

АКАДЕМИК Е.А. БӨКЕТОВ АТЫНДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ УНИВЕРСИТЕТІ

**Халықаралық ақпараттандыру академиясының академигі,
экономика ғылымдарының докторы, профессор,
Қазақстан Республикасының Білім беру ісінің құрметті қызметкері
Рашит Саттарұлы Кареновтің туғанына 80 жыл толуына арналған
«Менеджмент және бизнес:
XXI ғасырдағы басқарушылық ғылымды дамытудың құрылымдық
өзгерістері мен келешектегі даму бағыттары» атты
Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция**

8 қараша



**Международной научно-практической конференции
«Менеджмент и бизнес: структурные преобразования и перспективные
направления развития управленческой науки в XXI веке»,
посвященная 80-летию со дня рождения академика
Международной академии информатизации,
доктора экономических наук, профессора,
Почетного работника образования
Республики Казахстан
Каренова Рашита Саттаровича**

8 ноября

Қарағанды, 2024



«АКАДЕМИК Е.А. БӨКЕТОВ АТЫНДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ
НАО «КАРАГАНДИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА Е.А. БУКЕТОВА»
NLC «KARAGANDY UNIVERSITY OF THE NAME OF ACADEMICIAN E.A. BUKETOV»

**МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ БИЗНЕС: ХХІ ҒАСЫРДАҒЫ
БАСҚАРУШЫЛЫҚ ҒЫЛЫМДЫ ДАМУДЫҢ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ
ӨЗГЕРІСТЕРІ МЕН КЕЛЕШЕКТЕГІ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ**

Халықаралық ақпараттандыру академиясының академигі,
экономика ғылымдарының докторы, профессор,
Қазақстан Республикасының Білім беру ісінің құрметті қызметкері
Рашид Саттарұлы Кареновтің туғанына 80 жыл толуына арналған
Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары
8 қараша 2024 ж.

Ғылыми электрондық басылым

**МЕНЕДЖМЕНТ И БИЗНЕС: СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ НАУКИ В ХХІ ВЕКЕ**

Материалы Международной научно-практической конференции,
посвященной 80-летию со дня рождения академика Международной
академии информатизации, доктора экономических наук, профессора,
Почетного работника образования Республики Казахстан
Каренова Рашида Саттаровича

8 ноября 2024 г.

Научное электронное издание

**MANAGEMENT AND BUSINESS: STRUCTURAL
TRANSFORMATIONS AND PROMISING AREAS OF DEVELOPMENT
OF MANAGEMENT SCIENCE IN THE 21ST CENTURY**

Materials of International scientific and practical conference dedicated to the 80th
anniversary of the birth of Academician of the International Academy of
Informatization, Doctor of Economics, Professor, Honorary Worker of Education
of the Republic of Kazakhstan Karenov Rashit Sattarovich

2024, November, 8

Scientific electronic edition

Қарағанды, 2024
Қараганда, 2024
Karaganda, 2024

ӘОЖ 005
КБЖ 65.290-2
М 45

Ұйымдастыру комитеті – Организационный комитет

**Е.Т. Акбаев (төраға), С.Ш. Мамбетова (теңтөраға),
А.Б. Мыржықбаева, Д.Г. Мамраева, Н.Б. Қуттыбаева, А.К. Атабаева,**

Редакция алқасы – Редакционная коллегия

Е.Т. Акбаев, С.Ш. Мамбетова, С.С. Дарибеков, З.А. Ескерова

М 45 **Менеджмент және бизнес: ХХІ ғасырдағы басқарушылық ғылымды дамытудың құрылымдық өзгерістері мен келешектегі даму бағыттары = Менеджмент и бизнес: структурные преобразования и перспективные направления развития управленческой науки в ХХІ веке = Management and Business: structural transformations and promising areas of development of management science in the 21st century:** Халықарал. ақпараттандыру академиясының академигі, экон. ғыл. д-ры, проф., Қазақстан Республикасының Білім беру ісінің құрметті қызметкері Рашид Саттарұлы Кареновтің туғанына 80 жыл толуына арн. Халықарал. ғыл.-тәжір. конф. материалдары (8 қараша 2024 ж.) : ғыл. электр. бас. / Акад. Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды ун-ті ; [ред. алқа: Е.Т. Акбаев, С.Ш. Мамбетова т.б.]. — Қарағанды: Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университетінің баспасы, 2024. — PDF-файл. — Жүйеге қойылатын талаптар: Pentium 4; 1,3 ГГц және жоғары; Internet Explorer Acrobat Reader 4.0 немесе үлкен. — Қазақша – орысша – ағылшынша.

ISBN 978-601-362-312-2

Жинаққа Қазақстан Республикасының және шетел ғалымдарының, оқытушыларының, жас зертеушілерінің мемлекеттік және жергілікті басқару, маркетинг, менеджмент, экономиканы цифрландыру, туризм, қаржылық қамтамасыз ету, бухгалтерлік және басқарушылық есеп саласындағы еңбектері енді.

В сборник вошли труды ученых, преподавателей, молодых исследователей Республики Казахстан и зарубежных стран, в которых отражены результаты научных исследований в области государственного и местного управления, маркетинга, менеджмента, цифровизации экономики, туризма, финансового обеспечения, а также бухгалтерского и управленческого учета.

The collection includes works of scientists, teachers, young researchers of the Republic of Kazakhstan and foreign countries, which reflect the results of scientific research in the field of state and local government, marketing, management, digitalization of the economy, tourism, financial support, as well as accounting and management accounting.

ӘОЖ 005

КБЖ 65.290-2

*Материалдар жинағы авторлық басылымда жарияланады
Сборник материалов издается в авторской редакции*

«Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті» КЕАҚ баспасы
100024, Қарағанды қ., Университет к-сі, 28, Тел. (7212) 35-63-16. E-mail: izd_kargu@mail.ru

ISBN 978-601-362-312-2

© Академик Е.А. Бөкетов атындағы
Қарағанды университеті, 2024

Басқарма төрағасы – академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университетінің ректоры, з.ғ.д., профессор, ҚР ҰҒА академигі Н.О. Дулатбековтің белгілі ғалым, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақстан Республикасының Білім беру ісінің құрметті қызметкері Р.С. Кареновтың 80жылдығына арналған «Менеджмент және бизнес: ХХІ ғасырдағы басқарушылық ғылымды дамытудың құрылымдық өзгерістері мен перспективалық бағыттары» атты Халықаралық ғылыми – тәжірибелік конференция қатысушыларына арналған

ҚҰТТЫҚТАУ СӨЗІ

Құрметті Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция қатысушылары!

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университетінде өтіп жатқан «Менеджмент және бизнес: ХХІ ғасырдағы басқарушылық ғылымды дамытудың құрылымдық өзгерістері мен перспективалық бағыттары» атты халықаралық ғылыми конференцияға қатысушыларды шын жүректен құттықтауға рұқсат етіңіздер.

Университетіміз білім мен ғылым саласында айтарлықтай табыстарға жетіп, инновациялық идеяларды және ғылыми зерттеулерді тұрақты түрде қолдап келеді. Осындай ауқымды ғылыми-тәжірибелік конференциялар – халықаралық қауымдастықпен білім мен тәжірибе алмасудың бірегей алаңы және біздің ұжымымыздың жетістіктерінің айқын дәлелі болып табылады. Бүгінгі шараға Қазақстанның және шет елдердің көрнекті ғалымдары, мемлекеттік мекемелердің басшылары, сондай-ақ бизнес-қоғамдастық өкілдері қатысып отырғаны біз үшін зор мәртебе.

Бүгінгі таңда Қазақстан қоғамдық-саяси тұрақтылыққа, әлеуметтік-экономикалық өсімге және инновациялық дамуға қол жеткізіп отыр. «Қазақстан-2050» Стратегиясы мен индустриялық-инновациялық даму бағдарламалары елдің ұзақ мерзімді дамуының негізін айқындап, ұлттық экономикалық саясаттың өзегі ретінде қызмет етуде. Бұл стратегияларды тиімді жүзеге асыру мемлекеттік және жеке сектор басшыларының алдағы басты міндеттерінің бірі саналады.

Цифрлық технологиялардың қарқынды дамуы қазіргі заманғы өндіріс пен қызмет көрсету салаларын басқаруда жаңа тәсілдер мен құралдардың қажеттілігін алға шығарып отыр. Заманауи бизнесті және оның қоғамдағы рөлін зерттеу, сондай-ақ басқару тәжірибесін жетілдіру бүгінгі таңда өзекті бағыттардың бірі болып табылады. Жаһандық нарықтағы тез өзгерістер ұйымдардан икемділік пен бейімделгіштікті талап етеді.

Қазақстанда жаһандық үдерістердің терендей түсуі басқару теориясы мен тәжірибесіне және экономикалық қатынастар саласындағы зерттеулерге жаңа серпін беріп отыр. Осы конференция барысында басқару және бизнес ғылымдарының дамуындағы маңызды мәселелер қаралып, ел экономикасының өзекті проблемаларын шешуге бағытталған тиімді шешімдер қабылданады деп сенемін.

Барлық қатысушыларға табысты еңбек, ғылыми жетістіктер және Қазақстан экономикасының өркендеуіне бағытталған нәтижелі шешімдер тілеймін!

Председателя Правления — ректора Карагандинского исследовательского университета имени академика Е.А. Букетова, доктора юридических наук, профессора, академика НАН РК Н.О. Дулатбекова участникам Международной научно-практической конференции «Менеджмент и бизнес: структурные изменения и перспективные направления развития управленческой науки в XXI веке», посвященной 80-летию юбилею известного ученого, доктора экономических наук, профессора, Почетного работника образования Республики Казахстан Р.С. Каренова.

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Уважаемые участники Международной научно-практической конференции!

Позвольте сердечно поприветствовать вас на Международной научной конференции «Менеджмент и бизнес: структурные изменения и перспективные направления развития управленческой науки в XXI веке», проходящей в Карагандинском исследовательском университете имени академика Е.А. Букетова.

Наш университет добился значительных успехов в области образования и науки, постоянно поддерживая инновационные идеи и научные исследования. Подобные масштабные научно-практические конференции представляют собой уникальную площадку для обмена знаниями и опытом с международным сообществом и являются ярким подтверждением достижений нашего коллектива. Для нас большая честь, что в сегодняшнем мероприятии принимают участие видные ученые из Казахстана и зарубежных стран, руководители государственных учреждений, а также представители бизнес-сообщества.

На сегодняшний день Казахстан достиг общественно-политической стабильности, социально-экономического роста и инновационного развития. Стратегия «Казахстан-2050» и программы индустриально-инновационного развития определяют долгосрочные ориентиры страны и служат основой национальной экономической политики. Эффективная реализация этих стратегий является одной из ключевых задач для руководителей государственного и частного секторов.

Бурное развитие цифровых технологий подчеркивает необходимость новых подходов и инструментов в управлении современными производственными и сервисными секторами. Исследование современного бизнеса и его роли в обществе, а также совершенствование управленческой практики — сегодня это одни из актуальнейших направлений. Быстрые изменения на глобальных рынках требуют от организаций гибкости и адаптивности.

Углубление глобальных процессов в Казахстане стимулирует развитие теории и практики управления, а также исследований в области экономических отношений. Уверен, что в рамках данной конференции будут рассмотрены важные вопросы развития науки управления и бизнеса, а также приняты эффективные решения для решения актуальных проблем экономики страны.

Желаю всем участникам успешной работы, научных достижений и результативных решений, направленных на процветание экономики Казахстана!

ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Р.К. Андарова – д.э.н., профессор
А.Ж. Садуов - д.э.н., профессор
Г.С. Каренова - д.э.н., профессор
Т.Б. Казбеков – к.э.н., профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, menedzhment_kafedra@mail.ru

ОБАЯНИЕ НЕЗАУРЯДНОЙ ЛИЧНОСТИ

«Каждый имеет достаточно сил, чтобы достойно прожить жизнь. А все эти разговоры о том, какое сейчас трудное время,-это хитроумный способ оправдать свое бездействие, лень и разные унылости. Работать надо, а там, глядишь, и времена изменятся». Эти строки всемирно известного физика-теоретика Льва Ландау, как нельзя точно характеризовали Каренова Рашита Саттаровича, доктора экономических наук, профессора, академика Международной академии информатизации, академика Международной академии науки и практики организации производства, почетного работника образования РК.

Биография Рашита Саттаровича – яркий пример того, как человек всю жизнь рос сам и поднимал к вершинам науки своих учеников и коллег. О своем интереснейшем жизненном пути профессором рассказано в объемистой книге «Жизнь, посвященная служению науке и родной стране» (2019) и продолжено в следующей – «Вершина, к которой я последовательно и неуклонно стремился» (2023). Напомним некоторые даты и факты из его жизни:

– Р. С. Каренов родился 13 октября 1944 года в городе Караганде. После окончания средней школы в 1962 году поступил на горной факультет Карагандинского политехнического института (ныне Карагандинский технический университет имени академика А. С. Сагинова). Уже со студенческой скамьи Рашит Каренов заявил о себе как человек с активной гражданской позицией. Он неоднократно выступал с докладами на всесоюзных и республиканских студенческих конференциях;

– важнейший период своего окончательного научного становления Р. С. Каренов связывает с обучением в аспирантуре Московского горного института (МГИ). В 1967 году, закончив с отличием вуз, он поступил в очную аспирантуру МГИ по рекомендации ректора А.С.Сагинова;

– в 1970 году досрочно защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.594 – «Экономика, организация и планирование горной промышленности, открыв дорогу для будущих ученых нашей республики;

– по возвращении в Карагандинский политехнический институт Рашит Каренов начинает плодотворно заниматься научной работой. В «1970-1991годы- он старший преподаватель, доцент кафедры «Экономики горной промышленности»; доцент кафедры «Экономики и организации машиностроения»; заведующий этой кафедры Карагандинского политехнического института;

– в 1991-1994 годы Р. С. Каренов – заведующий Лабораторией экономического анализа и прогнозирования Карагандинского НИИ проблем комплексного освоения недр (ИПКОН НАН РК). В 1992 году в Санкт-Петербургском государственном университете защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук на тему «Теория и методика измерения, анализа и прогнозирования фондоотдачи: На материалах промышленности Казахстана» (специальности: 08.00.05-Экономика, планирование, организация управления народным хозяйством и его отраслями и 08.00.11-«Статистика»);

– активная творческая жизнь Рашита Каренова связана с Карагандинским университетом имени академика Е.А.Букетова. Здесь в 1994-2002 годы он возглавлял кафедру Маркетинга, а в 2002-2019 годы – кафедру Менеджмента. С июня 2019 года по настоящее время является заслуженным профессором кафедры Менеджмента. В 1999-2000 годы профессор Каренов исполнял обязанности декана экономического факультета университета.

В эпоху, когда экономисты манипулировали макроэкономическими показателями экономического роста и обосновывали мнимые достижения системы, Рашит Саттарович одним из первых в экономической науке республики на отраслевом и народнохозяйственном уровнях выявлял

общие закономерности динамики экономического роста, реальные процессы подъема и спада производства, кризисных явлений в отдельных отраслях и сферах, обосновывал принципы и методы современного менеджмента и маркетинга. Как ученый-экономист, Р. С. Каренов видел глубинные связи экономических процессов, взаимодействие факторов и условий роста производства. Причем исследователь не ограничивался критическим анализом и предлагал целый ряд практических рекомендаций по оптимизации перекосов в экономическом развитии республики.

Рашид Каренов в своих многочисленных трудах, а их опубликовано свыше 1700 научных и литературных работ, обратил внимание читателя на разнообразные темы, выраженные в 47 монографиях, 22 учебниках и учебных пособиях, 23 аналитических обзорах и брошюрах. Он – автор нижеследующих оригинальных книг и монографий, учебников и пособий, аналитических обзоров, обогативших экономическую и управленческую науку новыми идеями и перспективными направлениями развития.

Труды ученого по значимым направлениям экономической науки и создание им фундамента науки «Горная экономика».

В нашей республике и за рубежом известны фундаментальные труды видного ученого по многим значимым направлениям экономической науки: экономическая динамика, инвестиционная политика в отраслях ТЭК, концепция НТП и экономика технического развития, геоэкономика, проблемы и перспективы экономической науки. В монографиях «Эффективность технического прогресса на угольных шахтах» (1983), «Новая техника и интенсификация угольного производства» (1989), «Развитие техники и технологии угольного производства» (в соавторстве, 1992) им проанализированы эффективность создания и применения новой техники и прогрессивной технологии в специфических воспроизводственных условиях горной промышленности, степень взаимодействия науки и техники с природными факторами и горно-геологическими условиями, формами организации производства и управления. Освещены методологические вопросы количественной оценки научно-технического прогресса, позволяющие анализировать с экономических позиций результаты научно-технических мероприятий на горно-добывающих предприятиях. На основе обобщения опыта работы предприятий по производству горно-шахтного оборудования и научно-исследовательских организаций в горной промышленности обоснованы пути сокращения длительности процесса «исследование-производство».

Рашид Саттарович являлся одним из немногих, кто активно создавал фундамент науки «Горная экономика». Новое рождалась в сложной борьбе с отживающим. Сегодня мы уже забыли, что в 1960-1980 годы упоминание о таких экономических категориях, как прибыль, рента, дисконтирование, не говоря об основном и оборотном капитале предприятия, считалось политической неблагонадежностью. Требовалась научная добропорядочность, чтобы не отклоняться от экономических истин, предлагать решения крупных актуальных проблем.

Профессором Р. С. Кареновым раньше многих других увидено, насколько непостоянны во времени издержки горного предприятия и выявил закономерности воспроизводственного цикла. В своих аналитических обзорах «Эффективность технического прогресса на подземных горно – добывающих предприятиях Казахстана» (1988), «Эффективность реконструкции и технического перевооружения шахт Карагандинского бассейна» (1990), как и в вышеуказанных монографиях, им была исследована система наиболее эффективных мер по нейтрализации негативных тенденций и созданы методические положения по оптимизации проектов реконструкции и модернизации шахт. Был обобщен опыт Карагандинского бассейна по проведению реконструкции отдельных шахт в сжатые сроки и с минимальными вложениями. Составлены рекомендации по улучшению управления процессом реконструкции горного предприятия. Определены задачи в области технического перевооружения шахт, показаны пути совершенствования горного хозяйства, освещены требования к способам технологической подготовки пластов. Были обобщены результаты исследований и использования способов повышения эффективности разработки пластов за счет ускорения НТП в условиях негативного воздействия основных природных факторов: углубления горных работ, газовой выделения, внезапных выбросов угля и газа, повышенного горного давления.

Монографии, посвященные проблемам обеспечения экономики республики минеральным сырьем и изложению доктрины Казахстана в области минерально-сырьевой безопасности.

Профессором Кареновым сделан весомый вклад в изучение вопросов научно-технического и экономического развития группы отраслей, осуществляющих поиски, разведку, добычу и переработку полезных ископаемых, которые можно объединить в минерально-сырьевой комплекс (МСК). Им сделана успешная попытка теоретического анализа системы обеспечения минеральным сырьем как

составной части экономики любой страны, а также установить пути совершенствования такой системы для народного хозяйства Республики Казахстан (РК) в следующих фундаментальных монографиях: «Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики» (2000); «Формирование рынка минерально-сырьевых ресурсов Казахстана» (2008); «Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана» (2010); «Горнодобывающий сектор экономики Казахстана в условиях индустриально-инновационных преобразований» (2016); «Приоритеты решения энергетических проблем в Казахстане» (2018).

В изданных солидных трудах ученым-экономистом предложена новая концепция развития МСК в условиях рыночной экономики. Представлен технико-экономический анализ состояния минерально-сырьевой базы, а также структурных, производственных и технологических характеристик нефтяной, газовой, угольной, урановой и горнометаллургической промышленности РК. Рассматриваются трудности и проблемы индустриально-инновационного развития горнодобывающего сектора экономики в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. Рекомендуются системный подход, позволяющий рассматривать вопросы перехода отечественных горных предприятий к инновационной и «зеленой» экономике с использованием возможностей и методов разных отраслей знания. Излагаются научные основы формирования энергосберегающей политики в потреблении конечной энергии. Выделяется значение минерально-сырьевых ресурсов в системе национальной безопасности.

Книги автора, посвященные исследованию эффективности использования основных фондов в промышленности и в ее отдельных отраслях.

Фундаментальные монографии Р. С. Каренова «Технический прогресс и эффективность использования основных фондов в угольной промышленности» (1975), «Повышение эффективности основных фондов угольной промышленности» (1981), «Эффективность обновления и использования основных фондов в угольной промышленности» (1987), «Цикл воспроизводства основных фондов угольной промышленности (в условиях рынка)» (1993) явились новым словом в экономической науке республики, монографии охватывали весь воспроизводственный процесс огромного накопленного капитала ведущей отрасли народного хозяйства - промышленности в целом, так и отдельных ее отраслей (особенно угольной промышленности как капиталоемкой и трудоемкой отрасли народного хозяйства). Автор уже в те годы (70-80-е годы прошлого столетия), когда победные реляции об успехах пятилеток бывшего Советского Союза забывали все СМИ, смело доказывал, что использование этого производственного потенциала далеко не эффективно, выявляя диспропорции на различных стадиях процесса воспроизводства основных фондов промышленности и ее ведущей отрасли - угольной, предлагал научно обоснованные пути повышения эффективности использования огромного потенциала средств и предметов труда во имя решения экономических и социальных задач республики, предложения были пионерными в экономической науке и практике Казахстана, достаточно конструктивными и смелыми в тогдашней научной среде. Они исследовались на богатом статистическом материале (прежде всего, на материалах угольной промышленности в целом и Карагандинского бассейна в частности), глубоком анализе экономики республики с учетом региональных особенностей ее социально-экономического развития.

В аналитических образах «Фондоёмкость производства и экономические условия ее снижения на угольных шахтах Карагандинского бассейна» (в соавторстве, 1981), «Пути повышения фондоотдачи на предприятиях по добыче угля» (1989) исследователя содержится анализ таких важнейших показателей, как производительность труда, фондовооруженность, фондоотдача, фондоёмкость и материалоемкость продукции, рассматриваются проблемы эффективности капитальных вложений и основных фондов в угольной промышленности.

Монографии экономиста, в которых внимание уделяется научным проблемам, стоящим перед горной экологией.

В монографиях «Эколого-экономические проблемы в условиях рынка: на материалах горной промышленности» (1998), «Эколого-экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых» (2011), «Эколого-экономические проблемы рекультивации нарушенных горными работами земель» (2013, в соавторстве) Р. С. Кареновым в числе важнейших научных проблем, стоящих перед горной экологией, обозначены: формирование научных основ горно-экологического мониторинга окружающей среды, разработка принципов экономической оценки изменений биосферы под воздействием горного производства и эффективности природоохранных

мероприятий; создание методов оптимизации воздействия горного производства на окружающую среду.

Проведенными исследованиями профессором Кареновым доказывается, что интенсивная добыча нефти, газа, угля, руд черных и цветных металлов во второй половине XX века и в первые два десятилетия XXI столетия, систематическое уменьшение содержания полезных компонентов в добываемых полезных ископаемых привели к накоплению на поверхности земли огромных отходов горного производства и потому природоохранная деятельность должна быть тесно связана с разработкой новых экологически безопасных технологий. Показывается, что наиболее эффективными методами повышения полноты использования богатств недр, вовлечения в эксплуатацию некондиционных или потерянных руд являются геотехнологические методы добычи полезных ископаемых. Отмечается, что применение геотехнологических методов имеет значительное экономическое и социальное значение, поскольку позволяет: увеличить добычу полезных ископаемых без увеличения численности рабочих; свести к минимуму затраты на вскрытие и подготовку залежей; исключить или резко сократить операции по разрушению, доставке и транспортировке горной массы; исключить присутствие людей под землей и повысить производительность труда; снизить себестоимость металла в 2-3 раза. На базе выполненных исследований автором раскрыта первостепенная роль рекультивации земель в восстановлении природного потенциала, нарушенного в процессе производственной деятельности отечественных горнодобывающих предприятий. Предлагаются методы оценки экономической эффективности рекультивационных работ в Центрально – Казахском регионе.

Работы профессора, в которых освещаются научные основы и организации прогнозирования социально – экономических процессов.

Поскольку менеджер любого звена управления должен владеть навыками прогнозирования, знать примеры использования математических методов в анализе основных показателей деятельности предприятий, то помочь решению этих задач призваны следующие работы профессора Каренова: «Прогнозирование работы угольных предприятий (на основе экономико-математических моделей)»: Монография (1984, в соавторстве); «Экономическое прогнозирование»: Учебник (2003); «Моделирование и прогнозирование эффективности горного производства в рыночных условиях»: Монография (2006). Среди обширной литературы по вопросам прогнозирования указанные книги исследователя выделяются широким, почти энциклопедическим охватом, высоким уровнем статистической техники и вместе с тем доходчивостью изложения.

В своих трудах Рашит Саттарович обосновал мысль, что к проблемам социально-экономического прогнозирования и к оценке качества прогнозов можно подойти с различных точек зрения. Им доказывается, что в статистическом аспекте задача сводится к построению математической модели и оценки ее параметров путем статистической обработки данных за прошедшее время. В операциональном – прогнозирование можно рассматривать как задачу принятия рациональных решений в условиях неопределенности будущего. По мнению автора, в кибернетическом (информационном) – прогноз трактуется как преобразование информации, имеющее целью увеличение негэнтропии системы.

В своих монографиях и учебнике Р. С. Кареновым освещена методика построения и анализа парных и множественных экономико-математических моделей показателей работы угледобывающих предприятий и прогнозирования уровня и динамики их развития. Теоретические приложения проиллюстрированы конкретными расчетами на базе статистических данных о работе шахт Карагандинского бассейна и разрезов Экибастузского месторождения. Значительное внимание уделено исследованию корреляции рядов динамики. Рассмотрены возможности применения факторных моделей для установления доли вклада производственных факторов в повышение эффективности производства. Раскрыты роль и место прогнозирования в процессе подготовки и принятия управленческих решений. Изложены возможности применения математических методов в экономическом прогнозировании при решении производственных задач с использованием быстродействующих персональных компьютеров.

Труды ученого, посвященные изложению подходов и концепций менеджмента, новых и приоритетных областей управления.

В таких многочисленных монографических исследованиях, отличающихся научной новизной, как «Основы менеджмента» (в соавторстве, 1995), «Производственный менеджмент» (1997), «Международный менеджмент» (1997), «Инновационный менеджмент» (1997), «Кадровый

менеджмент» (1998), «Теория и практика менеджмента» (1999), «Государственный и муниципальный менеджмент» (2001), «Стратегический менеджмент» (2006), «Проблемы становления и развития современного менеджмента: Книга первая» (в соавторстве, 2013), «Новые идеи и концепции в современном менеджменте: Книга вторая» (2013), «Приоритеты и тенденции развития менеджмента в перспективе: Книга третья» (2014), «Управленческие технологии: Книга четвертая» (2014), «Тандамалы шығармалары. Избранные труды: Третий том «Проблемы современного менеджмента и маркетинга» (2015) и в других, Рашит Саттарович изложил следующие ключевые положения современного менеджмента:

а) утверждается, что исследовательские модели экономико-управленческого образования неодинаковы в разных частях мира. В исследованиях по менеджменту американцы используют главным образом количественные подходы, основанные на анализе цифровых данных. В то же время в континентальной Европе подход является в основном конструктивистским и клиническим. Доказывается, что эти два подхода не слишком смешиваются и сочетаются друг с другом: количественный анализ позволяет получить количественные показатели эффективности; клинические исследования дают концепции и качественные ценности;

б) подчеркивается, что исследования в области менеджмента в США в большей степени сосредоточены на финансовых показателях. В Европе же итоги исследования в области менеджмента объединяют другие аспекты функционирования общества и оптимизацию, основанную на множественных критериях. Они в определенной мере диктуются желанием построить мир, в котором бы лучше жилось каждому человеку;

в) обобщается богатый зарубежный опыт в области теории и практики рыночного хозяйствования, предпринимательства и менеджмента. Поэтому мы, казахстанцы, тоже должны перенимать зарубежный опыт в области менеджмента и сферы управления. Несомненно, перенесенные на казахстанскую почву и соответствующим образом (с учетом специфических национальных особенностей) скорректированные, методы и системы организации и управления дадут весьма ощутимые результаты. Констатируется, что успехи многих стран в международном масштабе значительной мере являются результатом творческого приспособления национального менеджмента к современным международным требованиям по организации и управлению производством и сбытом;

г) отмечается, что казахстанские методы менеджмента должны основываться на национальных традициях, обычаях, отражать национальный характер. Они всегда должны иметь достаточно точную социальную ориентацию в соответствии с принятой системой ценностей, иерархией традиционных авторитетов, власти и ответственности. Западный опыт как управления, так и обучения современного менеджмента трансформируется для отечественной действительности и практики образования. В этой связи обращается внимание на то, что концепции менеджмента и управленческая практика должны быть подвергнуты тщательному анализу. Их выбор и применение должны быть более осторожными, критичными и прагматичными, чем в настоящий момент;

д) показывается, что требования, предъявляемые к современному управленческому образованию и бизнесу, формируют новую философию менеджмента (управления компанией, фирмой). Обосновывается, что на примере исследования образцовых, ведущих компаний мира, решающим фактором успеха является целевая установка, направленная на пробуждение веры людей в свои способности, гордости за свой труд и свою фирму, на создание организационных условий для непрерывного творческого поиска;

е) освещается роль малого бизнеса в сфере науки и техники, в венчурном предпринимательстве. Делается вывод, что наиболее высокий эффект коллективного творчества достигается в рамках относительно небольших по размеру предприятий. Именно малые предприятия лидируют в рождении инновационных идей и продуктов, в развитии наукоемких, высокотехнологичных производств, что открывает дополнительные возможности их роста и более динамичного развития;

ж) указывается, что богатство каждой страны каждого региона прирастает в первую очередь накоплением знаний, что требует применения результативных методов «добычи» новых знаний на основе использования принципа коллективного творческого поиска. Отрабатываются поэтому достаточно быстро различные методы построения целенаправленного творческого поиска: экспортная оценка (метод Дельфи), экстраполяция тенденций, исторические аналогии, проведение игр и составление сценариев, математическое моделирование, обмен живыми знаниями, оценка гипотез, отсеивание тривиальных суждений, выделение наиболее перспективного решения;

з) доказывається, що надзвичайно важливо на можливо ранніх ступенях виявити осіб, які можуть стати менеджерами екстракласа, управляти складною економікою країни. Виділяється перелік якісних характеристик, якими повинен володіти менеджер інноваційно – індустріальної епохи: це – ініціатива, енергичність, здатність глибоко обґрунтовувати приймаємі рішення, впевненість в собі і найголовніше – творчий склад ума, інтуїція, бачення (проникливість).

Учебники і посібники автора, які викладають проблеми менеджменту – освіти в світі і Казахстані.

З ростом міжнародної конкуренції, скороченням централізованого контролю і економічної лібералізацією по всьому світі розвиток управлінського освіти стало основною турботою багатьох секторів. В умовах подальших ринкових перетворень вимагається програма підготовки менеджерів абсолютно нового зразка, здатна адаптуватися до нових ситуацій і потреб, вбираюча в себе найрізноманітніші цінності і нові цілі; даному колу питань присвячені наступні підручники і навчальні посібники професора Р. Каренова:

– в підручнику «Екологічний менеджмент» (в співавторстві, 1996) обґрунтована думка про те, що в зв'язі з науково-технічним прогресом, швидким розвитком промисловості і сільськогосподарського господарства необхідно правильно визначати взаємовідносини суспільства з природою, шукати шляхи усунення небажаних в ній змін, виникаючих в результаті господарської діяльності людини, вирішувати ті задачі, які охоплюють поняття «вдосконалення управління природопольованням» і «охорони природи і раціонального використання природних ресурсів»;

– в навчальному посібнику «Менеджмент технологій» (в співавторстві, 2009) розглянуті поняття і предмет технологічного менеджменту, галузеві особливості технологічного розвитку; обґрунтовані підходи до підвищення ефективності нових технологій з урахуванням механізму інтеграції стратегічного управління і інноваційного розвитку;

– в навчальному посібнику «Управління проектами (Основи проектного менеджменту)» (в співавторстві, 2013) розглянуто комплекс питань, в сукупності розкриваючих сутність синтетичної дисципліни «Управління проектами»; вивчені питання управління предметною областю, якістю, часом, вартістю і фінансуванням проекту;

– в підручнику «Інформаційний менеджмент» (в співавторстві, 2014) описані принципи і методи інформаційного менеджменту; розкриті тенденції розвитку світового ринку засобів інформатизації, його сучасний стан як по зарубіжним, так і по вітчизняним даним;

– в навчальному посібнику «Енергетичний менеджмент» (2015) обґрунтована ідея, що впровадження системи енергетичного менеджменту може принести цілий ряд вигод організаційного, фінансового, репутаційного характеру і в результаті сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних компаній;

– в навчальному посібнику «Історія менеджменту» (в співавторстві, 2022) розглянуті в історичному ракурсі етапи розвитку менеджменту; показано, що в розвиток історії менеджменту визначений внесок зробили багато наук – політекономія, філософія, психологія, соціологія, конкретна економіка, технічні науки і др.

Внесок вченого в підготовку словників і посібників з метою використання в господарській практиці нових для економіки ринкових термінів і категорій.

Це було час початкової стадії формування ринкових відносин в економіці Казахстану. Саме в цей період (в початку 90-х років минулого століття) з'явилося дуже багато нових термінів і понять, які становлять основу розвитку ринкової економіки. Тоді не всі спеціалісти – економісти орієнтувалися в системі таких понять. Така неосвідомленість особливо небезпечно могла відобразитися на підготовці майбутніх кадрів в умовах ринкових відносин. Професор Каренов одним з перших почувував гостру необхідність змінити ситуацію. У нього народилася блискуча ідея створення словників і посібників для глибокого теоретичного знання і вмілого використання в господарській практиці нових для вітчизняної економіки ринкових термінів і категорій. Рашит Саттарович розумів: це стержень, основа, без якого далі рухатися було б дуже важко.

Такі словники і посібники Рашита Каренова, вийшовши в світ в початку 90-х років як, «Термінологія ринкової економіки і бізнесу» (1994), «Бізнесмендер мен менеджерлерге арналған сөздік» (Словарь, присвячений бізнесменам і менеджерам), 1994), «Что такое рынок» (словарь – посібник, 1995), мали наступні відмінні особливості і своє «лицо»: по-перше, велике уваження віддавалося розкриттю економічного змісту загальноекономічних категорій; во-

вторых, изложение терминов и категорий удачно сочеталось с их практической значимостью; в третьих, трактовка многих терминов и категорий была осуществлена не только с точки зрения отечественной действительности, но и зарубежной практики.

Чуть позже Рашит Саттарович вернулся вновь к рассматриваемой проблематике. Им было опубликовано в издательстве КарГУ содержательная книга «50 классиков экономики и менеджмента в прошлом и настоящем: Биографический справочник» (2019). В ней освещаются история зарождения и развития мировой экономической мысли, важнейшие представления классического менеджмента, великие идеи, которые составляют основу теоретической экономики и науки управления. Подчеркивается, что хронологическая последовательность имен, представленных в биографическом справочнике, отражает развитие экономических и управленческих идей во времени. Автором сделан вывод, что цель предлагаемого справочно-библиографического издания – формирование у экономистов и менеджеров чувства уверенности в решении проблем неопределенного будущего через обогащение их познаний о прошлом.

В последнее время профессор Каренов на суд читателя вынес две оригинальные монографии: «NBIG – технологии: научные и социально – экономические аспекты становления и развития» (2019) и «ведущие отрасли и сектора экономики Казахстана: особенности и тенденции развития» (2020). В первой книге автором обосновывается, что для Казахстана в будущем актуален переход экономической политики к принципам использования цифровых и NBIG – технологий (от английских терминов Nano, Bio, Inform и Cognitive). Отмечается, что NBIG – технологии формируют новую «инновационно – технологическую NBIG – цивилизацию XXI столетия», образуя при этом такие подсистемы, как нанообщество, биообщество, информационное общество, а также другие социально – экономические и культурные подсистемы инновационной цивилизации. Подчеркивается, что сегодня правомерно говорить о выделении четвертого сектора общественного производства – информационного, куда относят: образование, науку, конструкторские разработки; создание новых элементов труда (микропроцессоры); новые средства труда (промышленные работы, гибкие автоматизированные системы, био – технологию); передачу и обработку информации. Делается вывод, что нужен особый акцент на перспективном развитии когнитивных технологий, связанных с улучшением и изменением работы мозга, а следовательно, и с изменением сознания, разума и мышления человека.

Во второй книге подчеркивается, что необходима тенденция к преодолению долгое время существовавшего негативного отношения к активной отраслевой промышленной политике. Отмечается, что в перспективе важной задачей становится формирование прочного промышленного каркаса страны и обеспечение экономической самодостаточности. Обосновывается, что в дальнейшем основной упор надо сделать на ускоренном развитии обрабатывающего сектора, занимающего сейчас третье место по вкладу в казахстанскую экономику после торговли и горнодобывающей промышленности. Доказывается, что в будущем следует реализовать по – настоящему судьбоносные проекты для республики, в том числе сфокусироваться на глубокой переработке металлов, на нефтегазо– и углехимии, тяжелом машиностроении, конверсии и обогащении урана. Делается вывод о том, чтобы не только удержаться, но и развиваться в рынке, каждое предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала; находить более эффективные способы доведения продукции до покупателя; проводить соответствующую товарную политику.

Профессор Каренов внес крупный вклад в формирование и развитие отечественной науки по многим аспектам экономической и управленческой мысли, в подготовку специалистов высшего экономического образования и реализацию образовательной политики Казахстана. Труды и идеи талантливого ученого во многом способствовали становлению экономической науки республики как науки вместо идеологизированной пропаганды, какой она была. Он стал одним из авторитетов по теории и практике эффективности общественного производства, современного менеджмента и маркетинга. Его заслуги патриарха и неувядающая жажда познания, творческая активность явились зовущим примером для экономистов всех возрастов.

Научно – педагогическая деятельность Р. С. Каренова высоко оценена государством: он награжден нагрудным знаком «Почетный работник образования РК», медалями «Ветеран труда», «10 лет независимости РК», «20 лет Казахстанскому Маслихату». Он обладатель общенационального гранта «Лучший преподаватель вуза» 2007 года, награжден Почетной грамотой акима Карагандинской области (2003) и Почетной грамотой акима города Караганды (2013) за личный вклад в социально – экономического развития области и города. В 1995 году был избран академиком Международной

Академии информатизации, а в 2008 году – академиком Международной Академии науки и практики организации производства.

Среди наград и знаков отличия Рашит Саттарович особо ценит то, что он дважды (1997-2000 и 2013-2014 годы) становился обладателем Государственной научной стипендии Правительства республики ученым, внесшим выдающийся вклад в развитие науки и техники РК. Он воспринял это как оценку своего сложного и выстраданного труда, активной научной деятельности, которой была посвящена вся его сознательная жизнь.

Ученому в 2013 году присвоено звание «Почетный профессор Костанайского социально – технического университета им. академика З.Алдамжар», а в 2014 году – академическое звание «Почетный профессор Международного Казахско – турецкого университета им. Х.А.Ясави». Дважды (в 1989-1993 и в 1999-2003 годы) избирался депутатом Карагандинского областного Совета народных депутатов XXI созыва и депутатом Карагандинского областного Маслихата второго созыва.

Соизмеряя свою жизнь с вечными законами природы и совести, восприимчивый ко всему гармоничному и разумному, профессор Каренов собирал вокруг себя людей, увлеченных познанием, любовью к науке и обществу. Он всегда устремлен в будущее. В этом один из жизненных уроков ученого.

Острый ум, эрудиция, профессиональная компетентность, принципиальность и благородство снискали Рашиту Саттаровичу глубокое уважение коллег, друзей, близких людей и, конечно, учеников, которых можно встретить почти в каждом уголке нашей республики. Под его научным руководством подготовлены два доктора и 45 кандидатов экономических наук, которые на сегодня составляют костяк профессорско – преподавательского состава экономического факультета Карагандинского университета имени академика Е.А.Букетова.

Профессор Р. С. Каренов был талантливым сыном своего народа, который своей неординарной жизнью показывал неумную жажду познания, пример служения науке и Отечеству. Наблюдая за ним, мы часто думаем об индуистском боге Шиве. Известны две ипостаси этого доарийского феномена: энергичность – такая, что кажется – у него сто рук, сто ног и созерцательность

Р.К. Андарова – д.э.н., профессор
А.Ж. Садуов - д.э.н., профессор
С.Ш. Мамбетова - к.э.н., профессор
Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
ark_roza@mail.ru, saduvovaj@mail.ru, Sagynysh.2012@mail.ru

БІЛІМ МЕН ҒЫЛЫМ САРДАРЫ

Әдетте Жаратушы берген ақыл-зердесі мен еңбегі арқылы өз мақсатына жеткен жандар жаратылысынан жұртқа жақсылық жасаудан әсте жалықпайды. Оны өмірінің басты өлшеміне айналдырып, қанға сіңген қасиеттей үнемі қастерлеп те жүреді. Бәлкім, бұл бүкіл ұстаз атаулыға тән ұлы қасиет те шығар-ау! Осындайда халқымыз «Ұстазы жақсының – ұстанымы жақсы» деген қағиданы тегіннен – тегін айтпаса керек-ті. Тарихи тұлғаға лайық қойылатын ел талабының қатал, өлшемі кең, сан-саласы алуан түрлі болатыны да сондықтан болса керек. Сондай ұстаздардың бірі де бірегейі – академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университетінің ғалым-экономисі, Халықаралық ақпараттандыру академиясының академигі, Халықаралық өндірісті ұйымдастыру ғылымы мен практикасы академиясының академигі, экономика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақстан Республикасының Білім беру ісінің құрметті қызметкері Рашит Саттарұлы Каренов еді. Рашит Саттарұлы туралы өткен шақпен айтуға мәжбүрміз. Көзі тірі болғанда биыл мерейлі 80 жасқа толатын еді. Бұл мақаламыз да сексеннің сеңгіріне көтерілгелі отырған әріптес ағамыздың ғылыми шығармашылық белестерін қалың қауымға таныстыру мақсатында дайындалған еді. Тағдырдың жазғанына шара

барма. Күз айында өтетін академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университетінде Рашит Саттарұлының 80 жылдығына арналған ғылыми-тәжірибелік конференция қарсаңында осы мақаланы жариялауды жөн көрдік. Бар ғұмырын ғылым мен ұстаздыққа арнаған әйгілі ғалым 80 жасқа қараған шағында дүниеден озды. Мақала ғалымның өмірі мен шағармашылық қызметін саралауға арналды.

Ізденген жетер мұратқа

Қазіргі кезде қоғамда адамдарды атқарған қызметіне байланысты мемлекет, қоғам қайраткері деп дәріптеп жатады. Ал кеменгер Абайдың пайымдауынша, қайраткерлік адамның лауазым дәрежесіне емес, оның адамдарға, еліне жасаған жанашырлық еңбегімен өлшенбек. Жалпы мұсылман қауымын жіктеуі де осы тұрғыдан жасалғанын көреміз. Адамның қалың кәміл мұсылмандардың арасынан келесі саты хакімдікке көтерілуі, яғни Жаратушыға жақындауы, лауазыммен емес, ақыл, ғылыммен қатар адамзатқа арналған қайраткерлікпен анықталмақ.

Осы тұрғыдан көрнекті ғалым, ұлағатты ұстаз, танымал қайраткер Рашит Кареновтың хакімдігі жайында ой бөліссек дегенді жөн көрдік. Көздеген шыңының басына шығуы үшін альпинистердің алдынан бел-белестер, қия беттер, асқақ асулар, небір мұздықтар кездесетіні сияқты, Рекең де ғылым шыңына шығуда дәл осындай жолдардан өтті:

- Рашит Саттарұлы 1944 жылдың күзінде Қарағанды қаласында дүниеге келген. 1962 жылы орта мектепті үздік бітіріп, Қарағанды политехникалық институтына (ҚарПТИ) түсті;

- 1967 жылы институтты үздік дипломға бітіріп, ғылыми Кеңестің шешімімен Мәскеу тау-кен институтының аспирантурасына жіберілді. 1970 жылы экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесіне ізденіп диссертация қорғады;

- ҚарПТИ-де (қазіргі техникалық университет) жиырма жылдан астам уақыт (1970-1991 жылдар) жемісті еңбек етті. Білім ордасындағы осы уақыттың басым бөлігінде Рекең атақты ғалым, политехникалық институтты ұзақ жылдар басқарған академик Әбілқас Сағыновпен қоян-қолтық араласып, қызметтес болды;

- 1970-1972 жылдары институтта Экономика және тау-кен өнеркәсібін ұйымдастыру кафедрасының аға оқытушысы; 1972-1979 жылдары – осы кафедраның доценті; 1979-1981 жылдары Экономика және машина жасауды ұйымдастыру кафедрасының доценті; 1981-1991 жылдары – осы кафедраның меңгерушісі болып істеді;

- 1989-1994 жылдары ХХІ-ші Қарағанды облысының халық депутаттары Кеңесінің депутаты, ал 1999-2003 жылдары Қарағанды облыстық Маслихатының депутаты болып сайланды;

- 1991 жылдың қараша айынан 1994 жылдың 9 қаңтарына дейін Қарағандыдағы Жер қойнауын кешенді игеру проблемалары ғылыми-зерттеу институтының Экономикалық талдау және болжау лабораториясының меңгерушісі болды;

- 1992 жылы Санкт-Петербург мемлекеттік университетінде экономика ғылымдарының докторы ғылыми атағына ізденіп, мына тақырыпта диссертация қорғады: «Қор қайтарымының өлшемі, талдау және болжау теориясы мен методикасы (Қазақстан өнеркәсіптері материалдары негізінде)». Келесі жылы оған экономика профессоры ғылыми атағы берілді;

- 1994 жылдың қаңтарынан бастап академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университетінің Маркетинг кафедрасының меңгерушісі. Ал 2002 жылы бұл кафедра екіге бөлінген соң, өзі жаңадан құрған Менеджмент кафедрасының меңгерушісі болып, 2002-2019 жылдары табысты қызмет атқарды. 2019 жылдың жазынан бастап өмірінің соңына дейін осы кафедраның құрметті профессоры болды.

Ғылымнан өз орнын тапқан ғалым

«Ғылымды үйренемін деген адамның ақыл-ойы айқын, ерік-жігері, тілек-мақсаты ақиқат пен әділдік үшін талап жолында болуы шарт. Жай ләззат іздеу, кәсіпқұмарлыққа ұқсас әрекет онда болмауы керек» деп кезінде өсиет қалдырыпты ғұлама ғалым Әл-Фараби бабамыз.

«Адамның көңілі шын мейірленсе, білім-ғылымның өзі де адамға мейірленіп, тез қолға түседі» депті хакім Абай. Олай болса, даналардан қалған осындай ұлағатты, өнегелі өсиетті жүрегіне мықтап түйген Рашит Саттарұлы Каренов ғылымның биігінен өз орнын тапқан танымал ғалым болды.

Әрбір ғалымның ұлтына сыйлар қазынасы-мандай терін төгіп дүниеге әкелген кітаптары, ғылыми

монографиялары, жазған мақалалары. Бұл орайда кейіпкеріміз олжасыз емес. Ол 1700-ден астам ғылыми және ғылыми көпшілік зерттеулердің, оның ішінде 48 монографиялық еңбектердің, 22 оқулықтар және оқу құралдарының авторы.

Еңбекқор ғалымның кейбір ғылыми ізденістеріне көз салсақ келесідей жағдайларға тап боламыз:

1. Ізденімпаз ғалымның тау-кен өндірісі нақты жағдайында негізгі құралдарды тиімді пайдалану, тау-кен ғылымының геэкономикалық бағыты мен табиғатты тиімді басқару тұжырымдамасы, минералдық ресурстары жөніндегі зерттеулері [монографиялар: «Эффективность обновления и использования основных фондов в угольной промышленности» (1987), «Новая техника и интенсификация угольного производства» (1989), «Цикл воспроизводства основных фондов угольной промышленности» (1993), «Эколого-экономические проблемы в условиях рынка: (на материалах горной промышленности)» (1998), «Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики» (2000), «Эколого - экономическая и социальная эффективность геотехнологических методов добычи полезных ископаемых» (2011), «Эколого-экономические проблемы рекультивации нарушенных горными работами земель» (2013), «Приоритеты решения энергетических проблем в Казахстане» (2018)] ТМД елдерінде үлкен танымалдылыққа ие болды.

2. Р.С.Кареновтың біраз ғылыми еңбектері Қазақстан экономикасын реформалаудың күрделі кезеңі ретінде индустриалды-инновациялық даму проблемасын зерттеуге арналған. Ғалым өзінің «Инновационный менеджмент: Монография» (1997), «Жаңа енгізілімдер менеджменті: Оқу құралы» (2006), «Приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития горнодобывающей промышленности Казахстана: Монография» (2010), Таңдамалы шығармалары. Избранные труды. Второй том: Инновации, инновационные технологии, инновационная деятельность предприятий и отраслей» (2014), «Горнодобывающий сектор экономики Казахстана в условиях индустриально-инновационных преобразований: Монография» (2016) атты кітаптарында өңдеуден бастап өнімдер мен қызметтердің жаңа түрлерін өндіруге дейінгі бірқатар мәселелерді шешу инновациялық менеджменттің негізі екенін дәлелдеді. Ең алдымен мұның бәрі барлық қажетті ресурстардың тиімді өзара әрекеттесуін қамтамасыз етумен, технология саласындағы прогрессивті шешімдерді іздеумен, тиісті мамандарды дайындау және басқарумен байланысты екенін қарастырды.

3. Рашит Кареновтың ғылыми мұрасын зерттей отырып, біздер үшін экономика ғылымының жаңа саласы болып табылатын «Менеджмент» проблемасын қамтитын еңбектерінің жөні бөлек сияқты. Осы мәселеге байланысты ғалымның мына оқулықтары мен оқу құралдарын атап өтуге болады: «Менеджмент негіздері» (1999), «Государственный и муниципальный менеджмент» (2001), «Стратегический менеджмент» (2006), «Ұйымдағы мамандар менеджменті» (2007), «Менеджмент технологий» (2009), «Информационный менеджмент» (2014), «Стратегиялық басқару» (2015), «Энергетикалық менеджмент» (2017), «Менеджмент теориясы және практикасы» (2018), Жобаларды басқару» (2019), «История менеджмента» (2022). Автордың бұл кітаптарында менеджменттің басқару ғылыми практикасы және өнері ретіндегі барлық негізгі қағидалары келтірілген. Менеджменттің ілгерілеп дамуына орай кәсіби менеджердің басқару ісінде қолданатын әдіс-амалдары мен тәсілдері көрсетілген. Шаруашылық жүргізудің нарықты жағдайында кәсіпорындар мен ұйымдардың басқару потенциалының қалыптасу мәселелері және оларды жүзеге асырудың қажетті жағдайлары талданған. Адам өзінің барлық әлеуетін, барлық мүмкіндіктерін еңбек өнімділігі мен жұмыс сапасын ұлғайтуға мүдделі болуды пайымдайтын батыс менеджментінің негізгі артықшылықтары мен ерекшеліктері қарастырылған. Менеджменттің толық тарихы баяндалған.

4. Бүгінде Қазақстан экономикасын тұрақтандыру және даму жолына көшіру - басты мәселе. Профессор Каренов бұған ден қойып, Қазақстанда экономикалық реформаны әрі қарай тереңдету бағдарламасын жасап, жетілдіруге өз үлесін қосқан экономист - ғалым. Оның зерттеулерінің ішінен кең тараған «Рыночные методы хозяйствования в экономике Казахстана» (1995), «Региональная экономика: проблемы, концепции, решения» (1997), «Қазақстан экономикасы дамуының нарыққа көшу мәселелері: Бірінші том» (2004), «Формирование рынка минерально-сырьевых ресурсов Казахстана» (2008), «Таңдамалы шығармалары. Избранные труды.» Первый том: «Актуальные проблемы рыночной экономики» (2014), «Таңдамалы шығармалары. Избранные труды.» Четвертый том: «Проблемы эффективности развития отраслей народного хозяйства Казахстана» (2016), «Ведущие отрасли и сектора экономики Казахстана: особенности и тенденции развития» (2020) атты монографияларын ерекше атауға болады. Аталған еңбектерде нарықтық экономиканың теориясы мен әдіснамасын тыңғылықты зерттеуші ретінде ол нарықтық экономиканы біртіндеп нығайтудың теориялық негіздерін жүйелі зерттеу сияқты жаңа ғылыми бағыттың негізін қалады. Осы кезде Рашит

Саттарұлы өзінің ғылымға негізделген принциптеріне сәйкес нарықтық экономиканы қалыптастыру үшін республиканың даму деңгейі мен ерекшеліктерін ескеру керек деген позицияны ұстанды.

5. Рашит Каренов қазақ тілінің жанашыры ретінде ана тіліміздің экономика саласында қолданылу аясының кеңеюі үшін қажетті алғышарттарды қалыптастыруға айтарлықтай үлес қосты. Ол экономика, бизнес, менеджмент, маркетинг, қаржы бойынша бірнеше қазақша және орысша терминологиялық, салалық ғылыми-түсіндірме сөздіктерді жарыққа шығарды: «Бизнесмендер мен менеджерлерге арналған сөздік» (1994), «Терминология рыночной экономики и бизнеса» (1994), «Что такое рынок: словарь-справочник» (1995).

Бір сөзбен айтқанда, Рашит Саттарұлының ғылыми жұмыстарының дені қазақтың ұлттық элитасын қалыптастыруға, оларды дамытуға арналған. Елге тұтқа болатын, мемлекеттік тілді, басқа тілдерді де жақсы меңгерген, әлемдік экономиканы және саясатты сараптай білетін білімді, ұлттық қасиет молынан дамыған адамдар ғана ұлтқа қызмет ете алады деп есептейді дарынды ғалым.

Еңбек ескерусіз қалмайды

Талантты ғалымның жетекшілігімен екі ғалым докторы, 45 ғалым кандидаттар даярланды. Қарымды қаламынан өрбіген туындылары бүкіләлемдік экономика ғылымының теңізіне өзен арнасындай құйылды. Атқарған ұшан-теңіз еңбегі бағаланып, 1995 жылы – Халықаралық ақпараттандыру академиясының академигі, ал 2008 жылы – Халықаралық өндірісті ұйымдастыру ғылымы мен практикасы академиясының академигі болып сайланды. Сонымен қатар, ол академик З. Алдамжар атындағы Қостанай әлеуметтік – техникалық университетінің (2013) және Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университетінің (2014) құрметті профессоры.

Р.С.Каренов өзіндік ғылыми мектебі бар сирек ғалымдардың қатарынан орын алатын. Ол саналы ғұмырын жас мамандарды тәрбиелеуге арнап, қашанда кемел ойлар мен жаңа идеялардың кені болды. Еңбектегі бақытын ұстаздық пен ғылымнан тапқан Рекең экономика саласы бойынша ғылыми кадрларды дайындап шығаруға қосқан қомақты үлесін айрықша айту орынды. Бұл айтулы оқымыстының Қазақстан ғылымына қосқан ерекше үлесі.

Профессор Кареновтың ғылым жолындағы іргелі жетістіктерінің бірі: ол екі рет (2007-2010 жылдары және 2013-2014 жылдары) Ғылым мен техниканың дамуына зор үлес қосқан ғалымдарға арналған Қазақстан Республикасы үкіметінің Мемлекеттік ғылыми стипендиясының иегері атануы. Ізденімпаз ғалымның «Қазақстан Республикасы Білім беру ісінің құрметті қызметкері» төс белгісімен, «ЖОО үздік оқытушысы» Мемлекеттік гранты иегері (2007) атағымен, көптеген медальдармен марапатталғанын да айта кеткеніміз орынды.

Сонымен, Рекең қайрат пен ерік-жігердің, адал еңбектің арқасында талай биіктерді бағындырды. «Адам баласы адам баласынан ақыл, ғылым, ар, мінез деген нәрселермен озады» деп хакім Абай айтқандай, Рашит Саттарұлының талайлардан оқ бойы озық тұрғаны осы ерекшеліктерінің арқасы ғой деп ойлаймыз.

Қорытынды

Әдетте белгілі суретшілер өздерін жақсы тану үшін өз автопортретін салады. Ақындар Қасым Аманжоловтың әйгілі «Өзім туралы» жыры сияқты өз өмірі жайлы өлең жазады. Жазушы, ғалым, журналистер мен өзге де шығармашылық кәсіп иелерінен де осындай туындыларды көруге болады. Осы дәстүрмен Р.С. Каренов «Жизнь, посвященная служению науке и родной стране» (2019) және «Вершина, к которой я последовательно и неуклонно стремился» (2023) деген кітаптарында «Мен кімін?» деген сұраққа жауап беріп, өз автопортретін жасапты. Әрине, адамның өзін-өзі танып, бойындағы бар қасиеттері мен мінез-құлқын дөп басып, шынайы бейнелеуі қиынның қиыны. Солай десек те, автордың өзі жайлы жазғанын біз еш қоспасыз, нағыз ғылыми дәлдікпен жасалған автопортрет деп қабылдадық.

Қорытындылай айтқанда, Рашит Саттарұлына сипаттама бергенде, туған елінің еңсесін көтеріп, мәртебесін биіктету жолында жанқиярлықпен еңбек еткен зиялы ғалымының тұлғасы буырқанған азаматтық жігердің, жаны ізгі жасампаздықтың символы тәрізді десек қателеспейміз. Экономиканың даму заңдары жөніндегі терең білімі, педагогтық дарыны, білімдарлығы, ерекше еңбекқорлығы, адамгершілігі, адамдарға деген жүрегінің тазалығы мен жанашырлығы, таңғаларлық

қарапайымдылығы – міне, осының бәрі профессор Кареновтың азамат, ғалым және ұстаз ретінде сипаттамасының тізімі десек

М.І.Әбдуов – ф.ғ.д., профессор
Б.С.Рахымов - ф.ғ.д., профессор
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., abduov_m@mail.ru

ЗЕРДЕЛІ ҒАЛЫМ, ЗЕРЕК ЖАН

Дарынды ғалым, дүйім елге танымал білікті зерттеуші, публицист, шежіреші атақты алаштанушы, ұлағатты ұстаз Р.С. әл-Карени (Каренов) биылғы жылы 80 жасқа толар еді. Рашит Саттарұлы — ғылыми, педагогтік, ұйымдастырушылық, қоғамдық қызметті ғылымның бірнеше салаларымен шебер ұштастыра білген ғұлама ғалым. Күнделікті қат-қабат әкімшілік жұмыстар мен қыруар тірліктің қайнаған ортасында жүрсе де, бойына біткен таланты мен ізденгіштік, еңбекқорлық қасиеттерінің арқасында ғылымның бірқатар саласында зерттеулер жүргізіп, үлкен жетістіктерге жетті. Оның қаламынан туған 1700-ге тарта ғылыми, ғылыми-әдістемелік, ғылыми көпшілікке арналған еңбектері көтерген мәселелерінің өткірлігімен, нақтылығымен, жаңалығымен ерекшеленді. Оның ішінде ғалымның жеткілікті дәрежеде көп айналысқан саласының бірі – қазақ әдебиеті және оның тарихы мәселелері, ондағы кейбір «ақтандақтарды» тың тұрғыдан зерттеп қарастыру.

Ғалымның барлық шығармашылық еңбектерін бірнеше бағытқа бөліп қарастыруға болады. Алғашқы бағыт — оның тарихи тұлғаларға, батырларға, билерге, Алаш қайраткерлеріне арналған еңбектері: «Мәңгілік құндылықтар саңлақтары (2000); «Әрі көсем, әрі шешен Байдалы би» (2002); «Қазақтың үш ұлы көсемі» (2002); «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр» (2005); «Алаш азаттығының ақиығы Имам Әлімбаев» (2010); «Жұмабек Тәшенов – Алаштың жүз жылда біртуар алып тұлғасы» (2014); «Алаш қозғалысы мен Алашорда үкіметінің жиырма көшбасшылары» (2014). Бұл еңбектердің кейбірі қазақ халқының сан ғасырлық әдебиетінен, мәдениетінен, тарихынан деректі мәлімет беретін мақалалар, эсселер жинағы түрінде жазылған. Оларға енген мақалалар негізінен орталық басылымдарда, мерзімді баспасөздерде жарық көріп, оқырман қауымның сарабынан өткен. Ғалымның қалың оқырман қауымына ұсынылған бұл кітаптары Қазан төңкерісіне дейінгі және одан кейінгі Қазақстанда және басқа да жерлерде шыққан «Айқап», «Дала уалаятының газеті», «Түркістан уалаятының газеті», «Сарыарқа», «Қазақ», «Қазақстан» «Еңбекші қазақ», «Социалистік Қазақстан», «Қазақ әдебиеті», «Жұлдыз», «Жалын» газет-журналдарының бетінде жарық көрген қазақ елінің сол кездегі тарихынан, мәдени өмірінен, әдебиетінен көптеген мәлімет беретін материалдары негізінде жазылған. Бұл кітаптар қазақ сияқты ұлы да қайсар халықтың маңдайына жазылған біртуар, жүз жылда бір келер жарқыраған жұлдызы, шуақ шашар күні, жарық берер сәулесі, қайталанбас тұлғалары туралы жүрекжарды ыстық лебіздер, естеліктер, қимастық, сыйластық сезімдер сыйлайды. Қазақ елінің әдет-ғұрпын, тарихын, әдебиетін, мәдениетін, саяси өмірін, ғылымын мазмұндататын бұл кітаптар қоғам ғылымдарын зерттеуші-ғалымдарға, жоғары оқу орындарының тарих, педагогика, философия және филология факультеттерінің оқытушыларына, магистранттары мен студенттеріне қосымша құралдар ретінде қызмет ете алады. Ғалымның орыс тілін жетік білуі оның орыс тілі мен қазақ тілін салыстыра зерттеулер жүргізуіне мүмкіндік берді. («Творцы немеркнувших ценностей» (2000), «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр» (2005) т.б. Автордың бұл зерттеулерінде қазақ көгінде жарқырап көрінген жұлдыздардың, Алаш қозғалысы мен Алашорда үкіметінің жиырма көшбасшыларының ұлықтығы мен кішіктігін, олардың өздерінен кейінгі жамырай өрген дарынды толқынның дүр етіп, жаңбырдан соңғы көк шалғындай қаулап өсуіне игі әсерін тигізгенін қарастырған. Автордың зерттеп көрсеткендей, ХХ ғасырдың алғашқы ширегінде- ақ қазақ зиялыларының қатары А. Байтұрсынов, М. Жұмабаев, Ж. Досмұхамедов, Х. Досмұхамедов, Ә. Бөкейханов, Қ. Сәтбаев, Ж. Аймауытов, Б. Қаратаев, М. Тынышбаев, М. Шоқай, Ә. Диваев, М. Дулатов, С. Асфендияров, Т. Рысқұлов, С. Қожанов, Н. Төреқұлов, М. Әуезов, Ә. Ермаков сияқты тағы да басқа саясат, әдебиет пен мәдениет, ғылым саласындағы ондаған демократиялық бағыттағы Алаш ардақтыларымен толықты. Оларда бір ғана ұлы мақсат болды. Ол халықтың санасын ояту, орта ғасырлық мүлгуден арылтып, өнер-білімді меңгеріп, дамыған халықтардың қатарына қосылу арқылы ұлттың тәуелсіздігіне қол жеткізу еді. Олар бодандық бұғауының әйтеуір бір уақытта үзілетініне сенді. Сондықтан да сол күнге туған халқын жеткізуге бар күш-жігерлерін жұмсады. Алаш қайраткерлерінің басым көпшілігі ғылымға емес — утопияға,

демократияға емес — авторитаризмге негізделген большевизм идеясын қабылдамай, баррикаданың арғы бетіне шығып, өз елінде, өз жерінде отырып азап шеккен қазақ халқының мұң-мұқтажын қорғауды мақсат еткен Алаш партиясын ұйымдастырды. Ел алдындағы ұлы мақсаттарды жүзеге асыратын атқарушы билік органы — «Алашорда» үкіметін құрып, ұлттық-аймақтық негіздегі «Алаш автономиясы» мемлекеттігін жариялауға талпыныс жасады. Қазақ халқының ұлттық, саяси санасын қалыптастырудағы ең биік белес болған ХХ ғасыр басындағы осы бір қазақ зиялылары алдыңғы қатарлы тобының саяси қызметі де, құқықтық көзқарастары да, тіпті ғылыми, әдеби мұралары да ұзақ жылдар бойы жабық тақырып саналып, зерделі зерттеулерге нысан бола алмады. Оларсыз қазақ тарихы — тұл, алтын дегені күл еді. «Алаш» партиясынсыз саяси күрес тарихын, «Алашорда» үкіметінсіз экономикалық ілімдер мен реформалар тарихын, «Алаш автономиясынсыз» Қазақстан мемлекеттілігінің негізін, Алаш ардагерлері өмірінсіз ұлт тарихын жасау, мемлекеттік тіліміздің тарихын қалыптастыру мүмкін емес еді. Сондықтан да соңғы жылдары Алаш көсемдері мен көшбасшылары туралы едәуір жазылды. Ғылыми зерттеулерден бөлек көркем шығармалар да бар. Дегенмен де, олардың мемлекет қайраткерлігі істерінде әлі де түйіндей түсетін, анықтап, ашығын айтатын жайлар жетерлік. Әсіресе 1937–1939 жылдары ерекше қарқын алып, халықты жаппай қуғын-сүргінге ұшыратқан репрессия саясаты – ұлттық тарихымыздың ең қаралы, ең қасіретті беттері қатарынан орын алады. Табанды зерттеуші өз еңбектерінде ұлтымыздың зиялы қауымын, барша көзі ашық азаматтарын баудай жапырған «ұлы террордың» әлі де айтылмай жатқан көлеңкелі беттері аз емес екендігін ашып жазған. Әл-Карени еңбектеріндегі кейіпкерлер мен тұлғалар адамдық, имандылық, төзімділік, қайсарлық жағынан ылғи да жоғары тұрады. Бірақ бәрінен де бізге қымбаттысы — әл-Карени еңбектеріндегі биік рух. Ол қай тұлғаны жазса да, бірінші орынға рухты шығарады. Жазушы ғалымның зерттеп жазған кейіпкерлері рухы биік адамдар. Осы күдіретті күш оларды кез келген уақытта кез келген тығырықтан алып шығады. Мысалы, Алаш қайраткері Имам Әлімбаев жайында жазылған «Алаш азаттығының ақиығы Имам Әлімбаев» атты кітабы соның айғағы. Себебі Имам Әлімбаев өткен ғасырдың бас кезінде Алаш қозғалысының рухы биік өкілдерінен болатын, және ол туралы жазылған шығармалар некен-саяқ- тын. «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр» еңбегі де осы айтылғандарды қуаттай түседі. Демек, Әл-Каренидің есімі қазақ оқырмандарына өткен ғасырдың сексенінші-тоқсаныншы жылдарынан бері таныс. Мысалы, оның «Мәңгілік құндылықтар саңлақтары» атты кітабы 2000 жылы жарық көрді. Бұл еңбегінде автор ұлттық мәдениетімізге, тарихымызға асыра үлес қосқан жазушыларымыздың, жезтаңдай жыраулар мен адуан ақпа ақындарымыздың, ойшыл ғалымдарымыздың, қажырлы да қайсар батырлар мен қайраткерліріміздің жалпы адам баласының тарихындағы орындарын ашып көрсеткен. Кітапта дәуір тұлғалары қосқан тарихи үлестер қазіргіге сәйкес жан-жақты баяндалған. Автордың ойынша, өмірдің күнгейінен көлеңкесін, тәттісінен ащысын, жеңілінен ауырын көп көрсе де мойымаған тегеуріні мықты, рухы өжет Алаштың көсем жандарының адами болмыс-бітімі кейінгі буын ұрпаққа ғибрат, үлгі-өнеге болуы керек. Зерттеуші-ғалымның шығармашылық туындыларының екінші бағыты — шежіре, этнография, генеалогиялық мәселелерге арналған еңбектер: «Қарекелер (Шежіре)» (2000); «Тұғыры биік тұлғалар» (2003); «Жеті атасын білген ер...» (2008); «Аралбай руының шежіресі» («Аралбай батыр: Шежіре») (2011); «Үш жүздің шежіресі және Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары: энциклопедиялық анықтамалық (Екі томдық. Бірінші кітап)» (2014); «Үш жүздің шежіресі және М.І.Әбдуов, Б.С.Рахымов 116 Вестник Карагандинского университета Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары: Энциклопедиялық анықтамалық (Екінші кітап)» (2014). Шежіре — халқымыздың асыл қазынасы, барша қазақтың арғы-бергі күллі ұрпағын бір кісінің баласындай туыстырып, ұйыстырып келе жатқан алтын тін екендігін тағы да қайталап айтып жатудың қажеті жоқ шығар. Қазіргі көкірек көзі ояу оқырман тек өз ру-тайпасының өткенімен шектеліп қалмай, жалпы шежіре атаулыға қызығушылық танытуы мұндай туындылардың сол ұйыстырушылық қызметіне, халқымыздың тарихына тамшы болып қосылар тағылымдық тартымдылығына байланысты болса керек. Ғалымның аталған кітаптарында халқымыздың тарихи тізбегін үзбестен, ұланбайтақ аймақта тайпалық одақ құрып, сол мекендерде үрім-бұтағының туын тігіп кеткен тарихи тұлғалар тұрғысынан мәліметтер беріліп, оның ұрпақтарының шежіресін жасаудағы мақсаттары жан-жақты түсіндірілген. Бұл тарихи шежіре жай әшейін ата-баба атын жаңғырту үшін жазылған аңыз-әңгіме, жалған дақпырт емес екендігін айта отыра, осы еңбектердің ішінде келтірілген әрбір деректердің қазақ халқының болмыс-бітімін тану үшін, күллі қазақ халқының тұтастық сипатын айғақтайтын соны деректері мен құндылығын баса айтуды жөн көріп отырмыз. Автордың бұл кітаптарын өскелең ұрпаққа тарихи ғибрат беретін құндылықтар деп санауға болады. Тарих сабақтарын ұмытпайық, өркениеттісінен үлгі алайық, өкініштісінен қайталамайық

дегенді меңзейді автор. Мың өліп, мың тірілген халқымыздың ұлы көшіндегі тапқанымыз бен жоғалтқанымызды саралай келе, соның себеп-салдарына үңілдіріп, ұлт рухын сақтаудың озық үлгілеріне назар аудартады бұл еңбектер. Қазақ елі — өте бай ауызша тарих айту және оны сақтау дәстүрі мен мәдениеті бар халық. Өткен өмірінде көшпелі өмір салты басымдық танытқан қоғамда ауызша тарих айту дәстүрі, белгілі дәрежеде, отырықшы өркениетті елдердегі архив пен кітапхана міндетін атқарды, халықтың рухани өмірі ұрпақтан ұрпаққа осы негізде жетіп, ұласып отырды. Қазақ қоғамында ауызша тарих айту дәстүрінің қалыптасуы үшін қажетті алғышарттардың барлығы да болды деп айта аламыз. Қазақ фольклорының бізге дейін жеткен бай туындылары, ауыз әдебиетінің шығармалары, тарихи әңгімелер, тарихи жырлар, дастандар, ауызша айтылып қалдырылған шежірелер қазақ халқының есінде өзінің өткені туралы мәліметтер мен білімдер жиынтығының сақталып, белгілі бір жүйе бойынша қазіргі заманға жеткізілгенін дәлелдейді. Шежіре жайлы жазылған бұл шығармаларында зерттеуші-ғалым шежірені қазақ халқының ауызша тарих айту дәстүрінің өте маңызды туындысы деп қарастырған. Себебі қазақ шежіресі әдебиет пен тарих ғылымдарындағы халқымыздың шығу тегін, таралуын баяндайтын тармағы. Шежіренің қазақ, түрікмен, монғол, қырғыз және т.б. халықтар арасында ауызша сақталғандығы дәлелденіп, біздің ата-бабаларымыз үшін де шежіре тарих қызметін атқарғандығы пайымдалған. Ол халықтың этникалық құрылымын анықтауға, тұтастығын көрсетуге мүмкіндік беретін төл тарихымыздың нұсқасы, ұлттық рухани мәдениеттің құрамдас бөлігі ретінде қарастырылған. Қазақ қоғамында ауызша айту дәстүрі туындыларын ұрпақтан ұрпаққа жеткізіп отыратын арнайы адамдар болған. Ел арасында өткен өмір тарихын жақсы білген «шежіреші адамдар» болған. Олар қазақтың ата-бабадан келе жатқан салт-дәстүрін, заңдарын, әдет-ғұрпын, ай-күн есептерін жақсы білген, көшпелілердің танымын жете түсінген, небір аңыз-эпсана, жырларды жадында сақтаған. Егер қазақ мәдениеті біртұтас дейтін болсақ, онда шежірені де осылай қарастыруымыз керек деп дәріптейді автор. Яғни, шежіренің ішінде аңыз бен шындық та, ертегі мен эпсана да, өнер мен ғылым да бар, ал дәстүрлі қазақ мәдениетінен оның біреуін бөліп қарастыру мүмкін емес деп зерттеуші ғалым ой түйген. Автордың пайымдауынша, шежірені көшпелілердің ауызша тарихи аңыз, қария сөз үлгісінде жалғасатын тарихи дәстүр деп түсінген жөн. Қазақ халқындағы ұрпақ пен ұрпақ арасын үнемі жалғап ұстап тұратын қымбат та ғажап дәстүрдің бірі — ата-баба әруағын өзгеше құрмет тұту, құрмет тұтқанда — есімін естен шығармай, шамасы жеткенше жадына тоқып, ол білгенін өзінен кейінгі буынға үйретіп кетуге ұмтылу. «Өлі риза болмай — тірі байымайды» деген мақалды тудырған халқымыз оны ризалаудың жолын кейбір мұсылман елдеріне ұқсап, тек Құран бағыштаумен шектеп қоймаған, жетісін, қырқын, жылын берген, егер ұзақ жасап армансыз өткен кісі болса, соңғы жиынын үлкен думанға айналдырып, ат шаптырып, балуан күрестіріп, бәйге таратқан. Бірақ бұның да өткінші ғана оқиға боларын терең түсінгендері шығар, әруақтың басына күмбез тұрғызып, ескірмес ескерткіш орнатқан. (Зерделі ғалым, зерек жан Серия «Филология». № 4(76)/2014 117) Әйтсе де, бұл секілді өзгеше құрмет екінің біріне бұйыра бермейді, екінің бірі түгіл мыңның біріне де бұйырмақ емес. Дегенмен, соңына әлеуетті ұрпақ қалдырған кез келген ата-ана дәл осындай болмағанмен, өзінің әлеуметтік дәрежесі мен орнына лайық құрмет дәметуге хақылы. Әлбетте, оны тұрмыс пен жағдай шешеді. Мұндай тілекте де, ниетте де пендешілік басымдау жататыны рас. Соны түсінгендей, біздің қанағатшыл ата-бабамыз бас-басына құлпытас қойғыздырмай-ақ, бас-басына күмбез тұрғыздырмай-ақ, мәңгілік ескерткіш орнатудың – яғни келер буын жадынан мәңгі өшпеудің өте оңтайлы жолын тауып, соны ұрпақ санасына ана сүтімен бірге сіңіріп кеткен. Ол — шежіре тарату дәстүрі. Шежіреші әңгімелеген тұлғалар өмірбаяны мен тарихы олардың ата-тегін көрсететін кесте, туған жері, қыстау орны, жерленген жері, моласына тұрғызылған ескерткіштер, ескерткіштеріне жазылған жазу деректерімен расталған. Қазақ даласында көптеп кездесетін осындай ескерткіштер сол адамдарға, сол жерлерге байланысты шежірелердің куәсі болып келеді. Шежіренің ішінде бір руды талдай отырып, сол рудың ішіндегі атақты адамдар, олардың басынан өткен кейбір оқиғалар туралы тарихи әңгімелерді көптеп кездестіруге болады. Ал тарихи жырларда басты кейіпкерге байланысты, оның ата-тегі туралы шежірелік мәліметтер ұшырасады. Бұдан қазақтың ауызша тарих айту дәстүрі туындылары өзара тығыз байланысты болған деген қорытынды жасауға болады. Зерттеуші шығармаларының үшінші бағыты — әдебиеттану мәселелеріне, ақиық ақындарға арналған еңбектері: «Көмейінен жыр төгілген Ахметбек ақын» (2008); «Ойы ұшқыр, өлеңі сұлу Құлтума ақын» (2011); «Ақын-ақ еді (Мақсұт Байсейітовтың поэзиясы хақында)» (2012); «Алаштың жиырма жыр алыптары»: екі томдық: Бірінші кітап (2012); «Алдаспаны Алаштың ақын Мағжан» (2013); «Алаштың жиырма жыр алыптары»: екі томдық: Екінші кітап (2013). Өткен тарихымызды бұрмалаусыз, тура қорытудың бірден бір жолы, халқымыздың болашағы үшін бар ғұмырын күресте өткізген зиялыларымыздың артында

қалдырған рухани мұрасын оқырманның, әсіресе жас ұрпақтың қолына жеткізу болса керек. Сондықтан да зерттеуші автор біртуар азаматтарымыздың өмірімен халық үшін атқарған қызметін жан-жақты, терең зерттеу, олардың әрқайсысын халық арасында насихаттау — бүгінгі күн тәртібінде тұрған көкейкесті мәселе деп біледі. Зерттеуші-ғалым өз еңбектерінде жыраулар мен билердің, сал мен серілердің мұраларын едәуір қарастырғанымен, негізінен ақындар, оның ішінде белгісіздеу ақындар шығармашылығын зерттеуге ден қойған. Қазақ халқының өзі ақындарды дәріптеп, әулие санап, әлпештеп төбесіне көтерген. Ол тегіннен тегін емес. Себебі ақын аузынан шыққан жалғыз ауыз сөз ұрпақтан ұрпаққа жеткен. Ақындардың тасқа қашалып, ақ қағаз бетіне түскен өлең-жыры түгіл, оқыста аузынан шығып кеткен жалғыз ауыз сөзі мәңгілік ел есінде қалған. Ғалымның қаламынан туындаған шығармалары көпшілігінің бір ерекшелігі — тағдыр тауқыметінің салдарынан есімдері елге етене таныс бола қоймаған ақындардың еңбектерін жарыққа шығаруға атсалысуы және мұны олардың мерейтойларына орай жариялап отыруы. Мысалы, XIX және XX ғасырлардың тоғысында өмір сүрген өрен де ерен көрнекті ақындардың бірі Байсалбайұлы Ахметбектің туғанына 130 толуына орай Рашид Әл-Карени (Каренов) «Көмейінен жыр төгілген Ахметбек ақын» кітабын жарыққа шығарды. Кітапта автор ақынның бүкіл саналы өміріне қалың бұқара халық жағында болып, оның жоғын жоқтап, мұнын мұндап, мүддесін қорғап өткендігін, ақынның өмір сүрген кезіндегі қоғамдағы келеңсіздікті, халық басындағы ауыртпалықты, сол дәуірдегі көкейкесті мәселелерді өз жырының тақырыбы еткендігін тұңғыш рет кең көлемде ғылыми- публицистикалық, танымдық тұрғыда зерттеп жазды. Ақиқатты айтуға келгенде, әл-Карени ғалым әділеттің жағына шығып отырады. Мысалы, туындылары ешбір жерде жарық көрмеген осы Ахметбек ақынның шығармаларын ерінбей, тірнектеп жинап өлеңдер жинағын жарыққа шығарды ақынның кейбір өлеңдерін басқа ақынға теліп, әдеби баспасөзде шу шығарған журналшыларға да ақын шығармаларының өзінікі екендігін зан жолымен дәлелдеп бергенін де көзі қарақты оқырман қауым біліп отыр («Жұлдыз» журналы, 2006, № 1). Жалпы осы тұста айтылуы тиіс жайт, өткен ғасырларда өмір сүрген бірқатар қазақ ақындарының, қаламгер жазушыларының көптеген туындыларын ұзақ уақыт заман тезіне орай жұртшылыққа кеңінен жария ете болмауы, әдеби-ғылыми айналымға кеш қосылуы, сондай-ақ ұстанған бағыт-бағдары кеңестік идеологиямен үйлеспеген кейбір шығармашыл тұлғалардың еңбектерінің жарық көрмеуі, жалпы әдеби мұра мәселесінің игерілуін біршама қиындатқаны айдай анық. Ел тәуелсіздігімен жарыса жеткен жаппай жариялылық бұрынғы мұндай жасанды (М.І.Әбдуов, Б.С.Рахымов 118 Вестник Карагандинского университета) кедергілердің бәрін алып тастады. Қолдан жасалып келген күллі керте іс кері ысырылды. Нәтижесінде – асыға күтіп, аңсай қауышқан мол қазынаға киліктік. Талай арыстардың ашылмай келген еңбектері есігін аштық. Бірақ бүгінде біреудің шығармасы біреуге телініп, бұрыннан белгілі шығармалардың жаңа авторы табылып дегендей, сырт көзге білінбесе де осы салаға қатысы бар адамдар сезіп жүрген қызық «қойыртпақтар» да көрінбей қалып жатқан жоқ. XIX ғасырдың екінші жартысы мен XX ғасырдың бастапқы ширегінде өмір сүрген кейбір ақын-жыраулардың соңында қалған мұралардың осыған сабақтасатын мысалдарын кездестіре аламыз. Қайталанбас көрнекті ақын Байсалбайұлы Ахметбектің мұрасы да бұдан сырт тұра алмайды. Туындылары жеке кітап болып шықпаған айтыс ақындарының бірі — Құлтума ақын. Ғалымның «Ойы ұшқыр, өлеңі сұлу Құлтума ақын» атты кітабында Құлтума Өтемісұлын өзі жасаған заманның перзенті, өзі өмір сүрген дәуірдің өнерпазы: ақыны, әншісі, композиторы ретінде жоғары бағалаған. Табанды зерттеушінің пайымдауынша, өнер адамның өрге жүзуі өз бойындағы шығармашылық күшке, өзі өскен ұлттық ортаға, өнер-білім дәнін сепкен жанға рухани азық беріп, ой-қиялын дамытқан туысқан халықтардың озық адамдарының ізгі ықпалдарына тығыз байланысты. Асылы, қазақ топтарындағы озық бұқарашыл идеялардың қарыштай дамуына ең күшті себебі өркениетті елдер мәдени жетістіктердің арқасы, XIX ғасырдың екінші жартысында жасаған революцияшыл демократтар идеясына сүйенген орыстың бай класикалық әдебиеті, өнері. Шоқан, Ыбырай, Абайларды туғызған әдеби орта қандай десек, Біржан, Ақан, Құлтума, тағы басқа өнерпаздардың жетістіктері де сол қауымға ұштасады. Автордың көрсеткеніндей, ұлы Абай қазақ поэзиясында жаналық жаршысы болып, оның реалистік бетін ашса, музыка өнерінің қазақ торышағандағы жаңа бағытын Біржан, Ақан, Құлтума бастап береді. Бұлардың өнерімізді дамутудағы әсерлері, олардың өскен орталары, алған өнегелері шығармашылықтарының қайнар көзі – бәрі сабақтас деп ой түйіндейді автор. Қазақ әдебиетіндегі тұнығы майланбаған өзіне тән қуатымен арнасына сыймай буырқанып тасып жатқан сондай таза бұлақтардың бірі — Мақсұт Байсейітов поэзиясы. Кеңестік кезеңнің уақыт уысынан шығармай, шығармашылықты тар шеңберге қалап қойған кезінде де, елдің, қоғамның өсіп- өркендеуіне кесепатты кесірі тиген кертартпа тіршілігін астарлап болса да, ретін тауып қиыннан қиыстырып жалғанның

жарығына шығарған шайырлар болғаны белгілі. Солардың қатарында қайсар ақын Мақсұт Байсейітовтың да болғанын зерттеуші-ғалым мақтай, мадақтай жазды. Ғалымның бұл еңбегіне дарынды ақын Мақсұт Байсейітовтың өмірі мен саяси-әлеуметтік лирикасы, табиғат пен махаббат лирикалары көптеп табылатын шығармалары арқау болды. Ғалымның бұл ғылыми-әдеби монографиясын Арқаның ақберен ақынын әрқашанда қадірмен тұтатын оқырмандарына татымды тартуы деп санауға болады. Әл-Каренидің (Кареновтың) қай шығармасын алсаңызда бәрі де тың, бәрі де ерекше. Рекең сөз өнеріндегі алғашқы туындысынан бастап, жуырда жазған қос томдық «Энциклопедиялық анықтамалығында» да, жалпы, барлық шығармаларының қай-қайсысында да өмір шындығы шынайылығымен, сенімді де нанымдылығымен өзгеше көзге ұрып тұрады. Қазіргі кезең біз өз тарихымызды жалтақсыз зерттеп, тіліміздің, өнеріміздің терең тамырларын тануға кіріскен кез. Енді біз мәдени өмірімізге қара таңба салған, ұлы азаматтарымызды қиянаттап ластаған, пәле-жала жабу арқылы қырғынға ұшыратқан сұмдықтарды ашық жариялаймыз. Сонда өлгеніміз тіріліп, өшкеніміз қайта жанғандай рахат қуанышқа бөленеміз. Мінеки, сол қайта тірілген, қайта жанған отымыздың бірі — даңқты жырлардың авторы, жарты ғасырдан аса атын да атауға рұқсат етілмей келген Мағжан Жұмабаев. Зерттеуші әл-Карени өзінің «Алдаспаны Алаштың ақын Мағжан» атты кітабында Мағжан поэзиясының түпкі, өзекті ерекшеліктерін қазіргі тәуелсіз таным тұрғысынан қарастырған орынды деп санайды. Автордың пайымдауынша, мағжантану дегеніміз — қазақтану, ұлтты, өзімізді танып білу деген сөзбен пара-пар. Мағжантанудың бел ортасында Әлихан Бөкейхан, Мұхтар Әуезов, Ахмет Байтұрсынов, Міржақып Дулатов, Мұстафа Шоқай, Жүсіпбек Аймауытов, Смағұл Сәдуақасов, Қошмұхамбет Кемеңгеров, Нәзір Төрекұлов, Ғаббас Тоғжанов, Сәбит Мұқанов, тағы басқалардың тұрғандығын айта келіп, автор «осы тізімнің өзі-ақ аталған адамдардың қазақ тарихынан, қазақ әдебиетінен, ұлттық ақыл-ойдың тарихынан алатын орнына қарап-ақ, Мағжанның бейнесіне, ақындығына деген ықыластың және қарсылықтың қаншалықты күшті болғанын шамалауға болады» деп қорытынды жасаған. Егемендігіміздің жиырма жылдығына арнап зерттеуші-ғалымның қазақтың «Көмекей әулиесі» Бұқар жырау Қалқаманұлынан (1668–1781) бастап, «поэзияны адам жанының шырылы» деп (Зерделі ғалым, зерек жан Серия «Филология». № 4(76)/2014 119) бағалаған Мұқағали Мақатаевқа (1931–1976) дейінгі есімдері XVII ғасырдың екінші жартысы мен XX ғасырда кең тараған ақындардың шығармашылық жолдары, қаламгерлік қуаты және туындыларының тарихы баян етілген «Алаштың жиырма жыр алыптары» атты екі томдық кітабын жарыққа шығарды. Автордың ондағы мақсаты халқымыздың ұлттық зиялыларын, сондай-ақ елеусіз қалған есіл ерлерімізді көпшілікке насихаттау. Рашит Саттарұлы әл-Каренидің (Кареновтың) қаламынан туған шығармалардың барлығы құнды. Тіпті ең жай ғана деген дүниесінің өзінен оқырман жуық арада жадынан өшпес, есінен кетпес не бір тарихи-әлеуметтік оқиғаға, не бір ерекше тұлғаға жолығары сөзсіз. Нәтижесінде тағы да бір тұлғаны жақыннан білуге жол ашылады. Осы ерекшелік Р.С. әл-Каренидің (Кареновтың) бүкіл әдеби туындысына тән ортақ қасиет десе де болады. Рекең өз шығармаларында жеке адам мен қоғамның қатынасында адамның жаншылып қалмауы керектігі, адамгершілік мұраттардың әрдайым жоғары тұруы жайлы жар салады. Жан-жақтан әркім өз құндылығын тықпалап жатқан жаһандану заманында біздің құндылықтарымызды, өз болмыс келбетімізді сақтап қалу, ол үшін адамзаттың бастан кешкен осынау тағылымдарын ескеру, сабақ алу, міне — заманымыздың ойшыл ғалым, сөз зергерінен алар пайымымыз. Оның туындылары әдебиет қана емес, әмбебап сипаты бар жалпыға бірдей әлеуметтік-эстетикалық құндылыққа айналды. Қай ғалымның болса да өмірбаяны оның шығармаларында. Ғалым ғұмырының бөлінбес бөлшектері, тағдырының кейбір сәттерінің қайталанбас кезеңдерінің көріністері оның шығармаларынан, сөз жоқ, өз орнын табады. Дарынды ғалым Рашит Саттарұлы әл-Каренидің (Кареновтың) еңбектерін оқып зерттегенде оның бүкіл ғаламның қасіреті мен қам-мұңын өз жүрегімен қабылдап, адамзат азабын арқалауға ұмтылысында өзгеше бір ерекшелік бар екендігін байқаймыз. Өркениет заманының өрелі ғалымына тән жан-жақты терең білім, үлкен эрудиция, ел тағдыры — өз тағдырым деп қарайтын кең құлаш, адам баласына деген кең бауырмалдық, басқаның мұңын бөлуге бейім ақжарма пейіл оның шығармаларының түпқазығына айналғанын уақыттың өзі көрсетіп отыр.

М.Абдуов – д.ф.н, профессор
К.Асанов – д.ф.н., профессор, поэт, член Союза писателей РК
С.Жанысбай - почетный журналист Казахстана
Республика Казахстан, г. Караганда, menedzhment_kafedra@mail.ru

УЧЕНЫЙ, ЧЕЙ ТАЛАНТ МНОГОГРАНЕН

Каждый человек, который любит своих близких, свой народ, хочет внести свой вклад в их благополучие и процветание. Это правильно. К этому надо стремиться постоянно и оно должно быть смыслом жизни каждого человека. Ведь истинное счастье заключается в умении бескорыстно служить своей родной земле, родному краю, своему народу. Это доказано историей. Поэтому, когда мы говорим о человеке, то в первую очередь думаем об этом, начинаем оценивать, насколько он честно и искренне служит своей отчизне, что он сделал во имя процветания общества, родного края и родины.

Вся жизнь видного общественного деятеля, известного ученого – экономиста, профессора, академика Международной Академии информатизации, академика Международной Академии науки и практики организации производства Рашита Саттаровича Каренова является примером беззаветного служения на благо отечества, на благо будущего молодого поколения.

Доктор экономических наук, профессор Р. С. Каренов внес большой вклад в развитие отечественной экономической науки и внедрение научных разработок в практическую сферу народного хозяйства. Им в новой постановке решались задачи органического сочетания ускоренной индустриализации, модернизации и инновационного развития, исследованы проблемы регулирования и совершенствования рыночной модели экономики Казахстана в условиях мирового кризиса. Ученый участвовал в разработке научной программы исследования рыночного преобразования экономики республики, путем формирования собственной научной школы по экономической теории и практике, составления принципов и методов современного менеджмента и маркетинга.

Вместе с тем несколько в тени остается тот факт, что Рашит Каренов – не только ведущий ученый – экономист Республики Казахстан, но также являлся специалистом, системно и последовательно занимающимся литературоведением. Он концептуально осмысливал литературный процесс и являлся автором ряда трудов (монографий, персонографий, указателей, статей) по истории казахской литературы и библиографии. Свидетельством продуктивной научной деятельности профессора Каренова являются изложенные в его работах идеи, которые способствуют фундаментальным и прикладным исследованиям в литературоведении. Поэтому настоящая статья посвящается нами этой стороне творческой деятельности труженика – ученого.

Неутомимый исследователь, активно занимающийся литературоведением.

Рашит Саттарович не жалел ни душевных сил, ни времени для восстановления истории казахской литературы. Он принимал участие в разработке новой концепции ее изучения и преподавания, для издания творческого наследия ярких представителей отечественной интеллигенции; на протяжении многих десятилетий ученый скрупулезно изучал различные материалы по истории отечественной литературы, публиковал работы, посвященные анализу отдельных проблем казахской поэзии. В следующих своих трудах талантливый исследователь неизменно отмечает богатство, содержательность и глубину отечественной поэзии, имеющей многовековую историю и высокие традиции:

1. В двухтомнике «Алаштың жиырма жыр алыптары». – «Двадцать великих поэтов Алаша» (Первая книга. – Караганда: Издательство Казахстанско – Российского университета, 2012, 470с.; вторая книга. – Караганда: Издательство Казахстанско – Российского университета, 2013, 400с.) неутомимым литературоведом проанализировано развитие жанров и стилей, а также место двадцати видных поэтов в истории казахской литературы. В двух томах собрано ожерелье воспоминаний о дорогих, прекрасных, незабываемых Мастерах слова, чьи имена стали гордостью отечественной поэзии и культуры. В изданиях автором выделены художественно творческие портреты выдающихся поэтов – Махамбета Утемисова, Шакарима Кудайбердиева, Султанмахмута Торайгырова, Машхур Жусупа Копеева, Дулата Бабатаева, Шоже Каржаубаева, Орынбая Байкожаулы, Сюинбая Аронова, Шортанбая Канаева.

Тепло и высокопрофессионально писал Р. С. Каренов об Биржан сале Кожагулове, Ахан сере Корамсине, Укили Ыбырае Сандыбаеве, Нарманбете Орманбетове, Касыме Аманжолове, Мукагали Макатаеве. Исследователь отмечает, что казахская поэзия тяготеет к музыке, необычны ее ритмико-

мелодическая система и звуковые законы, многообразны и богаты формы, своеобразна поэтика казахского стиха.

Во втором томе двухтомника (С. 11-92) профессором Кареновым рассказано об актуальности идей родоначальника казахской письменной литературы Абая Кунанбаева, об их созвучии сегодняшнему дню. Подчеркивается, что мыслитель сумел объять умом и познать специфику складывавшейся веками духовной культуры народа и прежде всего – его фольклора, был хорошо знаком с передовыми идеями своего времени, глубоко знал и высоко ценил русскую литературу, обладал колоссальным творческим потенциалом. Отмечается, что своей лирикой и назиданиями великий Абай учил людей различать добро и зло, высказывал мудрые мысли, делился накопленным опытом, всецело служил своему народу, думал о его дальнейшей судьбе. Доказывается, что непревзойденный поэт был истинным представителем передовой интеллигенции, пропагандировавшей гуманизм, человечность и духовную культуру.

Учитывая, что в поэзии Абая прослеживаются удивительные художественные мотивы, секреты красоты, индивидуальность литературно – эстетического мировоззрения, образно – символические оттенки, Рашит Саттарович старался максимально углубиться в творчество гениального мыслителя, в его светлые идеи. Он старался проникнуться ими, чтобы донести их до читателя.

2. Важным объектом научно-исследовательской деятельности талантливого литературоведа стало богатейшее творческое наследие Магжана Бекеновича Жумабаева. Яркой, незаурядной личности посвящена книга Р. С. Каренова «Алдаспаны Алаштың ақын Мағжан» (Мағжан – ақын Алаша, достигший недостижимых небесных вершин». – Караганда: Издательство КарГУ, 2013, 235с.). По мнению автора: становление Магжана как поэта проходило под влиянием поэзии Абая и Махамбета. В написанном в ранней юности стихотворении «Великому хакиму Абаю» Магжан Бекенович назвал своего знаменитого предшественника и учителя «царем поэтов» и в тоже время легко и органично воспринимал поэзию поэта – бунтаря Махамбета Утемисова. Пройдя эти две школы, он тем не менее остался самим собой – гениальным поэтом тюркского мира, родившийся из глубин веков:

«Ты видишь лежащую перед тобой степь,
Покрывшие ее, как шелк, зеленые травы,
Величественная гора. Слаще меда ее воды,
Вот мать, которая меня родила».

Не случайно классик татарской литературы Галымжан Ибрагимов поместил эти строки юного 14 – летнего Магжана на первую страницу своего романа «Казахская дочь».

Как подчеркивается в монографии, судьба М.Жумабаева олицетворяет сложную судьбу нашей нации за последние 100-130 лет. Так, одно из стихотворений непревзойденного поэта «Күншығыстан күн келеді – мен келем» («С восхода солнца утро идет – я иду») можно назвать воплощением мечты и идеалов современного независимого Казахстана:

«Утро идет с восхода солнца – я иду,
Небо волнуется, я тоже волнуюсь,
Темнота укутала землю,
Земле я даю сияние, солнце даю».

Исследователем делается вывод, что именно такие произведения способны объединять людей и заряжать их на самоотверженный труд во благо нашей страны.

3. Талантливому сыну Сарыарки, известному поэту – импровизатору Култуме Утемисулы посвящена книга Р. С. Каренова «Ойы ұшқыр, өлеңі сұлу Құлтума ақын» («Култума ақын – поэт с широким дыханием и виртуозно владевший искусством импровизации». – Караганда: Издательство КарГУ, 2011, 176с.). В монографии указывается, что большинство своих произведений акын писал экспромтом, был большим мастером поэтических состязаний, часто и с успехом участвовал в айтысах. Утверждается, что песни и сказания Култумы характеризовались философским осмыслением явлений жизни. Доказывается, что лирические произведения самородка поэта покоряли глубиной и искренностью.

В своем исследовании о жизни и творчестве Култумы, Рашит Саттарович особо выделил то, что гордый поэт никогда не склонял голову перед баями, ни к кому не подлаживался, ни перед кем не заискивал и не сдерживал свой острый язык. Самобытный акын честно прожил жизнь. И в этом был секрет широкой популярности его стихов, громкой посмертной славы.

4. В интересной книге Р. С. Каренова «Әке рухымен сырласу» («Сокровенные мысли, с которыми я делился с отцом». – Караганда: Издательство КарГУ, 2015, 185с.) представлены мысли и идеи, с

которыми ученый-литературовед делился с отцом в течение продолжительного времени: о тенденциях в отечественном и мировом литературном процессе; о трудах и взглядах на художественную литературу; о роли личности в филологической среде и т.д. Из многочисленных доверительных бесед Рашита Саттаровича с отцом (Саттаром Караулы), нашедших отражение в монографии, следует вывод, что ученый-литературовед открыт для философского осмысления как собственной жизни, так и новых веяний в мировой и отечественной науке, в развитии общественно-политических процессов. Оглядываясь на свой путь, он в беседе с отцом восклицает: «Возможно, я бы не выдержал трудностей, если бы не глубокая вера в добро, вера в силу справедливости, а самое главное – чувство ответственности перед потомками!» В этих словах – кредо Каренова как Человека и ученого с большой буквы.

5. За все годы неустанной творческой работы Р. С. Каренов опубликовал множество книг, эссе, и статей различных жанров и тематической направленности. Среди них, кроме вышеназванных работ, следующие книги:

– «Творцы немеркнущих ценностей». – «Мәңгілік құндылықтар санлақтары» (Караганда: ОАО «Карагандинская Полиграфия», 2000, 224с.) – монография о людях с их индивидуальными и неповторимыми чертами и вместе с тем о людях, объединенных единой целью служения Отечеству, делу Мира, научно – технического и социального прогресса;

– «Көмейінен жыр төгілген Ахметбек ақын» («Ахметбек ақын – одаренный поэт, с полной отдачей сил занимавшийся литературным трудом». – Караганда: Издательство Казахстанско – Российского университета», 2008, 78с.) – монография, посвященная Ахметбеку Байсалбаеву (1878-1937), который своей знаменитой поэмой «Қанды жорық» («Кровавый поход») подверг резкой критике трагедию, которая произошла в Казахстане в начале 1930-х годов, навсегда изменившая казахское общество. В книге констатируется, что бесстрашный поэт своими произведениями открыто выступил против страшного потрясения (голодомора), когда в короткое время были разрушены социальная организация и привычный образ жизни коренного населения;

– «Ақын-ақ еді» («Талантливый поэт, покоривший всех глубокой лиричностью и задушевностью своими стихами». – Караганда: «Гласир», 2012, 212с.) – исследование жизни и творчества карагандинского поэта Максута Байсеитова (1927 – 1972), который всю жизнь сочетал стихотворчество с работой корреспондента в газете, редактора на радио и телевидении в Центральном Казахстане. В книге подчеркивается, что лирика, эпические вещи Максута Ибраевича были посвящены современности, раздумьям о высоко призвании человека (первый сборник стихов поэта «Өмір оттары» («Огни жизни») вышел в свет в 1953 году, а второй сборник лирических стихов и поэм «Қарқаралы басында» («У Каркаралинских высот») издан в 1977 году). Отмечается, что М.И.Байсеитов был известен также как переводчик классиков русской литературы на казахский язык.

Таким образом, подводя итоги уместно заметить, что за годы творчества профессор Каренов сумел создать весомое художественное наследие. Взятые вместе эти книги – свидетельство его необыкновенного таланта, необычайной широты творческих замыслов.

Характеристика, данная исследователем облику жырау, как древнего типа поэта в отечественной поэзии.

Прежде чем продолжить разговор о путях дальнейшего развития казахской поэзии, Рашит Саттарович полагал необходимым дать характеристику поэтическому и гражданскому облику жырау, самобытным особенностям его творчества. В монографии «Ұрпақтан – ұрпаққа жеткен ұлы жыраулардың толғаулары» («Толғау – раздумья великих казахских жырау, передававшиеся из поколения в поколение». – Караганда: ТОО «Арка и К», 2016, 328с.) им обосновывалась мысль, что творческий облик жырау связан с положением, которое они занимали в обществе. Жырау не говорил не по существу, не вмешивался в будничные дела, по мелочам, не поднимал голоса. Только в военное время, на великих сборищах и празднествах или в дни больших смут выступал он перед своими собратьями, воздействуя на них силой своего поэтического слова.

На основании изучения жизни и творчества крупнейших представителей поэзии жырау (Асан Кайгы, Казтуган, Шалкииз Тленшиулы, Доспамбет, Жиёмбет, Ахтамберды, Умбетей, Бухар Жырау, Нысанбай, Базар жырау и др.) автором делается вывод, что в условиях самостоятельной государственности, необходимости ее защиты и укрепления заметно возвысилась роль жырау, которые поставили поэзию на службу государству и правителю, сформировали литературу государственного служения. Подчеркивается, что свои непосредственные обращения к правителю, панегирические стихи, философские размышления о бытии и думы о народе, дидактические толғау-раздумья о добре и

зле, о дружбе и вражде, выдающиеся жырау излагали языком высокохудожественной поэзии, с использованием метких сравнений, ярких метафор, синтаксических и психологических параллелизмов.

В книге Р. С. Кареновым повествуется о том, что коренные изменения в социально – экономической и политической жизни во второй половине XIX – начале XX веков определили формирование новых идей, мыслей, взглядов в обществе. Новизна эпохи стала выражаться и в том, что поэты – жырау, как носители идеи казахской государственности, постепенно стали уходить с исторической арены. Теперь на арену вышли акыны, которые прежде занимались импровизацией на семейно-бытовые и другие различные темы народной жизни, участвовали в поэтических состязаниях – айтысах, устраиваемых на свадебных пирах, годовых тризнах – поминках по умершим, и прочих торжествах.

Однако было бы неверным думать, что акыны вовсе отошли от традиций старой поэзии. В монографии исследователем высказывается идея, что многие лучшие черты поэзии жырау все-таки были сохранены. Но и они обогащались и развивались акынами в иной среде в соответствии с другими требованиями, принесенными новой эпохой, в корне отличной от предыдущих времен.

Изучение ученым-литературоведом творчества бия, сыгравшего неопределимую роль в истории Казахского ханства.

В казахском обществе функцию судей выполняли бии, которые хорошо знали степные законы и нормы обычного права (адат). Бием становился уважаемый в народе человек, показывавший такие качества, как честность, рассудительность, благородство. Бии были выходцами из народа (кара сүйек) и часто являлись советниками при ханах.

Рашифом Саттаровичем еще с детства собирались истории, легенды, что рассказывали аксакалы о знаменитом бие и ораторе Байдалы Бекшеулы, который жил во времена ханов Абылая и Уали. Богатое наследие в виде крылатых выражений и эпических высказываний, оставшееся от Байдалы бия помещено в различных сборниках.

В начале 2000-х годов была издана книга Р. С. Каренова «Әрі көсем, әрі шешен Байдалы би» («Байдалы би – выдающаяся личность своей эпохи, одаренный оратор». – Караганда: Издательство «Болашак – Баспа», 2002, 104с.). Литературоведом была опубликована также фундаментальная статья на казахском языке в одном из авторитетных казахстанских журналов (Каренов Р.С. Байдалы би Бекшеулы // «Таң – Шолпан», 2008, №3, 166-183 беттер) и статья на русском языке (Каренов Р.С. Непререкаемый авторитет // «Индустриальная Караганда», №27 (22865), 10 марта 2022 года, с.6). Кроме того, вышли в свет многочисленные статьи ученого об известном бие на страницах газеты «Орталық Қазақстан» и журнала «Азия – Транзит» (№4(13) 2001 года, с. 33-45; №7 (28) 2002 года, с. 4-12).

В изданной книге, опубликованных статьях на страницах журналов и средств массовой информации вкратце освещаются следующие основные сведения о Байдалы Бекшеулы:

- родился в 1727 году, ушел из жизни в 1822-м;
- с юных лет был вовлечен в управленческие дела, состоял членом совета биев, который руководил Средним жузом, координировал политику ханов Абылая и Уали;
- знаменитый бий остался в памяти потомков как блестящий знаток степного права. Он справедливо решал как внутренние проблемы народа, так и различные споры и тяжбы между людьми и родами - о земле, о вдовах и т.д. Поэтому к нему приходили за судом и советом люди от разных племен. Байдалы был известен как влиятельный бий, который мог найти выход из любой ситуации;
- согласно народным сказаниям, однажды, довольствуясь советами Байдалы бия, Абылай хан сказал: «У меня восемь биев, из тех восьми он самый особенный». Хан всегда особо выделял его среди советников – биев, дававших определенные направления в политике и при вынесении конкретных решений для всего Среднего жуза;
- еще при жизни бия считали аулие – целителем, святым. Его благословения и предсказания всегда сбывались;
- мавзоль Байдалы Бекшеулы находится у возвышенности у реки Шидерты близ села Родниковского Осакаровского района Карагандинской области. Интересно отметить, что во время строительства канала «Иртыш-Караганда» эта местность была затоплена. Однако именно захоронение святого бия осталось нетронутым. В настоящее время мазар, в котором покоится выдающаяся личность своей эпохи, одаренный дипломат и оратор, занесен на карту сакрального Казахстана;

- представляется важным указать, что мавзолей Байдалы бия является священным местом паломничества. К нему тянутся люди, которые находят там покой и утешение, восстанавливают душевное равновесие. Местные жители уверяют, что приходящие к могиле бия паломники, испытывающие психологически подавленное состояние, быстро поправляются и приходят в себя.

В 2004 году решением XVII сессии Карагандинского областного маслихата сельский округ «Дружба» был переименован в «Байдалы би». В районном центре – поселке Жанаарка теперешней Улытауской области – в его честь названа одна из улиц.

Изыскания литературоведа по раскрытию ярких личностей отечественных ученых.

Профессор Каренов является автором ценного издания «Қазақ елінің жиырма ұлы ойшылдары мен ғалымдары» («Двадцать великих мыслителей и ученых казахской земли». – Караганда: ТОО «Арка и К», 2016, 500с.). В представленной монографии прежде всего отмечается, что целую плеяду гениев подарила человечеству «золотая эпоха» исламской науки: Аль – Фараби, Махмуд Кашкари, Юсуп Баласугуни, Ахмет Ясауи, Мухаммед Хайдар Дулати, Кадыргали Жалаири. Подчеркивается, что ученые – энциклопедисты средневековья составили настоящее созвездие на небосводе мировой мысли. И кажется, они заставили ярче сиять само солнце и ночные светила, пролив лучи знаний на их сущность.

Утверждается, что помимо уникальной многогранности и колоссального цивилизационного вклада, отмеченных выше великих мудрецов роднит их принадлежность к Центральной Азии, где они родились и провели большую часть жизни. Указывается, что тогда многие нынешние нации только формировались, и потому казахи, узбеки, таджики и другие народы, населяющие регион, небезосновательно гордятся ими как земляками и соплеменниками.

В книгу ученого-литературоведа вошли также очерки-исследования о жизни и творчестве выдающихся деятелей науки Казахстана XIX и XX столетий, которые могут служить примером для молодежи. Рассказывая об отечественных ученых, Рашит Каренов постоянно подчеркивал, что основа их ярких достижений в науке – всегда талант, множественный на большой и упорный труд.

На базе выполненного исследования автор монографии пришел к заключению, что жизнь и творчество таких выдающихся ученых, как Ш.Уалиханова, И.Алтынсарина, К.Сатпаева, Е.Букетова, А.Маргулана, К.Мынбаева и других – это пример полной самоотдачи и абсолютного служения истине. Обосновывается, что их тяга к знаниям была неутомима, поглощало всецело, требуя постоянной сосредоточенности.

Великие немецкие писатели Герман Гессе и Томас Манн так писали о судьбе и талантливых личностях: «Истинное признание каждого состоит только в одном – прийти к самому себе, найти собственную судьбу и отдаться ей внутренне, безраздельно и не поколебимо. Талант есть способность обрести собственную судьбу». На самом деле служение обществу всегда должно быть для всех священным долгом. И здесь личности уровня Рашита Каренова – отличный пример. Он – крупный ученый-экономист, высокий профессионал своего дела, яркий публицист, талантливый ученый-литературовед, который обрел себя и собственную судьбу.

Время, пожалуй, единственное, что способно рассудить все происходящее, и потому оно неподвластно человеку. Но оно созвучно откликается тому, кто чувствует ему отведенное время – пытается понять его ритм, умеет его ценить, относится бережно.

У каждого человека наступает время, когда он, прожив определенную жизнь, оглядываясь в прошлое, осмысливая настоящее, по-своему, чаще сакрально, переоценивает все то, каким временем вознаградил его Создатель и как он в нем прожил, живет и хочет жить.

Не зря лауреат Нобелевской премии, физик Альберт Эйнштейн как-то заметил: «Выдающиеся личности формируются не посредством красивых речей, а собственным трудом и его результатами». Это в полной мере относится к нашему современнику Р.С. Каренову. Из под его пера вышли большое количество монографических исследований и около 500 статей, которые были опубликованы на страницах журналов – «Жұлдыз», «Ақиқат», «Кокшетау», «Айқап», «Алаш», «Қауырсын», «Таң-Шолпан», «Жаңа Сарыарқа», «Мағжан», «Мұқағали», Вестник КарГУ (в сериях: «Филология», «История», «Педагогика»), «Найзатас», «Мысль», «Сыр мен Сымбат», «Азия-Транзит»; газет – «Қазақ әдебиеті», «Казахстанская правда», «Егемен Қазақстан», «Индустриальная Караганда», «Орталық Қазақстан», «Жас Алаш», «Zaman – Қазақстан», «Замандас-Современник», «Қазақ», «Саран газеті», «Абай-Ақиқат», «Шипагер», «Вечерняя Караганда», «Қазақ үні» и др.

З.Ф. Сақтағанова – д.и.н., профессор
М.Абдуов - д.ф.н, профессор
Б.С.Рахымов - д.ф.н, профессор
Т.Б. Казбеков – к.э.н., профессор
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., menedzhment_kafedra@mail.ru

ҒАЛЫМ-ЖАЗУШЫНЫҢ ТАРИХИ ІЗДЕНИСТЕРІ

Көрнекті ғалым, білікті зерттеуші Каренов Рашит Саттарұлының тарихи ізденістері қазақ елінің рухани, әлеуметтік және саяси кеңістігіндегі маңыздылығы жоғары мәселелер ауқымы қамтиды.

Бұл бағытта ғалымның соңғы 20-25 жылда келесі кітаптары жарық көрді: «Қаракелер (Шежіре)(2001)»; «Қазақтың үш ұлы көсемі (2002)»; «Тұғыры биік тұлғалар(2003)»; «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр (2005)»; «Жеті атасын білген ер (2008)»; «Алаш азаттығының ақиығы Имам Әлімбеков (2010)»; «Аралбай руының шежіресі (2011)»; «Алаш қозғалысы мен Алашорда үкіметінің жиырма көшбасшылары (2014)»; «Жұмабек Ташенев – Алаштың жүз жылда біртуар алып тұлғасы (2014)»; «Үш жүздің шежіресі және Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары (Екі томдық, 1-ші том) (2014)»; «Үш жүздің шежіресі және Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары (Екі томдық, 2-ші том) (2014)»; «Арғын-Алтай» тайпасының тарамды тармағы – Мұрат шежіресі: тарихи гениологиялық зерттеу (2015)»; «Хан Кене көтерілісінің қаһарман сардары – Мәнжі батыр» (Туғанына – 200 жыл толуына орай) (2015); «Шерубай Биболдыұлы – жоңғар шапқыншылығы заманының алып батырларының бірегейі» (туғанына 325 жыл толуына орай) (2018).

Бұл еңбектердің кейбірі қазақ халқының сан ғасырлық, мәдениетінен, тарихынан деректі мәлімет беретін мақалалар, эсселер жинағы түрінде жазылған. Оларға енген мақалалар негізінен орталық басылымдарда, мерзімді баспасөздерде жарық көріп, оқырман қауымның сарабынан өткен.

Бұл кітаптар қазақ сияқты ұлы да қайсар халықтың маңдайына жазылған біртуар, жүз жылда бір келер жарқыраған жұлдызы, шуақ шашар күні, жарық берер сәулесі, қайталанбас тұлғалары туралы жүрекжарды ыстық лебіздер, естеліктер, қимастық, сыйластық сезімдер сыйлайды.

Қазақ елінің әдет-ғұрпын, тарихын, мәдениетін, саяси өмірін, ғылымын мазмұндататын бұл кітаптар қоғам ғылымдарын зерттеуші-ғалымдарға, жоғары оқу орындарының тарих, педагогика, философия және филология факультеттерінің оқытушыларына, магистранттары мен студенттеріне қосымша құралдар ретінде қызмет ете алады.

Ғалымның тарихи тақырыптағы шығармашылық еңбектерін ірі-ірі төрт бағытқа бөліп қарастыруға болады.

Алғашқы бағыт – шежіре, этнография, генеалогиялық мәселелерге арналған еңбектер: «Қаракелер (Шежіре)» (2000); «Тұғыры биік тұлғалар» (2003); «Жеті атасын білген ер» (2008); «Аралбай руының шежіресі» («Аралбай батыр: Шежіре») (2011); «Үш жүздің шежіресі және Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары: энциклопедиялық анықтамалық (Екі томдық. Бірінші кітап)» (2014); «Үш жүздің шежіресі және Арғын-Алтай тайпасының Қареке-Мұрат рулары: Энциклопедиялық анықтамалық (Екінші кітап)» (2014). «Арғын-Алтай» тайпасының тарамды тармағы – Мұрат шежіресі: тарихи гениологиялық зерттеу (2015).

Аталған монографиялардан автордың ұрпақтан ұрпаққа беріліп, халық арасында кеңінен таралған аңыздарды, жырлар мен өлеңдерді, эпсаналарды жинастырып, бір тұтастыққа келтіргендігін байқаймыз. Бұл басылымдар этнография ғылымның дамуына өзіндік үлес қосып, профессор Р.С. Кареновты қазақ фольклорының білгірі етті.

Адамның өзінің шыққан тегін, тарихын зерттеуі расында да қызығушылық туғызатын іс. Ата-бабалардың шығу тегі көбінесе әр түрлі әңгімелерге негіз болып, ертегілер және ауызша жеткізілетін аңыздар секілді ұрпақтан ұрпаққа жетті. Мұнда қазақтардың этникалық құрамы және мекен етпекші нақты жерлерге қоныстануы қазақ руларының этнологиялық негіздерінің жалпы мәселерін шешудің бір бөлігі болып табылады. Аталған мәселенің зор маңыздылығын сезіне отырып, Р. С. Каренов өз зерттеулерінде Орта жүз қазақтарының этникалық құрамын, сондай-ақ оның рулары мен тайпалырының қоныстанған аймақтарын қарастырумен шектелген. Ал бұл түптің түбінде ғалымның тарихи, археологиялық, этнографиялық, лингвистикалық, антропологиялық, географиялық және әлеуметтік-экономикалық зерттеулері қазақ халқының пайда болуы туралы өте күрделі мәселені шешуіне септігін тигізеді, қазақтың әрбір руының тарихын тыңғылықты зерттеуіне әкеледі. Ғалымның

пікірінше қазақтар өз тарихын, өз шежіресін рулық, тайпалық тұрғысынан сақтап қалған бірден-бір ұлт. Тұтастай алғанда жеті атасын білу – бұл үрдіс. Бұл өз генефонның үздіксіз күшейтіп отыру, бұл этностың табиғи айрықша селекциясы.

Белгілі болғандай, ғалым-генеалог шежірені зерттеп жалғастырғанда өзіне белгілі өте аз мөлшердегі дереккөздерді пайдаланаған. Оның үстіне генеалогиялық ескерткіш – деректерді қандайда бір көпке белгілі, танымал тұлға ұсынған жағдайда оған ол толық сенім білдірген. Барлық қолжетімді деректерді, мұрағат құжаттарын, сондай-ақ отандық және шетелдік (әсіресе ресейлік) әдебиеттерді сыни тұрғыдан пайдалану негізінде профессор Р. С. Каренов өз монографиялары мен мақалаларында орта жүз қазақтарының этникалық құрамын, сондай-ақ жекелеген рулар мен тайпалардың әр түрлі тарихи кезеңдерде Қазақстан аумағы бойынша қоныстануы мен орын алмастырып көшіп жүру үрдісін барынша толық бейнелеу мақсатын қойды. Орта жүз қазақтарының этникалық құрамын айқындауда автор келесі ғылыми әдістемелік қағидаларды ұстанады:

– көп ғасырлық тарихи уақыт аралығында әрбір тайпа, әрбір ру экономикалық және саяси факторларға орай өзгеріп отыратындығы қуатталған. Мысалы, экономикалық, әлеуметтік, әскери-саяси факторлар тайпалардың үш тобының бөлектеніп шығуына және XVI ғасырдың басында солардың негізінде үш қазақ жүзінің негізгі тұрғындары Жетісуды жайлаған Ұлы жүз, Балқаш көлінің солтүстігінен бастап Қаратау жоталары мен Орталық және Солтүстік-Шығыс Қазақстан аралығын мекендеген Орта жүздің және Батыс Қазақстанда кіші жүздің құрылуына себеп болды. «Жүз» сөзі «бүтіннің бір бөлігі», «бүтіннің бір тұсы» дегенді білдіреді. Жүздердің түзілуіне жекелеген рулар мен тайпалар одағына бірігуі жатыр:

– генезис үдерісінде жеке тайпалардың, кейде шығу тегінен өзгеше өз ара әрекеттесуі жүріп жатты, өзінен әлдірек тайпаның немесе рудың этнонимін қабылдаған рулық топтардың бірігуі орын алды. Нәтижесінде мемлекетеміз 43 тайпадан жасақталып құрылды: 25-і Кіші жүзден; 6-уы Орта жүзден; 12-і Ұлы жүзден болды. Орта жүз құрамына келесі тайпалар енеді: арғын, керей, найман, қыпшақ, қоңырат, уақ:

– Арғындар Орта жүздің барынша көп бөлігінде қонысталған. Олардың өкілдері Қарқаралы, Павлодар, Ақмола, Атбасар, Көкшетау және Петропавлск уездерінде болып шоғырланған. Арғындардың едәуір бөлігі Семей уезінде қоныстанған. Бұл тайпаның өкілдері Торғай өңіріндегі Кіші жүз жерлерінде (Торғай өзені және оның салалары бойында), Қостанай уезінің шығысын және Сырдарияны мекендеген.

– Петропавл уезінің батыс бөлігіндегі Керейлердің Кіші жүз жерлерінде өз руластары болды. Наймандар Зайсан, Өскемен, Семей уездерінің басым бөлігінде, Павлодар уезінің орта тұсындағы Ертістің сол жағалауы мен Шідерті өзені аралығында қоныстанған. Олар Атбасар уезінің оңтүстігі мен оның батыс шекарасын, сондай-ақ Ұлы жүзге жататын Лепсі уезінің барлық дерлік аумағын мекен етті. Қыпшақтар Павлодардың солтүстігіндегі және Омбы уезінің оңтүстігіндегі жерлерді мекендеді. Олардың көп бөлігі Кіші жүз жерлерінде Қостанай уезінде, Торғай уезінің шығысы мен оңтүстігінде, және жекелеген топ болып Сырдария бойында орналасқан. Қоңыраттар Кіші жүз жерлерінің Түркістан ауданында, оның Солтүстік, Шығыс және Оңтүстік аралдар жақтарында тұрақтады. Уақтар жекелеген аралдар түрінде Ертіс бойында, Павлодар уезінде, сондай-ақ Семей уезінде, Петропавл уезінің шығысында қоныстанған болатын. Сөйтіп, Орта жүз тайпаларының қоныстануының жалпы суреттемесі осындай болған еді.

– Арғын тайпасы Орта жүз тұрғындарының барынша көп бөлігін құрайды. Олардың атаулары Орта жүз ұғымының синонимі деуге болады. Арғын тайпалары негізгі алты ұрпаққа бөлінеді: Мейрам сопы, Ақ сопы, Қара сопы, Темір сопы, Сары сопы, Нәдір сопы. Осыған байланысты халық арасында «Арғын болсаң алтау бол» деген сөз қалған. Арғынның үлкен ұлы Мейрамның балаларын бір сөзбен «Бәйбіше баласы» (яғни үлкен немесе бірінші әйелінің балалары) деп атайды. Бұл топ Қуандық, Сүйіндік, Бегендік, Шегендік және Қаракесек руларынан тұрады. Арғын тайпаларының қалғандары олардың шешелерінің есіміне орай Момын тобына біріктірілген. Момындардың бабалары жеті руға тармақталған («Жеті Момын»): Бәсентейін, Қарауыл, Атығай, Қанжығалы, Тобықты, Сары-жетім, және Шақшақ. Оларды «Тоқал Арғын», яғни кіші әйелінің балалары деп те атайды.

Қазіргі таңда елімізде шежіре айрықша мәнге ие болып, қарқынды даму үстінде. Себебі әрбір қазақ дүниеге келгеннен шежіре деп аталатын осы құндылыққа енеді.

Европа елдерінен бір-бір айырмашылығы, шежіреге «ақ сүйектер» немесе «асыл тұқымдылар» ғана емес, қарапайым адамдар да бірдей енеді.

Шежіре жайлы жазылған бұл шығармаларында зерттеуші-ғалым шежірені қазақ халқының ауызша тарих айту дәстүрінің өте маңызды туындысы деп қарастырған. Себебі қазақ шежіресі әдебиет пен тарих ғылымдарындағы халқымыздың шығу тегін, таралуын баяндайтын тармағы. Шежіренің қазақ, түрікмен, монғол, қырғыз және т.б. халықтар арасында ауызша сақталғандығы дәлелденіп, біздің ата-бабаларымыз үшін де шежіре тарих қызметін атқарғандығы айтылған. Ол халықтың этникалық құрылымын анықтауға, тұтастығын көрсетуге мүмкіндік беретін төл тарихымыздың нұсқасы, ұлттық рухани мәдениеттің құрамдас бөлігі ретінде қарастырылған. Қазақ қоғамында ауызша айту дәстүрі туындыларын ұрпақтан ұрпаққа жеткізіп отыратын арнайы адамдар болған. Ел арасында өткен өмір тарихын жақсы білген «шежіреші адамдар» болған. Олар қазақтың ата-бабадан келе жатқан салт-дәстүрін, заңдарын, әдет-ғұрпын, ай-күн есептерін жақсы білген, көшпелілердің танымын жете түсінген, небір аңыз-әпсана, жырларды жадында сақтаған. Егер қазақ мәдениеті біртұтас дейтін болсақ, онда шежірені де осылай қарастыруымыз керек деп дәріптейді автор. Яғни, шежіренің ішінде аңыз бен шындық та, ертегі мен әпсана да, өнер мен ғылым да бар, ал дәстүрлі қазақ мәдениетінен оның біреуін бөліп қарастыру мүмкін емес деп зерттеуші ғалым ой түйген.

Автордың шежіре жайлы бұл кітаптарын өскелең ұрпаққа тарихи ғибрат беретін құндылықтар деп санауға болады.

Екінші бағыт ғалымның тарихи тұлғаларға – Алаш қайраткерлеріне арналған еңбектері.

Автор өз зерттеулерінде қазақ көгінде жарқырап көрінген жұлдыздардың, Алаш қозғалысы мен Алашорда үкіметінің жиырма көшбасшыларының ұлықтығы мен кішіктігін, олардың өздерінен кейінгі жамырай өрген дарынды толқынның қаулап өсуіне игі әсерін тигізгенін қарастырған. Автордың зерттеп көрсеткендей, XX ғасырдың алғашқы ширегінде-ақ қазақ зиялыларының қатары А. Байтұрсынов, М. Жұмабаев, Ж. Досмұхамедов, Х. Досмұхамедов, Ә. Бөкейханов, Қ. Сәтбаев, Ж. Аймауытов, Б. Қаратаев, М. Тынышбаев, М. Шоқай, Ә. Диваев, М. Дулатов, С. Асфендияров, Т. Рысқұлов, С. Қожанов, Н. Төрешұлы, М. Әуезов, Ә. Ермаков сияқты тағы да басқа саясат, әдебиет пен мәдениет, ғылым саласындағы ондаған демократиялық бағыттағы Алаш ардақтыларымен толықты. Оларда бір ғана ұлы мақсат болды. Ол халықтың санасын ояту, орта ғасырлық мүлгуден арылтып, өнер-білімді меңгеріп, дамыған халықтардың қатарына қосылу арқылы ұлттың тәуелсіздігіне қол жеткізу еді. Олар бодандық бұғауының әйтеуір бір уақытта үзілетініне сенді. Сондықтан да сол күнге туған халқын жеткізуге бар күш-жігерлерін жұмсады. Алаш қайраткерлерінің басым көпшілігі ғылымға емес – утопияға, демократияға емес – авторитаризмге негізделген большевизм идеясын қабылдамай, баррикаданың арғы бетіне шығып, өз елінде, өз жерінде отырып азап шеккен қазақ халқының мұң-мұқтажын қорғауды мақсат еткен Алаш партиясын ұйымдастырды. Ел алдындағы ұлы мақсаттарды жүзеге асыратын атқарушы билік органы – «Алашорда» үкіметін құрып, ұлттық-аймақтық негіздегі «Алаш автономиясы» мемлекеттігін жариялауға талпыныс жасады. Қазақ халқының ұлттық, саяси санасын қалыптастырудағы ең биік белес болған XX ғасыр басындағы осы бір қазақ зиялылары алдыңғы қатарлы тобының саяси қызметі де, құқықтық көзқарастары да, тіпті ғылыми, әдеби мұралары да ұзақ жылдар бойы жабық тақырып саналып, зерделі зерттеулерге нысан бола алмады. Оларсыз қазақ тарихы – тұл, алтын дегені күл еді. «Алаш» партиясының саяси күрес тарихын, «Алашорда» үкіметінсіз экономикалық ілімдер мен реформалар тарихын, «Алаш автономиясының» Қазақстан мемлекеттілігінің негізін, Алаш ардагерлері өмірінсіз ұлт тарихын жасау, мемлекеттік тіліміздің тарихын қалыптастыру мүмкін емес еді.

Сондықтан да соңғы жылдары Алаш көсемдері мен көшбасшылары туралы едәуір жазылды. Ғылыми зерттеулерден бөлек көркем шығармалар да бар. Дегенмен де, олардың мемлекет қайраткерлігі істерінде әлі де түйіндей түсетін, анықтап, ашығын айтатын жайлар жетерлік.

Әсіресе 1937-1939 жылдары ерекше қарқын алып, халықты жаппай қуғын-сүргінге ұшыратқан репрессия саясаты – ұлттық тарихымыздың ең қаралы, ең қасіретті беттері қатарынан орын алады. Табанды зерттеуші өз еңбектерінде ұлтымыздың зиялы қауымын, барша көзі ашық азаматтарын баудай жапырған «ұлы террордың» әлі де айтылмай жатқан көлеңкелі беттері аз емес екендігін ашып жазған.

Жазушы ғалымның зерттеп жазған кейіпкерлері рухы биік тұлғалар. Осы күдіретті күш оларды кез келген уақытта кез келген тығырықтан алып шығады. Мысалы, Алаш қайраткері Имам Әлімбеков жайында жазылған «Алаш азаттығының ақиығы Имам Әлімбеков» атты кітабы соның айғағы. Себебі Имам Әлімбеков өткен ғасырдың бас кезінде Алаш қозғалысының рухы биік өкілдерінен болатын, және ол туралы жазылған шығармалар некен-саяқтың. «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр» еңбегі де осы айтылғандарды қуаттай түседі. Демек, Әл-Каренидің есімі қазақ оқырмандарына өткен ғасырдың сексенінші-тоқсаныншы жылдарынан бері таныс.

Автордың ойынша, өмірдің күнгейінен көлеңкесін, тәттісінен ащысын, жеңілінен ауырын көп көрсе де мойымаған тегеуріні мықты, рухы өжет Алаштың көсем жандарының адами болмыс-бітімі кейінгі буын ұрпаққа ғибрат, үлгі-өнеге болуы керек.

Өз монографияларында зерттеуші-ғалымның айрықша ден қойған үшінші мәселе – қазақ халқының тәуелсіздік жолындағы ұлт-азаттық қозғалысы.

Ұлт-азаттық қозғалысының сипатын зерттей келе, автор оның үш мәнді белгісін ашып көрсеткен: біріншісі қозғалысқа жалпыұлттық идеяның тән болуы; екіншісі – қозғалыс алға қойған негізгі мақсаттың анықтау, ашық түрде мемлекеттік билік мәселесіне келіп тірелуі; үшіншісі – қозғалыстың басында ұлт зиялыларының саяси көрегендік, қолбасшылық кемелдік, дипломатиялық қасиеттері бойында бар көрнекті өкілдерінің тұруы.

Бұл кітаптарда отарлаудың сорақылықтарын біле-көре тұра туған елінің өсіп-өнуін империя тағдырынан тыс көзалдына елестетпеген, Ресей құрамында қала беріп, өркениетке жетуді мүмкін санаған, тұлғалардың әлеуметтік қауымның әр кезеңдегі – XVIII, XIX ғасырлардағы, XX ғасыр басындағы дүниетанымы арнайы зерттеуді талап ететіндігі көрсетілген.

Автордың тағы бір байқағаны – өлке болашағын Ресеймен байланыстыра қарастырғандар маңызды мәселеретінде бірде саяси тәуелсіздікті, ұлттық қауіпсіздікті, әлеуметтік-экономикалық дамудың, өнеркәсіптік-индустриалды жолға түсудің мүмкіндіктері мен нұсқаларын сөз қылса, екіншіде ағартушылыққа, оқу-білімге үлкен үмітпен қараған.

Патшалық билік тұсында мемлекеттілігінен айрылған Қазақстан бірнеше әкімшілік-аумақтық бағыныштылық пен талапайға ұшырады. Елдің ақпараттық тұтас кеңістігінен айрылып, оған демографиялық діни жаңа үдерістер қосылған соң, жалпыұлттық идея өзінің міндетімен көздегені жағынан әр аймақта әртүрлі болғанына әдістемелік мән беру қажеттігі туралы ұсыныс жасалған. Мысалы, отарлық қанаудың күшеюімен Ортажүз бен Кіші жүзде 1836-1838 жылдары Исатай-Махамбет, 1837-1847 жылдары Кенесары хан басқарған ұлт-азаттық қозғалыс жүріп жатқанда, оңтүстік аймақта патшалықтың өктемдігі әлі орныға да қойған жоқ болатын. Мұнда дәурені өткен, ертең өзі де отарға айналатын орта азиялық билеушілер Ұлы жүз қазақтарын зар илетіп мықтымсынып жүрген еді.

Автордың көрсеткеніндей, қазақ даласының әр аймағында қалыптасқан нақты тарихи ахуалға қарай мұраты бір, міндеті әр алуан қазақ идеясы осылайша дүниеге келген. Тек XX ғасыр басында ғана, яғни отар өлкеге айналу аяқталғаннан жартыға сырдай уақыт өткенде, бүкіл өлкенің азаттығын, қазақ мемлекетін құруды, ояруды ту еткен жалпы қазақ идеясы Қазақстанның түкпір-түкпірін аралап кетті. Ал оның бастау бұлағында бұрындары, кеңес заманында айтқандай пролетарлық төңкерісті дайындаған большевиктер емес, аз таралыммен-ақ қазақтың тілі, құлағы, көзі бола алған – «Қазақ», «Айқап» сынды газет-журналдар, Алаш автономиясының идеясын ұсынған А. Байтұрсынов, Ә. Бөкейханов, М. Дулатов басқарған либералды-демократиялық зиялылар тұрды.

Ғалымының еңбектерінде де ұлт-азаттық қозғалысының мемлекеттік билік мәселесімен байланысы да егжей-тегжейлі талданған. Мемлекеттік билік мәселесін күн тәртібіне қоймаған әлеуметтік сілкініс бар болғаны ашыну, бүлікшіл, қарақшылық дәрежесінде қалады деп есептейді автор. Әрісі түркілер, берісі қазақтар көшпелі өмір салтын кеше жүріп, мемлекеттік билік тәртізді құндылықтардың парқы мен нарқын ежелден-ақ терең ұғынған. Әйтпесе жер-суын, тауымен даласын, қағандығын, хандарын, батыр-билерін, заңдарын дәріптеген, мадақтаған, ұлықтаған қыр-аңыздарды ұрпақтан ұрпаққа жеткізбеседі, мәңгі тасқа қашап жазбас еді.

Мемлекеттік билікті қолға алмай ұлт-азаттық қозғалысының дйттеген мақсатына жетпейтінін идеологиялық шығармашылық тұрғыдан бекемдеген Махамбет тұжырымы Кенесары бас болған әлеуметтік сілкіністерде нақты шешімін тапты деп ой қорытады автор.

Автордың бағалауынша, Кенесары Қасымұлы бастаған ұлт-азаттық көтерілістің маңызы да, салмағы да, төл тарихымыздан ойып алар орны да ерекше. Өйткені аталмыш алапат айқас алдына қойған арман-мақсатының айқындылығымен де, ауқымдылығымен де күллі Алашты ортақ мүддеге жұмылдыра білген жалпы халықтық сипатымен де дараланып тұрады.

Автордың көңіл аударған бір мәселесі, Кенесары Қасымұлының бастаған көтерілісінің басқа көтерілістерден басты ерекшелігі Қазақстанның барлық аумағын, яғни Үш жүзді қамтуы еді. Көтеріліс барысында Кенесары әскерінің саны 20 мыңға дейін жетті.

Кітаптардың мазмұнына арқау болған төртінші мәселе – елі мен жерін жаудан қорғаған өжет, қайтпас күш иелері, ата-мекенде елдіктің уызын ұйытқан, халқының еңсесін көтерген батырлар тұлғасының сыр мен сынға толы әлеуметтік бейнесі.

Батыр туралы сөз бастаудың, ой тастаудың басты шарты – қазақты тану және қазақты таныту, осы түйінді міндеттердің басты жолы мен өтімді тәсілдерін өзара үйлестіру. Қала берсе, батыл ізденіс-әрекетті жасампаздық күшпен әлеуметтік қауымның құралына айналдыру. Ұрпақ ұсақтап, халық жалтақтап, жастар арасында ездік пиғыл орныққан сайын ерлердің тәжірибесінен тәлім алудың, ерлердің өнегесінен үлгі алудың, ерлердің өнегелі дәстүрімен тәсілін меңгерудің маңызды екендігі анағұрлым артуда.

Халқымызда батырлар туралы аңыз-әңгімелер, жыр-дастандар өте мол. Себебі қазақ тарихының бағдары мен беттерін, оның батырлары – қолбасшылары, ел басшылары, би-шешендері, мәмлегерлері, саясаткерлер әрі қарай ұштастырды. Олар батылдығы басым, күшті әрекеттің басы-қасында болды, халқымен бірге қоян-қолтық өмір сүрді, халқының салт-дәстүрін сақтай білді.

Сан алуан батырлар елдің тірегі де, тұтқасы да болғандар. Олар – жігерлі де намысқой жауынгерлер, абыройы бір басынан асқан ерлер. Ел-жұрт батырлардың ерлігімен, естілігімен, ептілігі мен бақытты, беделді болған, өсіп-өнген. Батырлар қаншама көп болмасын, олар – халық дәстүріндегі ескіліктің жәрдемшісі, жаңалықтың жаршысы, естіліктің белгісі, ерліктің үлгісіндей. Батырлар ерлігінде халық өнегесінің ізі, тарих оқиғасының қисыны суреттеледі. Батырлар әрекетінде ел мінезі, ұрпақ ұғымы, ел қиялыққа баттасып жатады. Батылдық қара күште ғана емес, епті қайратта, айла-амалда. Батыр басы сонысымен бағалы, батыр аты сонысымен ардақты еді. Батырлар бейнесі ұрпақтар арасында сомдалған, ел қиялынан туындаған тұлғалық, батырлар беделі – ел хикаясындағы естеліктер мен әңгімелер.

Автордың бірнеше жылдар бойы дайындаған осы еңбектерінде қалың қазақты атқа қондырған ұлт-азаттық көтерілістің бас сардарларының бірі, ақтық демі біткенше Кенеханның ең сенімді серігі бола білген мыңбасы – Мәнжі Күржікейұлы баһадүржайлы сыршертілген: «Азаттық қаһарманы Мәнжі батыр (2005)»; «Хан Кене көтерілісінің қаһарман сардары – Мәнжі батыр» (Туғанына – 200 жыл толуына орай) (2015).

Кенесарының құрметіне бөленген Мәнжі батырдың хан сарбаздарын даярлап, жаттықтырып, дайындаудағы сардарлығы бір бөлек; жекпе-жекке шығып, жау жыққаны бір бөлек; жеке шауып, шеп бұзғаны бір бөлек сараланған. Олардың әрқайсысы жеке-жеке талданып, зерттеліп, кейінгі ұрпаққа өнеге ретіндегі үлгілі істердің басы болары сөзсіз.

Қазақтың хас батырларының бірегейі, туған елінің тәуелсіздігін көксеп, басын бәйгеге тіккен, елінің бостандығы үшін ажалға қарсы шапқан, арыстандай арпалысқан аяулы, ардагер батыр Мәнжі Күржікейұлы 1815 ж. қазіргі Қарағанды облысы Бұқар жырау ауданында дүниеге келіп, шамамен 1911 ж. қайтыс болған. Арғын-Алтай тайпасының Қареке руынан шыққан.

Автордың байқағанындай, Мәнжі батырдың өмірі – небір қиындыққа, қыспақ пен қиянатқа толы ғұмыр. Ол – патшаның отарлау саясатына қарсы шығып, қол бастаған атақты батыр. Оның бүкіл өмірін, ерлікке толы іс-әрекетін XIX ғасырдың орта кезінде өткен әйгілі оқиға – Кенесары хан Қасымұлы бастаған ұлт-азаттық қозғалысынан бөліп алып қарауға болмайды. Мәнжі батыр – өз ғұмырында туған елінің тәуелсіздігі мен бостандығын, еркіндігі мен егемендігін армандап өткен тарихи тұлға.

Кітаптағы хан Кене әскерінің шешуші шайқастарда жеңіске жетуі қол бастаған батырдың тапқырлығы мен шеберлігіне байланысты десек, Мәнжі батыр бойына сондай қабілеттерді жинай білген сардар. Осындай ерлердің ерлігі арқасында қалың елдің бірлігі сақталып, жүгірген аңның тұяғы тозып, ұшқан құстың қанаты талатын ұланғайыр даланың ұлтымызға ұя болғанын бүгінгі ұрпақ біле жүргені жөн. Оның себебі кешегі кеңестік жүйе кезінде дала қазағы «жабайы» саналып, елі мен жеріне соқпай, батыры мен бегі жоқтай айтылып, жазылып, тұтас ұлт сауатсыздар санатында саналғаны жасырын емес. Ал, ел тәуелсіздік алғаннан кейін оң-солымызға қарап, өткенімізді саралап, өшкенімізді іздеген кезде асылдарымыздың тот баспай жарқырай көзге түскенін көріп жүрміз.

Монографияда айтылғандай, патшалық Ресейдің озбыр отаршылдығы салдарынан көптеген ұсақ халықтар жер бетінен жойылып кеткені бүгінде тарихи ақиқат. Арманы көп аз халықтардың амалсыз күресінің алдыңғы шебінде атойлап, қашан да алға шығатындар – тағы да сол айтулы батырлар.

Хан Кене секілді, Ұлы тұлғамен үзеңгілес жүріп, жосын жорықтарда қалың қолды бастаған Мәнжі батырдың тұлғалық ерекшелігін сомдау, оның ұлағатты ісін ұрпаққа таныту – бүгінгі буынның алдында тұрған үлкен міндет. Осы бағытта, ең алдымен, ел тарихындағы Кенесары хан жайлы қатталған деректерді қазбалап, сол арқылы батыр бабамыздың болмысын ашу мақсатында аймағымыздың ғалымдары мен тарихшылары, ақындары мен ұлтжанды азаматтары үлкен шығармашылық ізденіспен еңбек етуде.

Оқырман қауымға жол тартқан бұл еңбектер ата-бабаларымыздың мыңдаған жылдар бойы

аңсаған арманы – Тәуелсіздік үшін жүргізген ұлт-азаттық қозғалыста басшылық жасаған Кенесары хан Қасымұлының отаршылдыққа қарсы көтерілісінде бас сардарлардың бірі болған, ақтық демі біткенше Кене ханның ең сенімді серігі бола білген мыңбасы – Мәнжі Күржікейұлы баһадүр жайлы жазылған мәңгілік құндылығы бар шығармалар болып табылады. Сондықтан отан сүйгіш әрбір қазақ азаматы өскелең ұрпақты ел жандылық рухында тәрбиелеу үшін осындай қаһарман Мәнжі батырдай ұлдарының есімдерін асқақтата беруге үлес қоса отырып, жылдар мен ғасырлар өткен сайын баһадүрдің Отаны үшін жасаған керемет ерліктерін уағыздай берген абзал.

Ғалымның тарихи еңбектерінің ішіндегі құнды дүниелерінің бірі атақты батыр – Шерубай Биболдыұлының өмір жолын егжей-тегжейлі, жан-жақты қарастырған – «Шерубай Биболдыұлы – жоңғар шапқыншылығы заманының алып батырларының бірегейі» (туғанына 325 жыл толуына орай) (2018) атты еңбегі.

Шерубай дүниеге келген жылдары қазақ басына ауыр жағдай туған аласапыран қиын-қыстау кезең еді. Алтын Орда құлағаннан кейін аса шиеленісті жағдайда қалыптасқан қазақ-жоңғар қарым-қатынастары осынау әдет-ғұрпы, тұрмыс салты бір-біріне өте жақын халықтардың ұзаққа, өте ұзаққа созылған соғыс жағдайында өтті.

Дәл осы кезде қазақ жерінің әр түкпірінен елінің азаттығы, қазақтың намысы үшін атқа мінген атақты батырлар бой көтерді. Ерлігі ел арасына аңыз болған қарт батырлардың қатары жас жолбарыстармен толықты.

Сол кезде Шерубай да өзінің әйгілі тұлпарына ер салды, өйткені ол жастайынан соғысқа қатысқан сарбаздардың әңгімелерін естіп өсті. Әкесі, ағалары, жақын туыстары оны әскери өнерге баулыды. Мылтық атқызды, садақ тартқызды, аңға бірге алып шығатын болды. Шерубай жас күнінен құралайды көзге атқан мергендігімен және зеректігімен көзге түсті. Ат құлағында ойнаған бапкер, тақымды көкпаршы, әдіскер сайыскер, балуан болып өсті. Әсіресе, ол даңқты Бөгенбай батырдың қолында болып, көпті көрді, соғыс өнерінен біраз нәрсені үйренді.

1717 жылы Аякөз шайқасы кезінде Шерубай жекпе-жекте қалмақтың атақты батырын өлтіреді.

Алғашқы шайқасында-ақ көзге түскен Шерубайды Әбілхайыр хан онбасы, жүзбасы, кейін мыңбасы етіп тағайындайды. Өкінішке орай, қазақ хандарының алауыздығынан 1717 жылы қазақ әскері жеңіліс тапты, ал жоңғарлар сол бетімен 1718 жылы қазақтарды Арыс, Бөген және Шаян өзендері бойынан тықсырып, тұтастай Оңтүстік Қазақстанды басып алды.

1717-1718 жылдардан кейін де жоңғар-қазақ арасындағы қантөгіс бірнеше жылдарға созылды. Ірілі-ұсақ сансыз ұрыстар болды. Отты қару өндірісін дамытқан жоңғарлар сол кезде әлі садақ пен найзамен қаруланған қазақтарға қарсы бірнеше жорықтарға шықты. Осы қақтығыстарда Шерубай батыр өзінің бүкіл қазақ даласына тарап кеткен әйгілі ерліктерін жасап, жекпе-жек айқастарда дұшпандарын қан қақсатты.

Бұланты шайқасы және оның батырлары туралы бүгінгі ұрпақтың білетіні тым аз. Ол жайында «Жоңғар шапқыншылығында қазақ елінің шығыс және түстік аймақтары жау қолында қалып, осы Бұланты өзенінің бойында тұңғыш рет тегеурінді қарсылық көрген, жаудың беті қайтқан» деген мағынадағы жалпылама деректерді ғана білетін сияқтымыз. Ал, біздің шын білетініміз, осы шайқаста Шерубай батыр сегіз рет жекпе-жекке шығып қылышын қанға суарып, жоңғар батырларының басын қаңбақша домалатқан.

Бұлантыда шайқас болған жер кейіннен «Қалмаққырылған» аталып кетті. Осы жеңістен кейін қазақ арасы ресми түрде хандықтарға бөліне бастады. Сол хандықтардың бірін – Әбілхайыр хан, бірін – Сәмеке хан, бірін – Әбілмәмбет хан, Жолбарыс хан және Барақ сұлтандар басқарды.

1730 жылы Шерубай бастаған сарбаздар, қазіргі Балқаш көлі маңындағы «Аңырақай» жазығында қалмақтармен бір жарым ай соғысты.

Аңырақай шайқасында Шерубай Биболдыұлы соғыс өнерін жетік білетін қолбасшы, жекпе-жекте қаймықпайтын нағыз көзсіз батыр екенін көрсетеді. Қазақ батырлары жоңғарларды тас талқан етіп жеңіп, бітім сұрауға мәжбүр етеді. Сонымен, Аңырақай шайқасы қазақтың қазақ болып қалуындағы ұлы жеңісі болды!

Осы шайқастардан кейін жоңғарлар қарымта қайтаруды көздеді. Бірақ та 1739 жылы Севден тайшы мен сары Мәнджі Сарыарқаны шапқанымен, тауы шағылып кері қайтты. 1740 жылы Севден бастаған жоңғарлар қайтара Сарыарқаға тап бергенімен, зор шығынға ұшырап кері шегінуге мәжбүр болды. Сол жылы қыста Қалдан Сереннің ұлы Лама доржы 30 мың қолмен шабуылға шығады. Жазға дейін жалғасқан шайқаста жоңғарлар дегеніне жете алмай, дымы құрыды.

Сарыарқа жерін азат ету шайқастарында қалмақтарға тойтара соққы берген қазақ батырларының қатарында Шерубай Биболдыұлы да болды. Оның ересен ерлігін, ұйымдастырушылық әскери қолбасшылығын көрген Бұқар жырау: «Атын Қареке-Биболды руына ұран болсын, ұрпақтарың өзіндей қыран болсын!» деп, Шерубайға батасын береді.

Жалпы алғанда, тұлға өмірін індете зерттеп жүрген ізденушілердің айтуынша, Шерубай Биболдыұлы 1717-1757 жылдар аралығындағы Сарыарқа жеріндегі, Аңырақай, Шұбартеңіз, Бұланты-Білеуті, Аякөз, Ақшәулі, Шаған, Шорға, Көкпекті секілді қазақ-жоңғар шайқастарының барлығына қатысып ерліктерімен көзге түседі.

Автордың ойынша, басты назарда болатын, әрбір адам үшін ерекше қағида болып қалыптасқан мәселе – бүгінгі әр қазақтың, әр қазақстандықтың тәуелсіздік, дербестік жағдайында өмір сүруі; сол тәуелсіздіктің күні кешегі батыр-бабаларымыздың төгілген қанымен, ғажайып әдеби, мәдени мұраларымен келгенді

Тлеубердинова¹ А.Т., д.э.н., профессор

Мамбетова С.Ш², к.э.н., профессор

Институт экономики Комитета науки Министерства науки и высшего образования
Республики Казахстан

Карагандский исследовательский университет им. академика Е.А. Букетова

Республика Казахстан, г. Караганда, sagynysh.2012@mail.ru

ЖИЗНЬ, ПОСВЯЩЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИЮ

Отечественная вузовская система по праву гордится научной элитой. Ее ярким представителем являлся бывший заведующий кафедрой «Менеджмент», замечательный педагог и выдающийся ученый, почти полвека беззаветно служивший высшему экономическому образованию Казахстана, доктор экономических наук, академик МАИИН Рашит Саттарович Каренов.

Наверное, каждый человек в дни юбилея оглядывается на минувшие годы. Кого-то при этом переполняют сожаления о потерянном времени и огромное желание направить его вспять, чтобы исправить совершенные когда-то ошибки. А кто-то, наоборот, оглядываясь назад, с твердой уверенностью подмечает, что если бы Всевышний дал ему второй шанс, то прожил бы он эту жизнь точно так же.

Таким людям, действительно, есть чем гордиться. Ведь благотворные дела на благо общества достойны всяческих похвал.

В наши дни редко можно встретить такого ответственного человека, как Рашит Саттарович Каренов. Он был крупным ученым и неординарной личностью, чья деятельность отмечена многочисленными заслуженными наградами и званиями, и просто человеком, прожившим долгую и интересную жизнь. Он в полной мере оправдал высказывание знаменитого немецкого писателя Германа Гессе: «Истинное призвание каждого состоит только в одном – прийти к самому себе, найти собственную, а не любую судьбу и отдаться ей внутренне, безраздельно и непоколебимо»...

В начале 60-х годов прошлого столетия для Рашита Каренова началась новая полоса в жизни. В 1962 году, успешно сдав вступительные экзамены, он поступил в Карагандинский политехнический институт (КарПТИ) и стал учиться по специальности «Экономика и организация горной промышленности». Обучение в институте оказало значительное влияние на формирование мировоззрения и научного склада мышления будущего ученого. Р.С. Каренов всегда с большой ответственностью относился к учебе и на протяжении всех студенческих лет по всем изучаемым дисциплинам аттестовывался только на «отлично».

Это были годы учебы и крепкой дружбы, и он через всю жизнь пронес верность студенческому братству. До конца своей жизни он поддерживал теплые связи с бывшими сокурсниками.

В 1967 году Каренова, как блестяще окончившего вуз, направили учиться в аспирантуру Московского горного института, где в 1970 году защитил кандидатскую диссертацию. Аспирантские годы стали благоприятными для роста молодого ученого. Именно московская научная школа экономистов стала для него новым центром идей, где трудились люди феноменальной одаренности – Тигран Хачатуров, Леонид Абалкин, Станислав Шаталин, Абел Аганбегян, Николай Некрасов, Александр Анчишкин, Николай Федоренко, Григорий Сурмило, Александр Астахов и многие другие известные ученые.

К Каренову относится известное выражение «Талантливый человек талантлив во всем». Об этом говорят его многочисленные ученики. Но особенно потенциал Рашита Саттаровича раскрылся в образовательной сфере. Он хорошо знает проблемы развития высшей школы Казахстана.

Опытный педагог, крупный организатор образования, ученый, человек, обладающий высоким интеллектом и культурой, он четко организовывал деятельность кафедры «Экономики и организации машиностроения» КарПТИ, которую возглавлял с 1981 по 1991 год. После защиты докторской диссертации в начале 90-х годов сначала перешел в Карагандинский НИИ Проблем комплексного освоения недр, возглавив Лабораторию «Экономического анализа и прогнозирования», а с 10 января 1994 года стал заведующим кафедрой «Маркетинг» КарГУ им. академика Е.А. Букетова.

Рашита Саттаровича заслуженно называют одним из мэтров высшего экономического образования и подготовки управленческих кадров (менеджеров). С 2002 года по настоящее время он возглавляет выпускающую кафедру «Менеджмент». Слава к Каренову пришла в результате кропотливого труда и самосовершенствования как ученого и преподавателя. В Национальном рейтинге по экономическим специальностям специальность «Государственное и местное управление» занимала второе место в республике. Вклад его и здесь неоценим.

Наряду с обучением и воспитанием студенческой молодежи, он особое внимание обращал на повышение квалификации профессорско-преподавательского состава кафедры. Специально создал научно-методологический семинар и постоянно руководил его работой. Делился своим богатым опытом и знаниями с молодыми преподавателями, учит их искусству педагогической деятельности, навыкам научного исследования, умению управлять коллективом.

Профессор Р.С. Каренов активно участвовал во внедрении государственного языка в учебный и научный процесс, делопроизводство, способствуя тем самым расширению сферы применения казахского языка в коллективе университета.

Рашит Саттарович в 1999-2000 годы избирался деканом экономического факультета, где обучали студентов по остродефицитным специальностям того времени. Для руководства таким большим факультетом требовались гибкость, творческое использование неформальных отношений. Добросердечность, отзывчивость, а также дружеские и профессиональные связи вместе с научной компетентностью позволили декану Каренову заложить крепкую основу для сплочения профессорско-преподавательского состава факультета.

Научно-исследовательская деятельность академика Р.С. Каренова обширна и многогранна. Им подготовлено огромное количество учебных пособий и учебников на казахском и русском языках, терминологические словари по управлению, множество методических разработок, которые в настоящее время широко применяют в вузах Казахстана. Всего из-под пера знаменитого ученого вышли 1700 научных и литературных работ, из них 99 монографии, аналитические обзоры, брошюры, учебные пособия и учебники, более 1000 научных и публицистических статей.

По результатам опубликованных научных работ можно выделить следующие направления исследований академика Каренова:

- провел глубокие и обстоятельные исследования проблем современного менеджмента и маркетинга, экономики и статистики;
- разработал исходные положения и принципы геоэкономического направления горной науки и разработал системную методологию взаимоувязанного решения цикла задач промышленного освоения и использования минеральных ресурсов;
- предложил основы современной методологии и критериев оценки эффективности использования основных фондов и капитальных вложений по отдельным их направлениям;
- внес крупный вклад в методологию и практику разработки инвестиционных стратегий, теорию принятия управленческих решений;
- внедрил экономико-математические методы в оптимизационные расчеты параметров отечественных предприятий;
- сформулировал исходные натурфилософские основы, установки и принципы концепции разумного природопользования.

По научным трудам, учебникам и учебным пособиям Р.С. Каренова обучалось и обучается не одно поколение студентов, магистрантов, будущих докторов. Как говорил Гектор Хью Манро (Саки): «Он открыл себя сам и щедро поделился этим открытием с целым светом».

Активная гражданская позиция Р.С. Каренова ярко проявилась, когда он дважды становился депутатом областного масштаба. В 1989-1993 годы был избран депутатом Карагандинского областного

Совета народных депутатов и возглавил Постоянную комиссию по Экономической реформе и бюджету, а в 1999-2003 годы стал депутатом Карагандинского областного Маслихата второго созыва и работал в составе Постоянной комиссии по промышленности, строительству, транспорту и коммунальному хозяйству.

По мнению Р.С. Каренова, задача депутата:

а) услышать каждого избирателя, вникнув в суть его обращения, побудить представительную власть, соответствующий уполномоченный орган сделать для человека все, что положено по закону;

б) принимать активное участие при обсуждении значимых вопросов, выносимых на рассмотрение сессий областного Маслихата, особенно касающихся утверждения, уточнения областного бюджета;

в) проводить регулярную работу в своем избирательном округе, осуществлять прием избирателей, рассматривать заявления и обращения граждан, своевременно направлять запросы и письма в соответствующие органы;

г) как член той или иной Постоянной комиссии принимать участие в проводимых областными Маслихатом семинарах, заседаниях круглого стола, публиковать свои статьи по острым проблемам на страницах республиканских и областных газет, выступать по телевидению;

д) в качестве члена Постоянной комиссии усилить контроль за выполнением постановлений и решений сессий маслихата, а по неисполненным поручениям и запросам депутатов приглашать на заседания руководителей государственных структур, недобросовестно относящихся к своим служебным обязанностям и не уделяющих должного внимания к рассмотрению обращений граждан.

Будучи дважды избранным в представительный орган власти, Рашит Саттарович сделал очень много для решения ряда актуальных проблем Карагандинского региона и его жителей, своей бурной депутатской деятельностью оказывал содействие исполнительным органам по обеспечению стабильного социально-экономического развития области. Как народный избранник понимал, что главное в работе депутата – это решение проблем избирателей и налаживание обратной связи. Выступая регулярно на сессиях областного Маслихата напоминал депутатам: мы должны знать, чем живут, к чему стремятся наши избиратели, поскольку взаимоотношения «избиратель-депутат» очень значимы для нашего гражданского общества. «От того, как они складываются, есть ли позитивные результаты от совместной работы, зависят нормальная жизнь населения и доверие к власти», - говорил он.

Под научным руководством Р.С. Каренова защищено более 50 кандидатских диссертаций и две докторские. Его ученики сегодня представляют собой новое поколение не только ученых-экономистов, но и креативных менеджеров вузовского и послевузовского образования, обучающихся и воспитывающих специалистов для суверенного Казахстана.

Рашит Саттарович сосредотачивал свое внимание на научно-исследовательской работе, учебно-воспитательном процессе, повышении качества подготовки специалистов. В рамках разработанной стратегии в университете осуществляется модернизация бизнес-образования, развиваются двухдипломное образование и академическая мобильность с привлечением опыта многих университетов ближнего и дальнего зарубежья мирового уровня. Профессор Каренов всегда говорил о единстве теории и практики в процессе обучения, глубоком знании профилирующих дисциплин. Как педагог, профессионал высокого класса, цельностью своей натуры и доброжелательностью к коллегам, студентам и магистрантам, он всегда являлся примером для многих. Он подготовил и выпустил более 400 высококвалифицированных менеджеров, специалистов, успешно работающих в сфере государственного и местного управления.

Вполне закономерно, что государство достойно оценило его вклад в развитие экономики, образования страны, присвоив звание «Почетный работник образования РК» и наградив несколькими медалями, Почетными грамотами. За заслуги в высшем образовании и научной деятельности Рашита Саттаровича избрали академиком Международной Академии информатизации и Международной Академии науки и практики организации производства. Он обладатель Гранта МОН РК «Лучший преподаватель вуза» и дважды стал обладателем Государственной научной стипендии Правительства РК ученым и специалистам, внесшим выдающийся вклад в развитие науки и техники.

Вселенная академика Каренова вовлекает в свою орбиту всех, кто когда-либо соприкоснулся с ним. И это очень ответственно – нести звание его ученика и последователя. Всю свою научную и педагогическую деятельность Рашит Саттарович Каренов направлял на то, чтобы не прервалась связь времен.

Айткулов Б.Б., Есенгельдина А.С.
Есенгельдина А.С. – кандидат экономических наук, профессор
Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан, г.Астана,
Республика Казахстан, магистрант
BeKa-015@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (КЕЙС-СТАДИ НА ПРИМЕРЕ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ)

Концепция инноваций является многогранной и включает не только внедрение новых продуктов или услуг, но и реализацию новых процессов, технологий и бизнес-моделей. В контексте обрабатывающей промышленности инновации особенно важны для обеспечения роста, конкурентоспособности и устойчивости.

В контексте управления инновация подразумевает внедрение новых идей, продуктов, процессов или методов, которые приводят к значительным улучшениям или достижениям в отрасли. Это может охватывать широкий спектр действий, включая разработку новых технологий, оптимизацию производственных процессов, создание новых продуктов и применение инновационных бизнес-моделей. Инновации играют ключевую роль в долгосрочной конкурентоспособности и устойчивости обрабатывающей промышленности, позволяя компаниям опережать конкурентов, адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и использовать новые возможности.

С другой стороны, развитие инноваций предполагает систематическое и стратегическое управление инновационным процессом в промышленной среде. Это включает в себя выявление возможностей для инноваций, генерацию и отбор перспективных идей, распределение ресурсов для их разработки, а также реализацию и коммерциализацию полученных инноваций. Также важно создать поддерживающие организационные структуры, культуры и процессы, которые способствуют инновациям, а также постоянно мониторить и улучшать их эффективность. В контексте обрабатывающей промышленности развитие инноваций особенно критично для стимулирования технологического прогресса, повышения производительности, содействия дифференциации продукции и адаптации к изменяющимся условиям рынка. Поэтому глубокое понимание концепции инноваций и их развития является ключевым для эффективного управления в отрасли цветной металлургии Казахстана.

Казахстан занимает одно из ведущих мест в мире по производству и экспорту цветных металлов, таких как медь, алюминий, цинк и свинец. На 2023 год страна уверенно удерживает ключевые позиции в глобальных рейтингах по добыче этих ресурсов благодаря богатой сырьевой базе и значительным запасам полезных ископаемых.

В настоящее время цветная металлургия находится на переходном этапе своего развития, что стимулирует предприятия к инновационной деятельности.

Исследование Юсупова и Иманбековой [1] утверждает, что инновации способствуют экономическому росту и повышают конкурентоспособность предприятий. Авторы подчеркивают важность перехода от экстенсивных к интенсивным методам производства. Это требует использования современных технологий и эффективного использования интеллектуальных ресурсов.

Статья Рахимовой С. подчеркивает важность системного подхода к управлению инновациями, который включает в себя не только создание новых продуктов, но и их успешное внедрение на рынок [2].

Щетинина К. и Пономаренко Т. акцентируют внимание на проблемах, с которыми сталкиваются отрасли, таких как устаревшая инфраструктура, нехватка инвестиций и необходимость внедрения современных технологий [3].

Для успешной реализации инновационного процесса на предприятии требуются инновационный потенциал, эффективное управление им, наличие институтов, связывающих звенья инновационной цепочки [5]. В этом контексте показательным является опыт Eurasian Resources Group (ERG), который будет рассмотрен в разделе анализ и дискуссия.

В целом рассмотренные нами публикации акцентируют внимание на необходимости ускорения цифровой трансформации промышленности Казахстана, активного внедрения передовых технологий

и эффективного государственного регулирования инновационных процессов для повышения конкурентоспособности отрасли.

Исследователи также акцентируют внимание на том, что государственная политика в сфере инноваций имеет значительное влияние на стимулирование инновационной деятельности. Ключевыми направлениями являются поддержка научных исследований, формирование технопарков и инновационных кластеров, а также развитие инфраструктуры для внедрения новых технологий.

Одним из ключевых направлений является автоматизация производственных процессов. Внедрение роботов и автоматизированных систем управления способствует снижению трудозатрат и повышению точности операций. Например, использование роботов для выполнения рутинных задач, таких как сортировка и упаковка, освобождает рабочую силу для более сложных задач, что в свою очередь повышает общую эффективность производства.

Согласно рисунку 1 производство основных благородных и цветных металлов в основном сосредоточено в Восточно-Казахстанской области (25,5% от общего объема производства в 2023 году), г. Астана (14,2%), Ұлытау (13,2%), Акмолинская (12,8%), Карагандинская (12,4%) и Павлодарская (9,6%) области и по итогам 2023 года объем производства составил 5 520 110,6 млн. тенге, что ниже показателя 2022 года на 5,4%. Снижение индекса физического объема в цветной металлургии, составившее 97,0% (Рисунок 2), обусловлено уменьшением производства следующих металлов: рафинированной меди (92,8%), необработанного серебра (87,8%), аффинированного серебра (88,7%), рафинированного необработанного свинца (93,3%) и аффинированного золота (99,9%).

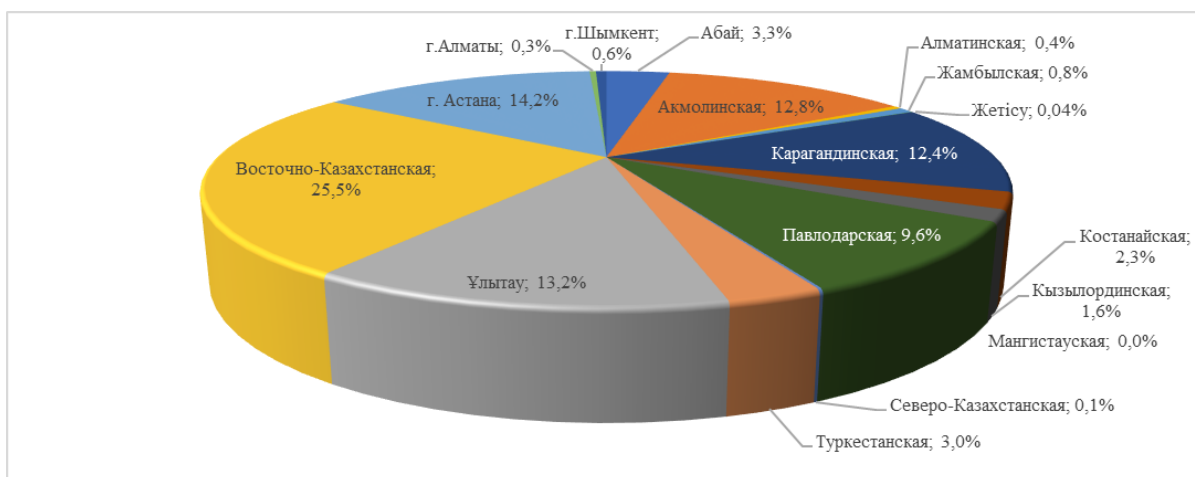


Рисунок 1 – Производство основных благородных и цветных металлов в разрезе регионов РК, %
 Источник: Составлено на основании данных Национального бюро по статистике АСПИР РК



Рисунок 2 – Динамика индекса промышленного производства, %
 Источник: Составлено на основании данных Национального бюро по статистике АСПИР РК

При этом наблюдается неравномерная динамика удельного веса производства основных благородных и цветных металлов в общем объеме промышленного производства (Рисунок 3). Если в 2010 году этот показатель составил 7,5%, то по итогам 2023 года он вырос до 11,7%. Самый высокий показатель зафиксирован в 2020 году – 14,8%, соответственно.

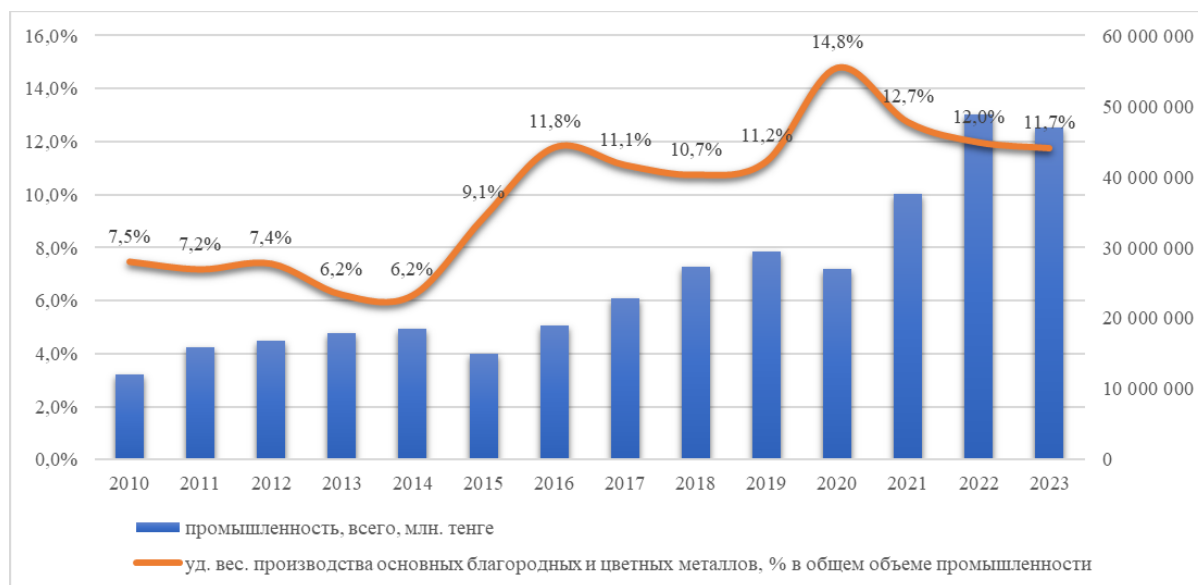


Рисунок 3 – Удельный вес производства основных благородных и цветных металлов в общем объеме промышленного производства РК, %

Источник: Составлено на основании данных Национального бюро по статистике АСПиР РК

Казахстан является одним из ведущих мировых производителей и экспортеров цветных металлов, таких как медь, алюминий, цинк и свинец. Страна экспортирует свою продукцию более чем в 30 стран мира, при этом внутреннее потребление остается стабильным, а экспорт постоянно растет.

Казахстан занимает сильные позиции на международном рынке, особенно в производстве рафинированной меди. Доля республики в мировом производстве меди составляет 2,3%. Практически вся произведенная медь экспортируется за рубеж, причем основными импортерами являются Италия, Германия и другие страны.

В 2023 году Казахстан поставил на мировой рынок 364 тыс. тонн меди на сумму 2,9 млрд долларов, 207 тыс. тонн алюминия на 528 млн долларов, 214 тыс. тонн цинка на 551 млн долларов и 12 тыс. тонн титана на 158 млн долларов.

Развитие цветной металлургии является приоритетной задачей для государства. Для привлечения инвесторов предусмотрены льготные кредиты и освобождения от налогов на добычу полезных ископаемых, что будет способствовать дальнейшему росту отрасли.

Вместе с тем для поддержания устойчивости отрасли «производство основных благородных и цветных металлов» важно следовать мировым тенденциям развития, которые характеризуются внедрением новых технологических решений в развитии. В последние годы в производстве основных благородных и цветных металлов активно внедряются новые технологические решения, которые направлены на улучшение эффективности и качества продукции.

Внедрение вертикальных индукционных печей непрерывного литья с микропроцессорным управлением позволяет существенно увеличить производительность и улучшить качество выпускаемой продукции. Данные установки способны изготавливать прутки различного сечения с оптимальными характеристиками. Это, в свою очередь, способствует улучшению микроструктуры сплавов и равномерному распределению компонентов в металле.

Одним из ключевых направлений является **внедрение экологически чистых технологий** в процессе добычи и переработки цветных металлов. Это подразумевает совершенствование методов обогащения и переработки, что помогает сократить негативное воздействие на окружающую среду и способствует устойчивости отрасли.

Исследования, направленные на *разработку новых флотореагентов и других химических веществ для обогащения металлов*, также способствуют оптимизации производственных процессов. Эти инновации могут существенно повысить эффективность извлечения металлов из руды.

Активная инвестиционная деятельность, направленная на обновление оборудования и технологий, позволяет предприятиям цветной металлургии сохранять конкурентоспособность на международном рынке. Это включает в себя как капитальные вложения в новое оборудование, так и модернизацию имеющихся производственных мощностей. В цветной металлургии применение инновационных технологий становится важным фактором для увеличения производительности, сокращения затрат и повышения качества продукции. Рассмотрим основные направления и примеры успешного использования инноваций в данной области.

Внедрение концепции «Индустрия 4.0» на предприятиях цветной металлургии Казахстана в 2022 году включало практические примеры применения передовых технологий:

На Аксуском заводе ферросплавов были внедрены «цифровые советчики», которые повышают производительность плавильных цехов за счет автоматической обработки изображений и машинного обучения. Данное решение в режиме реального времени анализирует фракционный состав шихтовых материалов и выдает рекомендации по оптимизации производственных процессов [5].

Актюбинский завод ферросплавов до конца 2022 года завершил модернизацию цехов, работающих с момента ввода предприятия в эксплуатацию. Это позволило повысить экологичность производства и снизить нагрузку на окружающую среду [6].

Компания «Казхром» в 2021 году инвестировала более 20 млрд тенге в реализацию мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия на окружающую среду на всех своих предприятиях, включая Актюбинский и Аксуский заводы ферросплавов [6].

Таким образом, ключевые предприятия цветной металлургии Казахстана активно применяют цифровые технологии и обновляют производственные процессы, что способствует повышению их эффективности и экологической устойчивости.

Также следует отметить и использование технологии блокчейн, которая открывает новые перспективы для улучшения прозрачности и эффективности цепочек поставок в цветной металлургии. Многие мировые компании уже начали внедрять проекты, основанные на использовании блокчейна в данной области. Показательным в этом направлении является опыт ERG.

Компания ERG активно сотрудничает с различными стейкхолдерами для анализа возможностей применения технологии блокчейн с целью отслеживания происхождения кобальта в Демократической Республике Конго и обеспечения соответствующих гарантий. В частности, ERG является членом Глобального альянса для сектора аккумуляторных батарей и совместно с компаниями Glencore и IXM (дочернее предприятие СМОС) разработала блокчейн-платформу ReSource. Эта платформа уже успешно используется для отслеживания перемещения кобальта на предприятии Metalkol [5, с. 30].

Крупнейший мобильный оператор Казахстана, Kcell, активно участвует в цифровизации промышленных предприятий страны, внедряя современные IT и телекоммуникационные решения. В настоящее время компания развернула частные сети LTE на ряде крупных объектов, интегрируя различные IoT-технологии для повышения эффективности производства [6].

Применение частных сетей LTE обеспечивает надежную и безопасную передачу данных между производственными системами, датчиками и оборудованием, создавая основу для внедрения интернета вещей и других инновационных решений в промышленности. Так, ERG развернула крупнейшую частную сеть LTE в Казахстане, которая охватывает 6 предприятий в трех областях страны. Это создает надежную среду для передачи данных автоматизированных систем управления в горной добыче и транспорте, что позволяет повысить эффективность оборудования на 10% [7].

Kcell сотрудничает с ведущими предприятиями горнодобывающей, металлургической и других отраслей для цифровой трансформации их производственных процессов. Компания предлагает комплексные решения, которые включают не только частные сети, но и системы мониторинга, аналитики, управления и автоматизации на базе передовых IoT-технологий.

Таким образом, Kcell играет ключевую роль в ускорении цифровизации промышленности Казахстана, обеспечивая предприятия современной телекоммуникационной инфраструктурой и интеллектуальными IoT-решениями для повышения конкурентоспособности и эффективности в эпоху Индустрии 4.0.

Для успешного стратегического управления инновациями в ERG функционируют два подразделения, ответственные за развитие инноваций и цифровых технологий - Научно-исследовательский инжиниринговый центр ERG (НИИЦ) и структурное подразделение BTS.

Основная цель НИИЦ заключается в реализации инновационных проектов и коммерциализации новых идей, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий ERG. При этом НИИЦ активно применяет различные методы, успешно апробируемые в 4-х региональных лабораториях, полностью интегрированных в производство. Эти инструменты способствуют планированию и реализации инновационных проектов предприятиями, принимая во внимание влияние внешних факторов и внутренние ресурсы.

Несмотря на значимость инновационного менеджмента, предприятия сталкиваются с рядом ограничений, включая инерцию успеха, неопределенность в выборе стратегий и организационные сложности. Для преодоления этих трудностей требуется постоянное совершенствование инновационных стратегий и адаптация к изменяющимся рыночным условиям. Как показал наш анализ, управление инновационными решениями во многом зависит от проактивной позиции управляющей компании, что демонстрирует опыт Eurasian Resources Group (ERG).

ERG является одним из лидеров в области внедрения инноваций в Казахстане, активно используя беспилотную технику, частные сети LTE, цифровые двойники и другие передовые технологии для повышения эффективности и устойчивости производства. Ключевые факторы успеха Eurasian Resources Group (ERG) в управлении инновациями включают несколько важных аспектов: стратегическое планирование и интеграция, создание научно-исследовательского инжинирингового центра (НИИЦ), внедрение цифровых технологий, ориентация на международное партнерство и устойчивое развитие.

Стратегическое планирование и интеграция: ERG создает и реализует стратегические планы для внедрения инновационных процессов и технологий. В частности, компания активно использует «Индустрию 4.0» для цифровизации своих операций, что позволяет ей стать более конкурентоспособной.

Создание научно-исследовательского инжинирингового центра: Основание НИИЦ стало важным шагом в направлении управления инновациями. Центр занимается созданием и внедрением новых технологий и исследованиями, направленными на оптимизацию производственных процессов. Благодаря этому ERG может оставаться впереди технологических изменений в отрасли.

Внедрение цифровых технологий: Компании часто используют цифровые решения, такие как «Цифровой двойник», которые улучшают прогнозирование качества и точности производственных процессов. Это также повышает эффективность использования ресурсов и снижает затраты.

Партнерство с международными компаниями: ERG сотрудничает с Hitachi и Mitsui и другими ведущими мировыми компаниями для внедрения передовых технологий и обмена опытом. Благодаря этому партнерству компания может лучше приспособиться к новым условиям и улучшить свои производственные процессы.

Ориентация на устойчивое развитие: ERG активно ориентируется на устойчивое развитие, что отражается в их корпоративной стратегии и инициативах. Устойчивое развитие для ERG включает в себя не только экологические аспекты, но и социальное развитие, а также корпоративное управление. Компания стремится к созданию долгосрочной ценности для всех заинтересованных сторон, включая местные сообщества и государственные органы [5].

Таким образом, эффективное управление инновациями в обрабатывающей промышленности означает, что общие функции конкретизируются по видам деятельности для процессов, состоящих из отдельных этапов деятельности, таких как этапы научно-исследовательской работы, конструирования продукта и разработки технологии. После этого преобразования функции распределяются по исполнителям процесса и структурным подразделениям. Кроме того, необходимо определить объект, на который будет влиять управление с помощью функций и их направленности. Это связано с тем, что функции сами по себе не определяют последовательность этапов деятельности состояния или внутренних импульсов развития. Из сказанного следует, что функциональное управление реализуется полностью, когда оно взаимодействует с процессным управлением.

Функциональное процессное управление может объединить отдельные процессы, связанные с инновационной деятельностью, в сложный процесс или систему процессов, а также обеспечить их реализацию в соответствии с одной из структурных схем жизненного цикла инноваций: «проектирование — научно-технический продукт (инновация) — производство — рынок» или

«проектирование — научно-технический продукт (инновация) — рынок». Инновационный процесс, реализуемый в рамках этих схем жизненного цикла инноваций и достигающий своего финального этапа коммерциализации, становится бизнес-процессом, а не просто процессом.

Список литературы

1. Sadyrova, Mansia; Yusupov, Kuanish; Imanbekova, Bibigul (2021): Innovation processes in Kazakhstan: Development factors, Journal of Innovation and Entrepreneurship, ISSN 2192-5372, Springer, Heidelberg, Vol. 10, Iss. 1, pp. 1-13, <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00183-3>
2. Рахимова Сауле Абайбековна Управление инновациями и инновационными процессами // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsiyami-i-innovatsionnymi-protsessami>.
3. Щетинина Кристина Васильевна, Пономаренко Татьяна Владимировна Государственное регулирование отраслей цветной металлургии в Республике Казахстан и России // УЭКС. 2017. №5 (99). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-otrasley-tsvetnoy-metallurgii-v-respublike-kazahstan-i-rossii>
4. Аубакирова Г.М., Исатаева Ф.М., Куатова А.С. Цифровизация промышленных предприятий Казахстана: потенциальные возможности и перспективы // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 4. – С. 2251-2268. – doi: 10.18334/vines.10.4.111211.
5. Евразийская группа. (2022). Отчет о устойчивом развитии 2022. [https://www.erg.kz/files/redesign/report_cards/1040006195652664aeda28d9.28434470/file/ERG%20SDR%202022%20\(RUS\).pdf](https://www.erg.kz/files/redesign/report_cards/1040006195652664aeda28d9.28434470/file/ERG%20SDR%202022%20(RUS).pdf)
6. Внедрение новых технологий на Актюбинском заводе ферросплавов. (2022). Внедрение новых технологий на Актюбинском заводе ферросплавов. <https://www.vnedra.ru/novosti/aktyubinskij-zavod-ferrosplavov-do-konca-2022-goda-zavershit-modernizacziyu-czechov-rabotayushhih-s-momenta-vvoda-predpriyatiya-13976/>
7. Kcell. (2023). Промышленность РК в кооперации с Кселл переходит к Индустрии 4.0. <https://investors.kcell.kz/?p=3004>

ГТАХА 06.52.13

А.Е.Аманбаева, А.О. Мусабекова, А.З.Стыбаева
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
akgul.amanbayeva@mail.ru

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ЖОЛЫ: ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН БОЛАШАҒЫ

Әлемдік экономика қазіргі таңда үлкен өзгерістерге ұшырауда. Жаһандану процесі, технологиялық жаңалықтар, пандемиялар және экологиялық мәселелер мемлекеттердің экономикалық даму бағытына айтарлықтай ықпал етуде. Әсіресе, дамушы мемлекеттер бұл өзгерістерге бейімделу үшін жаңа стратегиялар мен саясаттарды енгізуге мәжбүр. Қазақстан экономикасы да әлемдік нарықтағы жағдайларға тәуелді, сондықтан елдің ішкі және сыртқы экономикалық саясаты үздіксіз өзгеріп отырады. Қазақстанның экономикалық дамуы ХХ ғасырдың соңында тәуелсіздік алғаннан бері күрделі реформалар мен жаңа экономикалық саясат негізінде дамып келеді. Әуел бастағы экономикалық бағыт кеңестік жоспарлы экономикадан нарықтық қатынастарға көшуге негізделсе, бүгінде экономиканы әртараптандыру, индустриализация, цифрландыру және жасыл экономикаға бейімделу маңызды мәселелердің бірі болып отыр. Қазақстан үшін экономикалық даму бірнеше факторлармен анықталады:

1. Табиғи ресурстарға байлығы – ел экономикасының негізгі тірегі болғанымен, ұзақ мерзімді тұрақтылық үшін әртараптандыру қажет.
2. Инновация және технологиялар – ғаламдық экономикадағы өзгерістерге бейімделу үшін технологиялық жаңғыртулар енгізу маңызды.
3. Әлеуметтік мәселелер – жұмыссыздық, кедейшілік және әлеуметтік теңсіздік мәселелері ел экономикасының тұрақтылығына әсер етеді.

4. Халықаралық интеграция – жаһандық нарыққа ену және сыртқы сауда Қазақстан экономикасының дамуына үлкен әсер ететін факторлардың бірі.

1. Қазақстан экономикасының Қазақстан экономикасы бірнеше тарихи кезеңдерден өтті. Әр кезеңдегі экономикалық саясат пен өзгерістер елдің қазіргі жағдайына үлкен ықпал етті. Кеңестік кезеңдегі экономикалық модель Қазақстан экономикасының дамуы ХХ ғасырдың басында КСРО құрамында болған кезде басталды. Кеңес Одағы кезінде Қазақстан жоспарлы экономика аясында дамыды, яғни мемлекеттік жоспарлауға негізделген жүйе болды. Елдің өнеркәсіптік секторы, әсіресе ауыл өнеркәсіп, КСРО-ның өнеркәсіптік кешеніне интеграцияланған еді. Мұнай, газ, металлургия, ауыл шаруашылығы өнімдері елдің негізгі өндірістік салаларына айналды. Алайда бұл кезеңде Қазақстанның экономикасы негізгі өндірістік салаларға ғана негізделіп, инновациялық дамудан артта қалды. Кеңес Одағының құлдырауымен жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға көшу қажеттілігі туындады. 1991 жылы Қазақстан тәуелсіздігін алғаннан кейін, кеңестік жүйенің күйреуімен бірге елде экономикалық құлдырау басталды. Өндіріс көлемі төмендеді, жұмыссыздық деңгейі жоғарылады, және инфляция айтарлықтай өсті. Тәуелсіздік жылдарындағы экономикалық реформалар 1991 жылы Қазақстан тәуелсіздік алып, өз экономикасын қалыптастыруға кірісті. Алғашқы жылдарда елдің алдында ауыл экономикалық дағдарыс тұрды. Кеңес Одағынан қалған жоспарлы экономика тиімді жұмыс істемей, инфляция шарықтап, өндіріс тоқырауға ұшырады. Мұндай жағдайда Қазақстан Үкіметі нарықтық экономикаға көшуге бағытталған реформаларды бастады. 1990-шы жылдардың басында Қазақстанда жекешелендіру процестері жүргізілді. Мемлекеттік кәсіпорындар жеке меншікке беріліп, нарықтық қатынастар енгізіле бастады. Бұл реформалар елдегі экономикалық құрылымды өзгертті, бірақ ауыл кезеңдер де болды. Жекешелендіру барысында көптеген мемлекеттік активтер тиімсіз басқаруға ұшырады, ал инфляция мен жұмыссыздық деңгейі айтарлықтай өсті. 1990 жылдардағы экономикалық реформалардың тағы бір маңызды аспектісі – шетелдік инвестицияларды тарту болды. Қазақстан шетелдік инвесторлар үшін тартымды нарық ретінде танылды, әсіресе мұнай және газ саласында ірі халықаралық компаниялармен серіктестік орнатылды. Бұл елдің экономикалық дамуына белгілі бір дәрежеде серпін берді [1]. 1990-шы жылдардағы дағдарыс және қалыпқа келу жолдары 1990 жылдардың ортасында Қазақстан экономикасы ең ауыл дағдарыс кезеңін бастан кешірді. Өндірістік құлдырау, инфляцияның жоғары деңгейі және халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеуі экономикалық тұрақсыздыққа әкелді. Алайда, сол жылдары Қазақстан Үкіметі макроэкономикалық тұрақтылықты қалпына келтіру үшін бірқатар реформалар жүргізді. 1994-1995 жылдары Қазақстан Халықаралық валюта қорының қолдауымен экономикалық тұрақтандыру бағдарламасын қабылдады. Бағдарлама инфляцияны төмендетуге, мемлекеттік бюджет тапшылығын қысқартуға және валюталық нарықты тұрақтандыруға бағытталды. Бұл реформалар экономикалық тұрақтылықтың алғашқы қадамдарын қамтамасыз етті. 1997 жылы Қазақстан өзінің ұзақ мерзімді экономикалық дамуының «Қазақстан-2030» стратегиясын жариялады. Бұл стратегияның басты мақсаты – экономиканы әртараптандыру, тұрақты өсімді қамтамасыз ету және халықтың әл-ауқатын жақсарту болды. Аталған стратегия аясында елдің экономикасы біртіндеп қалпына келіп, тұрақты өсім траекториясына өтті [2]. Мұнай және газ секторының маңыздылығы. Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстанның экономикалық дамуының басты драйвері мұнай және газ секторы болды. Каспий теңізіндегі ірі мұнай кен орындарының ашылуы мен оларды игеру ел экономикасына шетелдік инвестицияларды тартудың негізі болды. «Теңіз», «Қашаған», «Қарашығанақ» сияқты ірі мұнай кен орындары Қазақстанның әлемдік мұнай нарығындағы позициясын нығайтты [3]. Мұнай мен газ экспорты елдің ішкі жалпы өнімінің (ІЖӨ) айтарлықтай бөлігін құрайды, бұл Қазақстанды әлемдегі мұнай өндіруші елдердің қатарына қосады. Алайда, мұнайға тәуелділік елдің экономикалық тұрақтылығына қауіп төндіруі мүмкін. Мұнай бағасының құбылмалылығы экономикалық өсімнің тұрақсыздығына және бюджет кірістерінің ауытқуына алып келеді. Сондықтан мұнай мен газ секторын әртараптандыру және баламалы салаларды дамыту өзекті болып қала береді.

Қазақстан экономикасының қазіргі жағдайы. Экономиканың негізгі секторлары Қазақстанның экономикалық құрылымы шикізаттық секторға негізделген, оның ішінде мұнай, газ, металлургия және ауыл шаруашылығы салалары маңызды орын алады. Мұнай мен газ секторы елдің экономикасының негізі болып табылады, ал металлургия мен ауыл шаруашылығы экономиканың әртараптандыруына үлес қосады. Экономикалық өсім және даму көрсеткіштері соңғы жылдары Қазақстанның экономикалық өсуі 4-5% деңгейінде болды, бұл әлемдік нарықтағы шикізат бағаларына тікелей байланысты. Экономикалық даму көрсеткіштері негізінен инвестициялар, экспорттық әлеует және ішкі тұтыну динамикасына әсер етеді. Мемлекеттік бағдарламалар мен реформалар Қазақстанның

«Қазақстан-2050» стратегиясы аясында елдің экономикалық саясаты инновацияларға, цифрландыруға және өндірістің тиімділігін арттыруға бағытталған. Мемлекеттік бағдарламалар, мысалы, индустриалды-инновациялық даму бағдарламалары, елдің өндірістік секторын жаңғыртуға және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етуде.

Экономиканың басты проблемалары Қазақстан экономикасының шикізаттық тәуелділігі экономикалық тұрақтылыққа қауіп төндіреді. Экспорттық түсімдердің басым бөлігі мұнай мен газдан түскендіктен, шикізат нарығындағы өзгерістер ел экономикасына теріс әсер етуі мүмкін.

Әлеуметтік теңсіздік және жұмыссыздық. Жұмыссыздық деңгейі, әсіресе ауылдық жерлерде, әлі де жоғары. Экономикалық өсім халықтың барлық қабаттарына бірдей әсер етпейді, бұл әлеуметтік теңсіздік мәселесін туындатады. Инфрақұрылымның әлсіздігі Қазақстандағы инфрақұрылым мәселелері экономикалық дамуға кедергі келтіруде. Жолдар, көлік жүйелері және энергетикалық инфрақұрылымның дамымауы аймақтардың интеграциясына және экономиканың жалпы тиімділігіне теріс әсер етеді. Инновациялардың баяу енуі Қазақстанның ғылыми-технологиялық әлеуеті жеткіліксіз, бұл елдің бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Инновацияларды енгізу және ғылыми зерттеулерге инвестиция салу арқылы Қазақстан экономикасын жаңғырту қажет.

Экономикалық дамуды ынталандыру жолдары. Экономикалық дамуды ынталандыру – кез келген мемлекет үшін стратегиялық маңызы зор. Қазақстанның экономикалық дамуын қамтамасыз ету үшін бірқатар шаралар қабылдануы қажет. Бұл бөлімде экономиканы әртараптандыру, инновацияларды дамыту, ауыл шаруашылығын реформалау, кадрлық саясатты жетілдіру және инфрақұрылымды жаңғырту сияқты негізгі бағыттар қарастырылады.

Экономиканы әртараптандыру Қазақстан экономикасының шикізаттық тәуелділігі ұзақ мерзімді экономикалық тұрақтылыққа қауіп төндіреді. Мұнай мен газ секторының доминантты рөлі, әлемдік нарықтағы шикізат бағаларының тұрақсыздығы, сондай-ақ шикізат өнімдерінің бағасының төмендеуі елдің экономикалық қауіпсіздігіне нұқсан келтіреді. Сондықтан экономиканы әртараптандыру – Қазақстанның дамуы үшін маңызды міндет. Жаңа салаларды дамыту Қазақстанға ауыл шаруашылығы, туризм, ақпараттық технологиялар, және өңдеу өнеркәсібі сынды жаңа салаларды дамыту қажет. Мысалы, ауыл шаруашылығында экологиялық таза өнімдер өндіруге бағытталған жобаларды іске асыру арқылы экспортты көбейтуге болады. Туризмді дамыту үшін тарихи және мәдени ескерткіштерді насихаттау, туристік инфрақұрылымды жақсарту, халықаралық туроператорлармен әріптестікті нығайту қажет.

Инвестицияларды тарту. Экономиканы әртараптандыру үшін жаңа салаларға инвестиция тарту – басты мәселе. Шетелдік және ішкі инвестицияларды тарту үшін Қазақстанда инвестициялық климатты жақсарту, мемлекеттік қолдау бағдарламаларын енгізу, сондай-ақ кәсіпкерлікті дамыту шараларын іске асыру қажет. Инвестиция тарту үшін салықтық жеңілдіктер мен преференциялар беру, инвесторларға құқықтық қорғау қамтамасыз ету, нарықтық ақпаратпен қамтамасыз ету де маңызды.

Инновацияларды дамыту. Экономиканы жаңғырту және бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін инновацияларды дамыту қажет. Қазақстанның ғылыми-технологиялық әлеуетін көтеру, зерттеу және дамыту (R&D) саласындағы инвестицияларды көбейту, сондай-ақ заманауи технологияларды енгізу елдің экономикасын әртараптандыруға ықпал етеді.

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар. Ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарды мемлекеттік деңгейде қолдау, университеттер мен ғылыми ұйымдардың арасындағы ынтымақтастықты нығайту, халықаралық ғылыми-зерттеу жобаларына қатысу – Қазақстанның ғылыми әлеуетін арттырудың маңызды жолдары.

Инновациялық кластерлер құру. Инновациялық кластерлер құру арқылы жаңа технологияларды өндіріске енгізу, стартаптарды қолдау және олардың бизнес-инкубаторлар арқылы дамуын қамтамасыз ету керек. Мысалы, Алматы мен Астанада IT-кластерлерді дамыту, еліміздің басқа да аймақтарында инновациялық шешімдерді іздеу үшін қажетті инфрақұрылымды қалыптастыру маңызды.

Ауыл шаруашылығын реформалау. Ауыл шаруашылығы – Қазақстан экономикасының маңызды секторы, бірақ оның әлеуеті толыққанды пайдаланылмай отыр. Ауыл шаруашылығын реформалау, заманауи технологияларды енгізу, суармалы жерлерді дамыту, агроөнеркәсіп кешенін жаңғырту – экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудің кілті болып табылады.

Заманауи технологиялар. Ауыл шаруашылығында заманауи технологияларды енгізу арқылы өнімділікті арттыру қажет. Мысалы, су ресурстарын тиімді пайдалану, өсімдіктерді қорғаудың биологиялық әдістерін қолдану, ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеудің жаңа технологияларын енгізу агросектордың дамуына оң әсерін тигізеді.

Агроөнеркәсіп кешенін дамыту. Агроөнеркәсіп кешенін дамыту үшін өндірушілер мен өңдеушілер арасындағы байланысты нығайту, кооперативтік қозғалысты қолдау, ауыл шаруашылығы өнімдерін экспорттау әлеуетін арттыру маңызды. Қазақстанның экологиялық таза өнімдерін шетелге экспорттау арқылы халықаралық нарықта бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік туындайды.

Кадрлық саясат және білім беру реформасы. Экономикалық дамудың маңызды факторы – білікті кадрлар. Білім беру жүйесін жаңғырту, кәсіптік білім беруді дамыту, жастарды кәсіпкерлікке ынталандыру – еліміздің экономикалық дамуын қолдаудың негізі.

Кәсіптік білім беру. Кәсіптік білім беру жүйесін жаңғырту, оқу орындарының индустриямен ынтымақтастығын нығайту, білікті мамандар даярлау – экономиканың әртүрлі секторлары үшін кадрлық тапшылықты жоюдың кілті. Жастарға арналған кәсіпкерлік курстары мен бағдарламаларын енгізу, стартап жобаларын қолдау және жастардың шығармашылық әлеуетін дамыту қажет.

Ғылым мен білімнің интеграциясы. Жоғары оқу орындары мен ғылыми ұйымдардың арасындағы интеграцияны арттыру, ғылыми-зерттеу жұмыстарын өндіріс қажеттіліктерімен байланыстыру, инжиниринг және ғылымның практикалық қолданбалы бағытын дамыту – білім беру саласының тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Инфрақұрылымды жаңғырту. Инфрақұрылым – экономикалық дамудың негізі. Қазақстанның инфрақұрылымын жаңғырту, көлік, энергетика, байланыс және әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту – елдің экономикасының тиімділігіне ықпал етеді.

Көлік инфрақұрылымын дамыту. Көлік инфрақұрылымын дамыту, логистикалық жүйені жетілдіру, транзиттік әлеуетті арттыру – Қазақстанды халықаралық саудада бәсекеге қабілетті ету үшін маңызды. «Нұрлы Жол» бағдарламасы аясында көлік және логистика инфрақұрылымын дамыту елдің экономикалық өсімін ынталандырады.

Энергетикалық инфрақұрылым. Энергетикалық инфрақұрылымды жаңғырту, жаңартылатын энергия көздерін дамыту, электр желілерін заманауи талаптарға сай жаңарту – Қазақстанның энергетикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізгі шарттары. Энергетикалық тиімділікті арттыру, экологиялық таза энергия көздеріне көшу – болашақ экономика үшін маңызды.

Қазақстанның халықаралық экономикалық қатынастары. Елдің экономикалық дамуына және жаһандық экономикадағы орнына үлкен әсер етеді. Бұл тарауда Қазақстанның халықаралық экономикалық байланыстары, сауда қатынастары, шетелдік инвестициялар мен халықаралық ұйымдармен ынтымақтастығы қарастырылады.

Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) және оның маңызы. Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) – Қазақстанның халықаралық экономикалық интеграциясының басты платформасы. 2015 жылы құрылған бұл одақ Қазақстан, Ресей, Беларусь, Армения және Қырғызстанды қамтиды. ЕАЭО аясында мемлекеттер арасындағы тауар, қызмет, капитал және жұмыс күшінің еркін қозғалысы қамтамасыз етілген [4].

АЭО Қазақстанның экономикалық дамуында бірқатар артықшылықтар береді:

- Сауда көлемін арттыру: ЕАЭО мүшелері арасындағы сауда көлемі артып, жаңа нарықтарға шығуға мүмкіндік береді.

- Инвестиция тарту: Интеграция экономикалық тұрақтылықты арттырып, шетелдік инвестицияларды тартуға ықпал етеді.

- Бірлескен жобалар: Интеграциялық процестер арқылы елдер бірлескен жобаларды жүзеге асырып, бәсекеге қабілеттілікті арттыру мүмкіндігіне ие болады.

Дүниежүзілік сауда ұйымы (ДСҰ) және оның рөлі Қазақстан 2015 жылы Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) мүше болды. Бұл ұйым халықаралық сауданың негізгі ережелерін бекітіп, сауда қатынастарын реттейді. ДСҰ-ға мүше болу Қазақстанның халықаралық нарықтарға интеграциялануына, сауда тарифтерін төмендетуге және сыртқы экономикалық саясатты жетілдіруге мүмкіндік берді. ДСҰ-ға кіру арқылы Қазақстан мынадай мүмкіндіктер алды:

- Сауда кедергілерін төмендету: ДСҰ мүшесі бола отырып, Қазақстан халықаралық саудадағы тарифтер мен кедергілерді төмендету бойынша міндеттемелер алды, бұл экспорттық әлеуетті арттырады.

- Сауда дауларын шешу механизмі: ДСҰ аясында мемлекеттер арасындағы сауда дауларын шешудің тиімді механизмдері бар, бұл Қазақстанға халықаралық нарықта өз мүдделерін қорғауға мүмкіндік береді.

- Халықаралық стандарттарға бейімделу: ДСҰ стандарттарына сәйкес экономиканы дамыту, өнімдердің сапасын арттыру, сондай-ақ бәсекеге қабілеттілікті көтеру Қазақстанның халықаралық деңгейдегі саудадағы позициясын нығайтады.

Шетелдік инвестициялар Қазақстанның экономикалық дамуы үшін шетелдік инвестициялар үлкен рөл атқарады. Елдің табиғи ресурстары мен стратегиялық орналасуы шетелдік инвесторлар үшін тартымды факторлар болып табылады. Инвестицияларды тарту үшін мемлекет инвестициялық климатты жақсарту, салықтық жеңілдіктер, құқықтық қорғау, инфрақұрылымды дамыту сияқты шараларды қабылдауда.

Инвестициялық климатты жақсарту. Инвестициялық климатты жақсарту үшін Қазақстанда әртүрлі реформалар жүргізілуде. Салық кодексін жаңарту, мемлекеттік сатып алулар жүйесін реформалау, кәсіпкерлік қызметті қолдау шараларын енгізу – шетелдік инвестицияларды тарту үшін маңызды. Мысалы, “Бәйтерек” холдингі, “Kazakh Invest” ұлттық компаниялары шетелдік инвесторларға қолдау көрсетіп, инвестициялық жобаларды іске асыруға көмектеседі.

Инвестициялық жобалар Қазақстанда шетелдік инвестициялар арқылы жүзеге асырылатын бірнеше ірі жобалар бар. Мысалы, Каспий теңізіндегі мұнай-газ жобалары, энергетикалық сектордағы жаңартылатын энергия көздерін дамыту жобалары, агроөнеркәсіптік кешеннің заманауи технологияларды енгізу жобалары. Бұл жобалар елдің экономикалық өсімін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық Қазақстан халықаралық ұйымдармен ынтымақтастығын белсенді түрде дамытып келеді. БҰҰ, ДСҰ, Халықаралық валюта қоры, Дүниежүзілік банк және басқа да ұйымдармен серіктестік елдің экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады.

БҰҰ және оның бағдарламалары Қазақстан БҰҰ-ның тұрақты дамуы мақсаттарына қол жеткізуге, кедейлікпен күресуге, білім беру мен денсаулық сақтау салаларын дамытуға бағытталған бағдарламаларын іске асыруда. БҰҰ-ның Қазақстандағы даму бағдарламалары, әсіресе әлеуметтік және экологиялық мәселелер бойынша жобалар, елдің экономикалық және әлеуметтік дамуына ықпал етеді [5].

Халықаралық қаржы ұйымдары. Халықаралық қаржы ұйымдары, мысалы, Дүниежүзілік банк және Халықаралық валюта қоры, Қазақстанға экономикалық реформаларды жүзеге асыруда қаржылық және консультациялық көмек көрсетеді. Олар еліміздің экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету, бюджеттік саясатты жетілдіру, инфрақұрылымды дамыту бойынша жобаларды қаржыландыруда маңызды рөл атқарады.

Қазақстан экономикасының болашағы Қазақстан экономикасының болашағы бірқатар ішкі және сыртқы факторларға байланысты. Елдің экономикалық дамуын қамтамасыз ету үшін стратегиялық бағыттарды дұрыс таңдау, инновацияларды енгізу, халықаралық нарықта бәсекеге қабілеттілікті арттыру – маңызды мәселелер.

Технологиялық жаңғыру Қазақстан экономикасының болашағы технологиялық жаңғыруға байланысты. Заманауи технологияларды енгізу, цифрландыру, автоматтандыру мен роботизация процестері экономиканың тиімділігін арттырады. Ақпараттық технологиялар, жасанды интеллект, big data, интернет заттары (IoT) сынды инновациялық шешімдер экономиканы жаңа деңгейге көтереді.

Цифрлық экономика Цифрлық экономика – Қазақстанның экономикалық болашағының негізі. Цифрлық платформаларды дамыту, электрондық коммерцияны қолдау, IT-секторды дамыту, мемлекеттік қызметтерді цифрландыру – цифрлық экономиканың негізгі бағыттары. Бұл шаралар бизнестің тиімділігін арттырып, халықтың өмір сүру деңгейін жоғарылатуға ықпал етеді [6].

Экологиялық тұрақтылық. Экологиялық тұрақтылық – Қазақстанның болашағы үшін маңызды аспект. Табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану, экологиялық таза технологияларды енгізу, жаңартылатын энергия көздерін дамыту – экологиялық мәселелерді шешудің негізі.

Жаңартылатын энергия көздері. Қазақстанның энергетикалық стратегиясында жаңартылатын энергия көздерін дамытуға ерекше назар аударылуда. 2030 жылға дейін жаңартылатын энергия көздерінің үлесін 30%-ға жеткізу жоспарлануда. Бұл, әсіресе, экологиялық таза энергия өндірісін арттыру және энергия тиімділігін жоғарылату үшін маңызды.

Әлеуметтік саясат. Қазақстан экономикасының болашағы әлеуметтік саясатты жетілдірумен байланысты. Халықтың әл-ауқатын арттыру, кедейлікпен күрес, білім мен денсаулық сақтау салаларын дамыту – әлеуметтік тұрақтылықтың негізі.

Білім беру реформалары. Білім беру реформаларын іске асыру, кәсіби білім беру жүйесін жетілдіру, жастарды кәсіпкерлікке ынталандыру – елдің кадрлық әлеуетін арттырудың маңызды жолдары. Білім беру жүйесінде инновациялық әдістемелерді қолдану, оқу орындарын заманауи талаптарға сай жабдықтау – білікті мамандар даярлауға мүмкіндік береді.

Денсаулық сақтау. Денсаулық сақтау жүйесін дамыту, медициналық қызметтердің қолжетімділігін арттыру, халықтың денсаулығын сақтау – әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етудің негізі. Қазақстан денсаулық сақтау жүйесінде заманауи технологияларды енгізу арқылы медициналық қызмет көрсету сапасын арттыруға бағытталған.

Жалпы, қорыта келе Қазақстанның экономикалық дамуының болашағы көптеген факторларға байланысты, бірақ негізгі бағыттардың дұрыс таңдалуы, стратегиялық жоспарлардың тиімді жүзеге асырылуы елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға, халықтың әл-ауқатын арттыруға және экономиканың тұрақты өсімін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді [7]. Қазақстан халықаралық қоғамдастықта бәсекеге қабілетті ел ретінде танылу үшін ресурстық әлеуетін, адам капиталы мен инновацияларды тиімді пайдаланып, заманауи экономикалық талаптарға жауап беруге қабілетті болуы тиіс. Экономикалық даму – бұл тек экономиканың көрсеткіштерін ғана емес, сонымен қатар қоғамның әлеуметтік аспектілерін, экологиялық тұрақтылықты және мәдени-рухани құндылықтарды да қамтитын кешенді процесс. Қазақстан өз дамуында тұрақтылық пен жаңғырудың жолын таңдаса, келешегі жарқын болары сөзсіз.

Әдебиеттер тізімі

1. Назарбаев Н.Ә. - “Қазақстан жолы”. – Астана: “Атамұра” баспасы, 2006. – 55 б.
2. Әубәкіров Я.А., Жатқанбаев Е.Б., және т.б. – “Экономикалық теория негіздері”. – Алматы: “Экономика” баспасы, 2010. – 81 б.
3. Нурланова Н.К. – “Экономика Республики Казахстан: Проблемы и перспективы развития”. – Алматы: “Ғылым” баспасы, 2009. – 12 б.
4. Тұрсынғалиева Д.А., Сулейменова Г.Т. – “Қазақстанның халықаралық экономикалық қатынастары”. – Алматы: “Дәуір” баспасы, 2015. – 61 б.
5. Жатқанбаев Е.Б. – “Қазақстан экономикасын жаңғырту және оның тиімділігі”. – Алматы: “Экономика” баспасы, 2012. – 82 б.
6. Кенжеғали Сағадиев – “Қазақстан: Экономикалық реформалар және даму стратегиясы”. – Алматы: “Қазақ университеті” баспасы, 2011. - 26 б.
7. Досаев Е.Д. – “Мемлекеттік реттеу және Қазақстанның экономикалық дамуы”. – Алматы: “Экономика” баспасы, 2016. – 37 б.

ҒТАХА 06.73.02

А.Ж.Амангелді, Ж.К.Абдиразақова, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы,
zharasovna01@mail.ru, zanat6663@gmail.com

ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛАНДЫРЫЛУЫ: ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАСЫ

Цифрландыру – қазіргі заманғы экономиканың ажырамас бөлігі. Бұл процесс экономиканың барлық салаларына әсер етіп, жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндерді туындатады. Қазақстан үшін цифрлық экономикаға көшу – стратегиялық маңызды міндет. Бұл мақалада Қазақстанның қазіргі цифрлық экономикасы, оның дамыған елдермен салыстырмасы және цифрландырудың экономиканың түрлі салаларына әсері қарастырылады.

«Цифрлық» экономика мемлекеттік басқару жүйесін басқару үшін көптеген мүмкіндіктерді ұсынады. Қазіргі заманғы технологиялар адам факторын, оның сыбайлас жемқорлық пен қателіктерін азайтатын, салықтық және басқа да есептерді автоматтандырады, нақты жағдайды талдау негізінде шешім қабылдауды қамтамасыз ететін жоғарғы технологиялы цифрлық мемлекеттік басқару платформасын құруға мүмкіндік береді. Мемлекет азаматтық қоғамға өзінің жеке әлеуетін іске асыруға және өз өмірін басқаруға жаңа мүмкіндіктер беруі қажет. Осы мақсатқа жету үшін мемлекет мемлекеттік басқару жүйесін жаңғырту керек, электрондық үкіметтің қолайлығын қамтамасыз ету

қызметтерін дамыту және мемлекеттік органдармен қарым-қатынастарды жеңіл әрі қауіпсіз түрде қамтамасыз етуі қажет. [5]

Қазақстанда цифрлық экономикаға көшу 2017 жылы қабылданған "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасымен басталды. Бағдарлама аясында ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) дамыту, электронды қызметтерді енгізу, және цифрлық инфрақұрылымды нығайту жоспарланған [1].

Қазақстанның цифрлық экономикасының негізгі бағыттарына тоқталып кетсек.

- Электронды қызметтер. Мемлекеттік қызметтердің көп бөлігі электронды түрде көрсетілуде, бұл азаматтардың уақытын үнемдеуге мүмкіндік береді. Ақпараттық жүйелері мен байланыс арналарының біріктірілуі арқасында азаматтарға кез-келген уақытта, кез келген жерде қызмет алу мүмкіндігі беріледі. Бұл жаңа модель азаматтарға қызметті бір каналдан (мысалы, порталы, мобильді қосымша) бастауға, ал оны басқа арнада (мысалы халыққа қызмет көрсету орталығында) аяқтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар ақпараттық жүйелердің интеграциясы қағазбен жұмыс істеуді азайтып, процесстерді тиімдірек ұстауға бағытталған.

- Ақпараттық технологиялар. IT-сектордың дамуы, стартаптар мен инновациялық жобаларға қолдау көрсетілуі.

- Инфрақұрылым. Цифрлық инфрақұрылымды дамыту үшін Қазақстанда кең жолақты интернет желісі, деректер орталықтары, және ақпараттық жүйелердің интеграциясы жүзеге асырылуда. Бұл инфрақұрылым цифрлық қызметтер мен өнімдердің сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Дамыған елдермен салыстыру. Цифрландыру деңгейі бойынша Қазақстан дамыған елдермен салыстырғанда әлі де артта қалып отыр. Мысалы, Эстония мен Сингапур сияқты елдерде цифрлық қызметтер мен технологиялар кеңінен қолданылуда. Эстонияның IT саласы 3.68 жылы 2020 миллиард еуро айналымын тіркеді. Бұл сектор Эстонияның жалпы ЖІӨ-нің шамамен 7%-ын құрайды және жалпы жұмыс күшінің 5%-ға жуығын жұмыспен қамтамасыз етеді. Эстонияның Еуропадағы цифрлық трансформацияның алдыңғы қатарындағы ел. Сингапур цифрлық трансформацияны белсенді түрде жүзеге асырып, "Smart Nation" бағдарламасын іске асырды. Бұл бағдарлама аясында қала инфрақұрылымы, денсаулық сақтау, және білім беру салаларында цифрлық технологиялар қолданылуда. Қазақстанда да "Smart City" жобалары қолға алынып, қалалардың инфрақұрылымын модернизациялау жұмыстары жүргізілуде. [2, 3]

Цифрландырудың елімізге әсері. Цифрландыру экономиканың түрлі салаларына әртүрлі әсер етеді. Цифрлық технологиялар өндіріс процесін автоматтандыруға, тиімділікті арттыруға және өнім сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Қазақстанда өнеркәсіптік кәсіпорындарда Industry 4.0 концепциясы енгізілуде. Бұл кен орындарын орталықтан басқару және қашықтан бақылау, сондай-ақ ұңғымалар мен кәсіптік жабдықтардың жұмысын тиімді етуге мүмкіндік береді [4].

Қаржы секторы экономиканың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, оның жағдайы мен дамуы өзгерістердің жылдамдығына байланысты. 2024 жылғы 1 сәуірдегі жағдай бойынша банктердің онлайн-сервистерін белсенді пайдаланушылардың саны 23,3 миллионды құрайды. Екі жыл ішінде мобильді банкингтің белсенді пайдаланушылары санының өсуі 15,1%-ды құрады. Бұл динамика максималды деңгейде, яғни жоғары дәрежеде екенін мәлімдейді. Мысалға келтіретін болсақ ҚР-да Kaspi.kz, Halyk bank, Jusan bank. Төлем қызметтерін қолжетімді ету мақсатында банктік емес экожүйелер, мысалы электрондық ақша жүйелері мен мобильді операторлар енгізілуде. Алайда, қаржы секторының цифрландыруына кедергі келтіретін мәселелер де бар, атап айтқанда, мемлекеттік ақпараттық жүйелермен стандартталған электронды өзара әрекеттесу мен халықтың қаржылық сауаттылығының жеткіліксіздігі [6].

Цифрландыру білім беру саласында да маңызды рөл атқарады. Онлайн курстар мен платформалар білім алудың жаңа тәсілдерін ұсынады. Бұл жастардың біліктілігін арттыруға ықпал етеді. Оқыту процесін жекелендіруге мүмкіндік береді. Студенттердің қажеттіліктері мен деңгейлеріне сәйкес курстарды таңдау, оқу материалдарын индивидуализациялау білім беру сапасын арттырады.

Көлік және логистика. Сапалы көліктік-логистикалық инфрақұрылым экономиканың дамуына үлкен әсер етеді, себебі ол аумақтарды үйлестіруге және тауарларды тиімді жеткізу шығындарын азайтуға көмектеседі. Қазақстанда темір жол желісі жақсы дамыған, бірақ автокөлік жолдары мен арзан әуе тасымалы жеткіліксіз. Қазақстанда көлік және логистиканы цифрландыру мақсатында «Зияткерлік көлік жүйесі» жобасы жүзеге асырылуда. Бұл жоба автомобиль жолдары, көлік құралдары, ақылы жолдардағы қозғалыс, қалааралық автобустардағы жолаушылар, сондай-ақ рәсімделген билеттер туралы мәліметтерді жинап, өңдеуді қамтиды. Бұл жүйенің құрамдас бөліктерінің бірі - ақы алу жүйесі,

сондай-ақ жол қозғалысының қатысушыларына жолдағы жағдай туралы ақпарат жинап, ұсынатын жүйе болып табылады [1].

Елде бірыңғай ұлттық денсаулықты сақтау жүйесі бар. Денсаулық сақтауды цифрландыру саласын ақпараттандыруды, өзара әрекеттесу платформасын енгізуді және мобильді денсаулық сақтау қызметтерін дамытуды қамтиды. Бұл сондай-ақ қолданушылардың оқу процесін, диагностика мен емдеу жоспарларын басқаруда жасанды интеллект және заманауи технологияларды қолдануды көздейді. Денсаулық сақтау саласын біріктіру платформасы медициналық жүйелердің бір-бірімен және сыртқы жүйелермен тиімді байланысын қамтамасыз етеді. Сонымен қатар коммерциялық компаниялардың әзірлеген мобильді қосымшаларын және әрбір азамат үшін электрондық денсаулық паспортын енгізу арқылы түпкі пайдаланушыларға арналған қосымшалар экожүйесін құруды қарастырады. Жиналған деректер медициналық статистика, аналитика технологияларын пайдаланып, шешім қабылдауға қызмет етеді. Бұл қағазсыз денсаулық сақтауға көшуге, ұсынылатын көмектің тиімділігін арттыруға және медициналық ұйымдар арқылы қызметтерді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

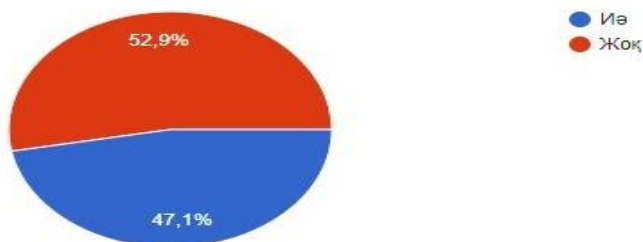
Қазақстанның цифрлық экономикасына көшу барысында бірнеше қиындықтар туындауда:

- Инфрақұрылым: Кейбір аймақтарда интернет жылдамдығы мен қолжетімділігі төмен.
- Кадрлар: Цифрлық сауаттылықты арттыру үшін мамандар даярлау қажет.
- Киберқауіпсіздік: Цифрлық жүйелердің қауіпсіздігіне назар аудару қажет.

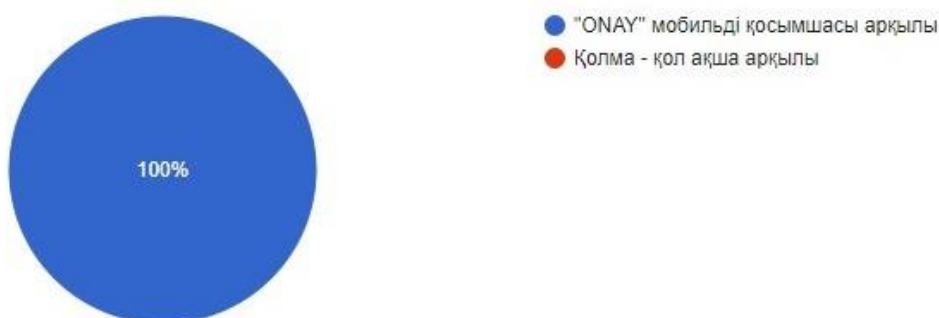
Алайда, бұл қиындықтарды жеңу арқылы Қазақстан цифрлық экономикада үлкен жетістіктерге жете алады.

Осыған байланысты әртүрлі жастағы еліміздің тұрғындары арасында сауалнама алдық. Сауалнама сұрақтары бойынша төмендегідей жауаптар алдық. Сауалнама нәтижесі бойынша соңғы жылдардағы экономика салаларының цифрландырылуы, оның ішінде ONAY, DAMUMED платформалары сауалнамаға қатысқан Қазақстандықтар үшін оңтайлы болғанын көре аламыз. Бірақ, сауалнамаға қатысқан адамдардың көп бөлігі жастар екенін де айта кеткен жөн.

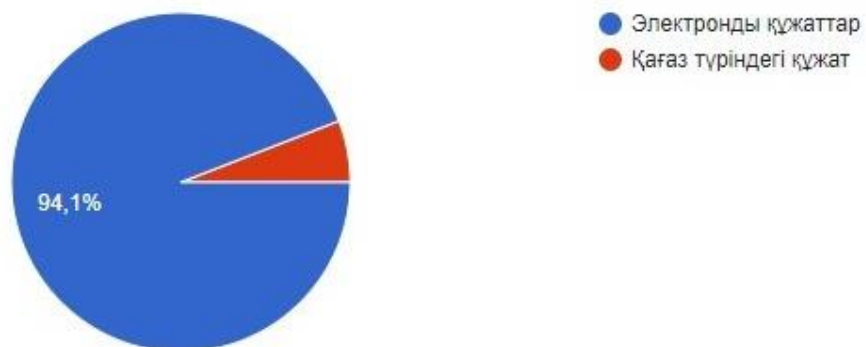
1. Сіз дәрігерге жазылу үшін "DAMUMED" қосымшасын қолданасыз ба?



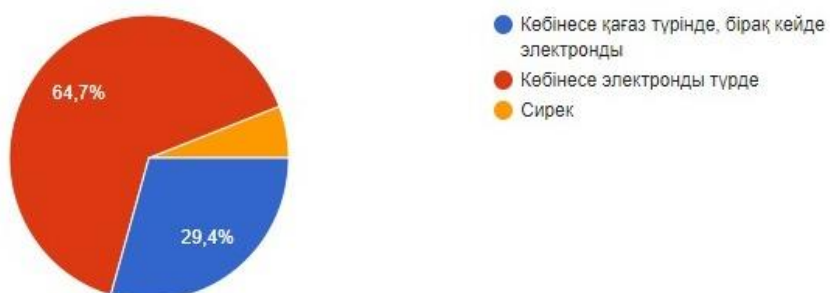
2. Сізге автобустарда жол ақысын қалай төлеген ыңғайлырақ?



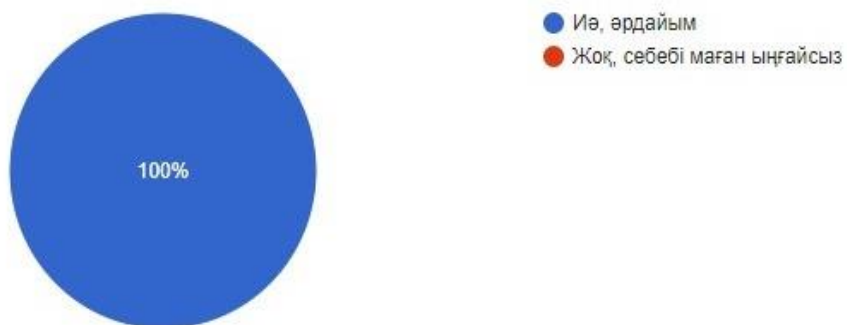
3. Сізге құжаттардың қандай түрде болғаны ыңғайлырақ?



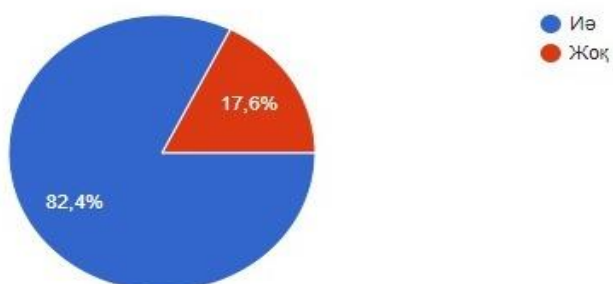
4. Сіз электронды түрдегі құжаттарды қаншалықты жиі қолданасыз? (электронды төл құжат, жүргізуші куәлігі және т.б.)



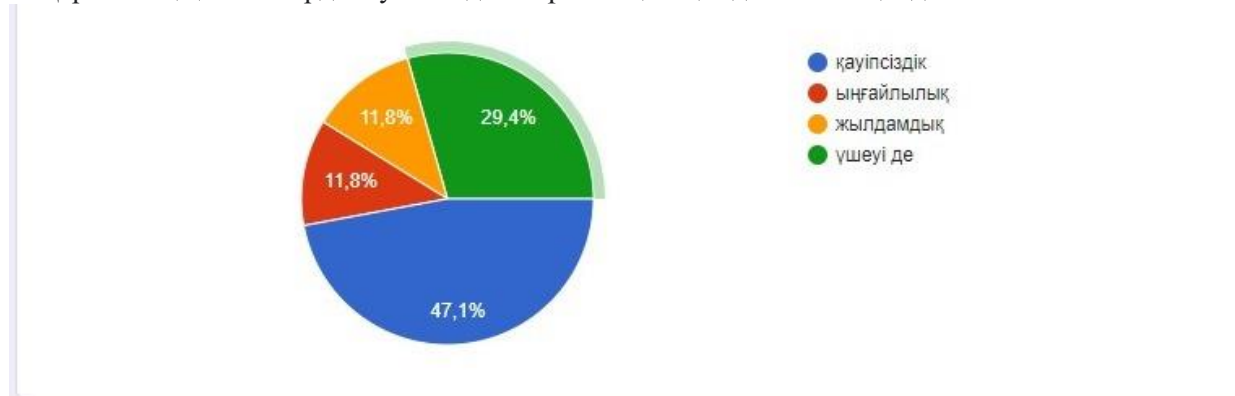
5. Сіз төлемдерді электронды түрде жасайсыз ба?



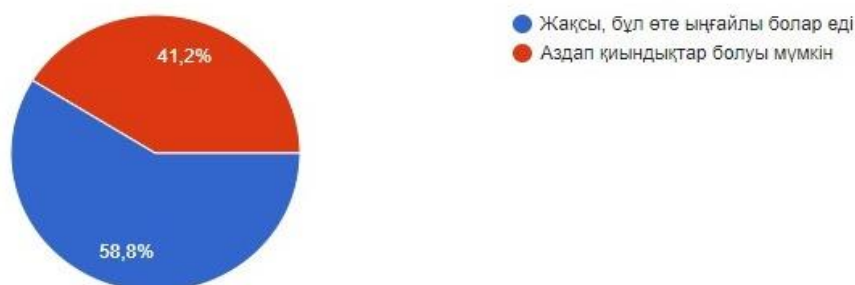
6. Сіз онлайн білім беру курстарына қатысасыз/ қатысқансыз ба?



7. Қаржылық қызметтерді алу кезінде сіз үшін ең маңызды аспект қандай?



8. Болашақта экономика салалары толығымен цифрландырылса сіздің көзқарасыңыз?



Қазақстанның цифрлық экономикаға көшуі – бұл тек технологияларды енгізу ғана емес, сонымен қатар экономиканы жаңғырту және дамыған елдермен бәсекелестікке қабілеттілікті арттыру процесі. Цифрландырудың тиімділігі тек мемлекеттік саясаттың дұрыс бағытталуымен ғана емес, сонымен қатар қоғамның барлық деңгейінде цифрлық сауаттылықтың жоғары болуымен байланысты. Қазақстанның цифрлық экономикасының дамуы – еліміздің болашағы үшін маңызды қадам болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы - Қазақстан Республикасының ресми құжаты. <https://primeminister.kz/news/reviews/2019-zhyly-cifrlyk-k-azak-stan-memlekettik-bag-darlamasy-iske-asyru-ayasynda-8-myn-zhu-mys-orny-k-u-ryldy>
2. Эстонияның цифрлық трансформациясы туралы зерттеулер - <https://www.ruskinfex.com/kk/country-highlights/exploring-estonias-it-industry/>
3. Сингапурдың "Smart Nation" бағдарламасы - <https://ult.kz/index.php/post/smart-city-akyldy-kalalar-adam-omirine-kalay-aser-etedi>
4. Деректер мен статистика - <https://primeminister.kz/news/reviews/kazakstanda-industriya-40-engizu-nemese-akyldy-zauyttar-karantin-men-alemdik-pandemiya-kezeninde-oz-zhumystaryn-kalay-atkardy-1485118>
5. «Сандық экономиканың негіздері» атты М.Ш.Алиновтың кітабы. <https://library.atu.kz/files/86255.pdf>
6. Банктердің онлайн-сервистері жайлы мәлімет- <https://ranking.kz/kz/renking/banking-and-finance-rankings-kz/mobildi-banking-en-zhogary-korsetkishterge-zhakyndap-keledi-elde-kr-edb-onlayn-servisterinin-23-millionnan-astam-paydalanushysy-bar.html>

А. Амангелді, А. Тағай, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
amangeldiaida011@gmail.com, a.tagay@internet.ru

ПЕДАГОГИКАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТЕГІ БІЛІМ БЕРУ САПАСЫН БАСҚАРУ

Мақалада педагогикалық менеджментте білім беру сапасын басқарудың өзектілігі, әдістері және нәтижелері жан-жақты қарастырылады. Білім беру сапасы – қазіргі білім жүйесінің негізгі компоненті болып табылады, және оның деңгейін арттыру педагогикалық менеджменттің маңызды міндеттерінің бірі. Зерттеу барысында педагогикалық менеджменттің білім беру сапасын арттырудағы рөлі айқындалады, ол білім беру процесінің тиімділігін қамтамасыз ету үшін жаңа әдістер мен технологияларды енгізу қажеттілігін көрсетеді. Білім беру сапасын басқару үшін түрлі әдістер мен құралдарды қолдану маңызды. Зерттеулердің нәтижелері көрсеткендей, инновациялық әдістер мен заманауи технологияларды енгізу білім беру процесін жетілдіруге және оның сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Мысалы, электронды оқыту платформалары, интерактивті оқу материалдары, және студенттермен жұмыстың жаңа тәсілдері оқу сапасын жақсартуға көмектеседі. Сонымен қатар, зерттеу білім беру ұйымдарында сапаны қамтамасыз ету үшін қолданылатын тиімді стратегияларды анықтайды. Мысалы, оқытушылардың кәсіби дамуын қолдау, білім беру бағдарламаларын жетілдіру, және оқу-әдістемелік қамтамасыз ету жүйесін жаңарту сияқты іс-шаралар білім беру сапасын арттыруға зор ықпал етеді. Бұл мақала білім беру саласындағы мамандар мен зерттеушілер үшін аса маңызды ресурс болып табылады, өйткені ол педагогикалық менеджменттің тиімділігін арттыруға бағытталған нақты ұсыныстар мен стратегияларды ұсынады. Білім беру сапасын басқарудың жаңа тәсілдерін енгізу арқылы білім беру ұйымдарының дамуына және студенттердің оқу нәтижелерін жақсартуға септігін тигізеді. [1]

Қазіргі білім беру жүйесінде білім сапасы мен тиімділігі қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды негізі болып табылады. Білім беру сапасын арттыру – білім беру ұйымдарының басты стратегиялық бағыттарының бірі, өйткені сапалы білім жастардың болашағын қалыптастыруда және елдің дамуына ықпал етеді. Педагогикалық менеджмент білім беру сапасын басқарудың заманауи тәсілдері мен құралдарын ұсынады, бұл білім беру процесінің тиімділігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Білім беру сапасын басқару білім беру мекемелерінің тиімділігін арттыру, білім беру процесін ұйымдастыру, сондай-ақ оқушылардың оқу мотивациясын жоғарылату бойынша маңызды міндеттерді шешуге көмектеседі. Зерттеулер көрсеткендей, педагогикалық менеджмент білім беру жүйесінің ұйымдастырылуын және құрылымын жетілдіруге, оқу нәтижелерін жоғарылатуға, сондай-ақ оқушылардың білім алуға деген қызығушылығын арттыруға әсер етеді. Педагогикалық менеджменттің тиімділігі білім беру мекемелеріндегі менеджмент жүйелері мен процестерін жетілдіруге, инновациялық технологияларды енгізу арқылы сапалы білім беру мақсатында жүзеге асырылатын шараларға тікелей байланысты. Инновациялық технологиялардың білім беру жүйесіне интеграциясы білім беру сапасын арттыруда ерекше маңызға ие. Заманауи оқу құралдары мен әдістерінің енгізілуі оқу процесін тиімдірек етуге, оқушылардың шығармашылық қабілеттерін дамытуға, және оқудың интерактивтілігін арттыруға мүмкіндік береді. Осының нәтижесінде білім беру ұйымдары оқушылардың білім алуында жоғары нәтижелерге қол жеткізе алады.

Педагогикалық менеджменттегі білім беру сапасын басқару мәселесі ғылыми тұрғыдан зерттеліп, жаңа тәсілдер мен шешімдерді ұсыну арқылы қоғамның білім беру қажеттіліктерін қанағаттандыруға септігін тигізеді. Бұл бағыттағы зерттеулер мен инновациялар білім беру жүйесінің сапасын арттыруда шешуші рөл атқарады, нәтижесінде заманауи қоғамның талаптарына сай келетін білікті мамандарды даярлауға мүмкіндік береді. Білім беру сапасын басқарудың жаңа тәсілдері мен әдістерін енгізу білім беру ұйымдарының дамуында және студенттердің оқу жетістіктерінде оң өзгерістерге әкеледі.

Мақаланың мақсаты – педагогикалық менеджменттегі білім беру сапасын басқарудың негізгі тәсілдерін зерттеу және осы тәсілдердің тиімділігін талдау. Білім беру мекемелеріндегі басқару процестерінің білім сапасына әсерін бағалау, сондай-ақ сапаны арттыруға бағытталған тиімді басқару стратегияларын әзірлеу маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Білім беру сапасын басқару үшін қажетті тәсілдер мен стратегияларды анықтау, сонымен қатар оларға қатысты әртүрлі пікірлер мен көзқарастарды қарастыру зерттеудің негізгі бағыттары болып табылады. Зерттеудің бұл аспектілері

білім беру ұйымдарының басқару жүйелерін жетілдіруге, жаңа инновациялық шешімдерді енгізуге, мұғалімдердің кәсіби даму деңгейін жоғарылатуға мүмкіндік береді. Зерттеудің нәтижелері білім беру жүйесіндегі педагогикалық менеджментті дамытуға, білім беру мекемелерінің тиімділігін арттыруға, сондай-ақ студенттердің оқу мотивациясы мен сапасын қамтамасыз етуге бағытталған нақты ұсыныстарды қамтиды. Осылайша, мақала білім беру саласындағы зерттеушілер мен практиктер үшін пайдалы және маңызды ақпараттарды ұсынады. [2]

Зерттеу барысында аналитикалық, салыстырмалы талдау, бақылау және сауалнама әдістері қолданылды. Зерттеуде Қазақстан мен халықаралық білім беру мекемелеріндегі басқару тәжірибелері қарастырылды. Зерттеуге қатысқан білім беру мекемелері білім беру сапасын басқарудың тиімді тәсілдерін әзірлеу және енгізу бойынша тәжірибелік тәжірибелерімен бөлісті. Педагогикалық менеджментте білім беру сапасын басқару тиімділігін бағалау үшін білім беру ұйымдарының ақпараттық базасы, сондай-ақ мемлекеттік білім беру стандарттары мен нормативтік құжаттары пайдаланылды. Зерттеу нәтижелері Қазақстандағы білім беру сапасын арттыруға бағытталған инновациялық шешімдер мен тәсілдерді анықтауға мүмкіндік берді. Зерттеу барысында алынған мәліметтер білім беру мекемелеріндегі басқару құрылымдарын талдауға және оларды жетілдіру жолдарын анықтауға мүмкіндік берді. Зерттеудің нәтижелері білім беру сапасын басқаруда инновациялық тәсілдерді тиімді қолдану үшін қажетті тәжірибелік ұсыныстарды қамтиды. Зерттеудің бұл кезеңі білім беру сапасын арттыруға бағытталған шешімдерді әзірлеу үшін негіз болатын бағалау механизмі мен аналитикалық құралдарды ұсынады.

Зерттеу нәтижесінде педагогикалық менеджменттегі білім беру сапасын басқарудың негізгі аспектілері анықталды. Бұл аспектілер білім беру мекемелерінде сапаны қамтамасыз етуге бағытталған жоспарлау мен ұйымдастыру, бақылау және мониторинг, инновациялық технологияларды енгізу, кадрларды басқару, және материалдық-техникалық базаны басқару секілді маңызды процестерді қамтиды.

Оқу процесін тиімді жоспарлау білім беру сапасын басқарудың маңызды құрамдас бөлігі ретінде ерекше рөл атқарады. Жоспарлау кезеңінде білім беру мақсаттары нақты айқындалып, оқу бағдарламаларының мазмұны мен құрылымы нақтыланады. Бұл кезеңде білім беру мекемесінің алға қойған мақсаттары мен міндеттері анықталып, соларға сай оқу үрдісінің қалай ұйымдастырылатыны белгіленеді. Сонымен қатар, жоспарлау білім беру сапасын басқарудың негізі болып табылады, себебі ол оқыту мен тәрбиелеу процестерінің жалпы стратегиялық бағытын айқындайды. [2]

Білім беру сапасын басқарудың маңызды элементі – сапаны бақылау және мониторинг жүйесі. Білім беру процесінің барлық кезеңдерінде сапаны бақылау оқыту нәтижелерін тұрақты түрде жақсартуға мүмкіндік береді. Мониторингтің көмегімен оқу бағдарламаларының тиімділігі мен нәтижелілігіне баға беріледі, сол арқылы білім беру процесіне қажетті түзетулер енгізіледі. Бұл бақылау және бағалау жүйесі оқу нәтижелерін үздіксіз жақсартып, білім сапасын тұрақты деңгейде ұстап тұруға ықпал етеді. Бақылау кезеңі оқу орындарының жұмысының нәтижелерін талдауға және оларды одан әрі дамыту үшін түзету енгізуге көмектеседі. Сонымен қатар, білім беру сапасын арттыруда инновациялық технологияларды пайдалану ерекше маңызды рөл атқарады. Инновацияларды енгізу басқару жүйесін икемді етіп, оқу процесін заманауи әдістермен және құралдармен байытады. Мысалы, ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) қолдану білім беру сапасын жақсартуда тиімді құрал ретінде кеңінен танылды. АКТ-ны пайдалану оқу процесін жетілдіруге және оны қызықты әрі нәтижелі етуге мүмкіндік береді. Заманауи цифрлық платформалар мен интерактивті құралдарды қолдану арқылы оқушылардың білім алуға деген қызығушылығы артып, оқыту сапасы жақсарады.

Кадрлық әлеуетті дамыту да білім беру сапасын басқарудың маңызды аспектілерінің бірі болып табылады. Білікті кадрлар білім беру мекемесінің басқару жүйесінің тұрақтылығы мен тиімділігін қамтамасыз етеді. Сондықтан, кадрлардың кәсіби деңгейін арттыру және олардың кәсіби өсуін қолдау білім беру мекемелерінің дамуында шешуші рөл атқарады. Мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлердің үздіксіз кәсіби дамуы білім беру сапасын арттыруға ықпал етеді, бұл өз кезегінде оқушылардың оқу нәтижелерін жақсартуға әсер етеді. [3]

Зерттеу нәтижелерін талдау барысында педагогикалық менеджменттің білім беру сапасын басқарудағы тиімділігі айқындалды. Білім беру мекемелерінде сапаны қамтамасыз ету үшін жоспарлау, бақылау, инновацияларды енгізу және кадрлық әлеуетті дамыту процестері маңызды рөл атқарады. Бұл элементтер білім беру жүйесінің сапасын арттыруға, оқушылардың оқу жетістіктерін жоғарылатуға және оқыту процесін тиімді ұйымдастыруға бағытталған.

Педагогикалық менеджменттегі инновациялар, әсіресе цифрлық технологиялар мен ақпараттық-коммуникациялық құралдардың енгізілуі, білім беру процесін жаңашылдықпен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Мысалы, онлайн оқыту платформалары, интерактивті оқу материалдары және мобильді қосымшалар оқу барысын тиімдірек етуде маңызды рөл атқарады. Осындай технологиялардың арқасында білім беру процесі тиімдірек, әрі оқушылар үшін қызықтырақ болып, білім алу мотивациясын арттырады. Білім беру сапасын басқаруда кадрлық құрамның кәсіби даму деңгейі де ерекше маңызды. Білікті мамандардың болуы оқу орындарындағы басқару жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Оқытушылар мен әкімшілік қызметкерлердің біліктілігін арттыру, кәсіби дамыту бағдарламаларын енгізу, және үздіксіз білім алу мәдениетін қалыптастыру білім беру ұйымдарының сапасын көтеруде тиімді болып табылады. Мұндай шаралар педагогикалық кадрлардың кәсіби дамуына ықпал етіп, білім беру сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Зерттеу барысында алынған мәліметтер педагогикалық менеджментте білім беру сапасын басқару жүйесін дамытуда маңызды рөл атқаратынын көрсетті. Білім беру сапасын басқару жүйесі оқушылардың оқу мотивациясын арттыруға, оқу нәтижелерін жақсартуға, және педагогикалық кадрлардың кәсіби дамуын қамтамасыз етуге бағытталған тиімді стратегияларды әзірлеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, зерттеу барысында анықталған инновациялық тәсілдер мен шешімдер білім беру сапасын басқарудың жаңа деңгейіне көтеруге ықпал етеді. Мысалы, педагогикалық менеджменттің жаңа әдістері мен стратегиялары білім беру мекемелерінің жұмысын жаңғыртуға, сондай-ақ, білім беру сапасын арттырудың тиімділігін қамтамасыз етуге септігін тигізеді. Осылайша, педагогикалық менеджмент білім беру жүйесінің сапасын басқарудағы басты құрал болып табылады, және оның тиімділігін арттыру білім беру мекемелерінің, оқушылардың және қоғамның дамуында маңызды рөл атқарады. [3]

Қорытындылай келе педагогикалық менеджмент білім беру сапасын басқаруда шешуші рөл атқарады. Бұл зерттеу барысында анықталғандай, оқу орындарындағы басқару процестерін жетілдіру арқылы білім беру сапасын едәуір жақсартуға болады. Білім беру сапасын арттырудың тиімді құралдары ретінде жоспарлау, бақылау, инновациялық әдістерді қолдану және кадрлық әлеуетті дамыту ерекше маңызға ие. Педагогикалық менеджменттің жүйелі және стратегиялық тәсілдері білім беру мекемелерінің тұрақты дамуын қамтамасыз етеді. Болашақта білім беру сапасын басқаруда инновацияларды енгізу және озық басқару әдістерін қолдану басты міндеттердің бірі болмақ. Сонымен қатар, білім беру мекемелеріндегі басқару жүйелерін жетілдіру арқылы қоғамның сұраныстарына жауап беретін сапалы білім беруді қамтамасыз етуге болады.

Әдебиеттер тізімі

1. Исламова А.Қ. Педагогикалық менеджмент: теориясы және тәжірибесі. – Алматы: «Мектеп», 2015. <https://wku.edu.kz/images/usm/psixolog/pedmen1.pdf>
2. Құлжанова Ә.С. Білім беру сапасын басқару: әдістемелік нұсқаулық. – Астана: «Ғылым», 2018. https://ust.kz/word/bilim_beru_sapasyn_basqary_jane_onyng_problemalary_men_perspektivalary-160284.html
3. Белкин А.А. Менеджмент в образовании: проблемы и перспективы. // Педагогика. – 2020. – №5. – Б. 45-56. <http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/6410/1/konf000300.pdf>

ҒТАХА 06.52.13

М.Аманжол, Д.Ә.Бодан
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
marzhan.amanzhol.04@mail.ru

МЕКТЕП МҰҒАЛІМДЕРІ ҮШІН ПЕДАГОГИКАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ МАҢЫЗЫ

Мектеп мұғалімдерінің жоғары кәсіби құзыреттілігін ғана емес, сонымен қатар әр түрлі қызмет түрлеріне белсенді және шығармашылықпен араласу қабілетін қалыптастыруды көздейтін кәсіптік оқытуға қойылатын жаңа талаптар қазіргі жағдайда кәсіби білім беру процесіне қалыптасқан көзқараспен қайшы келеді. Білім беру қызметінің репродуктивті нысандары мен түрлерінің басым болуымен, оқушылардың дербестігі мен шығармашылық белсенділігінің жеткіліксіздігімен туындауда. Осыған байланысты мектеп мұғалімдерінің педагогикалық іс-әрекетінің құрылымын

жаңғырту мәселесі туындайды, ол білім беру саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі қағидаттары: ізгілендіру, демократияландыру, интеграциялық, сабақтастық және көп деңгейлілік, интенсификациялау қағидаларына сәйкес келуі тиіс.

«Мектеп мұғалімдерін педагогикалық басқаруды модельдеудің теориялық негіздері» атты бірінші тарауда бастауыш кәсіптік білім беруді дамытудың қазіргі тенденциялары қарастырылады. Ғылым мен тәжірибенің жетістіктерін зерттеу кәсіптік бастауыш білім беру жүйесінің негізгі мәселелерін және инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің кәсіби-педагогикалық қызметіне қойылатын жаңа талаптарды анықтауға мүмкіндік берді. Тарихи әдебиеттер мен құқықтық құжаттамаларды талдау негізінде, оқушылар толығымен бағынышты және барлық жағынан тәуелді болатын ең көне нысаны - шәкірттік кәсіптік оқыту процесінде басқару қызметінің әлеуметтік маңызының қалыптасуы мен дамуының үдерісін қазіргі субъектілік деңгейге жеткізген педагогикалық менеджмент және бірлескен басқару жүйесіндегі пәндік қатынастар анықталды.

Қазақстанда білім берудің пайда болуы мен дамуы кезеңінде жарияланған заңнамалық құжаттар (жарғылар, жарлықтар және негізгі ережелер) басқару педагогикалық ұжымның кәсіби қызметінің тарихи қалыптасқан және ажырамас түрі болып табылатынын айқындауға деген қорытындыны тұжырымдауға мүмкіндік берді. Мұғалімнің педагогикалық менеджменті дамуының қазіргі кезеңі мыналарды қамтамасыз етеді: қажеттіліктерді (білім берудегі, еңбек нарығындағы болжамдарды ескере отырып) және даму мүмкіндіктерін талдау; уақытылы шешім қабылдау; инновациялық қызметтің орындалу барысын бақылау [1].

Білім беру жүйесінде әдістемелік әзірлемелердің елеулі жиынтығы жинақталғаны анықталды. Кәсіби-педагогикалық қызметтің әртүрлі мәселелері оны жетілдіруге бағыт-бағдар беретін және мұғалімдерді басқарудың педагогикалық жүйесінің моделін ғылыми негіздеу үшін барлық қолда бар әлеуетті пайдалануды қамтамасыз ететін инженерлік-педагогикалық қызметкерлер болып табылады.

Осыны ескере отырып, тиімді кәсіптік-педагогикалық қызметті жүзеге асырудың жаңа тәсілдерін қолдану қажет. Оқытуды оқушылар мен студенттердің бірлескен өзара тәуелді іс-әрекеті ретінде қарастырсақ, онда олардың өзара әрекеті белгілі бір ұйымды болжайды және басқару формасын алады.

Педагогикалық менеджмент кәсіптік оқыту процесін ғана емес, сонымен қатар студенттің тұлғасын қалыптастыруды басқаруға мүмкіндік береді. Оны анықтау мақсатында басқарушылық және педагогикалық іс-әрекетті біріктіруден тұратын зерттеу пәнінің күрделілігін ескере отырып, оның мәні, «әкімшілік қызмет», «менеджмент», «педагогикалық менеджмент» ұғымдары нақтыланып, инженерлік-педагогикалық қызметтің мақсатты қызметі ретінде айқындалатын «мектеп мұғалімінің педагогикалық менеджменті» ұғымы негізделді. Оқу процесін басқарудың тиімді жүйесін ұйымдастыру және құру және кәсіби маманның кәсіби даярлығы мен тұлғасын дамытудағы маңызды бағыт болып саналады.

Мектеп мұғалімдері үшін педагогикалық менеджмент жүйесінің мәні анықталды, ол білім беру және аналитикалық-конструктивті процестердің бірлігінде жатыр. Ұстаздардың педагогикалық қызметінің әрбір компоненті маңызды. Осылайша, педагогикалық менеджмент педагогикалық іс-әрекеттің құрылымдық тұтастығын және қызмет етудің тиімді нәтижелеріне қол жеткізуді қамтамасыз етеді.

Педагогикалық менеджмент адам тәжірибесінің жалпы құбылысы ретінде белсенділіктің барлық белгілеріне ие және сонымен бірге оқу-өндірістік үдеріс жағдайында оны жүзеге асырудың нақты шындығымен анықталатын ерекшеліктер.

Педагогикалық және басқарушылық қызметті салыстырмалы талдау ретінде мұғалімдердің педагогикалық іс-әрекетінің шекарасын айтарлықтай кеңейтуден тұратын педагогикалық басқару жүйесінің ерекше ерекшеліктерін анықтауға мүмкіндік берді; мақсаттардың бірлігі және мұғалім мен студенттердің өзара әрекетін ұйымдастыру; оқушыларға білім беру процесін ұйымдастыру заңдылықтарының, принциптерінің, формаларының, әдістерінің, құралдары мен технологияларының өзіндік ерекшелігі, басқарылатын және басқарылатын ішкі жүйелердің субъектісі ретінде мұғалімнің екіжақтылығы қарастырылады.

Осылайша, қызмет етудің әртүрлі деңгейлерінде педагогикалық менеджменттің теориясы мен тәжірибесін зерттеу және инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің басқарушылық және кәсіби-педагогикалық іс-әрекетінің мақсатты бірлігінде көрінетін интегративті құбылыс ретінде анықталуы маңызды мәнге ие болды [2].

«Педагогикалық қызмет жағдайындағы педагогикалық басқаруды жүйелік модельдеу» тұжырымдамасы мектеп мұғалімдерінің педагогикалық менеджмент жүйесін модельдеудің

әдістемелік тәсілдерін анықтайды, құрылымы мен мазмұнын, педагогикалық менеджменттің процессуалдық құрамдас бөліктері мен функцияларының ерекшеліктерін ұсынады. Педагогикалық басқару жүйесін модельдеу әмбебаптандыру, инновациялық ойлау, жағдаяттық, іс-әрекеттің әртүрлілігі, кешенді және жүйелік көзқарас, талдау мен синтездің бірлігі, тұлғаны әлеуметтендіру мен кәсібилендірудің бірлігі, кәсіпті меңгерудегі педагогикалық және өндірістік процестердің тұтастығын қамтамасыз етеді.

Мектеп мұғалімдеріне арналған педагогикалық менеджмент моделін құру келесі кезеңдерден тұрады:

- жүйені бөлу, яғни инженерлік-педагогикалық ұжымның педагогикалық іс-әрекетінің жалпы үлгісінде педагогикалық менеджменттің шекарасын және қоршаған ортамен байланысын анықтау;
- педагогикалық басқару моделінің құрылымын анықтау, оны құрылымдық элементтерге бөлу және олардың арасындағы байланыстарды орнату;
- модельдің кіріс және шығыс әсерлерін сипаттайтын айнымалылардың жиыны мен мағыналы мағынасын анықтау.

Интегралды педагогикалық жүйесіндегі педагогикалық менеджменттің орны мен рөлі келесі факторлармен қатаң түрде анықталады:

- инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің басқарушылық және кәсіптік-педагогикалық қызметіне жүйелік-белсенділік көзқарасының ережелері;
- төрт деңгейлі басқару (стратегиялық, тактикалық, оперативті, өзін-өзі басқару);
- оқу-танымдық іс-әрекетті басқаруға бағытталған оқыту іс-әрекетінің бағытын өзгерту;
- педагогикалық іс-әрекеттің мазмұны мен функцияларын өзгерту;
- инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің орны мен рөлін өзгерту
- кәсіптік лицейді басқару жүйесі;
- нақты нәтижелерді бақылаудың қажетті деңгейін қамтамасыз ететін «кері байланыс» принципіне негізделген педагогикалық процесті ұйымдастыру;
- жүйелі, көп факторлы, болжамды басқару моделі.

Имитациялық объектінің жұмыс істеуін анықтайтын сыртқы факторлар ретінде мыналар анықталды: өндірістің және жалпы қоғамның даму мүмкіндіктерін анықтайтын әлеуметтік-экономикалық жағдайлар; жұмысшыларға еңбек нарығының талаптары; кәсіпқойлық деңгейіне және кәсіби құнды тұлға қасиеттеріне өндірістік талаптар; бастауыш және орта кәсіптік білім беру жүйесінің даму тенденциялары. Анықталған факторлардың бар екендігі дәлелденді.

Педагогикалық басқару жүйесін ғылыми негіздеу үшін оның барлық негізгі компоненттеріне құрылымдық-функционалдық талдау жасалды:

- педагогикалық менеджменттің мақсаттары, оның негізі іс-әрекеттің тиімділігін арттыру мотивтері (материалдық, кәсіптік, әлеуметтік, рухани);
- педагогикалық менеджмент субъектілері – инженерлік-педагогикалық кадрлар, оқушылар, ақпараттар;
- педагогикалық менеджменттің мазмұны - инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің ғылыми негізделген, ұтымды ұйымдастырылған және оңтайлы жабдықталған қызметі, әдістердің (әдістердің), операциялардың қатаң белгіленген реттілігімен сипатталады, бұл жағдайда тұрақты жоспарланған нәтиже алуға мүмкіндік береді [3].

Педагогикалық менеджмент мазмұнында екі компонент анықталды. Олар ең аз күш, яғни ақша және уақыт шығыны. Бұған байланысты педагогикалық және басқарушылық іс-әрекеттердің кәсіби біртұтас жүйесінде интеграциялану процесі ұйымдастырылады.

1. Функционалдық-қызметтік құрамдас бөлігі кәсіптік-педагогикалық іс-әрекетінің мазмұнын ашады және оның арқасында процестердің, яғни әрекеттердің, операциялардың жиынтығы сипатталады оқушылардың тұлғасында өзгерістер орын алады. Бұл процесс мақсаттан нәтижеге өтуден тұрады және нақты сипаттайды. Оқыту, тәрбиелеу және кәсіптік оқыту процестерінің стратегияларын әзірлеу, тұжырымдамалау кезінде мұғалім жүзеге асыратын процедуралар ерекше маңызға ие болады. Негізгі процедуралар: диагностика, болжау, мақсат қою, жобалау, ұйымдастыру, педагогикалық қарым-қатынас. Функционалдық құрылымында белсенділік компонентінде белсенділіктің танымдық және психикалық түрлері басым болады.

2. Операциялық-технологиялық компонент педагогикалық менеджменттің басқару құрамдас бөлігінің мазмұнын білдіреді және нақты сабақтарды ұйымдастырумен, жеке жағдайларды құрумен және шешумен, сондай-ақ педагогикалық басқарудың практикалық кезеңін сипаттайды. Бұл құрамдас

бөліктің процедураларына - мақсат қою, оқушыларды қойылған мақсатқа жетуге ынталандыру, бірлескен іс-әрекетті жоспарлау, оқу-танымдық іс-әрекетті ұйымдастыру және бағыттау, бірлескен іс-әрекеттерді бақылау және түзету және табыс жағдайын құру;

3. Педагогикалық менеджмент нәтижесі мұғалімдердің кәсіби-педагогикалық іс-әрекетіндегі өзгерістерді қамтиды (кәсіби бағыттылық пен құзыреттілік, кәсіби маңызды қасиеттерді дамыту және жеке стильді қалыптастыру, кәсіби қызмет); педагогикалық процесті ұйымдастыру жағдайларындағы өзгерістер (әдістерді, формаларды, құралдарды жетілдіру, білім беру және оқыту технологиялары); оқушылардың оқу-танымдық іс-әрекетіндегі өзгерістер (білім деңгейін арттыру, әдептілік пен кәсіби шеберлікті арттыру, әлеуметтік қарым-қатынас дағдылары мен өзара әрекеттесу)

4. Педагогикалық басқару процесінде мұғалімге келесі факторлар көбірек әсер етеді: тұрақты қатысу, басқару қатынастарындағы белгісіздік; жаңалық және түпнұсқалық; әрекеттердің шектен шығуы; кәсіби жұмыстың тұтастығы.

«Педагогикалық менеджмент» жүйесіндегі педагогикалық менеджменттің шекарасын анықтау және жүргізілген құрылымдық-функционалдық талдау кәсіптік лицей мұғалімдеріне арналған педагогикалық менеджмент жүйесінің үлгісін жасауға мүмкіндік берді.

Өзірленген үлгінің негізгі жүйе құраушы факторы – заңдылықтарды, принциптерді, функцияларды, әдістерді, басқару технологияларын ескере отырып жүзеге асырылатын және педагогикалық қызметтің жалпы нәтижесін қамтамасыз етуге бағытталған педагогикалық басқару нәтижесі еңбек нарығы мен өндірістің заманауи талаптарына жауап беретін жоғары білікті, кәсіби ұтқыр, бәсекеге қабілетті маман даярлауға көмектеседі.

Өзірленген үлгідегі педагогикалық менеджменттің тиімділігі келесі критерийлермен көрінеді:

- мұғалімнің басқару іс-әрекетінің тиімділігі;
- мұғалімнің педагогикалық іс-әрекетін ұйымдастыру деңгейі;
- кәсіптік лицей мұғалімі тұлғасының басқарушылық профилінің болуы

Педагогикалық менеджмент, мектеп мұғалімдерінің педагогикалық іс-әрекетіне талдау жүргізілді және кәсіби қызметтің жеке стильдері анықталды, педагогикалық-психологиялық шектеулер анықталды.

Инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің педагогикалық менеджментке психологиялық-педагогикалық дайындығы кәсіби міндеттерді шешу процесінде тұлғалық дамуға дайындығы болып табылады. Ол мұғалім-менеджердің ең өзекті қабілеттерін (өзін-өзі басқару қабілеті; ақылға қонымды жеке құндылықтар; нақты жеке мақсаттар; үздіксіз жеке өсуге баса назар аудару; мәселелерді шешу дағдылары); тапқырлық және инновацияға қабілеттілік; оқушыларға әсер ету және көшбасшы болу қабілеті жоғары; заманауи білім басқару тәсілдері; жетекшілік қабілеті; жаттықтыру және дамыту қабілеті); сонымен қатар іс-әрекеттің жеке стилі (эмоционалды-импровизациялық, репродуктивті-әдістемелік, адаптивті-импровизациялық, эмоционалды-әдістемелік).

Эксперименттік зерттеу барысында педагогикалық ұжымда жеке потенциалды шектейтін және кәсіби қызмет нәтижесіне кері әсер ететін психологиялық-педагогикалық факторлардың бар екені анықталды. Корреляциялық талдауды пайдалана отырып, оқушылардың оқу-танымдық іс-әрекеті нәтижесінің инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің іс-әрекетіндегі шектеулерге сызықтық тәуелділігі анықталды.

Кәсіптік тәжірибесі әртүрлі (1 жылдан 20 жылға дейін) оқытушылар мен мектеп мұғалімдерінің басты кемшіліктері:

- 1. Ақпараттық мәдениеттің болмауы – ақпаратты өңдеу және есте сақтау қабілетсіздігі, құжаттаманың ретсіздігі. Оқушылар үшін бұл шектеу жазбаларды түсіре алмауынан көрінеді.

- сабақтарда, қосымша әдістемелік әдебиеттерді пайдалану, есте сақтау және зейінді дамыту деңгейінің төмендігі. Кәсіби дайындықтың тиімділігін айтарлықтай төмендетеді.

- 2. Жоспарлау функциясының жеткіліксіз дамуы - өз уақытын басқара алмау, өз қызметін ұтымды жоспарлау және т.б. Осыған байланысты оқушылардың орындаушылық қабілеті төмен, себебі нақты жеке ұйым жоқ, олар іс-әрекеттердің басымдықтарын белгілей алмайды, елеусіз істерге көп күш жұмсайды, олар қалай орнатуды білмейді, нақты мақсаттарды қою және оған жету кезеңдерін анықтай алмау, бұл кәсіби қызметте мүлдем қолайсыз.

- 3. Өзін-өзі басқара алмау және шығармашылық ұжымдарды құру қабілетінің төмендігі – өзінің мінез-құлқы мен эмоциясын басқара алмау, бұл оқытушылық ұжымда да, студенттік ұжымда да қақтығыстарға әкеп соғады, басқалардың қатысуы мен көмегін қамтамасыз ету қабілетінің төмендігі, студенттерге әсер ете алмау, бұл сыныптағы тәртіпті бұзуға, сәйкесінше оқшылықтарға жол береді.

- 4. Білімі мен мұғалімнің өз беделінің төмендеуі. Оқушылар үшін өзін-өзі реттеу, өзін көрсете алу мәселесі де ең өзекті болып табылады. Соны ескере отырып, олардың жұмыс ұжымында жұмыс істеуі, өз мінез-құлқын басқара білуі табысты және нәтижелі кәсіби қызметтің кепілі болып табылады [4].

Зерттеу нәтижелері гипотезаның негізгі ережелерін растайды және келесі қорытындыларды тұжырымдауға мүмкіндік береді.

1. Бастауыш кәсіптік білім беруді дамытудың қазіргі заманғы тенденциялары және жұмысшылар мен мамандардың кәсіби даярлық деңгейіне қойылатын жаңа талаптар кәсіптік-педагогикалық қызмет құрылымын жүйелі өзгерту қажеттілігі мен білім беру саласындағы негізгі қарама-қайшылықты анықтауға мүмкіндік берді білім беру қызметінің репродуктивті нысандары мен түрлерінің басым болуымен, білім алушылардың дербестігі мен шығармашылық белсенділігінің жеткіліксіздігімен сипатталатын кәсіптік білім беру процесіне қалыптасқан көзқарас. Зерттеу педагогикалық менеджмент жүйесін енгізу өзгерген өмір сүру жағдайларын ескере отырып, педагогикалық процесті оңтайландыруға мүмкіндік беретінін және инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің кәсіби қызметінің ең қолайлы жүйесін қамтамасыз ететінін көрсетті.

2. Зерттеу менеджмент педагогикалық ұжымның кәсіби қызметінің тарихи қалыптасқан және ажырамас түрі екенін анықтауға мүмкіндік берді. Қазіргі педагогикалық жүйенің жалпы әлеуметтік-педагогикалық тенденциялары менеджмент үшін кәсіби білім берудегі тұлғаға бағытталған келесідей тенденциялар болып табылады: жастардың кәсіби өзін-өзі анықтауға бағдарлануы; білім беруді үдемелі тереңдету және кеңейту; кәсіптік білім берудің оқушылардың даму деңгейлері мен ерекшеліктеріне бейімделуі; оқытудың шығармашылық даралықты дамытуға бағытталуы; мемлекеттік стандарттарды енгізу; жалпы және кәсіптік білім беру арасындағы байланыс; инновациялық технологияларды енгізу.

3. Педагогикалық менеджмент адам тәжірибесінің жалпы құбылысы ретіндегі белсенділіктің барлық белгілеріне ие және сонымен бірге нақты шындыққа байланысты ерекшеліктері бар оқу-өндірістік процесс жағдайында басқаруды жүзеге асыруды қамтамасыз етеді. Бастауыш кәсіптік білім беру жүйесінде мұғалімдерді педагогикалық басқарудың ерекшеліктері мыналар болып табылады: басқару функцияларын қолдану шекараларының айтарлықтай кеңеюі (оқу-өндірістік жағдайларда); жоғары білікті мамандарды дайындау мақсатында оны қолданудың күрделілігі мен жан-жақтылығы мен қазіргі заманғы еңбек нарығының талаптарына жауап беретін бәсекеге қабілетті мамандар; педагогикалық қызметтің пәні мен өнімінде; кәсіптік оқыту процесін ұйымдастырудың жүйелері мен формалары.

4. Мектеп мұғалімдеріне арналған педагогикалық басқару жүйесінің моделі жүйенің түпкілікті мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ететін біртұтас механизм ретінде кәсіби педагогикалық және басқарушылық қызмет элементтерінің жиынтығын қарастыруға мүмкіндік береді.

5. Педагогикалық басқару жүйесінің ең үлкен тиімділігіне жетудің келесі психологиялық-педагогикалық шарттары анықталды: психологиялық-педагогикалық дайындық; кәсіби қызметтің мақсатты және мотивациялық құрамдастарын қалыптастыру, технологияны меңгеру қажеттілігі; тәсілдер мен әдістердің жиынтығы кәсіби іс-әрекетті ұйымдастыру (қызметтің жеке стилі); кәсіби маңызды қасиеттер мен қабілеттер.

Қорытындылай келе оқушылардың білім деңгейін арттыру, тиімділікті арттыру негізінде мектеп мұғалімдеріне арналған педагогикалық басқару жүйесінің әзірленген моделінің тиімділігі дәлелденді. кәсіптік-педагогикалық қызметі, инженерлік-педагогикалық қызметкерлердің жаңа типті тұлғаның – педагог-менеджердің дамуы мен қалыптасуы, бұл гипотезаның алға қойылған ережелерінің заңдылығын растайды. Мектеп мұғалімдерінің практикалық қызметіне педагогикалық менеджмент жүйесін енгізу қазіргі еңбек нарығының талаптарына жауап беретін жоғары білікті және бәсекеге қабілетті мамандарды даярлаудың тиімділігін арттыру мақсатында кәсіптік білім беру процесін оңтайландыруға және жетілдіруге мүмкіндік береді. Педагогикалық менеджмент жүйесінің әзірленген үлгісін «Педагогикалық менеджмент» оқу пәні шеңберінде инженерлік-педагогикалық кадрлардың біліктілігін арттыру жүйесінде оқу курстарын құру және педагогикалық жоғары оқу орындарында студенттерді дайындау үшін пайдалануға болады. Белсенді өзін-өзі тәрбиелеу үшін педагог-менеджер тұлғасының психологиялық-педагогикалық моделін пайдаланған жөн.

1.Т.В.Паньшина, Ж.Ж.Айтпаева Педагогикалық менеджмент 2012.- 89б,
[\[http://rmebrk.kz/bilim/association/panshina-pedagogikalyk.pdf\]](http://rmebrk.kz/bilim/association/panshina-pedagogikalyk.pdf)

2.Баймолдаев Т.М. Педагогический менеджмент и современное управление школой. монография.
 / Т. М. Баймолдаев. - А. : [б. и.], 2001. - 136 с, [\[http://lib/document/FOND/F5CCBE1D-0BEB-4B61-A032-E7C9D13E2619/\]](http://lib/document/FOND/F5CCBE1D-0BEB-4B61-A032-E7C9D13E2619/)

3. Әлқожаева Н.С., Жұмабекова Қ.Б. Ә 54 Педагогикалық менеджмент: оқу құралы / Н.С. Әлқожаева, Қ.Б. Жұмабекова. – 2-бас. – Стер. бас. – Алматы: Қазақ университеті, 2020. – 132 б. ISBN 978-601-04-3251-2 [\[https://dokumen.pub/9786010432512.html\]](https://dokumen.pub/9786010432512.html)

4. В.П.Симонов Педагогический менеджмент: в управлении педагогическими системами. 1999.- 312б [\[https://library.tou.edu.kz/fulltext/buuk/b3161.pdf\]](https://library.tou.edu.kz/fulltext/buuk/b3161.pdf)

МРНТИ 82.05.21

Д. Аметова, Д. Толеубай, А.О. Мусабекова
 Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
 Республика Казахстан, г. Караганда,
 dilyara_min9347@mail.ru

SMART-ЦЕЛИ: РЕВОЛЮЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ВРЕМЕНЕМ

Какие бы цели Вы перед собой ни ставили, Вам не обойтись без планирования. Цель без реализации – только мечта. План – это стремление к достижению цели [1]. Целеполагание является одним из ключевых процессов в управлении временем и ресурсами, так как оно помогает определить направления деятельности и достичь желаемых результатов. В условиях быстроменяющегося мира, где информации и задач становится все больше, умение ставить четкие и реалистичные цели становится необходимым навыком как для личной, так и для профессиональной жизни. Осознанное целеполагание не только повышает продуктивность, но и способствует более эффективному распределению времени и ресурсов.

Цели служат ориентиром, который направляет наши действия и помогает сохранить фокус на важных задачах. Они позволяют не только отслеживать прогресс, но и адаптировать стратегию в случае необходимости. При четком понимании целей, человек или организация могут более эффективно планировать свои действия и принимать обоснованные решения.

Значимость целеполагания в управлении временем

Управление временем без четко поставленных целей становится сложной задачей. Без ясного понимания того, чего мы хотим достичь, легко отвлечься на меньшие и менее важные задачи. Целеполагание помогает организовать работу и личную жизнь, выделяя приоритетные задачи и избегая бесплодной деятельности. Это также способствует снижению стресса, поскольку наличие четкого плана и понимание своих целей позволяет чувствовать большую уверенность в своих действиях.

SMART-цели – это методика, используемая для постановки целей, которая помогает сделать их более эффективными и реалистичными. Аббревиатура SMART расшифровывается как:

- Specific (конкретные) — цель должна быть четко определена.
- Measurable (измеримые) — необходимо иметь возможность оценить прогресс и успех.
- Achievable (достижимые) — цель должна быть реальной и реалистичной.
- Relevant (актуальные) — цель должна иметь значимость и соответствовать общим задачам.
- Time-bound (с ограничением по времени) — необходимо установить крайний срок для достижения цели.

Если рассмотреть каждый компонент подробнее.

1. Specific (Конкретные)

Описание: Цели должны быть четкими и конкретными, чтобы избежать недопонимания и размытости. Когда цель является конкретной, это позволяет легче понять, что именно необходимо сделать для её достижения.

Measurable (Измеримые)

Описание: Важно, чтобы цели могли быть измерены, чтобы отслеживать прогресс и определять, когда цель будет достигнута. Наличие измеримых критериев позволяет оценивать успех и вносить коррективы, если это необходимо.

Achievable (Достижимые)

Описание: Цели должны быть реалистичными и достижимыми. Задавая слишком амбициозные цели, можно быстро разочароваться и потерять мотивацию. Важно сформулировать цель таким образом, чтобы она была сложной, но выполнимой.

Relevant (Актуальные)

Описание: Каждая цель должна быть связана с вашими общими жизненными задачами и стремлениями. Это поможет поддерживать мотивацию и убедиться, что вы движетесь в правильном направлении.

Time-bound (Ограниченные по времени)

Описание: Каждая цель должна иметь конкретный срок, в течение которого она должна быть достигнута. Это стимулирует к действию и помогает сосредоточиться на приоритетах. Указание срока создает чувство срочности и помогает организовать планы.

Эффективное планирование и приоритизация задач

Первый шаг на пути к овладению искусством управления временем — честная самооценка. Такая самооценка поможет вам укрепить ваши сильные стороны и сберечь ваше время путем концентрации усилий только на тех областях жизни, которые нуждаются в улучшении [2].

SMART-цели помогают сделать планирование более структурированным и целенаправленным. Когда задачи формулируются по SMART-критериям, они становятся более конкретными и четкими. Это позволяет легче определить приоритеты — вы можете легче визуализировать, какие задачи наиболее важны и срочны. Например, если у вас есть цель "Увеличить продажи на 20% в этом квартале", вы можете определить конкретные шаги (например, увеличение рекламного бюджета, обучение сотрудников) и запланировать их выполнение.

Устранение прокрастинации через ясность задач

Вдохновение и мотивация становятся намного реже преградой, когда цели четко сформулированы. SMART-цели устраняют неопределенность и размытость задач, что часто приводит к прокрастинации. Если у вас есть четкое понимание того, что вам нужно сделать и когда, вероятность отложить дело на "потом" значительно снижена.

Создание четкой структуры для действия

SMART-цели предоставляют структуру для действия, так как они требуют установки конкретных критериев для достижения. Это значит, что для каждой цели вы должны определить последовательные шаги, которые необходимо предпринять. Такая структура позволяет легко отслеживать прогресс и корректировать планы по мере необходимости.

Преимущества использования SMART-целей

Методология SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) является мощным инструментом для постановки целей как в личной, так и в профессиональной жизни. Одним из её основных достоинств является то, что она помогает формулировать цели таким образом, чтобы они стали более достижимыми и понятными. Если рассмотреть основные преимущества использования SMART-целей:

1. Увеличение мотивации и вовлеченности

Когда цели формулируются по SMART, они становятся более ясными и понятными. Это положительно сказывается на мотивации, так как сотрудники и участники процесса видят четкий путь к достижению результата. Ощущение прогресса — будь то небольшие шаги или крупные достижения — также способствует повышению вовлеченности. Стоит обратить внимание – выработайте привычку ориентироваться на достижение поставленной цели. Для этого выберите одну главную цель, составьте план по ее достижению, а затем следуйте ему каждый день [3]. Когда человек видит, что его усилия приводят к конкретным результатам, он ощущает большее удовлетворение от своей работы и стремится к новым достижениям.

2. Повышение ответственности за результаты

Ясно определенные SMART-цели способствуют более высокой степени ответственности участников процесса. Когда цели четко озвучены и разбиты на измеримые параметры, каждый понимает свою роль и вклад в общий результат. Это, в свою очередь, создает атмосферу ответственности, когда каждый заинтересован в достижении поставленных задач. Командная работа становится более слаженной, так как участники осознают, что успех зависит от усилий каждого.

3. Улучшение способности оценивать и корректировать действия

SMART-цели обеспечивают четкие ориентиры для оценки выполнения задач. Поскольку цели специфичны и измеримы, легче определить, на каком этапе находится процесс и какие действия приводят к результату, а какие — нет. Это позволяет быстро выявлять проблемные зоны и вносить необходимые корректировки. Такой подход к управлению целями способствует более эффективному распределению ресурсов и времени, а также позволяет адаптироваться к изменениям в окружении или в самом проекте.

Ниже представлено пошаговое руководство по формулированию SMART-целей, иллюстрированное примерами из различных сфер жизни, а также распространенные ошибки и их предотвращение.

1. Определите конкретность (Specific):

Цель должна быть четкой и конкретной. Задайте себе вопросы: «Что именно я хочу достичь?» и «Почему это важно?».

2. Определите измеримость (Measurable):

Определите параметры, по которым вы сможете отслеживать прогресс. Используйте количественные значения, такие как количество, время или качество.

3. Оцените достижимость (Achievable):

Убедитесь, что цель является реалистичной и достижимой. Оцените свои ресурсы и возможности, чтобы избежать неудач.

4. Убедитесь в релевантности (Relevant):

Цель должна быть связана с вашими долгосрочными планами и ценностями. Задайте себе вопрос: «Соответствует ли эта цель моим жизненным приоритетам?».

5. Установите временные рамки (Time-bound):

Определите конечный срок для достижения цели. Это поможет сфокусироваться на задаче и повысит мотивацию.

Ниже ознакомьтесь с примерами SMART-целей в различных сферах жизни:

Работа

Цель: Повысить свои профессиональные навыки в области цифрового маркетинга.

- Специфика: Пройти курс по SEO и контент-маркетингу.
- Измеримость: Завершить курс и получить сертификат.
- Достижимость: У меня есть необходимые ресурсы: время и доступ к курсам.
- Релевантность: Это поможет повысить мою конкурентоспособность на рынке труда.
- Временные рамки: Завершить курс в течение трех месяцев.

Личное развитие

Цель: Улучшить навыки публичных выступлений.

- Специфика: Принять участие в 5-ти местных дебатах.
- Измеримость: Оценивать свой прогресс по количеству выступлений и отзывам.
- Достижимость: Времени для участия достаточно, я зарегистрируюсь заранее.
- Релевантность: Это поможет мне в карьере и личном росте.
- Временные рамки: Участвовать в дебатах в течение следующего полутора месяцев.

Частые ошибки и как их избежать:

1. Неопределенность: Часто цели формулируются слишком абстрактно. Чтобы избежать этого, задавайте уточняющие вопросы на каждом этапе формирования цели.

2. Отсутствие измеримости: Без четких критериев измерения сложно отслеживать прогресс. Используйте конкретные показатели результатов.

3. Нереалистичные цели: Стремление к перегрузке может привести к разочарованию. Обязательно учитывайте свои ресурсы, возможности и временные ограничения.

4. Игнорирование значимости: Цели, не имеющие отношения к долгосрочным планам, теряют мотивацию. Убедитесь, что любая цель проходит тест на релевантность.

5. Неустановленные сроки: Без временных рамок цель может «застрять». Установление предельных сроков помогает поддерживать фокус и мотивацию.

В современном мире, где каждая минута на счету, грамотное управление временем становится одной из ключевых компетенций для достижения успеха как в личной, так и в профессиональной сферах. В этом контексте методология SMART-целей предлагает эффективный подход, который позволяет четко формулировать цели и структурировать свои усилия. Использование принципов SMART — специфичности, измеримости, достижимости, значимости и временных рамок —

значительно увеличивает вероятность успеха, так как помогает сконцентрироваться на важных задачах и устранять неэффективные действия.

В заключении, отметим, что влияние SMART-целей на управление временем проявляется не только в повышении продуктивности, но и в улучшении самоорганизации и мотивации. Используя такой инструмент, как SMART, вы сможете не только ставить более четкие и реалистичные цели, но и легко отслеживать свой прогресс, что придаст вам уверенности и стремления к дальнейшему развитию.

Призыв к действию для каждого из вас: начните использовать принципы SMART в своей повседневной жизни уже сегодня. Поставьте перед собой конкретные и измеримые цели, определите их значимость и установите четкие временные рамки. Это поможет вам стать более организованными, сосредоточенными и успешными в достижении ваших желаний и стремлений. Не откладывайте на завтра то, что сможете начать уже сегодня!

Список литературы

1. Тайм-менеджмент за 30 минут. – Москва: Издательство «Феникс», 2007 г.
2. Тайм менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью.- Москва: Издательство «Добрая книга», 2003г.
3. Тайм менеджмент. -Москва: Издательство «АВ Publishing», 2015 г.

МРНТИ 06.71.07

Е.Ж.Аюев, А.Н.Еркінбай
Карагандинский исследовательский университет имени Е. А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда,
erernar@mail.ru, aydl.yerknbay@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ: КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ СЕГОДНЯ

Управление проектами претерпело значительные изменения за последние годы благодаря цифровизации, новым методологиям и изменяющимся условиям ведения бизнеса. Современные тенденции требуют от менеджеров проектов гибкости, способности быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и умения эффективно управлять ресурсами. В этой статье мы рассмотрим наиболее эффективные инструменты и методы, которые помогают командам достигать успеха в условиях постоянных изменений.

- Гибкие методологии: Agile и Scrum

Agile стал ключевой методологией для управления проектами, особенно в сфере разработки программного обеспечения и ИТ. Принципы Agile позволяют командам работать итерациями, оперативно реагировать на изменения и улучшать продукт на основе обратной связи с клиентами. Scrum, как одна из наиболее популярных реализаций Agile, структурирует работу в короткие временные промежутки — спринты, каждый из которых завершается проверкой готового продукта. Почему это важно? Гибкие методологии делают проекты более адаптивными, уменьшают риски и позволяют быстрее реагировать на изменения требований, что критично в условиях быстро развивающихся рынков.

Гибкие методологии, такие как Agile и Scrum, стали основой для успешного управления проектами в условиях быстро меняющейся бизнес-среды. Эти подходы позволяют командам быстрее адаптироваться к изменениям, обеспечивают постоянное взаимодействие с заказчиками и ориентированы на достижение результатов.

Agile — это набор принципов и ценностей, описанных в Манифесте Agile, который акцентирует внимание на гибкости, сотрудничестве и быстрой доставке ценности. Основные принципы Agile включают:

1. Итеративный и инкрементный подход: Проекты делятся на небольшие итерации, в результате которых создаются рабочие версии продукта. Это позволяет команде регулярно получать обратную связь и вносить изменения на основе полученных данных.

2. Сотрудничество с клиентами: Agile подразумевает активное участие заказчиков на всех этапах разработки. Это помогает лучше понять их потребности и корректировать продукт в соответствии с изменениями в требованиях.

3. Гибкость: Agile позволяет адаптироваться к изменениям даже на поздних стадиях разработки, что особенно важно в условиях неопределенности и динамичных рынков.

Scrum — это фреймворк, который реализует принципы Agile. Он предлагает структурированный подход к управлению проектами с четкими ролями, событиями и артефактами [1,2].

- Визуализация процессов: Kanban

Метод Kanban позволяет наглядно отображать процесс работы над проектом, используя доски задач. Основная цель — визуализировать этапы выполнения задач и улучшить потоки работ. Kanban-доски помогают выявить «узкие места» в процессе и оптимизировать работу команды. Примеры инструментов: Trello, Jira и другие аналогичные платформы позволяют создавать электронные доски, где каждая задача перемещается по этапам (например, “Запланировано”, “В работе”, “Готово”). Это помогает менеджерам проектов контролировать прогресс и эффективно распределять ресурсы [1].

- Гибридные методологии

Многие организации переходят на гибридные подходы к управлению проектами, которые комбинируют элементы традиционной Waterfall-модели и гибких методологий, таких как Agile. Это особенно полезно для крупных и сложных проектов, где на определенных этапах требуется строгое следование плану, но также нужна гибкость в отдельных частях процесса. Гибридные методологии предоставляют возможность сочетать стабильность и предсказуемость с гибкостью, необходимой для быстрой адаптации к изменениям [1,5].

- Автоматизация и цифровые инструменты управления проектами

Современные инструменты управления проектами автоматизируют множество процессов, от распределения задач до отслеживания ресурсов и сроков. Это существенно упрощает управление большими командами и проектами. Сегодня существует множество онлайн-платформ, предлагающих разнообразные функциональные возможности.

Популярные инструменты:

- Jira — для управления проектами, особенно в сфере разработки программного обеспечения;
- Asana — для планирования и управления задачами в командах различного профиля;
- Monday.com — гибкая система для планирования, распределения задач и контроля за выполнением работ.

Автоматизация помогает уменьшить человеческие ошибки, ускоряет процесс принятия решений и повышает прозрачность всех этапов проекта.

- Аналитика данных и прогнозирование

Big Data и аналитика стали важными элементами в управлении проектами. Современные системы сбора и анализа данных помогают прогнозировать риски, отслеживать эффективность команды и корректировать планы на основе реальных показателей. Это позволяет менеджерам принимать более обоснованные решения и оперативно корректировать стратегию в случае необходимости. Использование аналитики в управлении проектами помогает выявлять тренды и заранее реагировать на потенциальные проблемы, минимизируя риски для проекта [2].

- Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение

ИИ и машинное обучение начинают занимать значительное место в управлении проектами. Эти технологии помогают автоматизировать рутинные задачи, прогнозировать сроки выполнения проекта и анализировать эффективность работы команд. ИИ также используется для анализа данных о рисках, что позволяет оперативно принимать меры по их минимизации. Преимущества ИИ: более точное прогнозирование сроков и бюджета, автоматизация рутинных процессов, возможность анализировать большие объемы данных и находить закономерности, которые невозможно заметить традиционными методами.

- Управление распределенными командами

Рост удаленной работы требует применения новых подходов к управлению распределенными командами. В условиях, когда сотрудники могут находиться в разных уголках мира, важно обеспечить четкую коммуникацию, поддерживать мотивацию и контролировать производительность. Для этого активно используются такие инструменты, как Zoom, Microsoft Teams, Slack и другие платформы для совместной работы. Эти инструменты позволяют менеджерам эффективно взаимодействовать с

командами, отслеживать выполнение задач и обеспечивать совместную работу независимо от физического местоположения сотрудников.

- Lean-управление

Методология Lean (бережливое производство) фокусируется на устранении потерь и оптимизации процессов для повышения эффективности. Этот подход изначально был разработан для производственных компаний, но сегодня активно используется в управлении проектами для минимизации затрат и улучшения качества конечного продукта. Основные принципы: максимизация ценности для клиента, устранение всех процессов, которые не приносят добавленной ценности, и постоянное совершенствование [3].

- Проактивное управление рисками

Современные проекты сталкиваются с различными рисками: от финансовых до технологических и политических. Управление рисками сегодня стало одним из ключевых аспектов успешного завершения проектов. Использование специализированных инструментов позволяет анализировать потенциальные риски на ранних стадиях и заранее планировать действия по их предотвращению.

- Кибербезопасность

С развитием цифровых технологий и увеличением числа удаленных сотрудников вопрос кибербезопасности стал крайне важным. Использование облачных технологий и онлайн-инструментов для управления проектами требует обеспечения высокого уровня защиты данных и предотвращения кибератак. Современные тенденции в управлении проектами подчеркивают важность гибкости, скорости адаптации и внедрения технологий. Использование Agile и Scrum методологий, цифровых инструментов, ИИ и аналитики данных помогает менеджерам не только эффективно управлять проектами, но и улучшать результаты за счет более точного прогнозирования, быстрого реагирования на изменения и оптимизации работы команд.

В заключение современные тенденции в управлении проектами подчеркивают важность интеграции гибких методологий и цифровых технологий для достижения успеха в условиях постоянных изменений и неопределенности. Менеджеры проектов сталкиваются с вызовами, которые требуют не только технических знаний, но и навыков адаптации, стратегического мышления и эффективной коммуникации. Использование подходов, таких как Agile и Scrum, позволяет командам работать более продуктивно, обеспечивая быструю обратную связь и возможность корректировки курса в ходе выполнения задач. Инструменты визуализации, такие как Kanban-доски, упрощают отслеживание прогресса и помогают выявлять узкие места, что способствует более эффективному управлению ресурсами.

Автоматизация и применение аналитических инструментов значительно повышают точность прогнозирования и оптимизируют процессы, что позволяет менеджерам принимать более обоснованные решения. Искусственный интеллект и машинное обучение открывают новые горизонты в управлении проектами, предоставляя инструменты для предсказания рисков и автоматизации рутинных задач. С учетом растущей популярности удаленной работы, важность обеспечения надежной коммуникации и взаимодействия в распределенных командах становится очевидной. Это требует от менеджеров проектов не только владения технологиями, но и способности создавать культуру сотрудничества и доверия в команде.

В конечном итоге, успешное управление проектами зависит от умения применять современные инструменты и методы, адаптировать их под специфические условия и нужды конкретных проектов. Менеджеры, готовые учиться и развиваться в соответствии с последними тенденциями, будут в состоянии не только эффективно решать текущие задачи, но и предвидеть изменения в будущем, обеспечивая тем самым успешное завершение проектов и долгосрочное развитие организаций.

Список литературы

1. Беркли, С. Управление проектами: Руководство для профессионалов. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. <https://alpinabook.ru/book>.
2. Жуков, А.А. Аналитика данных в управлении проектами: практическое руководство. — Санкт-Петербург: Питер, 2020. <https://edustandart.by>.
3. Кендалл, Г. и Роллинз, К. Lean-управление проектами. — Москва: Эксмо, 2021. <https://www.dissercat.com>

4. Швабер, К. и Сазерленд, Д. Scrum: Революционный метод управления проектами. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. <https://www.mann-ivanov-ferber.ru>

5. Ершов, В. В. Автоматизация управления проектами: Инструменты и методики. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2020. <https://ershov.iis.nsk.su>.

ҒТАХА 14.15.15

Б.А.Әскер, Б.Б.Ергеш, А.О. Мусабекова
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
askerbalgynbek@gmail.com, bekseiteergesh04@gmail.com

МИКРОЭКОНОМИКА ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ МЕХАНИЗМ

Микроэкономика — экономика ғылымының негізін құрайтын сала, ол жеке экономикалық агенттердің (тұтынушылар мен өндірушілер) мінез-құлқын, ресурстарды бөлу процестерін зерттейді. Оның маңызы зор, себебі ол ресурстарды тиімді пайдалануды қамтамасыз етіп, экономикалық саясаттың негізін құрайды. Нарықтық механизм — экономикалық агенттердің өзара әрекеттесуін, тауарлар мен қызметтердің бағаларын, сондай-ақ ресурстардың тиімді бөлінуін қамтамасыз ететін жүйе. Нарықтық механизмнің тиімділігі экономиканың тұрақтылығына және өсуіне ықпал етеді. Бұл мақалада микроэкономиканың негізгі принциптері, нарықтық механизмнің жұмыс істеу тәсілдері және олардың экономикалық тиімділікке әсері қарастырылады.

Тұтынушының таңдауы — микроэкономиканың маңызды элементі, ол тұтынушылардың шектеулі ресурстар жағдайында өз қажеттіліктерін максимизациялауға бағытталған. Пайдалылық — тұтынушының тауардан немесе қызметтен алатын қанағаттануы. Тұтынушылар әр түрлі тауарлар мен қызметтерді таңдай отырып, максималды пайдалылыққа қол жеткізуге тырысады. Шекті пайдалылық — тұтынушы қосымша бірлікті пайдалану кезінде алатын қосымша қанағаттану деңгейі. Шекті пайдалылық заңы бойынша, тауардың санын арттырған сайын, шекті пайдалылық төмендейді, яғни тұтынушы әр жаңа бірлік үшін аздау қанағаттану алады. Бұл заңдылық нарықтық сұраныстың қалыптасуына әсер етеді. Бюджет шектеуі — тұтынушының табысы мен тауарлардың бағаларына негізделген сатып алу мүмкіндігін көрсетеді. Тұтынушылар шектеулі бюджет шегінде максималды пайдалылықты алу үшін өз таңдауларын жасайды. Бюджет шектеуі графикалық түрде бейнеленеді, және ол тұтынушының таңдау комбинацияларын анықтайды. Бюджет шектеуінің сызығы — тұтынушының барлық мүмкін өнімдер комбинацияларын көрсететін сызық. Тұтынушы өзінің шектеулі бюджетін тиімді пайдалану үшін, осы шектеулер шегінде ең жоғары пайдалылықты алатын тауарлар комбинациясын таңдайды [1].

Өндіріс функциясы — өндірістік факторлардың (жер, еңбек, капитал) комбинациясы мен шығарылатын өнімнің арасындағы байланысты көрсететін математикалық модель. Бұл функция өндіріс көлемін есептеу үшін қолданылады және өнімді өндіруге жұмсалатын ресурстардың тиімділігін анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, өндіріс функциясы келесідей формада болуы мүмкін: $Q=f(L,K)$. Мұнда Q — өнім көлемі, L — еңбек, K — капитал. Бұл функция өндіріс процесінде ресурстардың қандай комбинациялары тиімді екенін анықтауға көмектеседі. Шекті өнім — өндіріс факторының (мысалы, еңбек) бірлікке артуы кезінде өнімнің қаншалықты арта түсетінін көрсететін көрсеткіш. Шекті өнім заңы бойынша, алғашқы бірліктердің қосылуы өнімнің шығару көлемін едәуір арттыруы мүмкін, бірақ кейінгі бірліктерді қосқан кезде шекті өнім төмендейді. Бұл құбылыс шекті өнімнің төмендеуі заңы деп аталады. Өндірістің тиімділігі — ресурстарды пайдалану деңгейін бағалайтын көрсеткіш. Өндірістің тиімділігі екі негізгі түрге бөлінеді: [1,2]

1. Техникалық тиімділік — өнімді шығару процесінде ресурстарды барынша тиімді пайдалануды білдіреді.

2. Экономикалық тиімділік — ресурстардың шығындарын минимизациялап, пайда maximization-ды қамтиды.

Қазақстандағы өндірістің тиімділігі, статистикалық деректерге сүйенсек, соңғы жылдары тұрақты түрде артып келеді. Мәселен, ауыл шаруашылығында жаңа технологияларды енгізу нәтижесінде өнімділік жоғарылады. Алайда, кейбір секторларда, мысалы, өндіруші өнеркәсіпте, өндірістік әлеует толық көлемде пайдаланылмай жатыр. Елімізде өндірістік статистиканың көрсеткіштері ауыл

шаруашылығы, өнеркәсіп, құрылыс және қызмет көрсету салаларындағы өнім көлемінің динамикасын көрсетеді.

- Ауыл шаруашылығы: Соңғы жылдары өнімділік артып, өнім көлемі ұлғайды.
- Өнеркәсіп: Мұнай мен газ секторының ықпалына байланысты өндіріс көлемі тұрақты деңгейде сақталады, бірақ жаңартылған технологияларды енгізу қажет.
- Құрылыс: Инвестициялар көлемі мен құрылыс жұмыстарының саны өсуде, бұл елдің экономикалық дамуына оң әсер етеді [2].

Нарықтық механизм — экономикалық агенттердің (тұтынушылар мен өндірушілер) өзара әрекеттесуі арқылы тауарлар мен қызметтердің бағаларын, көлемдерін және ресурстардың бөлінуін анықтайтын жүйе. Нарықтық механизм баға механизмі, сұраныс және ұсыныс заңдары, бәсеке секілді элементтерден тұрады. Баға механизмі — нарықтағы тауарлар мен қызметтердің бағасын белгілеу процесі. Баға сұраныс пен ұсыныс арасындағы теңгерімді қамтамасыз етеді. Тауардың бағасы жоғарыласа, ұсыныс көбейіп, сұраныс төмендейді; баға төмендегенде, сұраныс артып, ұсыныс азаяды. Нарықтық теңгерім — бұл сұраныс пен ұсыныстың теңескен деңгейі. Нарықтық теңгерім — тауар мен қызметтердің нарығында сұраныс пен ұсыныстың теңестірілген кезінде пайда болатын жағдай. Нарықтық теңгерім кезінде:

- Баға тұрақтанады.
- Нарықтағы тауарлардың барлық көлемі сатылады.
- Тұтынушылар мен өндірушілер арасында өзара тиімділік орнайды [3].

Бәсеке — нарықтағы өндірушілер мен сатушылар арасындағы тауарлар мен қызметтер үшін күрес. Бәсекенің негізгі мақсаттары — сапаны арттыру, бағаларды төмендету және тұтынушылардың таңдауын кеңейту. Бәсеке экономикада төмендегідей функцияларды атқарады:

1. Экономикалық тиімділік: Бәсеке өндірушілерді тиімді өндірістік әдістерді қолдануға және инновацияларға итермелейді.
2. Тұтынушыларға пайда: Бәсеке тұтынушылар үшін қолайлы бағалар мен жоғары сапалы өнімдер ұсынады.
3. Ресурстарды тиімді пайдалану: Нарықта бәсекелес өндірістер ресурстарды максималды тиімділікпен пайдалануға мүмкіндік береді.

Экономикадағы бәсеке нарықтық құрылымдарға байланысты әртүрлі формада болады:

1. Таза бәсеке: Көптеген сатып алушылар мен сатушылар бар, өнімдер бір-біріне ұқсас. Бағалар нарықта қалыптасады.
2. Монополия: Нарықта бір өндіруші бар, ол тауардың бағасын өз қалауы бойынша белгілейді. Бәсеке болмағандықтан, тұтынушылардың таңдау мүмкіндігі шектеледі.
3. Олигополия: Нарықта бірнеше ірі өндіруші бар. Олар өзара әрекеттесіп, бағаны және өнімділікті реттеуге тырысады.

Бүгінде бәсеке көптеген елдерде күрделі мәселелермен бетпе-бет келуде, мысалы:

- Монополизация: Ірі компаниялардың нарықты бақылауы, бәсекені шектейді.
- Бағалық соғыс: Бағаларды төмендету арқылы бәсекелестерді нарықтан шығару әрекеттері.
- Ақпарат асимметриясы: Тұтынушылар мен өндірушілер арасындағы ақпараттың теңсіздігі бәсекеге әсер етеді.

ПараETTO тиімділігі — ресурстарды пайдаланудың оңтайлы жағдайы, онда біреудің жағдайын жақсарту үшін басқаның жағдайын нашарлатуға болмайды. Бұл тиімділік деңгейі нарықтық экономикада ресурстарды максималды тиімді бөлу үшін маңызды болып табылады. ПараETTO тиімділігіне жету үшін өндірістік және тұтынушылық тиімділікке қол жеткізу керек. Нарықтық сәтсіздіктер — нарық механизмінің ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз ете алмауы.

Мемлекет нарықтық механизмнің тиімділігін арттыру және нарықтық сәтсіздіктерді жою үшін әртүрлі экономикалық саясаттарды қолданады:

- Монополияға қарсы заңдар: Нарықтағы бәсекелестікті қолдау және монополияны шектеу.
- Субсидиялар: Экономикалық секторларды қолдау үшін мемлекеттік қаржылық көмек, бұл өндіріс тиімділігін арттыруға ықпал етеді.
- Салық саясаты: Нарықтық мінез-құлықты реттеу, әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету мақсатында салықтар мен жеңілдіктерді қолдану [4].

Экономикалық саясаттың тиімділігін бағалау үшін микроэкономикалық модельдер мен статистикалық деректер қолданылады. Бұл бағалау нәтижелері саяси шешімдер мен реформаларды негіздеуге мүмкіндік береді

Субсидиялар өндірістің тиімділігін арттыруға және әлеуметтік теңдікті қамтамасыз етуге көмектеседі. Салық саясаты экономикалық агенттердің шешімдеріне әсер етіп, нарықтағы теңгерімді қалыптастыруға ықпал етеді.

Микроэкономикалық модельдер экономикалық агенттердің (тұтынушылар мен өндірушілер) мінез-құлқын түсіну үшін қолданылады. Олар нарықтағы сұраныс пен ұсынысты, баға қалыптастыруды, ресурстарды бөлу мен тиімділікті сипаттайды.

Тұтынушылардың тауар мен қызметтерден алатын пайдасын максимизациялауға тырысуы. Тұтынушылар бюджет шектеулері мен утилитар функциясын ескере отырып, таңдаулар жасайды. Тұтынушының әр түрлі тауар комбинациясынан алатын пайданың математикалық өрнегі. Өндірісте қолданылатын ресурстар мен өнімнің арасындағы байланысты көрсетеді. Мысалы, Кобб-Дуглас өндіріс функциясы. Өндірушілердің шығындарды минимизациялау мақсатында өндіріс көлемін қалай таңдағанын зерттейді. Фиксирленген және айнымалы шығындардың рөлі. Сұраныс және ұсыныс қисықтарының қиылысуы нарықтық тепе-теңдікті көрсетеді. Тепе-теңдік бағасы мен көлемі анықталады. Қосымша өнімді өндіруге кететін шығын. Өндірушілер өздерінің өнімдерін максимизациялау үшін маржинал шығын мен маржинал табысты теңестіреді. Маржинал утилитар: Тұтынушының қосымша бірлік тауардан алатын пайдасы. Модельдер нарықтық сәтсіздіктерді (сыртқы эффектілер, ақпарат асимметриясы) және оларды реттеу жолдарын көрсету үшін де пайдаланылады.

Нарық сәтсіздігі экономикалық тиімділікті және әлеуметтік әл-ауқатты төмендетеді. Оны болдырмау үшін мемлекет немесе басқа институттар тарапынан белсенді араласу қажет. Нарық механизмінің тиімді жұмыс істеуі үшін қажетті жағдайларды жасау маңызды [2,4].

Нарық сәтсіздігі жағдайында тиімділікті арттыру және әлеуметтік әл-ауқатты жақсарту үшін бірнеше шешімдер мен шаралар қолданылады:

1. Үкімет нарықтың жұмысын реттеуге араласу арқылы нарықтағы бәсекелестікті сақтайды. Мысалы, монополияларға қарсы заңдарды енгізу.

2. Ластау сияқты негативті сыртқы эффектілерге салық салу (мысалы, көміртекті салық) арқылы өндірушілерді зиянды әрекеттерін қысқартуға ынталандыру.

3. Тұтынушылар мен өндірушілер арасында ақпараттың теңсіздігін жою. Тауардың сапасы мен қызметтің шарттары туралы ақпаратты қамтамасыз ету.

4. Үкіметтің қоғамдық игіліктерді (мысалы, қорғаныс, жол, денсаулық сақтау) қамтамасыз етуі. Мұндай игіліктер нарық тарапынан жеткіліксіз өндірілетін жағдайда.

5. Зерттеу мен дамытуға қаржылық қолдау көрсету, жаңа технологияларды енгізу арқылы нарықтағы тиімділікті арттыру.

6. Нарықтағы бәсекелестікті арттыру үшін шағын және орта бизнесті дамыту, нарыққа жаңа ойыншыларды тарту [5].

Микроэкономиканың қазіргі мәселелері:

Экстерналиялар — экономикалық агенттің әрекетінің (мысалы, өндірістің) басқаларға әсер етуі. Позитивті экстерналиялар қоғамға пайда әкеледі, ал негативті экстерналиялар зиян келтіреді. Қоғамдық тауарлар — барлық мүшелер пайдалана алатын, бірақ өндірушілердің пайда табуға қызығушылығы болмайтын тауарлар. Мұндай тауарлардың өндірісі нарық тарапынан жеткілікті деңгейде қамтамасыз етілмейді. Экономикалық теңсіздік — табыстар мен ресурстардың теңсіз бөлінуі. Бұл мәселе қоғамда әлеуметтік тұрақсыздық тудыруы мүмкін. Мемлекет экономикалық теңсіздікті азайту үшін әлеуметтік бағдарламалар мен салық реформаларын жүзеге асырады.

Қорытындылай келе, микроэкономика мен нарықтық механизм экономикадағы ресурстарды тиімді пайдалану мен нарықтық қатынастарды түсінуге негізделген. Микроэкономика жеке агенттердің, яғни тұтынушылар мен өндірушілердің мінез-құлқын зерттеп, олардың шешімдеріне әсер ететін факторларды талдайды. Нарықтық механизм, өз кезегінде, сұраныс пен ұсыныс арқылы бағаларды және тауарлар мен қызметтердің көлемін реттейді, нарықтық тепе-теңдікке қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бәсекенің нарықтағы рөлі экономикалық тиімділікті арттырып, тұтынушылар үшін сапалы өнімдер мен қызметтер ұсынуға ықпал етеді. Алайда, нарықтық сәтсіздіктер мен экстерналиялар жағдайында мемлекеттік араласу қажеттілігі туындайды. Экономикалық саясаттың тиімділігі, нарықтық механизмнің жұмысын жақсарту және бәсекелестікті қолдау арқылы қамтамасыз етіледі. Жалпы, микроэкономика мен нарықтық механизмнің өзара байланысы экономикадағы динамикалық өзгерістер мен даму стратегияларын қалыптастыру үшін маңызды. Бұл түсініктерді тереңірек зерттеу экономиканың тұрақты әрі әділ дамуына септігін тигізеді [4,5].

1. Мэнкью, Н. Г. "Экономика". - Алматы: "Дәуір", 2017.
2. Самуэльсон, П. А., Нордхаус, В. Д. "Экономика". - Алматы: "Білім", 2018.
3. Баранов, В. "Микроэкономика". - Мәскеу: "Финансы и статистика", 2016.
4. Котлер, Ф., Келлер, К. Л. "Маркетинг менеджмент". - Алматы: "ЭксЛибрис", 2019.
5. Дорнбуш, Р., Фишер, С. "Макроэкономика". - Алматы: "Экономика", 2020.

МРНТИ 82.01.11

С.Б.¹Байбосынов – Phd, ассоциированный профессор
Т.К. ¹Туркенов – к.п.н., профессор
С.С. ²Туркенова - к.п.н., профессор
¹РГКП Филиал Академии государственного управления при
Президенте Республики Казахстан по Карагандинской области
Республика Казахстан, Караганда, turkenow@mail.ru
²НАО «Медицинский университет Караганды»
Республика Казахстан, Караганда, saltanat_turkeno@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ПЕРЕПОДГОТОВКИ МОЛОДЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ОПЫТ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современном мире, где требования к профессиональным компетенциям государственных служащих постоянно растут, необходимость внедрения новых подходов в образовательный процесс становится очевидной. Одним из таких подходов на наш взгляд является проектная деятельность.

В государственных органах для мониторинга национальных проектов проектное управление внедрено и реализуется с начала 2021 года, созданы и функционируют проектные офисы в регионах.

В частности 05.01.2022 года в Карагандинском областном акимате создан проектный офис при содействии сертифицированных специалистов филиала Академии государственного управления. На сегодняшний день областной проектный офис проводит масштабную работу и осуществляет мониторинг более 500 проектов республиканского и регионального уровня:

- Национальные проекты;
- План действий по реализации предвыборной программы Президента Республики Казахстан "Справедливый Казахстан - для всех и для каждого. Сейчас и навсегда";
- **Дорожная карта по исполнению предвыборной программы партии «Аманат»;**
- План мероприятий по реализации Плана развития Карагандинской области на 2021-2025 годы;
- Программы развития территорий.

В целом преимущества проектного менеджмента в государственном управлении многочисленны и значительны. Он позволяет повысить эффективность и результативность работы государственного аппарата, обеспечивая более качественное предоставление государственных услуг населению. Ключевые преимущества можно сгруппировать следующим образом:

1. Повышение эффективности и результативности:

- Фокус на результатах: Проектный подход фокусируется на достижении конкретных, измеримых, достижимых, релевантных и ограниченных по времени (SMART) целей. Это позволяет избежать размывания усилий и обеспечивает четкое понимание того, что должно быть достигнуто.

- Оптимизация ресурсов: Проектный менеджмент способствует эффективному использованию ресурсов – финансовых, человеческих, временных и материальных. Планирование и контроль помогают избежать нецелевого расходования средств и минимизировать потери.

- Улучшение качества услуг: Чётко определённые цели и этапы проекта способствуют повышению качества предоставляемых государственных услуг, так как все действия направлены на достижение конкретного результата.

- Ускорение процессов: Структурированный подход к работе, четкое распределение ответственности и контроль сроков позволяют значительно ускорить реализацию государственных программ и проектов.

2. Улучшение управления и координации:

- Четкое распределение ответственности: В проектах четко определены роли и обязанности каждого участника, что минимизирует конфликты и способствует эффективной командной работе.
- Повышение прозрачности: Проектный менеджмент предполагает прозрачный процесс принятия решений и мониторинг хода реализации проекта, что повышает доверие к государственным органам.
- Улучшение коммуникации: Эффективная коммуникация между участниками проекта является ключевым фактором успеха. Проектный менеджмент способствует налаживанию коммуникационных каналов и обмену информацией.
- Интеграция различных отделов: Проекты часто требуют сотрудничества различных отделов и ведомств, проектный менеджмент обеспечивает их эффективную интеграцию и координацию действий.

3. Повышение адаптивности и гибкости:

- Управление рисками: Проектный менеджмент включает в себя выявление, оценку и управление рисками, что позволяет своевременно реагировать на непредвиденные обстоятельства и минимизировать их негативное влияние.
- Адаптация к изменениям: В динамичной среде государственного управления способность адаптироваться к изменениям крайне важна. Проектный подход позволяет гибко реагировать на новые вызовы и корректировать планы в соответствии с изменяющимися условиями.
- Итеративный подход: Возможность внесения корректировок на разных этапах проекта позволяет постоянно оптимизировать процесс и улучшать результаты.

4. Развитие компетенций сотрудников:

- Развитие навыков проектного управления: Участие в проектах позволяет сотрудникам государственных органов приобрести и развить ценные навыки планирования, организации, контроля и управления.
- Повышение мотивации: Участие в интересных и значимых проектах повышает мотивацию сотрудников и способствует их профессиональному росту.
- Командная работа: Проектный подход способствует развитию навыков командной работы, улучшает межведомственное взаимодействие и способствует созданию сплоченной команды.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что, проектный менеджмент является мощным инструментом для повышения эффективности и результативности государственного управления. Его внедрение способствует улучшению качества государственных услуг, оптимизации использования ресурсов и развитию компетенций государственных служащих. Однако, для успешного внедрения проектного менеджмента необходимо обеспечить соответствующую подготовку персонала и создать необходимую инфраструктуру.

В данной статье будет рассмотрен опыт применения проектной деятельности в филиале Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан по Карагандинской области, в рамках переподготовки впервые принятых государственных служащих [1].

В Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан разработана программа, которая сочетает теоретические знания с практическими навыками через проектную деятельность. Программа переподготовки направлена на формирование компетентного и проактивного госаппарата, способного эффективно реагировать на вызовы времени [2].

Контингент слушателей формируется из представителей местных исполнительных и центральных исполнительных государственных органов. Процесс переподготовки государственных служащих проходит в сжатые сроки – 120 академических часов. За это время слушатели изучают ряд дисциплин, которые органично перекликаются с проектной деятельностью. Ключевыми направлениями являются:

- Дизайн мышления: Этот подход помогает слушателям развивать креативное мышление и находить инновационные решения для сложных задач. Например, в рамках курса студенты работают над проектом, связанным с улучшением качества предоставляемых государственных услуг.
- Коучинг: Слушатели учатся задавать правильные вопросы и слушать, что позволяет им лучше понимать потребности граждан и коллег. В рамках проектной деятельности они могут применять эти навыки, проводя интервью с целевыми группами.
- Тайм-менеджмент: Эффективное управление временем является ключевым навыком для государственных служащих. В процессе работы над проектами слушатели учатся планировать свои действия и распределять ресурсы.

- Эмоциональный интеллект и лидерство: Эти навыки помогают слушателям лучше взаимодействовать с командой и управлять конфликтами. В проектной деятельности они могут применять их, создавая эффективные команды.

- Ораторское искусство: Умение представлять свои идеи и защищать проекты — важный аспект работы государственных служащих. В рамках курса слушатели учатся эффективно доносить свои мысли до аудитории.

- Разработка аналитической записки по актуальной проблеме. Слушатели проводят исследование, собирают данные, анализируют их и предлагают конкретные рекомендации. В результате они не только получают практический опыт, но и вносят вклад в решение актуальных проблем, так как из данных работ формируется банк данных.

- Проектная деятельность является основным методом обучения в нашей программе. Слушатели работают в командах, что способствует развитию навыков сотрудничества и командной работы. Каждый проект начинается с анализа проблемной ситуации, что позволяет студентам применять теоретические знания на практике.

Структура проектной работы:

- Обучение строится вокруг реального проекта, ориентированного на решение актуальной проблемы государственного управления. Этапы работы включают:

- Формирование команд: слушатели объединяются в небольшие группы (3-5 человек), учитывая их профессиональные навыки и интересы.

- Выбор темы проекта: предлагаются актуальные проблемы из различных сфер государственного управления, а также возможность разработки проекта на базе предложений самих слушателей.

- Разработка проекта: на этом этапе применяются методологии проектного менеджмента (например, Agile), используются инструменты планирования, контроля и мониторинга.

- Презентация проекта: команды представляют результаты своей работы перед экспертной комиссией, отвечая на вопросы и получая обратную связь. Презентация является выпускным экзаменом.

Примеры проектов: «Оптимизация процесса предоставления государственных услуг: анализ существующего процесса, выявление узких мест и разработка рекомендаций по его улучшению», «Разработка информационной кампании по профилактике коррупции: разработка стратегии кампании, подбор каналов распространения информации и создание необходимых материалов», «Создание онлайн-платформы для взаимодействия государственных органов с гражданами: разработка концепции платформы, определение функциональности и разработка прототипа».

Применение проектного подхода позволило достичь следующих результатов:

- Повышение практических навыков: слушатели научились применять теоретические знания на практике, решать реальные проблемы и работать в команде;

- Развитие компетенций в области проектного менеджмента: слушатели освоили методологии и инструменты проектного менеджмента, что позволит им более эффективно работать в будущей профессиональной деятельности.

- Увеличение мотивации к обучению: проектный подход делает обучение более интересным и занимательным, что повышает мотивацию слушателей.

- Формирование сети контактов: работа в команде способствует формированию профессиональных связей между государственными служащими.

Академией выполняется практическая задача по подготовке генерации молодых специалистов на всех уровнях владеющих проектным менеджментом. Практический опыт применения проектной деятельности богат и разнообразен, на базе Академии реализовано множество проектов, направленных на решение конкретных задач государственного управления. Например, проект, посвященный оптимизации процессов оказания государственных услуг, что позволило слушателям не только изучить актуальные проблемы, но также предложить конкретные решения, которые могут быть внедрены в практику.

Обратная связь от участников показывает, что проектная деятельность значительно повысила их уровень вовлеченности и позволила глубже понять сложные аспекты государственной службы.

Подводя итоги, можно утверждать, что проектная деятельность является эффективным инструментом для подготовки молодых государственных служащих. Она не только улучшает их навыки, но также способствует формированию более прогрессивного подхода к государственному управлению. Внедрение проектной деятельности в учебный процесс Академии государственного

управления подтверждает его актуальность и необходимость дальнейшего развития. Рекомендуем широко внедрять подобный опыт в других учебных заведениях, подготавливающих специалистов.

Список литературы

1. Об утверждении Правил подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, требований к организациям образования, осуществляющим повышение квалификации государственных служащих/ <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000125>
2. Национальный стандарт Республики Казахстан: Управление проектами, программами и портфелями: СТ РК ISO 21502-2022/ <https://www.ksm.kz/public-discussion/standards/discussion-of-draft-of-st-rk/102883/>

МРНТИ 06.81.12

А.Е.Бегметов

Университет «Мирас»

Республика Казахстан, г.Шымкент, asel_4747@mail.ru

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях нестабильности социально-экономической системы в современном обществе особенно остро встает необходимость в совершенствовании системы организационного управления. Значительную роль в организации эффективного управления играет руководитель и его профессиональные и лидерские качества.

Управление в организации связано с потребностью целенаправленного влияния, как на весь трудовой коллектив, так и на его отдельных представителей. Этот процесс определяется взаимодействиями между подчиненными, руководителем и соответствующими звеньями, в качестве которых могут выступать вышестоящие организации. При переходе руководителя на более высокие уровни организационного управления требования к качеству и профессионализму его работы пропорционально растут в соответствии с его положением в управленческой иерархии. Более совершенное руководство позволяет улучшать качество управления и, в результате, увеличивать показатели эффективности функционирования организации.

Наряду с этим, в практике подготовки современных управленцев существует ряд определенных социальных противоречий, требующих разрешения. Среди них противоречия между:

- потребностями организации в определенных социально-управленческих качествах руководителя и сложность выявления лидеров;
- потребностью использования современных методов и подходов к обучению руководителей и большой консервативностью образовательной системы России;
- попытками использования западных моделей управления без их адаптации к условиям российской социально-экономической системы и национального менталитета;
- требованиями к руководителям и наличие у них реальных профессионально-необходимых качеств [1, с. 135].

Значимое место в разрешении данных противоречий занимают руководители, которые имеют различные качества.

Так, на эффективность работы руководителя оказывает влияние совокупность его профессиональных, деловых и личностных качеств, с помощью которых формируется дружеская морально-психологическая обстановка, необходимая для сотрудничества и позволяющая добиваться поставленных результатов.

К профессиональным качествам руководителя относятся те качества, которыми обладают грамотные специалисты в своей сфере деятельности. Среди них выделяются:

- компетентность в своей специализации и профессии, формируемая на основании образования и производственного опыта;
- широта взглядов, основывающаяся на общей эрудиции и глубоких познаниях в собственной сфере деятельности и смежных к ней областях;
- стремление к получению новых знаний, постоянному саморазвитию, критическому восприятию и переосмыслению окружающей реальности;

- поиск новых методов и форм работы, поддержка членов трудового коллектива, их обучение;
- умение планировать свою работу и работу подчиненных [2, с. 70].

В свою очередь, основными деловыми качествами, которыми должен обладать успешный руководитель являются:

- умение создавать организацию, ставить и распределять среди исполнителей организационные задачи, обеспечивать деятельность подчиненных всеми необходимыми ресурсами, координировать и контролировать процесс достижения поставленных задач;
- доминантная позиция в отношении подчиненных, стремление к власти, независимости, лидерству в любых обстоятельствах, решительность и воля;
- контактность, умение располагать к себе людей, коммуникабельность [3].

Важными личностными чертами руководителя является его упорство и настойчивость при достижении организационных целей. Кроме этого, эффективному руководителю присуща сдержанность и уравновешенность. При возникновении трудных ситуаций успешный руководитель сохраняет бодрость духа и эмоциональную стабильность. Самым главным личностным качеством успешного руководителя является его лидерская позиция.

В данном случае, лидерство подразумевает под собой управленческое взаимодействие на основании сочетания различных источников власти, которые мотивируют людей к достижению общих целей. Оно влияет на всех членов трудового коллектива таким образом, что заставляет их показывать свои сильные стороны и скрывать слабые [4, с. 277].

В качестве наиболее распространенных лидерских качеств можно выделить:

- врожденные стремления к управлению людьми, причем это не зависит от наличия вознаграждения;
- полная уверенность в собственных силах и действиях;
- умение ценить собственное время и время членов коллектива;
- требовательность и строгость;
- умение награждать и наказывать при необходимости;
- приветливость и вежливость;
- умеренное чувство юмора;
- умение выразить и четко доносить свои мысли;
- интерес к членам коллектива [5, с. 29].

Любой лидер должен обладать особыми характеристиками, которые будут позволять ему успешнее и эффективнее справляться и организовывать рабочий процесс – увеличивать интерес к работе и поддерживать трудовую мотивацию на основании необходимых организаторских умений и навыков. В данном случае, под организаторскими умениями и навыками понимаются:

- умение находить пути разрешения проблем;
- способности к подбору и организации персонала;
- способности отдавать конкретные и четкие распоряжения;
- способность вовлекать других в трудовой процесс;
- способность воздействовать на чувства и действия людей [6, с. 201].

Лидер по своей сущности является менее стабильным, чем руководитель. Лидер в первой функции осуществляет определенную деятельность и исполнение, а во второй – ставит задачи с учетом групповых норм и стратегических целей.

В процессе управления руководитель оказывает управляющее воздействие, которое формируется им на основании имеющихся у него полномочий. Воздействие руководителя направлено на побуждение подчиненных такому поведению, которое будет способствовать достижению целей организации и соответствовать организационным нормам.

Управленческое воздействие руководителя может осуществляться двумя способами. Первый направлен на оказание прямого влияния и выдачу конкретных указаний, а второй основывается на опосредованной деятельности и реализуется через мотивирующее воздействие с помощью различных систем стимулирования.

Роль лидерства в организационном управлении связана с тем, что оно выступает особой управленческой функцией, связанной с запуском и проведением организационных изменений. Кроме этого, лидерство распространяется на всю организацию и воспринимается большинством членов трудового коллектива. Для любой организации необходимо иметь во главе сильного руководителя для

обеспечения эффективности ее деятельности, наличие у которого лидерских качеств позволяет мотивировать персонал к работе и успешно достигать поставленных целей [7].

Успешный руководитель, имеющий набор лидерских качеств, не должен доминировать над другими людьми. Он должен направлять своих подчиненных для достижения поставленных задач и целей. Руководитель должен быть чутким и должен понимать потребности и интересы сотрудников.

Таким образом, лидер в организации – это, чаще всего, тот человек, в котором гармонично сочетаются лидерские и управленческие качества. Как руководитель, лидер может реализовывать свои официальные полномочия и статусную власть для эффективного разрешения ситуационных задач, а как лидер он может использовать силу личностного влияния на сотрудников. Следовательно, лидер организации имеет больше возможностей для эффективного управления организацией, чем просто руководитель или неформальный лидер, не имеющий статусной власти в трудовом коллективе.

Ключевая роль лидерства для осуществления эффективного руководства – это возможность воздействия на управление персоналом. Лидер должен определять индивидуальные цели развития организации и цели для трудового коллектива. Изучая особенности сотрудников как социальной группы, лидер может выявлять различные аспекты ее заинтересованности и мотивации в трудовой деятельности. Также лидер выступает как источник достоверной информации, в связи с чем является регулятором внутригрупповых отношений. Он выступает в качестве основного представителя группы, так как обладает функциями установления целей и задач, и осуществляет контроль за их исполнением.

Мотивация, реализуемая лидером, существенно отличается от мотивации руководителя. Лидер здесь может использовать взгляды, интересы, жесты, слова. К нему, как правило, присоединяются добровольно, но не всегда осознанно. В свою очередь, приказы, выговоры, беседы руководителя могут иметь гораздо меньшее влияние.

Таким образом, лидеры и руководители играют важную роль в организационном управлении. Так, если лидерство основывается на отношениях доминирования и подчинения, которые образуются в результате межличностных контактов лидера с членами трудового коллектива, то руководство направлено на формальное регулирование трудовой деятельности подчиненных.

В случае, когда сотрудники организации начинают воспринимать руководителя как лидера, он может оказывать воздействие не только через официальные механизмы, но и с помощью неформального влияния. При этом, если руководитель не обладает лидерскими качествами, необходимо обеспечивать связь с неформальным лидером для организации наиболее эффективной системы управления.

Необходимо понимать, что на эффективность организационного управления влияет также и выбранная стратегия руководства и лидерства. В целом, выбор той или иной стратегии руководства и лидерства зависит от умения руководителя правильно определить, на какой стадии своего жизненного цикла находится организация, выявить ее потребности и особенности этапа. Такой подход к управлению позволит избежать многих управленческих ошибок и приведет компанию к динамичному развитию, активному внедрению инноваций [8, с. 33].

В заключение необходимо отметить, что для успешного управления организацией руководителю необходимо использовать различные стили руководства и лидерства. Важно подбирать такой стиль, который будет соответствовать стадии жизненного цикла организации, мотивировать сотрудников к достижению общих целей и поддерживать развитие компании.

Основой успеха на руководящей должности служит умение соблюсти баланс личностных и профессиональных качеств руководителя. О наличии этого баланса можно судить по единственно верному показателю – результативности работы подчиненных и морально-психологическому климату в управляемом коллективе. Именно этот показатель служит критерием оценки личной эффективности руководителя. Из статьи вы узнаете: Что такое результат-ориентированные процесс-ориентированные стратегии деятельности эффективного руководителя; Как измерить мотивирование сотрудников как показатель эффективности руководителя; Как проводится оценка эффективности руководителя и деятельности подразделения.

Считается, что во многом успехи и неудачи подчиненных вызваны тем, как руководитель общается с ними и какие методы управления он использует. Нередко руководители прибегают к любым средствам для утверждения на должности менеджера, но на практике это свидетельствует лишь об их управленческой профнепригодности. Авторитаризм, постоянное опасение за «собственное кресло» – это распространенный тип поведения руководителей. Вера в собственную непогрешимость, стремление контролировать абсолютно все и беспринципный подход, с большой долей вероятности

приведут к резкому снижению инициативности вверенного такому руководителю персонала. Подобный подход гарантированно ухудшит морально-психологический климат в коллективе, в результате чего снизится и конкурентоспособность компании в целом.

Процесс принятия управленческих решений заключается в следующем: ситуация анализируется на основе имеющейся информации, на ее основе разрабатываются пути преодоления проблемы, затем осуществляется его реализация и производится оценка полученного эффекта.

Главным отличительным качеством руководителя в подобных ситуациях является ответственность за все действия, которые были реализованы при урегулировании рабочей ситуации. Для принятия управленческих решений, важна способность руководителя нести персональную ответственность за свои действия и за действия вверенных ему подчиненных.

Данная черта характера определяет личностную ценность руководителя, особенно если он обладает возможностью широко, объективно и беспристрастно оценивать сложившуюся ситуацию. О профессиональной ценности управленца можно судить по способам построения процесса достижения цели – наделением ответственности, полномочий, определением целей для каждого сотрудника и всего коллектива в целом и так далее. Вялотекущие рабочие процессы, неактуальность поставленных задач, невозможность быстрого реагирования на меняющиеся условия деятельности – являются яркими признаками ориентированности на процесс выполнения работы, но не на результат. Такая ситуация может возникать из-за отсутствия у менеджера управленческого опыта, при недостаточной степени осознания значимости выполняемой им работы, а также из-за личностных качеств управленца.

Руководители, ориентированные на результат, а не на процесс, гораздо более активны. Они способны оперативно реагировать на изменяющиеся условия, знают все тонкости протекающих бизнес-процессов, осознают важность вверенной им работы в общем контексте деятельности всей компании.

Эффективность руководителя можно оценить в качествах, которые характеризуют управленца как менеджера, ориентированного на результат:

- Способность к профессиональному развитию и обучению;
- Позитивное мышление;
- Устойчивость к стрессовым ситуациям;
- Умение отстаивать собственную точку зрения;
- Умение анализировать поступающую информацию;
- Самокритичность;
- Ответственность за свои поступки и за результаты работы подчиненных;
- Умение мотивировать подчиненных морально;
- Умение грамотно делегировать полномочия;
- Видение перспектив дальнейшего развития вверенного ему отдела;
- Способность к оценке потенциала подчиненных;

Основным ресурсом управленца при достижении целей являются подчиненные, поэтому построение надежных коммуникаций с ними часто играет ключевую роль.

Кроме четко организованного обмена рабочей информацией, существует необходимость грамотного построения мотивационных механизмов воздействия на подчиненных.

Успешность вверенного управленцу отдела является ключевой компетенцией эффективного руководителя.

Своевременный мониторинг и оценка сильных и слабых сторон деятельности, изучение возможностей и угроз работе коллектива позволяет руководителю соблюдать баланс в любой ситуации. Критерии эффективности деятельности подразделения:

Бесперебойная работа подразделения и своевременное выполнение поставленных перед коллективом задач;

- Прозрачность, конкретность и четкость работы сотрудников;
- Своевременное информирование сотрудников вводной информацией, необходимой для выполнения рабочих задач;
- Сильный командный дух и ориентация на достижение высоких результатов;
- Высокий уровень морально-психологического климата;
- Текущее кадровое сведение сведено к минимуму.

Руководитель должен быть не только хорошим администратором, но и лидером, отличаться высоким профессионализмом, а также уметь налаживать коммуникативные связи со своими

подчиненными. Идеальным кандидатом на роль главы подразделения является сотрудник, сочетающий лидерские, администраторские, социальные и профессиональные качества и умения. И если они помогают достигать высокого результата в работе в вверенном ему структурном подразделении, то кадровое назначение на руководящую должность является правильным.

Список литературы

1. Астафьева О. Проблемы подготовки управленческих кадров в условиях цифровой экономики // Проблемы теории и практики управления. - 2018. - № 5. - С. 134-141.
2. Локтева В.С. Личностные и деловые качества руководителя в банковской сфере // Духовная ситуация времени. Россия XXI век. - 2019. - № 3. - С. 69-71.
3. Козлов А.А. Функции и качества руководителя [Электронный ресурс] // Интеграция образования. - 2000. - № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-i-kachestva-rukovoditelya> (дата обращения 03.12.2019).
4. Шакиров И.М. Роль лидерства в управлении организацией // Творческое наследие А.С. Посникова и современность. - 2016. - № 10. - С. 275-279.
5. Ташбаева К.Б. Качества успешного лидера // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Пенза : «Наука и Просвещение». - 2019. - С. 29-31.
6. Станина М.В., Женгурова Ю.А. Руководство и лидерство: содержание, подходы, оценка // Научно-практические исследования. - 2017. - № 7. - С. 199-202.
7. Хуажева З.Б. Психологический портрет эффективного руководителя [Электронный ресурс] // Молодежный научный форум: Гуманитарные науки: электр. сб. ст. по мат. XLV междунар. студ. науч.-практ. конф. - 2015. - № 5 (44). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/5\(44\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/5(44).pdf) (дата обращения 03.12.2019).
8. Онучкина А.М., Муха В.Н. Инновации и их влияние на организационное поведение // Сборник лучших научных работ молодых ученых Кубанского государственного технологического университета, отмеченных наградами на конкурсах в 3-х частях. Краснодар. - 2016. - С. 32-34.

МРНТИ 06.77

А.А. Бекмухамбетова

Академия Государственного Управления при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г. Астана, a.bekmukhambetova@qg.kz

ВЛИЯНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Газовая отрасль является одной из ключевых составляющих мировой энергетической системы.

Сегодняшняя глобальная ситуация в энергетическом секторе характеризуется динамичными изменениями, продиктованными новыми вызовами в области экологии и технологического прогресса. В этих условиях Казахстан рассматривает природный газ как один из ключевых элементов обеспечения устойчивого развития экономики и укрепления энергетической безопасности как на национальном, так и на международном уровнях.

Казахстан обладает значительным потенциалом в газовой отрасли. Наши ресурсы природного газа, включая крупные месторождения на Каспии, открывают перед нами уникальные возможности для наращивания производства и увеличения экспортных поставок. Проводится активная работа над расширением мощностей по переработке газа и модернизацией инфраструктуры для обеспечения внутреннего рынка и исполнения экспортных обязательств [1, 2].

На фоне постоянного роста спроса на энергоносители и увеличения технологической сложности производственных процессов, развитие человеческих ресурсов становится одной из первоочередных задач компаний. Современная газовая промышленность требует специалистов высокой квалификации, которые способны не только эффективно решать производственные задачи, но и адаптироваться к изменениям, связанным с внедрением новых технологий и подходов.

Одной из ключевых проблем, стоящих перед компаниями, является дефицит квалифицированных кадров, особенно в условиях роста мирового спроса на энергоносители. В этом контексте развитие человеческих ресурсов приобретает стратегическое значение, и компании вынуждены инвестировать

в обучение, подготовку и развитие своих сотрудников. В данной статье рассмотрены основные направления развития кадров в газовой отрасли, а также проанализирован международный опыт, который может быть применен в условиях Казахстана.

Развитие человеческих ресурсов в газовой отрасли предполагает решение множества задач, начиная от подбора и найма персонала и заканчивая долгосрочным развитием навыков сотрудников. Ключевыми аспектами в этом процессе являются:

1. Образовательные программы и обучение.

Компании в газовой отрасли активно инвестируют в программы обучения и повышения квалификации для своих сотрудников. Это связано с высокой технологической сложностью процессов добычи и переработки газа. Например, на предприятиях по сжижению природного газа (СПГ) требуется не только знание традиционных методов эксплуатации оборудования, но и владение передовыми цифровыми технологиями, которые всё чаще внедряются в производственные процессы. В таких странах, как Норвегия и США, реализуются комплексные программы обучения специалистов, включающие как базовые, так и специализированные курсы для повышения квалификации в соответствии с новыми требованиями отрасли [3].

2. Управление талантами и мотивация.

Эффективное управление человеческими ресурсами включает создание условий для профессионального роста сотрудников. Это подразумевает не только обучение, но и развитие карьерных возможностей внутри компании. Ведущие компании, такие как Shell и BP, разрабатывают системы внутренней ротации и карьерного роста, которые позволяют удерживать талантливых специалистов и мотивировать их на долгосрочную работу в компании.

3. Цифровизация и новые технологии.

С внедрением новых технологий в производственные процессы газовой отрасли возникает необходимость в обучении сотрудников работе с этими технологиями. Это касается таких направлений, как автоматизация процессов, использование аналитики данных и искусственного интеллекта для оптимизации производственных операций. Компании, такие как TotalEnergies, активно внедряют программы по цифровой трансформации, обучая сотрудников новым методам управления производством и использования данных для принятия решений.

Международный опыт показывает, что эффективное развитие человеческих ресурсов в газовой отрасли возможно лишь при комплексном подходе к управлению персоналом. Рассмотрим ключевые аспекты международной практики.

1. Программы государственного сотрудничества и поддержки

Многие страны, включая Канаду и Австралию, реализуют государственные программы по поддержке развития человеческих ресурсов в газовой отрасли. Эти программы часто включают налоговые льготы для компаний, инвестирующих в обучение своих сотрудников, а также субсидии на реализацию образовательных проектов. В Норвегии, например, государство активно поддерживает компании через различные образовательные гранты и программы стажировок для молодых специалистов, что позволяет формировать устойчивый кадровый потенциал отрасли [4].

2. Сотрудничество с образовательными учреждениями

Ведущие газовые компании мира, такие как ExxonMobil и Газпром, активно сотрудничают с университетами и исследовательскими институтами для подготовки кадров. В Норвегии, Нидерландах и Катаре компании создают совместные образовательные программы с университетами, которые направлены на подготовку специалистов по конкретным направлениям, таким как геология, разработка месторождений и управление сложными технологическими процессами. Это сотрудничество позволяет компаниям формировать высококвалифицированный кадровый резерв с учетом специфики отрасли.

3. Развитие компетенций в условиях новых вызовов

Компании, такие как BP и Chevron, акцентируют внимание на развитии компетенций, которые связаны с новыми вызовами, такими как энергетический переход и декарбонизация. Это требует от специалистов знаний не только в традиционных областях, но и в сфере возобновляемой энергетики и устойчивого развития. Международный опыт показывает, что обучение сотрудников новым подходам и навыкам помогает компаниям успешно адаптироваться к изменениям на рынке и оставаться конкурентоспособными.

Эффективное развитие человеческих ресурсов приносит ряд преимуществ компаниям газовой отрасли, таких как повышение производительности, снижение издержек, рост лояльности сотрудников

и улучшение корпоративной культуры. Однако существуют и вызовы, с которыми сталкиваются компании. Это касается, прежде всего, необходимости значительных финансовых вложений в образовательные программы и инфраструктуру, а также необходимости адаптации международного опыта к региональным особенностям и условиям.

В целом, анализ мирового опыта показывает, что на сегодняшний день перед нефтегазовыми компаниями стоят следующие беспрецедентные вызовы управления человеческим капиталом.

1. Трансформация навыков и компетенций

- Растущая технологическая сложность разработки месторождений, развитие цифровизации и аналитики данных увеличивают проникновение цифровых решений и передовых технологий;
- Цифровизация и автоматизация создают потребность в новых навыках и компетенциях (например, инженер-дизайнер по созданию цифровых двойников).

2. Новые условия труда и борьба за кадры

- Снижение привлекательности нефтегазовой отрасли в связи со сменой поколений, развитием зеленой повестки и конкуренции со стороны технологических компаний, глобализация и высокая мобильность сотрудников вызывает потребность переосмысления условий труда: возможность гибкого формата работы, применение цифровых инструментов, усиление вопросов охраны труда и производственной безопасности, возможности карьерного развития и пр.

3. Устаревание и нарастающий дефицит рабочих кадров

- Особенность нефтегазовой отрасли в требовании более опытных специалистов привела к тому, что средний возраст кадров в отрасли 40-45 лет;
- Наблюдается нарастающий дефицит кадров в связи со снижающимся уровнем молодых специалистов на входе, сложностью замещения зрелых специалистов и оттоке сотрудников;

4. Потребность переподготовки кадров

- Система современного образования не отвечает потребностям бизнеса, многие компании отмечают нехватку знаний и практических навыков у специалистов;
- Присутствие иностранных специалистов на критических позициях, низкий уровень импортозамещения создает риски интеллектуального вакуума в условиях геополитической нестабильности.

Цифровая трансформация отрасли, внедрение передовых технологий создают новые профессии и компетенции будущего.

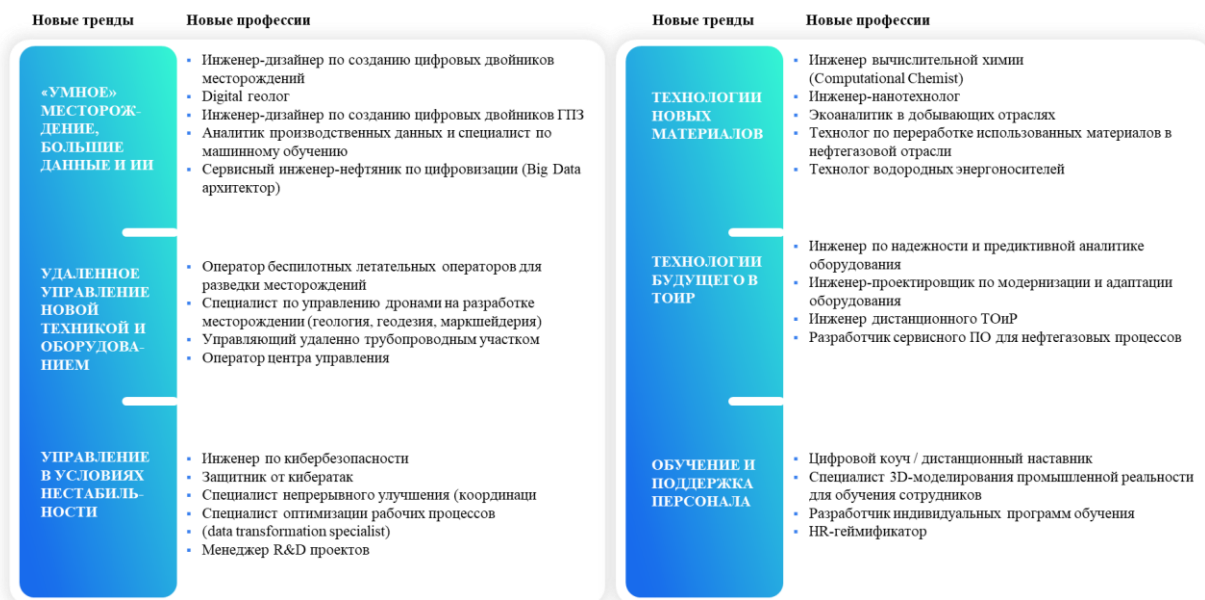


Рисунок 1. Новые тренды и профессии

Примечание - составлено автором по источнику [5].

Большое значение приобретают навыки, связанные с социальными взаимодействиями и эмоциональным интеллектом.



Рисунок 2. Пример навыков будущего

Примечание - составлено автором по источнику [6].

Все сильнее возрастает потребность переосмысления условий труда и подходов к работе в условиях сменяющегося поколения:

- Миллениалы становятся доминирующей группой в рабочих ресурсах и начинают занимать руководящие должности; в среднем в нефтегазовых компаниях порядка 54% работников – миллениалы и зумеры;
- Большинству ресурсных компаний требуется адаптировать миссию, ценности и корпоративную культуру, улучшить имидж и бренд для привлечения и удержания молодых сотрудников;
- Работа не только ради компании, но и ради положительного социального эффекта – повышение социальной и экологической ответственности компании через участие в климатической повестке, борьбе с дискриминацией, участие в социальных программах необходимо для дополнительной мотивации работников

Необходимость индивидуального подхода к развитию сотрудников:

- Индивидуальные программы развития работников (особенно для миллениалов) на основе их сильных качеств становятся важным элементом мотивации;
- Компаниям требуются персонализированные карьерные маршруты с учетом способностей и предпочтений работников.

Растущие требования к комфортности условий труда:

- На фоне глобального роста и развития компаний из «модных индустрий», работа в низко-экологических отдаленных регионах становится менее привлекательным и для компаний все более важным становится повышение комфортности условий труда и других нематериальных стимулов: внедрение гибкой организации работы (удаленно, part-time), хороший социальный пакет.

Необходимость цифровых технологий в работе:

- Внедрение цифровых технологий (в том числе мобильных устройств) для оказания услуг в области управления персоналом, например для непрерывного наставничества, индивидуально адаптированного обучения или адаптации новых сотрудников.

Наличие гибких форматов в работе:

- Классические иерархические подходы не позволяют обеспечить требуемую скорость изменения в бизнесе;
- Требуется внедрение новых гибких подходов («Agile») работы и обучение работников ведению проектов / деятельности по новым методологиям в кросс-функциональных командах.

Для национальной газовой компании Казахстана АО «НК «QazaqGaz» кадровый потенциал является важнейшим фактором, определяющим успех и обеспечивающим реализацию стратегии компании через эффективную корпоративную культуру, ориентированную на достижение результатов.

Нахождение технологических решений, раскрытие потенциала инноваций и R&D, качественное выполнение производственных задач, на которые держит курс QazaqGaz, реализуемо только при наличии квалифицированного и компетентного персонала.

В условиях современных изменений возникает необходимость оперативного внедрения инноваций, которые позволяют организации адаптироваться к изменениям внешней среды. Кадровая политика QazaqGaz постоянно совершенствуется в ответ на новые требования, с сохранением стабильности в тех областях, которые касаются ключевых интересов сотрудников, таких как занятость и оплата труда.

Политика управления персоналом нацелена на объединение лучших практик и методов кадрового менеджмента. Это позволяет компании выработать единый подход и сформировать корпоративные ценности, направленные на эффективное управление человеческими ресурсами.

Ключевые принципы кадровой политики QazaqGaz включают:

- Прозрачность – обеспечение открытости на всех этапах управления персоналом;
- Комплексность – охват всех аспектов работы с кадрами;
- Системность – взаимосвязь всех элементов кадровой политики;
- Обоснованность – применение современных научных разработок для максимизации экономического и социального эффекта;
- Эффективность – ориентация на окупаемость затрат через производственные результаты.

QazaqGaz внедрил систему дистанционного обучения через информационную платформу, которая позволяет сотрудникам повышать квалификацию в удобном формате. Развитие персонала остается приоритетным направлением кадровой политики компании, что способствует повышению эффективности производства и улучшению качества работы.

QazaqGaz привлекает лучших специалистов, раскрывает их потенциал, удерживает профессионалов, зачисляет успешных работников в кадровый резерв (пул талантов) и дает возможность карьерного роста, регулирует социально-трудовые отношения, с уважением относится к старшему поколению производственников.

Компания постоянно мониторит и стремится поддерживать низкий уровень текучести кадров. Достижение низкого уровня текучести заключается в создании благоприятных условий на рабочих местах, возможности повышать профессиональные знания, использовании мотивационных программ, а главное в управлении коллективом с человеческим подходом и выстраиванием доверительных отношений между работодателем и работниками.

Производственный персонал в течение календарного года совершенствует свои знания и повышает квалификацию в области газоснабжения и промышленной безопасности; эксплуатации, технического обслуживания и ремонта оборудования; бережливого производства, экологии и недропользования; строительства и транспортировки и другим тематикам.

За последние годы в QazaqGaz систематизирована комплексная оценка деятельности производственного персонала, являющаяся основанием для пересмотра квалификационных разрядов и повышения заработных плат, материального стимулирования за особые заслуги и профессиональные достижения.

На производственных площадках организована Школа профессионализма и мастерства, а также возрожден Институт наставничества. Проводится конкурс «Үздік Маман – Лучший по профессии», по результатам которого победители награждаются ценными подарками и грамотами. Подобное отношение к работникам дает свои позитивные плоды. Молодые специалисты на производстве почитают за честь работать в QazaqGaz. А дети работников QazaqGaz, видя, как родители гордятся своей работой, в выборе профессии ориентируются на них и также стремятся трудоустроиться. В итоге складываются целые семейные трудовые династии.

За последние годы в QazaqGaz сформировалась определенная внутренняя среда, предполагающая высокие ценностные ориентации, традиции и нормы поведения, которые разделяются большинством коллектива.

QazaqGaz осознает свою социальную ответственность и стремится к устойчивому развитию и благополучию населения в регионах своей деятельности, уделяя особое внимание условиям труда и уровню жизни своих сотрудников. Основой политики QazaqGaz является забота о каждом работнике и приоритетное решение социальных вопросов [7].

Для усиления компетенций и раскрытия кадрового потенциала необходимо проводить комплексную работу по всему циклу управления талантами.

Планирование:

- Осуществление средне- и долгосрочного планирования потребностей в кадрах в соответствии со стратегическим видением компании;
- Регулярный пересмотр, расширение модели необходимых компетенций в условиях трансформации отрасли (появление новых специальностей, требований и пр.).

Поиск и привлечение

- Формирование и отбор на руководящие позиции с кадрового резерва;
- Формирование «внешнего кадрового резерва»;
- Усиление сотрудничества с профильными ВУЗами и приглашение перспективных студентов на работу;
- Работа над укреплением имиджа и продвижением компании, предлагаемых конкурентных условий в СМИ и пр.;
- Усиление рекрутингового процесса и присутствия на профессиональных площадках.

Развитие и обучение

- Определение карьерных путей, траекторий развития персонала, потребностей в обучении;
- Расширение программ обучения сотрудников в рамках Корпоративного университета (в т.ч по корпоративным управленческим навыкам);
- Менторство и коучинг;
- Ротации сотрудников на обучение в компании-партнеры;
- Обучение и подготовка студентов в рамках сотрудничества с ВУЗами, адаптационных программ для молодых специалистов.

Удержание и управление

- Оценка и анализ производительности сотрудников, понимание персонала и разработка программы управления эффективностью;
- Грейдирование и внедрение нематериальных стимулов;
- Формирование кадрового резерва, продвижение сотрудников;
- Развитие программ социальной, корпоративной политики;
- Разработка мероприятий управления социальной стабильностью.

В целом, анализ ключевых аспектов развития человеческих ресурсов в газовой отрасли, а также международный опыт показывает, что успешное развитие человеческих ресурсов в газовой отрасли возможно только при условии постоянного инвестирования в обучение, интеграции цифровых технологий и активного сотрудничества с государственными и образовательными структурами.

Казахстан может использовать этот опыт для формирования кадрового потенциала, который обеспечит устойчивое развитие газовой отрасли в условиях роста спроса на энергоносители. Для этого важно повышать квалификацию профильных специалистов газовой отрасли, вести постоянную работу по улучшению качества технического и профессионального образования. Постоянно развитие потенциала человеческих ресурсов является ключевым фактором повышения эффективности организаций газовой отрасли.

Список литературы

1. Национальный энергетический доклад 2023 Ассоциации KAZENERGY.
2. Обзор газовой отрасли РК, Halyk Research.
3. Sustainability Management in the Oil and Gas Industry. Emerging and Developing Country Perspectives, 2023. Edited By Joshua Yindenaba Abor, Amin Karimu.
4. World Energy Employment 2022.
5. Kazenergy. Атлас новых профессий и компетенций.
6. Источник: McKinsey Global Institute.
7. Интегрированный годовой отчет АО «НК «QazaqGaz» за 2023 год.

С.Ғ. Ғабит , А.Ғ. Жанабекова, К.Е. Базарбек
 Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы , Қарағанды қ,
samal_0395@mail.ru, aiganynzh@mail.ru, kuanysh.bazarbekova@mail.ru

МЕНЕДЖМЕНТТЕГІ КОММУНИКАЦИЯНЫҢ РӨЛІ

Менеджменттегі коммуникация ұйымның тиімділігі мен табыстылығында шешуші рөл атқарады. Коммуникация - бұл ақпараттың алмасуы, идеялардың жеткізілуі және адамдар арасындағы қарым-қатынас. Менеджерлер үшін тиімді коммуникация дағдылары стратегиялық шешімдер қабылдау, қызметкерлермен байланыс орнату және ұйымдық мәдениетті қалыптастыру үшін маңызды.

Қазіргі заманауи ұйымдар мен кәсіпорындарда тиімді басқару коммуникацияны дұрыс ұйымдастырумен тікелей байланысты. Басқару жүйесіндегі коммуникация – басшылар мен қызметкерлер арасындағы ақпарат алмасу процесі. Тиімді коммуникация ұйымның жұмысын жақсартуға, жұмысшылардың өнімділігін арттыруға және жалпы мақсаттарға жетуге көмектеседі. Бұл мақалада менеджменттегі коммуникацияның рөліне, оның негізгі түрлеріне және тиімді басқаруға ықпал ететін факторларға тоқталамын [1].

Менеджменттегі коммуникацияның мәні

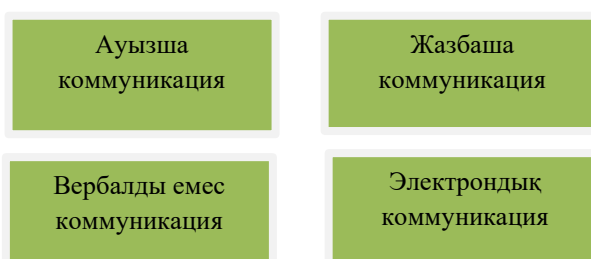
Коммуникация менеджменттің ажырамас бөлігі болып табылады, себебі ол шешімдерді қабылдау, жоспарлау және қызметкерлермен кері байланыс орнату үшін негіз болады. Басшылардың шешімдері тиімді коммуникациясыз жүзеге аспайды. Коммуникацияның басты мақсаты – ақпаратты нақты, әрі дұрыс жеткізу және оны дұрыс түсіну. Сондықтан менеджменттегі коммуникацияның негізгі міндеті – ақпаратты уақытында жеткізу және қабылдау, сондай-ақ, бұл ақпаратты іске асыру үшін дұрыс қолдану [2].

Менеджменттегі коммуникацияның түрлері

Коммуникация түрлері негізі 4 топқа бөлінеді оларға анықтама және мысалмен тоқталып кетсем:

Қарағанды қаласындағы “КазМинерал” атты тау-кен компаниясын мысалға алайық. Компанияда әртүрлі деңгейдегі менеджерлер мен қызметкерлер арасында әртүрлі коммуникация түрлері қолданылады.

Алғашқы коммуникация ол, ауызша коммуникация— тікелей қарым-яқатынас кезінде сөз арқылы ақпарат беру. Бұл коммуникация түрі тиімді, өйткені ол жылдам және тікелей байланыс орнатады. Мысал: “КазМинерал” компаниясының жиналыстарында менеджерлер қызметкерлерге ауызша тапсырмалар береді. Мысалы, өндіріс бөлімінің басшысы жаңа жоспарлар мен өзгерістер туралы қызметкерлеріне ауызша түсіндіреді және туындаған сұрақтарға дереу жауап береді.



Сурет 1.Менеджменттегі Коммуникация түрлері

Ескертпе: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Екінші коммуникация. Жазбаша коммуникация - құжаттар, хаттар, электрондық пошталар арқылы ақпаратты беру тәсілі. Бұл түрдің артықшылығы - ақпаратты мұқият және нақты жеткізу мүмкіндігі. Мысал: “КазМинерал” компаниясында есептер, жұмыс нұсқаулықтары немесе келісімшарттар жазбаша түрде беріледі. Әрбір бөлімде қызметкерлердің міндеттері мен жұмыс жоспары жазбаша түрде ресми құжат түрінде таратылады.

Үшінші коммуникация. Вербалды емес коммуникация - сөздерсіз, дене тілі, ым-ишара, бет-әлпет, көзқарас арқылы берілетін ақпарат. Бұл коммуникация көбінесе эмоциялар мен қатынас деңгейін

көрсетеді. Мысал: Жиналыс кезінде басшылардың дене тілі маңызды рөл атқарады. Егер бөлім басшысы жиналыста қолдарын айқастырып, салқын жүзбен қараса, бұл оның наразылық білдіріп отырғанын немесе ұсынылған идеяға сенімсіз екенін білдіруі мүмкін. Немесе әңгімелесу кезінде күлімсіреу және бас изеу қолдауды білдіреді.

Төртінші коммуникация. Электрондық коммуникация - электрондық пошта, мессенджерлер, видеоконференциялар сияқты технологиялар арқылы ақпарат беру түрі. Бұл коммуникация түрі қазіргі заманда маңызды рөл атқарады, әсіресе қашықтан жұмыс істегенде. Мысал: “КазМинералс” компаниясында өндірістің түрлі филиалдары бар, сондықтан менеджерлер видеоконференция арқылы жиі байланыс жасайды. Мысалы, басшылық пен қызметкерлер арасындағы апталық видеоконференциялар арқылы өндіріс процестерінің барысы талқыланады. Сонымен қатар, электрондық пошта арқылы жұмыс кестелері, есептер және басқа құжаттар жіберіледі.

Негізінен “КазМинералс” компаниясы менеджменттегі коммуникацияның барлық түрлерін қолданады: ауызша және жазбаша қарым-қатынас күнделікті жиналыстар мен құжаттарда қолданылады, вербалды емес коммуникация басқарушылық кездесулер кезінде байқалады, ал электрондық коммуникация қашықтан жұмыс істейтін қызметкерлермен байланыс үшін кеңінен қолданылады [4].

“КазМинералс” компаниясындағы менеджменттегі коммуникацияны басқарудағы рөлі келесідей:

1. Ақпарат алмасу

Менеджменттегі ең басты рөлдердің бірі — ақпарат алмасу. Ақпараттың дұрыс және уақтылы жеткізілуі компаниядағы барлық процестердің үйлесімді жұмыс істеуіне ықпал етеді. Мысал: “КазМинералс” компаниясында өндіріс процесіне қатысты маңызды ақпарат менеджерлерден қызметкерлерге жылдам және нақты жеткізілуі керек. Мысалы, жаңа қауіпсіздік ережелері енгізілгенде немесе жұмыс тәртібінде өзгерістер болғанда, бұл ақпарат электрондық пошта арқылы барлық бөлімшелерге таратылады, сонымен қатар жиналыстарда ауызша түсіндіріледі. Бұл тәсіл қызметкерлердің дұрыс ақпарат алып, өз міндеттерін тиімді орындауына ықпал етеді.

2. Қызметкерлерді мотивациялау

Қызметкерлерді ынталандыру үшін менеджерлердің коммуникациясы үлкен рөл атқарады. Қарым-қатынас арқылы басшылар қызметкерлерге олардың жұмысының маңыздылығын түсіндіреді, қолдау көрсетеді, мақтау немесе сын айтады. Мысал: “КазМинералс” компаниясында менеджерлер өндіріс нәтижелерін жиі талқылап, қызметкерлердің жетістіктерін атап өтеді. Мысалы, өнімділікті арттырған жұмысшыларды жиналыстарда ауызша мақтап, арнайы марапаттар береді. Бұл мотивацияның тиімді түрі, өйткені қызметкерлер өз еңбегінің бағаланатынын көріп, одан әрі жұмысқа ынталанады.

3. Шешім қабылдау

Менеджментте шешім қабылдау процесі де коммуникацияға негізделген. Басшылар тиімді шешім қабылдау үшін қызметкерлерден ақпарат алып, сол мәліметтерді талдау арқылы шешім шығарады. Мысал: “КазМинералс” компаниясында жаңа кен орындарын игеру немесе өндіріс көлемін арттыру сияқты маңызды шешімдер қабылдаған кезде, басшылық әртүрлі бөлімшелердің менеджерлерінен ақпарат жинайды. Мысалы, өндіріс бөлімі шикізат қорларын талдайды, қаржы бөлімі шығындар мен кірістерді есептейді, ал маркетинг бөлімі нарықтық жағдайды зерттейді. Бұл коммуникация арқылы жиналған мәліметтер шешім қабылдауға негіз болады.

4. Ұйым мәдениетін қалыптастыру

Коммуникация ұйымның мәдениетін қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Басқару стильдері мен құндылықтар, компанияның ішкі тәртіптері коммуникация арқылы қызметкерлерге беріледі, бұл ұйымның біртұтас жұмыс істеуіне жағдай жасайды. Мысал: “КазМинералс” компаниясы корпоративтік құндылықтарды қалыптастыруға үлкен мән береді. Мысалы, компанияның қауіпсіздік мәдениеті өте жоғары деңгейде. Барлық қызметкерлерге жұмыс барысында қауіпсіздік ережелерін сақтау туралы тұрақты түрде еске салынып отырады. Бұл мақсатта арнайы тренингтер, жиналыстар және жазбаша нұсқаулықтар таратылады. Қауіпсіздікке қатысты ұстанымдар мен ұйымдық құндылықтар күнделікті коммуникация арқылы қызметкерлердің санасына сіңіріледі.

“КазМинералс” компаниясындағы менеджмент коммуникациясы ақпарат алмасу, қызметкерлерді мотивациялау, шешім қабылдау және ұйым мәдениетін қалыптастыру сияқты маңызды рөлдер атқарады. Бұл компанияның тиімді жұмыс істеуі үшін коммуникацияның әрбір түрі маңызды, өйткені ол ұйым ішіндегі барлық процестерді байланыстырып, үйлестіреді [4].

Кез келген ұйымда коммуникациялық кедергілер кездесуі мүмкін. Ал, біз талап отырған

“КазМинералс” компаниясында коммуникация жасау барысында келесідегідей кедергілер туындап отыр:

Бірінші түрі, Тілдік кедергілер

Тілдік айырмашылықтар қызметкерлер арасында түсінбеушілік тудыруы мүмкін. Егер қызметкерлер немесе менеджерлер әртүрлі тілде сөйлесе, ақпарат дұрыс жеткізілмей, кедергілер туындауы мүмкін. Мысал: “КазМинералс” компаниясында әртүрлі ұлт өкілдері жұмыс істейді. Кейбір қызметкерлер орыс тілінде еркін сөйлесе, басқалары қазақ тілін артық көреді. Тілдік кедергілер жиналыстарда немесе құжаттарды түсіндіру кезінде түсінбеушілікке әкелуі мүмкін.

Екінші түрі, Ақпараттың бұрмалануы

Ақпараттың дұрыс жеткізілмеуі немесе оның бұрмалануы да үлкен кедергі болып табылады. Бұл көбінесе ұзақ тізбек арқылы берілетін ақпараттың өзгеруінен туындайды. Мысал: Басшылықтың берген нұсқаулары бірнеше деңгейден өткен кезде әр деңгейде ақпарат бұрмалануы мүмкін. “КазМинералс” компаниясында өндірістік тапсырмалар басқарма мүшелерінен бөлім басшыларына, кейін қарапайым қызметкерлерге жеткізіледі. Ақпаратты жеткізу барысында өзгерістер немесе маңызды бөлшектер ескерілмей қалуы мүмкін.

Үшінші түрі, Физикалық кедергілер

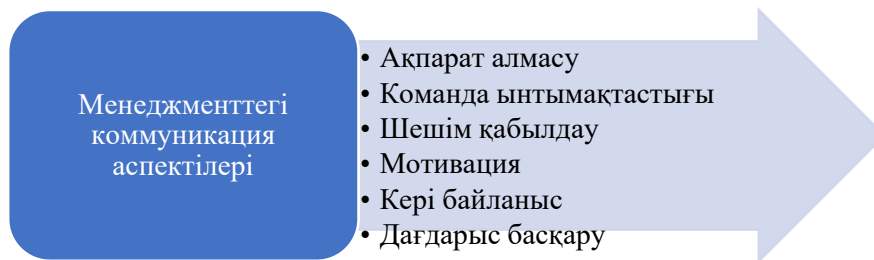
Қашықтық, шу, кеңсе орналасуы сияқты физикалық факторлар да коммуникацияға әсер етуі мүмкін. Мысал: Компанияның өндірістік бөлімдері мен бас кеңсесі әртүрлі жерлерде орналасқан, бұл тікелей байланысқа қиындық тудырады. “КазМинералс” компаниясында кен орындары мен бас кеңсенің алшақтығы нәтижесінде мәліметтерді дер кезінде алмастыру қиынға соғуы мүмкін. Кен орнында шу мен өндірістік орта да тиімді қарым-қатынасқа кедергі келтіреді.

Төртінші түрі, Психологиялық кедергілер

Қызметкерлердің көңіл-күйі, эмоциялары, немесе сенімсіздік сияқты психологиялық факторлар коммуникация сапасына әсер етеді. Мысал: Егер қызметкер өзін басшылықтың сынына дайын емес деп сезінсе немесе сенімсіздік туындаса, ол басшылықпен ашық сөйлеспеуі мүмкін. Мысалы, “КазМинералс” компаниясында кейбір қызметкерлер басшылықтың қатаң стилінен қорқып, өз пікірлерін білдірмей, ұсыныстарын айтпай қалуы мүмкін, бұл шешім қабылдауда кедергі тудырады.

“КазМинералс” компаниясында тілдік, физикалық, ақпараттық және психологиялық кедергілер коммуникацияның тиімділігін төмендетуі мүмкін. Бұл кедергілерді жою үшін менеджерлерге тілдік түсініспеушіліктерді азайту, ақпаратты нақты жеткізу және қызметкерлерге ашық, сенімді қарым-қатынас орнату маңызды [4].

Менеджменттегі коммуникацияның аспектілері: “КазМинералс” компаниясы мысалында



Сурет 2. Менеджменттегі коммуникацияның аспектілері
Ескертпе: [2] Әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

Әр қайсысына жеке тоқталатын болсақ:

Бірінші аспекті. Ақпарат алмасу

Компанияда басшылықтан қызметкерлерге өндіріс туралы маңызды ақпарат электрондық пошта немесе жиналыстар арқылы беріледі.

Екінші аспекті, Команда ынтымақтастығы

“КазМинералс” жобалық топтар өндірістік тиімділікті арттыру үшін бірге жұмыс істеп, әр бөлімнің жұмысы үйлестіріледі.

Үшінші аспекті, Шешім қабылдау

Компания жаңа кен орнын игеру туралы шешім қабылдар алдында барлық бөлімдерден ақпарат жинап, талдайды.

Төртінші аспекті. Мотивация

Жұмыс нәтижелері жоғары қызметкерлерге сыйақы беріліп, мотивация ретінде мақтау айтылады. Бесінші аспект, Кері байланыс

Қызметкерлерге жұмыстың нәтижелері бойынша кері байланыс жиналыстарда беріледі, бұл олардың жұмыс сапасын жақсартуға көмектеседі.

Алтыншы аспект, Дағдарысты басқару

Егер кен орнында өндіріс проблемалары туындаса, компания басшылығы шұғыл жиналыс өткізіп, мәселені шешу үшін дағдарыс жоспарын жасайды.

Коммуникациялық процесс- бұл екі немесе одан да көп адамдар арасындағы мәлімет алмасу, әрі оның негізгі мақсаты мәліметтің түсінікті болуын қамтамасыз ету [4].

Мәлімет алмасу процесінің элементтеріне мыналарды жатқыза аламыз:

- мәліметті жіберуші идеяны қорытушы немесе мәліметті жинаушы;
- Символдар көмегімен кодталған мәліметті беру құралы;
- Алушы, бұл мәліметті қажет ететін адам.

Мәлімет алмасу барысында жөнелтуші мен белсегді рөл атқады әрі мұның өзі бір біріне қатысты бірнеше кезеңде өтеді. Бұлардың міндетті хабарды дайындау және каналды пайдалана отырып, екі жаққа да түсінікті болуын қарастыру.



Сурет 3. Мәлімет алмасу процесінің моделі

Ескертпе: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Мәлімет алмасу процесі менеджментте, білім беруде, өндірісте және кез келген басқа салаларда сәтті коммуникацияны қамтамасыз етудің негізі болып табылады.

Коммуникация – менеджменттегі ең маңызды құралдардың бірі. Ол ұйымның тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етіп, басшылық пен қызметкерлер арасындағы байланыс процесін реттейді. Тиімді коммуникация жүйесі ұйымның дамуына, қызметкерлердің ынтасын арттыруға және жалпы өнімділікті жақсартуға мүмкіндік береді.

Менеджменттегі коммуникация ұйымның сәтті және тиімді жұмыс істеуінде аса маңызды рөл атқарады. Ол ақпарат алмасуды, шешімдерді уақытында қабылдауды және жұмыс процесін үйлестіруді қамтамасыз етеді. Тиімді коммуникацияның арқасында басшылар мен қызметкерлер арасында түсіністік орнап, ұйым ішіндегі процестердің үйлесімділігі артады.

Негізінен, коммуникация – ұйымның тірегі. Егер ұйымдағы ақпарат алмасу дұрыс ұйымдастырылмаса, өнімділік төмендеп, қызметкерлердің ынтасы әлсіреуі мүмкін. Сол себепті кез келген басшы үшін коммуникация дағдыларын жетілдіру және оны дұрыс ұйымдастыру – табысты басқарудың басты шарты.

Әдебиеттер тізімі

1. Роберт Л. Кац, “Менеджменттің негізгі функциялары”
2. Мескон, Альберт, Хедоури- Менеджмент негіздері”
3. <https://www.kaznu.kz/content/files/pages/folder21049/%D2%9A%D0%B0%D0%B9%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%205.pdf>
4. KAZ Minerals | Главная
5. Басқарудағы коммуникация процесі

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ЖОСПАРЛАУ ҮРДІСІНІҢ МАҢЫЗЫ

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау – кәсіпорынның табысты жұмыс істеуінің негізі болып табылады. Жоспарлау арқылы кәсіпорын болашақта қандай мақсаттарға қол жеткізуге тырысатынын және оған қандай жолдармен жететінін анықтайды. Бұл процесс кәсіпорынның ресурстарын тиімді пайдалануға, тәуекелдерді азайтуға, нарықтағы өзгерістерге икемді түрде жауап беруге және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Жоспарлау – кәсіпкерлік қызметтің басқару жүйесіндегі маңызды функцияларының бірі, ол барлық басқа басқарушылық процестердің негізі ретінде қарастырылады [1].

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың мәні мен мазмұны

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау – бұл кәсіпорынның стратегиялық мақсаттарын анықтау, оларды жүзеге асырудың нақты іс-шараларын белгілеу және ресурстарды тиімді пайдалану үшін жұмыс жоспарын құру процесі. Жоспарлау кәсіпорынның қазіргі жағдайын, оның мүмкіндіктерін, ішкі және сыртқы факторларды талдай отырып, болашаққа бағытталған шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Кәсіпкерлікті жоспарлаудың 4 негізгі міндеттеріне мысал келтірсем, Мысалы, бір кәсіпкер органикалық азық-түлік өндіретін шағын зауыт ашуды жоспарлап жатыр десек. Бұл кәсіпорынды сәтті дамыту үшін ол жоспарлаудың барлық кезеңдерін өтуі керек: миссияны анықтау, стратегиялық және тактикалық мақсаттарды белгілеу, ресурстарды тиімді пайдалану және тәуекелдерді басқару.

Алғашқы жоспарлау, Кәсіпорынның миссиясын анықтау:

Кәсіпкер өзінің зауытының негізгі миссиясын былай анықтайды: “Тұтынушыларға экологиялық таза, жоғары сапалы органикалық өнімдер ұсыну арқылы салауатты өмір салтын қолдау”. Бұл миссия кәсіпорынның негізгі мақсатын көрсетеді және оның нарықтағы бәсекелестерден ерекшелігін анықтайды.

Екінші жоспарлау, Стратегиялық және тактикалық мақсаттарды белгілеу:

- Стратегиялық мақсат: Алдағы 5 жыл ішінде Қазақстанның барлық ірі қалаларында органикалық азық-түлік өнімдерін сататын тұрақты желі құру.

- Тактикалық мақсаттар:

Бірінші жылы өнім ассортиментін қалыптастырып, өндірісті іске қосу.

Екінші жылы Алматы мен Нұр-Сұлтан қалаларында сату нүктелерін ашу.

Үшінші жылы еліміздің басқа қалаларында жаңа нарықтарды игеру.

Үшінші жоспарлау, Ресурстарды тиімді пайдалану:

Кәсіпкер өндірісті бастау үшін бастапқыда қандай ресурстар қажет екенін есептейді. Оның ішінде:

- Шикізат: Экологиялық таза өнімдер алу үшін ауыл шаруашылығы өндірушілермен келісімшарт жасасу.

- Қаржы: Қаржылық шығындарды жоспарлап, инвесторлар тарту немесе банктен несие алу.

- Кадрлар: Білікті мамандарды (технологтар, маркетингтер, сатушылар) жұмысқа қабылдау.

- Жабдықтар: Өндіріс үшін арнайы жабдықтар сатып алу және оларды тиімді пайдалану жоспарын құру.

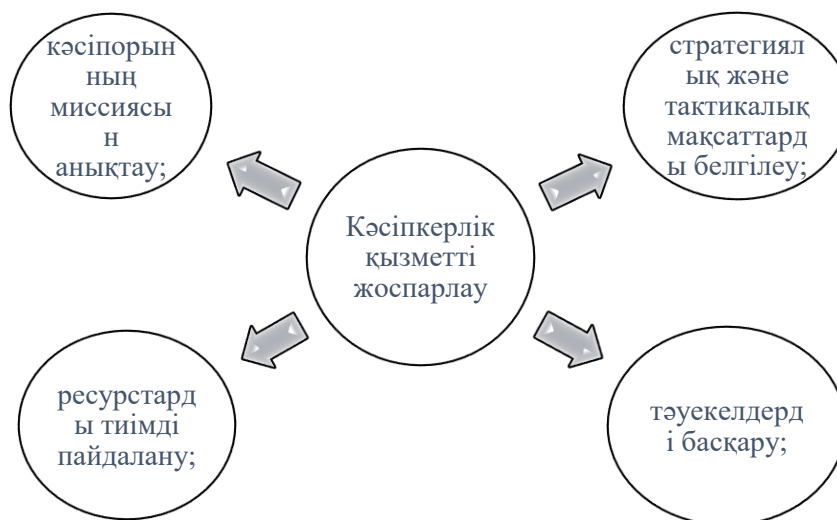
Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың түрлері, кезеңдері

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаулық түрлері негізі 3 ке бөлінеді олар:

Алғашқысы, стратегиялық жоспарлау - Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның ұзақ мерзімді даму бағыттарын анықтайды. Бұл жоспарлау деңгейі кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын анықтауға, нарықтағы үлесін арттыруға, жаңа нарықтарға шығуға бағытталады. Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның болашақтағы жағдайын болжау, даму векторларын белгілеу және ұйымның ресурстарын тиімді пайдалану үшін маңызды.

Екіншісі, тактикалық жоспарлау - Тактикалық жоспарлау қысқа мерзімді кезеңдерге арналған және стратегиялық жоспарларды жүзеге асыруға бағытталған. Мұнда кәсіпорынның ішкі процестері мен нақты мақсаттары анықталады. Тактикалық жоспарлау кәсіпорынның ағымдағы операциялық қызметін ұйымдастырып, жедел шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Үшіншісі, операциялық жоспарлау - Бұл күнделікті қызметті ұйымдастыруға бағытталған жоспарлау деңгейі. Мұнда әрбір қызметкердің міндеттері, жұмыс кестелері және ресурстарды пайдаланудың нақты әдістері анықталады. Операциялық жоспарлау кәсіпорынның нақты өндірістік және коммерциялық қызметтерін тиімді жүргізуге мүмкіндік береді [3].



Сурет 1. Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау

Ескертпе: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қарағанды қаласындағы “Кілемдер әлемі” компаниясын жоспарлаудың кезеңдері бойынша мысал келтірсем:

Бұл компания өзінің өнімін кеңейтіп, Қазақстанның басқа аймақтарына да шығуды жоспарлауда. Кәсіпкерлік қызметті сәтті жүзеге асыру үшін олар бірнеше кезеңнен өтеді:

Аналитикалық кезең:

Бұл кезеңде компания нарықты, бәсекелестерді, тұтынушылардың қажеттіліктерін және ішкі ресурстарын зерттейді. Мысалы, «Кілемдер әлемі» компаниясы Қарағандыда, Астана мен Алматыда кілемге деген сұранысты зерттейді. Олар бәсекелестердің қандай өнімдер ұсынатынын және тұтынушылардың неғұрлым сапалы немесе бірегей дизайны бар кілемдерге қызығушылық танытатынын анықтайды. Бұл кезеңде компания өз өндірісіндегі әлсіз және мықты жақтарын да бағалайды.

Мақсат қою кезеңі:

Осы зерттеу негізінде компания өзінің мақсаттарын нақтылайды. Стратегиялық мақсат ретінде «Кілемдер әлемі» келесі екі жылда Қазақстанның барлық облыс орталықтарында дүкендер ашуды көздейді. Тактикалық мақсат ретінде олар бірінші жылы Астана, Павлодар және Өскемен қалаларында жаңа нүктелер ашуды жоспарлайды. Сонымен қатар, кілемнің жаңа үлгілерін шығаруды да жоспарлап отыр.

Жоспар құру кезеңі:

Бұл кезеңде компания өзінің нақты қадамдарын жоспарлайды. Олар негізінен мыналарды қамтиды:

➤ Қаржылық жоспар: Жаңа дүкендер ашуға арналған инвестициялар, жарнамалық кампания шығындары, жаңа өнімдер өндірісіне қажетті ресурстарды сатып алу. Мысалы, дүкендерді жалға алу құны және қызметкерлерді жалдау шығындары есептеледі.

➤ Маркетинг жоспары: Компания Қазақстан бойынша өз өнімдерін жарнамалайтын тиімді тәсілдерді таңдайды, оның ішінде әлеуметтік желілердегі жарнамалар, жергілікті БАҚ-тағы жарнамалар және арнайы жеңілдіктер арқылы тұтынушыларды тарту стратегиясын жасайды.

➤ Кадрлық жоспар: Жаңа дүкендерге қызметкерлерді жалдау және оларды оқыту процесі.

Жоспарды жүзеге асыру кезеңі:

Жоспарға сәйкес, компания жаңа нүктелерді ашып, өндірісті кеңейтуді бастайды. «Кілемдер әлемі» Астанада және Павлодарда дүкендерді іске қосады, қызметкерлерді жұмысқа алады,

маркетингтік компанияны бастайды. Олар зауытта жаңа кілем үлгілерін шығарып, оны жаңа дүкендерге жеткізуді ұйымдастырады.

Бақылау және түзету кезеңі:

Бұл кезеңде компания жоспардың жүзеге асу барысын бақылайды. Мысалы, Астана дүкені күтілгеннен аз табыс әкелсе, компания бұл мәселені талдап, не себеп болғанын анықтайды. Бәлкім, жарнама жеткіліксіз болған шығар немесе дүкеннің орналасқан жері ыңғайсыз. Осы талдау негізінде компания жарнамалық науқанды күшейтіп, дүкеннің жұмысын жақсартады немесе жаңа шаралар қабылдайды. Компания тұрақты түрде өзінің мақсаттары мен көрсеткіштерін салыстырып, жоспарға қажетті түзетулер енгізеді [4].

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың тиімділігіне әсер ететін факторлар

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау барысында тиімділікті қамтамасыз ету үшін бірнеше маңызды факторлар ескерілуі тиіс.

Жаңа “Кілемдер әлемі” компаниясының кезеңдері бойынша тоқталсам, енді осы компанияның факторларына мысал келтірсем:

Нарық пен бәсекелестерді зерттеу:

Нарықты және бәсекелестерді дұрыс зерттеу компанияның табысқа жетуіне айтарлықтай әсер етеді. Мысалы, “Кілемдер әлемі” нарықтағы бәсекелестерін мұқият зерттейді. Егер компания өз бәсекелестерінің артықшылықтарын, бағаларын және ұсыныстарын толық түсінсе, өзінің қызметін дұрыс бағыттап, бәсекелестікке қарсы тиімді стратегия құрады. Егер нарықты дұрыс зерттемесе, компания артықшылықтарын жоғалтып, нарық үлесін азайтуы мүмкін.

Қаржылық ресурстарды тиімді басқару:

Компания жаңа дүкендер ашуды жоспарлағанда, жалға алу құнын, қызметкерлердің жалақысын, өнімдерді жеткізу шығындарын және жарнамалық науқандарға жұмсалатын шығындарды ескереді. Бұл ресурстарды тиімді пайдалану табысты арттырады.

Технология және инновацияларды қолдану:

Қазіргі заманғы технологиялар мен инновациялар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырады. “Кілемдер әлемі” компаниясы өндіріс пен сатылымдағы жаңа технологияларды енгізу арқылы тиімділігін арттыра алады. Мысалы, электрондық коммерцияны дамыту арқылы онлайн сатылымдарды ұлғайту компанияға қосымша табыс әкелуі мүмкін.

Адам ресурстарын тиімді пайдалану:

Кәсіпорынның табысты жұмыс істеуі үшін білікті кадрлармен жұмыс жасау өте маңызды. Компания өз қызметкерлерін тиімді оқыту және ынталандыру арқылы өнім сапасын жақсарта алады. Жоспарлау кезеңінде кадрлық саясатты дұрыс ұйымдастырмау компания қызметінің сапасына кері әсер етуі мүмкін.

Маркетинг және жарнама:

Компания әлеуметтік желілерде белсенді жарнама жүргізіп, арнайы жеңілдіктер ұсынады. Сонымен қатар, өз дүкендерінде акциялар ұйымдастырады, бұл тұтынушыларды тартудың тиімді тәсілі болып табылады.

Тәуекелдерді басқару:

Компания шикізат жеткізушілермен ұзақ мерзімді келісімшарттар жасасып, өнімнің жеткізілуіне кепілдік алады. Сонымен қатар, сатылым деңгейінің төмендеуіне дайын болу үшін компания бірнеше маркетингтік стратегияны қатар қолданады [5].

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың артықшылықтары

Жоспарлаудың кәсіпорын үшін келесі артықшылықтары бар:

- Тиімді басқару: Жоспарлау арқылы кәсіпорын өз қызметін тиімді басқара алады. Әрбір қызметкердің міндеттері анықталып, нақты жоспарға сәйкес жұмыс істейді.

- Тәуекелдерді басқару: Жоспарлау болашақта пайда болуы мүмкін тәуекелдерді алдын ала анықтауға және оларды азайтуға көмектеседі.

- Бәсекеге қабілеттілік: Нарықтағы өзгерістерге бейімделу кәсіпорынның бәсекелестеріне қарағанда икемділігін арттырады.

- Қаржылық тұрақтылық: Жоспарлау кәсіпорынның қаржылық ресурстарын дұрыс бөліп, шығындарды бақылауға мүмкіндік береді [5].

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау процесі

Бұл кесте кәсіпкерлік қызметті жоспарлау процесінің әрбір кезеңін көрсетеді. Жоспарлау кезінде бұл кезеңдер біртіндеп орындалады, және әрбір сатыдағы нәтижелер алдағы кезеңдерге ықпал етеді.

Кесте 1. Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау процесі

Кезеңдер		Операциялар	Нәтижелер
1.	Нарықты талдау	Нарықтық жағдайды зерттеу, тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтау	Нарық туралы есеп, сұраныс пен ұсыныстың жағдайы
2.	Мақсаттарды анықтау	Ұйымның қысқа және ұзақ мерзімді мақсаттарын белгілеу	Жоспарланған мақсаттар (сату көлемі, пайда, өсу мүмкіндіктері)
3.	Стратегияны әзірлеу	Бизнесті дамыту стратегиясын құру, қажетті ресурстарды анықтау	Стратегиялық жоспарлар мен мақсаттарға қол жеткізу әдістері
4.	Ресурстарды жоспарлау	Қаржылық, материалдық және адам ресурстарын бағалау	Ресурстар жоспары, бюджет
5.	Тәуекелдерді талдау	Қаржылық және операциялық тәуекелдерді анықтау	Тәуекелдерді басқару жоспары
6.	Жоспарды орындау	Әр бөлімнің жұмысын үйлестіру, ресурстарды бөлу	Іс-шараларды орындау
7.	Нәтижелерді бақылау	Нәтижелерді талдау, жоспарға сәйкес орындалуын қадағалау	Мониторинг және түзету шаралары
Ескертпе: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған			

Жоспарлаудың қағидалары:

1. Үздіксіз - мақсаттар мен шаруашылық жүргізу жағдайлары өзгеріп отыратындықтан, жоспарларды үнемі жетілдіріп, түзету енгізіп отыру қажет.

2. Үйлестірушілік пен интеграция- үйлестірушілік бұрынғы деңгейдегі барлық ұйымдастырушылық биліктердің өзара іс-әрекеттерін қамтиды.

3. Жүйелілік - кәсіпорын сыртқы ортада кешен ретінде есептелуі қажет

4. Ғылымшылық - жоспарлауда ғылыми әдістерді қолданып отыру қажет.

Бизнестің стратегиялық идеясын жүзеге асыру үшін шығармашылық ойлау негіздерін меңгере білу керек.

Біріншіден, қалыпты жағдайға “статус-кво” күмән келтіруге де, жалпы қабылданған жағдайды теріске шығаруға да болады. Альберт Эйнштейн жаратылыстану ғылымын үйреніп жүрген студенттерге мынадай кеңес берген: күнделікті бір сағат уақыт бөліп біреудің идеясын теріске шығаруға, сөйтіп мұқият ойлана отырып, өз идеяңды ұсынуға талпын деген.

Екіншіден, өзің шұғылданып жүрген мәселеге қолдануға болатын басқа идеяны айқындауға және де оны жаңаша пайдалануға болады.

Үшіншіден, өзіңіздің алдын ала сезіну түсігіңе айрықша көңіл бөл. Әдетте бір нәрсену күні бұрын сезіну сіздің ой-санаңызда жинақталған фактілердің нәтижесі.

Төртіншіден, ойға оралған идеяны бірдер бағалауға тырыспаңыз. Әуелі асықпай ойланыңыз, содан кейін бағалаңыз, өйтпейінше тамаша идеяны сіз бүлдіріп алуыңыз мүмкін.

Қорытынды

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау – бұл бизнестің табысты және тиімді жұмыс істеуінің негізі. Дұрыс жасалған жоспар кәсіпорынның болашақтағы қызметін ұйымдастырып, ресурстарды тиімді пайдалануға және тәуекелдерді басқаруға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік қызметті жоспарлау бизнестің ұзақ мерзімді дамуын қамтамасыз етіп, кәсіпорынның нарықта табысты жұмыс істеуін қамтамасыз етеді.

Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың басты мақсаты – кәсіпорынның тиімді және табысты жұмыс істеуін қамтамасыз ету. Жоспарлау арқылы кәсіпорын өз мақсаттарын айқындайды, алға қойған

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

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

Пайдаланылған әдебиетте

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

ҒТАХА 06.71.07

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

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТИІМДІ ӘДІСТЕРІ

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

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

Менеджменттің негізгі міндеттері:

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

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

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

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

Стратегиялық менеджмент әдістері:

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

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

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

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

басқаруға мүмкіндік береді.

Қаржылық менеджмент әдістері:

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

Бұл әдіс қаржылық ресурстардың дұрыс бөлінуін және бақылауын қамтамасыз етеді.

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

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

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

Адам ресурстарын басқару әдістері:

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

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

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

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

Инновациялық менеджмент әдістері:

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

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

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

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

Маркетингтік менеджмент әдістері:

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

Брендті қалыптастыру: кәсіпорынның беделін қалыптастыру үшін бренд стратегияларын әзірлеу.

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

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

Бизнес-инкубаторлар шағын кәсіпкерлікті қалыптастыруға және дамытуға көмектеседі.

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

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

Шағын және орта бизнес субъектілерін мүлкітік қолдау:

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

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

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

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

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

Әдебиеттер тізімі

1. Бегімбеков, М.Қ. “Кәсіпорын экономикасы” – Алматы: Экономика, 2018. <https://search.app/VDHрKрoхgGYhw2jM9>
2. Котлер, Ф. “Маркетинг негіздері” – Москва: Вильямс, 2019. <http://library.atu.kz/files/44446.pdf>
3. Сағынтаев, Е.М. “Шағын және орта бизнестің дамуындағы мемлекеттік қолдау” – Алматы: Қазақ университеті, 2020. <http://library.atu.kz/files/44446.pdf>
4. Кенжебаев, Ж.М. “Қаржылық менеджмент” – Алматы: Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, 2019. <https://search.app/PdPtPJNRByy4emvn8>
5. Барышев, С.Н. “Стратегиялық менеджмент: теориясы мен практикасы” – Астана: Фолиант, 2021. <https://search.app/qXzM9Jvxh4KkXvh16>
6. Нұрғалиева, А.Б. “Адам ресурстарын басқару” – Алматы: Экономика, 2018. <https://search.app/tjJS9i5NRLf7QyeR9>
7. Жүнісов, Б. “Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жолдары” – Алматы: Қазақ университеті, 2017. <https://search.app/SURDandNB2PpXnff7>
8. Баймұханов, С.А. “Инновациялық менеджмент” – Алматы: Қазақ университеті, 2021. <https://search.app/AvoZgHBvvCHig9876>
9. Ким, Е.А. “Бизнестегі стратегиялық жоспарлау” – Астана: Фолиант, 2020. <https://search.app/57kGaQKqVUfucfYH9>

МРНТИ 06.77

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

¹Омарова А.Т. – Phd, профессор

²Laura Nicola – Gavrilă - Phd, профессор

¹Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова

Республика Казахстан, г. Караганда,

²Spiru Haret University, Romania, Bucharest

menedzhment_kafedra@mail.ru

ПОНЯТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

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

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

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

системы управления предприятием (ERP), системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), аналитическое ПО, специализированные приложения для управления логистикой и запасами и др.

2) Аппаратное обеспечение (hardware). Включает физические устройства, такие как серверы, компьютеры, сети и устройства хранения данных, которые необходимы для функционирования всех остальных ИТ-систем. Аппаратное обеспечение составляет физическую основу ИТ-инфраструктуры предприятия и обеспечивает надёжную работу всех программных систем.

3) Сетевые технологии и интернет. Позволяют связать все компоненты ИТ-инфраструктуры и обеспечивают доступ к удалённым ресурсам и данным. Интернет и локальные сети создают среду для обмена информацией как внутри компании, так и с внешними партнёрами. Они также позволяют организовать облачные технологии, дающие возможность обрабатывать и хранить данные на удалённых серверах, что расширяет возможности компаний и снижает затраты на собственное оборудование.

Информационные технологии играют ключевую роль в оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Сегодня бизнес-операции и их управление не представляются без использования цифровых технологий, которые позволяют минимизировать временные затраты и снизить вероятность ошибок, связанных с человеческим фактором. Системы управления предприятием (ERP), которые интегрируют такие процессы, как производство, логистика, бухгалтерия и управление персоналом, дают возможность обеспечить чёткую координацию между отделами и повысить скорость выполнения задач.

Автоматизация позволяет компаниям высвобождать время и ресурсы, которые можно направить на стратегическое развитие, инновации и повышение конкурентоспособности. Например, в торговле ИТ-системы помогают управлять запасами в режиме реального времени, предотвращая перепроизводство или недостаток товаров. В производстве использование автоматизированных решений позволяет снизить затраты на рабочую силу и обеспечить стабильное качество продукции. Всё это способствует увеличению общей эффективности бизнеса и снижению операционных затрат.

Информационные технологии играют центральную роль в инновациях и цифровой трансформации, открывая компаниям новые возможности для создания и улучшения продуктов и услуг. Появление таких технологий, как искусственный интеллект (ИИ), интернет вещей (IoT), большие данные (Big Data) и облачные вычисления, значительно изменило бизнес-среду, позволяя компаниям адаптироваться к новым условиям и быстро внедрять инновации.

1) **Искусственный интеллект и машинное обучение** помогают компаниям анализировать потребительские предпочтения, автоматизировать рутинные процессы и предсказывать будущие потребности клиентов. Например, с помощью машинного обучения компании могут разрабатывать персонализированные предложения, повышая удовлетворённость и лояльность клиентов.

2) **Интернет вещей (IoT)** создаёт возможности для более точного контроля и управления активами компании, будь то оборудование, транспорт или даже продукты на складе. Благодаря IoT компании получают доступ к данным в режиме реального времени, что позволяет сократить расходы, улучшить обслуживание клиентов и повысить безопасность процессов.

3) **Большие данные (Big Data)** дают возможность анализировать огромные массивы информации, получая ценные инсайты для принятия стратегических решений. Благодаря использованию больших данных компании могут отслеживать поведенческие паттерны клиентов, понимать рыночные тренды и адаптировать свои стратегии для повышения конкурентоспособности.

Информационные технологии позволяют бизнесу лучше понимать и предвосхищать потребности своих клиентов, а также значительно улучшить качество обслуживания. Современные компании активно используют CRM-системы (Customer Relationship Management), которые помогают систематизировать работу с клиентами, собирать информацию о покупательских предпочтениях, отслеживать взаимодействие с клиентами и формировать персонализированные предложения.

С появлением цифровых платформ, таких как интернет-магазины, мобильные приложения и социальные сети, компании могут взаимодействовать с клиентами круглосуточно и на глобальном уровне. Это позволяет бизнесу не только охватить большую аудиторию, но и обеспечивать быструю и удобную обратную связь. Например, чат-боты и системы автоматизированной поддержки могут обрабатывать запросы клиентов в режиме реального времени, что повышает удовлетворённость клиентов и снижает нагрузку на персонал.

Информационные технологии также помогают компаниям улучшать качество обслуживания через анализ отзывов клиентов и оперативное реагирование на их потребности. На основе данных о взаимодействии с клиентами компании могут корректировать свою продукцию и услуги, чтобы соответствовать ожиданиям целевой аудитории. Персонализация сервиса, улучшенная благодаря информационным технологиям, увеличивает клиентскую лояльность и создаёт конкурентное преимущество.

Информационные технологии предоставляют компаниям множество возможностей для повышения эффективности и конкурентоспособности, что делает их неотъемлемой частью современного бизнеса. Основные преимущества внедрения ИТ в компании включают:

1) **Увеличение скорости выполнения задач.** Благодаря автоматизации и цифровым инструментам, таким как системы управления задачами и цифровые рабочие пространства, компании могут выполнять свои задачи гораздо быстрее. Это особенно актуально для процессов, требующих значительных временных затрат, таких как анализ данных, обработка запросов клиентов и управление ресурсами. Ускорение этих процессов позволяет компаниям сокращать время на выполнение рутинных операций и больше внимания уделять стратегическим вопросам.

2) **Удобство коммуникации и координации.** Информационные технологии позволяют компаниям наладить эффективное взаимодействие как внутри компании, так и с внешними партнёрами. Цифровые инструменты, такие как платформы для видеоконференций, мессенджеры и облачные сервисы, позволяют сотрудникам обмениваться информацией и работать над проектами из любой точки мира. Это особенно важно в условиях удалённой работы, которая стала нормой для многих компаний после пандемии COVID-19.

3) **Глобализация и выход на международный рынок.** Использование информационных технологий позволяет компаниям преодолевать географические ограничения и предлагать свои продукты и услуги на международном уровне. Интернет-платформы, такие как интернет-магазины и социальные сети, открывают доступ к глобальной аудитории, что значительно расширяет рынок сбыта для компании. Кроме того, современные логистические и маркетинговые решения позволяют компаниям адаптироваться к условиям различных стран и культур, что облегчает выход на новые рынки.

4) **Аналитика и обоснованные решения.** ИТ позволяют собирать и анализировать большие объёмы данных, которые помогают компаниям принимать обоснованные и точные решения. Аналитические системы и технологии обработки данных дают возможность проводить глубокий анализ рынка, потребностей клиентов, эффективности внутренних процессов и других факторов. Это помогает компаниям быть гибкими и адаптировать свои стратегии под текущие условия рынка, что делает бизнес более конкурентоспособным и устойчивым.

Информационные технологии оказывают глубокое влияние на большинство отраслей, помогая компаниям внедрять инновации, улучшать обслуживание клиентов и повышать конкурентоспособность. Ниже рассмотрены некоторые ключевые отрасли, в которых использование ИТ стало критическим для эффективного функционирования.

Торговля и электронная коммерция: В сфере торговли информационные технологии способствуют значительным изменениям в способах взаимодействия компаний с клиентами. Появление интернет-магазинов и платформ для электронной коммерции, таких как Amazon, Alibaba и другие, позволило бизнесу охватить глобальную аудиторию и продавать товары в любое время суток. Благодаря ИТ, покупатели могут легко сравнивать продукты, читать отзывы и совершать покупки из любой точки мира.

Технологии также позволяют улучшить управление складскими запасами, что важно для крупных розничных сетей. Информационные системы, такие как ERP и CRM, помогают компаниям отслеживать предпочтения клиентов и анализировать данные о продажах, что способствует персонализации предложений и улучшению качества обслуживания. Автоматизация логистики и использования больших данных (Big Data) позволяет значительно сократить затраты на хранение и транспортировку продукции, что повышает общую рентабельность бизнеса.

Производство и промышленность: Информационные технологии играют важную роль в повышении эффективности и гибкости производственных процессов. Современные технологии, такие как Интернет вещей (IoT), автоматизация и искусственный интеллект (ИИ), помогают создавать умные фабрики, где оборудование может обмениваться данными в реальном времени, оптимизировать производственные процессы и минимизировать время простоя.

Использование ИТ в производстве позволяет компаниям лучше прогнозировать спрос, управлять запасами и оптимизировать процессы на всех этапах. Применение автоматизированных систем управления производством (MES) и технологий, таких как предиктивное обслуживание, помогает сократить затраты и улучшить качество продукции. Это особенно важно для отраслей с высокой конкуренцией и чувствительностью к качеству, таких как автомобилестроение, фармацевтика и электроника.

Банковский сектор и финансы: Финансовые учреждения используют информационные технологии для управления операциями, обеспечения безопасности данных и улучшения клиентского опыта. В банковском секторе ИТ поддерживают широкий спектр операций: от обработки транзакций и управления рисками до кредитного скоринга и автоматизации обслуживания клиентов. Появление онлайн-банкинга и мобильных приложений делает доступ к банковским услугам более удобным для клиентов, а также расширяет возможности финансовых учреждений для анализа клиентских данных.

Кроме того, ИТ-инфраструктура в банковской сфере помогает обеспечить защиту от киберугроз и минимизировать риск мошенничества.

Медицина и здравоохранение: В здравоохранении ИТ играют ключевую роль в улучшении качества медицинского обслуживания и повышении доступности медицинских услуг. Современные технологии, такие как электронные медицинские карты (ЭМК), телемедицина и системы поддержки принятия решений, позволяют врачам более точно диагностировать заболевания и оперативно предоставлять лечение.

Электронные медицинские карты обеспечивают доступ к данным пациентов в режиме реального времени, что сокращает время на диагностику и минимизирует риск медицинских ошибок. Благодаря ИТ врачи могут консультировать пациентов на расстоянии, что особенно важно для отдалённых регионов, где доступ к медицинским учреждениям ограничен. Внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения в здравоохранении позволяет анализировать большие объёмы медицинских данных и разрабатывать новые методы лечения.

Логистика и транспорт: В сфере логистики и транспорта информационные технологии помогают компаниям оптимизировать маршруты, управлять складскими запасами и улучшать обслуживание клиентов. Логистические компании используют ИТ для мониторинга и управления транспортными потоками в реальном времени, что позволяет улучшить точность доставки и снизить издержки на транспортировку.

Применение таких технологий, как GPS и IoT, позволяет компаниям отслеживать местоположение грузов, контролировать условия перевозки (например, температуру и влажность для чувствительных товаров) и быстро реагировать на непредвиденные ситуации. Автоматизация в логистике, например, через использование беспилотных транспортных средств и роботизированных систем на складах, помогает повысить производительность и минимизировать человеческие ошибки.

Образование и онлайн-обучение: В сфере образования информационные технологии помогают расширить доступ к знаниям и улучшить качество обучения. Использование онлайн-платформ, таких как Coursera, Udemu и другие, позволяет людям из разных стран и с разным уровнем дохода получать доступ к образовательным материалам и курсам.

Интерактивные платформы для дистанционного обучения дают преподавателям и студентам взаимодействовать удалённо, что особенно важно в условиях глобализации и во время пандемий. Виртуальные классы, видеолекции, электронные учебные материалы и тестирования позволяют сделать обучение гибким и адаптированным к нуждам студентов, а также дают возможность изучать материалы в удобное время.

Современные информационные технологии продолжают стремительно развиваться, меняя подход к ведению бизнеса и открывая новые возможности для компаний. Ниже рассмотрены ключевые тенденции, которые, вероятно, будут определять развитие ИТ в бизнесе в ближайшие годы.

Искусственный интеллект и машинное обучение: Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО) стали неотъемлемыми технологиями для анализа данных, улучшения качества обслуживания клиентов и оптимизации бизнес-процессов. ИИ помогает автоматизировать рутинные задачи, выявлять паттерны поведения клиентов и прогнозировать будущие потребности. Например, использование чат-ботов и виртуальных ассистентов позволяет обеспечивать круглосуточное обслуживание клиентов, экономя ресурсы и улучшая клиентский опыт.

Системы машинного обучения позволяют обрабатывать большие объёмы данных, что особенно важно для маркетинга, финансов и медицины. В дальнейшем компании смогут ещё шире применять

ИИ для предсказания спроса, оптимизации цепочек поставок и создания более точных рекомендаций для клиентов.

Большие данные и аналитика: Большие данные (Big Data) и аналитика стали важным элементом стратегического планирования и принятия решений. Возможность анализа данных в реальном времени даёт компаниям ключевые преимущества: оперативный доступ к информации о поведении клиентов, мониторинг рыночных трендов и управление внутренними процессами.

На основе аналитики больших данных компании могут выявлять скрытые закономерности, изучать предпочтения клиентов и прогнозировать потребности рынка. Использование продвинутых аналитических систем помогает адаптировать продукты и услуги под конкретные целевые аудитории, что усиливает конкурентные преимущества и способствует росту бизнеса.

Кибербезопасность и защита данных: С ростом объёмов данных и цифровизации бизнес-процессов вопросы кибербезопасности становятся всё более актуальными. Компании сталкиваются с постоянными угрозами кибератак, которые могут привести к утечке конфиденциальной информации, финансовым потерям и ущербу для репутации. В ответ на это компании всё чаще используют передовые технологии для защиты данных, такие как многофакторная аутентификация, шифрование и мониторинг угроз в режиме реального времени.

В будущем компании будут уделять ещё больше внимания защите данных, инвестируя в кибербезопасность и обучая сотрудников безопасным практикам работы с информацией. С развитием технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, компании смогут создавать более надёжные системы защиты информации и предотвращения киберугроз.

Автоматизация бизнес-процессов и RPA: RPA (Robotic Process Automation) и автоматизация бизнес-процессов (BPA) позволяют компаниям автоматизировать рутинные задачи, такие как обработка данных, оформление заказов и ведение бухгалтерии. Это помогает снизить операционные издержки, сократить время выполнения задач и минимизировать вероятность ошибок. Автоматизация особенно важна для крупных организаций, где высокие объёмы повторяющихся операций могут занимать значительные ресурсы.

RPA позволяет компаниям сократить затраты на выполнение рутинных операций и улучшить качество обслуживания клиентов. С помощью роботов компании могут автоматизировать процессы, которые ранее выполнялись вручную, что увеличивает общую производительность и эффективность.

Список литературы

- 1) Баскаков, А. В. Информационные технологии в управлении бизнесом. — М.: Юрайт, 2018. — 320 с.
- 2) Бухалков, М. И. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. — М.: КноРус, 2019. — 400 с.
- 3) Венкатеш, В., и Дэвис, Ф. Принципы и методы управления информационными технологиями. — М.: Питер, 2017. — 368 с.
- 4) Кендалл, К., и Кендалл, Дж. Системный анализ и проектирование в информационных технологиях. — СПб.: Питер, 2016. — 448 с.
- 5) Меликян, Г. Г. Информационные технологии и бизнес. — М.: КноРус, 2019. — 276 с.
- 6) Лаудан, Дж., и Лаудан, К. Информационные системы в бизнесе и управлении. — М.: Вильямс, 2017. — 544 с.
- 7) О'Брайен, Дж., и Маракас, Дж. Основы информационных систем: Основы и практика. — М.: Вильямс, 2016. — 768 с.
- 8) Турбан, Э., и Вуд, Дж. Информационные технологии для управления и бизнеса. — М.: Финансы и статистика, 2018. — 448 с.
- 9) Усков, В. А., и Павлова, О. И. Цифровая экономика и информационные технологии. — М.: Инфра-М, 2020. — 352 с.
- 10) Щенников, В. А. Информационные технологии и системы управления. — М.: Академия, 2018. — 512 с.

Ж.Қ.Қайрат, Ш.Е.Елубай, А.О. Мусабекова
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
 elubai33@mail.ru

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДА СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ

Бұл мақалада қазіргі заманғы кәсіпорындарда стратегиялық менеджменттің атқаратын маңызды рөлі қарастырылады. Стратегиялық менеджмент кәсіпорынның нарықта ұзақ мерзімді табысқа жетуін қамтамасыз ету үшін қолданылатын басқару тәсілі болып табылады. Ол кәсіпорынның ішкі және сыртқы жағдайларын ескере отырып, оның дамуына бағытталған нақты мақсаттар мен міндеттерді анықтайды. Мақалада стратегиялық менеджменттің кәсіпорындарға тиізетін ықпалы мен оның тиімділігі, әсіресе қазіргі динамикалық және бәсекелестік ортадағы маңызы талданады. Сонымен қатар, компаниялардың ресурстарын тиімді пайдалану, инновациялар енгізу және ұзақ мерзімді перспективада жетістікке жету үшін стратегиялық менеджменттің қандай құралдары мен әдістері қолданылатыны көрсетілген.

Қазіргі экономика жағдайында кәсіпорындардың өміршеңдігі және табыстылығы көбінесе олардың басқару қабілеттеріне байланысты. Стратегиялық менеджмент қазіргі заманғы кәсіпорындардың нарықтағы өзгерістерге бейімделіп, бәсекелестерден озық тұру үшін маңызды құрал болып табылады. Бәсекелестік артықшылықтарды сақтау үшін компаниялар нарықтағы өзгерістерге жылдам жауап беруі қажет. Стратегиялық менеджмент кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтай отырып, осы мақсаттарға жету үшін қажетті ресурстарды қалай пайдаланатынын айқындайды.

Стратегиялық менеджмент нарықтың даму тенденцияларын болжауға, ұйымның ішкі және сыртқы ортасын сараптауға, сонымен қатар кәсіпорынның бәсекелестерінен алда болуына мүмкіндік береді. Әсіресе жаһандық нарықтағы бәсекелестік пен технологиялық прогрестің жылдамдығы кәсіпорындардың икемді болуын талап етеді. Стратегиялық жоспарлау және басқару арқылы компаниялар нарықтағы орнын нығайтып, сыртқы және ішкі өзгерістерге уақытында бейімделе алады. Стратегиялық менеджменттің кәсіпорынның жалпы басқару жүйесіндегі маңыздылығын түсіндіріп, оның компанияны дамытудағы рөлін айқындайды. Сонымен қатар, осы әдістің артықшылықтарын зерттеудің өзектілігі айқындалады, себебі заманауи нарық жағдайында кәсіпорындардың тұрақтылығы мен тиімділігі көбінесе басқару шешімдеріне байланысты [1].

Бұл мақаланың басты мақсаты – қазіргі заманғы кәсіпорындардағы стратегиялық менеджменттің рөлін жан-жақты талдау. Стратегиялық менеджменттің рөлін жан-жақты талдау үшін алдымен стратегиялық менеджменттің негізгі ұғымдарын түсіндіріп, оның кәсіпорынның дамуында қандай рөл атқаратынын көрсету қажет. Сонымен қатар, мақалада стратегиялық менеджменттің кәсіпорындарға қандай тиімді нәтижелер беретіні және оның бизнес-процестерге қалай ықпал ететіні зерттеледі.

Стратегиялық басқару тәсілдерінің қалай қолданылатыны, олардың кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын дамытуға қалай ықпал ететіні талданады. Мақаланың мақсаты – бұл процестің тек теориялық негіздерін түсіндіріп қана қоймай, оны практикалық деңгейде де қарастыру. Әсіресе Қазақстандағы және халықаралық деңгейдегі кәсіпорындарда стратегиялық менеджменттің қандай әдістері қолданылатынын анықтап, олардың ерекшеліктері мен артықшылықтарын салыстырмалы түрде талдау маңызды. Сонымен қатар, зерттеу кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарына жету үшін стратегиялық менеджменттің маңызын және оның компанияның тұрақтылығына әсерін көрсетуді көздейді. Бұл мақала стратегиялық менеджменттің теориялық және практикалық аспектілерін біріктіріп, кәсіпорындардың дамуына нақты ықпал ететін факторларды зерттеуге бағытталған.

Стратегиялық менеджмент туралы түрлі теориялар мен көзқарастар сарапталды. Бұл мақалада әдеби шолу әдісі қолданылып, стратегиялық менеджменттің әртүрлі аспектілері зерттелді. Әрбір аспект компанияның стратегиялық жоспарлау және басқару процестеріне қалай ықпал ететінін түсіндіру үшін талданды. Сонымен қатар, кәсіпорындардың нарықтағы іс-әрекеттеріне шолу жасалды. Әдебиеттерде стратегиялық менеджменттің түрлі бағыттары көрсетілген. Олардың ішінде классикалық, ресурстық және инновациялық бағыттар бар. Бұл аталған әдістердің әрқайсысы егжей-тегжейлі қарастырылып, кәсіпорындардың оларды қалай қолданатынын сараланды. Сонымен қатар, нақты компаниялардағы тәжірибелік мысалдар келтірілді.

Қазіргі заманғы кәсіпорындардың стратегияларын әзірлеу және жүзеге асыру бойынша мәліметтер пайдаланылды. Сонымен қатар, халықаралық компаниялардың стратегиялық басқару тәжірибелері де қарастырылды. Осы деректерді қолдана отырып, кәсіпорындардың стратегиялық менеджмент арқылы ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылықтарды қалай қалыптастыратыны анықталды.

Қазіргі заманғы кәсіпорындарда стратегиялық менеджменттің бірнеше маңызды аспектілері анықталды. Негізгі нәтижелер мыналар:

1. Ұзақ мерзімді жоспарлау:

- Стратегиялық менеджмент кәсіпорындарға ұзақ мерзімді мақсаттарды анықтап, олардың орындалуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Кәсіпорындар стратегиялық жоспарлар арқылы болашақтағы экономикалық жағдайлар мен нарықтық тенденцияларды болжап, оларды алдын ала есепке ала алады [2].

2. Бәсекелестік артықшылықтарды дамыту:

- Кәсіпорындар стратегиялық менеджменттің көмегімен бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастырып, оларды нарықта нығайта алады. Бәсекелестік артықшылықтарға инновациялық технологияларды енгізу, сапалы өнімдер шығару және тұтынушыларға ерекше қызмет көрсету жатады.

3. Ресурстарды тиімді пайдалану:

- Стратегиялық басқару ресурстарды ұтымды қолдануды қамтамасыз етеді. Бұл кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын арттырып, оның нарықтағы орнының беріктігін қамтамасыз етеді. Компаниялар ресурстарын тиімді пайдалану арқылы шығындарды азайтып, пайдасын көбейтеді [3].

4. Инновацияларды енгізу:

- Инновациялар – қазіргі заманғы кәсіпорындардың тұрақты дамуының негізгі драйвері. Стратегиялық менеджмент кәсіпорындарға нарықтағы өзгерістерге икемді болуға, жаңа өнімдер мен қызметтерді нарыққа енгізуге көмектеседі.

5. Нарықтық өзгерістерге бейімделу:

- Нарықтағы тұрақсыздық кезінде кәсіпорындар стратегиялық менеджменттің көмегімен өзгерістерге тез жауап береді. Бұл компанияларға сыртқы ортадағы тәуекелдерді азайтып, нарықтық жағдайларға бейімделуге мүмкіндік береді.

Қазіргі заманғы кәсіпорындар үшін стратегиялық менеджменттің маңыздылығы орасан зор. Жаһандану, технологиялық прогресс, және нарықтағы бәсекелестіктің күшеюі кәсіпорындарға жаңаша тәсілдер мен әдістерді енгізуді талап етеді. Стратегиялық менеджменттің көмегімен кәсіпорындар нарықтағы өзгерістерді бақылап, олардың тенденцияларын алдын ала болжай алады. Бұл дағдылар кәсіпорындарға нарықтық жағдайлардың өзгерістеріне уақытында жауап беруге және бәсекелестерінен озып кетуге мүмкіндік береді.

Стратегиялық менеджменттің тиімділігі кәсіпорынның ұзақ мерзімді даму стратегиясын қалыптастыруда көрінеді. Кәсіпорындар өздерінің ресурстарын, оның ішінде қаржылық, адами және материалдық ресурстарын тиімді пайдалана отырып, бәсекелестік артықшылықтарын дамытуға болады. Мысалы, нарықта бұрыннан келе жатқан компаниялар өздерінің басқару стратегияларын өзгерте отырып, жаңа технологиялар мен инновацияларды енгізуде. Бұл оларға тұтынушылардың өзгеріп жатқан талаптарына жауап беруге және нарықтағы өз орнын нығайтуға көмектеседі [4].

Қазақстандағы кәсіпорындар үшін стратегиялық менеджменттің ерекше маңызы бар, себебі еліміздің экономикасы дағдарыстар мен өзгерістерге толы. Сондықтан, компаниялар үшін стратегиялық жоспарлаудың, әсіресе ұзақ мерзімді стратегиялардың маңызы артып келеді. Стратегиялық менеджмент көмегімен кәсіпорындар нарықтағы қауіптерді алдын ала анықтап, оларға бейімделу стратегияларын әзірлей алады. Бұл тәсіл тәуекелдерді басқаруды жеңілдетіп, компанияның нарықтағы орнының тұрақтылығын арттырады. Сонымен қатар, стратегиялық менеджмент кәсіпорындарда инновациялық мәдениетті қалыптастыруға ықпал етеді. Инновацияларды басқару, жаңа өнімдер мен қызметтерді нарыққа енгізу үшін кәсіпорындар стратегиялық жоспарлау арқылы ұйымдастырылады. Мұндай стратегиялар кәсіпорындардың нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарын арттыруға және тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған.

Нарықтың динамикалық ортасында кәсіпорындардың стратегиялық жоспарлары өзгерістерге икемді болуы тиіс. Олар нарықтағы бәсекелестікке қалай жауап беретініне байланысты, компаниялардың ұзақ мерзімді дамуы мен тұрақтылығы қамтамасыз етіледі. Талдау барысында кәсіпорындардың стратегиялық менеджментті тиімді қолдану нәтижесінде нарықтағы жағдайларын

жақсартатындығы анықталды. Бұл, өз кезегінде, олардың қаржылық көрсеткіштерінің жақсаруына, жаңа клиенттерді тартуға және нарықтағы үлесін арттыруға көмектеседі.

Сондықтан, стратегиялық менеджменттің маңыздылығын түсіну қазіргі заманғы кәсіпорындар үшін қажеттілік болып табылады. Нарықтағы бәсекелестік күресінің артуы, технологиялардың жылдам дамуы, және экономиканың жаһандану процесі кәсіпорындарға стратегиялық басқару дағдыларын меңгеруді және оларды тиімді қолдануды талап етеді. Стратегиялық менеджменттің көмегімен кәсіпорындар тұрақтылық пен табысқа қол жеткізіп, нарықтағы өзгерістерге уақытында жауап бере алады.

Қорытындылай келе Қазіргі заманғы кәсіпорындар үшін стратегиялық менеджменттің рөлі ерекше маңызды. Ол кәсіпорындардың ұзақ мерзімді даму жолын айқындап, нарықтық бәсекелестік ортада табысты болуына мүмкіндік береді. Стратегиялық менеджмент кәсіпорындарға олардың мақсаттарын анықтауға, ресурстарды тиімді басқаруға, және бәсекелестік артықшылықтарды дамытуға көмектеседі. Бұл басқару тәсілі қазіргі экономикадағы динамикалық өзгерістерге бейімделуді жеңілдетеді, кәсіпорындардың нарықтағы орнының беріктігін қамтамасыз етеді [5].

Стратегиялық менеджменттің кәсіпорынның табысына, тұрақтылығына, және инновациялық әлеуетіне тигізетін ықпалы анықталды. Кәсіпорындар нарықтағы өзгерістерді бақылап, өзінің стратегияларын уақытында түзету арқылы бәсекелестерінен озық тұра алады. Сонымен қатар, стратегиялық менеджмент компаниялардың қаржылық көрсеткіштерін жақсартып, жаңа нарықтарға шығуға және клиенттер базасын кеңейтуге мүмкіндік береді.

Қазіргі жаһандану мен технологиялық прогресс жағдайында стратегиялық менеджменттің тиімділігін арттыру – кәсіпорындардың ең басты мақсаты болуы тиіс. Қазақстандағы кәсіпорындар үшін стратегиялық басқару әдістерін жетілдіру, инновацияларды енгізу, және нарықтық тәуекелдерді тиімді басқару маңызды. Бұл тәсілдер кәсіпорындарға тұрақты даму мен табысты бизнес жүргізу мүмкіндігін береді.

Әдебиеттер тізімі

1. Купешова С. Стратегиялық менеджмент: оқу құралы. — Алматы: Қазақ университеті, 2018. <https://www.kaznu.kz/kz/3415/news/one/35221/>
2. Зуб А.Т. Ұйымдастыру дағдарыстарын басқару. — Мәскеу: Университеттік гуманитарлық лицей, 2003.
3. Семей Н. Стратегиялық менеджмент. — Астана: Ғылым, 2020. <https://open.kz/kz/courses/strategiyaly-menedzhment-negzder-bsekelk-artyshylya-mtylu>
4. Воронина Т.П., Молчанова О.П. Инновациялық ұйымдарды басқару ерекшеліктері. // Мәскеу университетінің хабаршысы. — 2004. — №2. — Б. 35-40. https://kk.wikipedia.org/wiki/Стратегиялық_басқару
5. Стратегиялық жоспар 2025. Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми ақпараттық ресурсы. — [primeminister.kz](<https://primeminister.kz>).

ҒТАХА 06.71.07

С.К. Ержанова¹, Б.К.Спанова², С. Жарылқасын³

^{1,3}Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,

²Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті

^{1,2,3}Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

salta_27@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДА АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНІН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН АРТТЫРУ

Қазақстан – ауылшаруашылық өнімдерімен өзін-өзі қамтамасыз етіп қана қоймай, ауылшаруашылық өнімдерінің экспортын дамыта алатын елдердің бірі. Ауыл шаруашылық саласын қолдау – мемлекеттің өзекті мәселелерінің бірі, өйткені ұлттық экономиканың бұл саласы нарық пен бәсекеге аз икемделген.

Еліміздегі агроөнеркәсіп кешенін экономикалық өсудің драйверіне айналдыру үшін ғаламданду жағдайындағы үрдістерді ескере отырып (Еуразиялық экономикалық одақтың

әрекет етуі, ДСҰ-на мүшелік, т.б.) бұл саланы басқару жүйесі қажет.

Ол үшін аграрлық саясат еңбек өнімділігін түбегейлі арттыруға және өңделген өнімнің экспортын ұлғайтуға бағытталуы керек. Шикізатты қайта өңдеуді қамтамасыз етіп, әлемдік нарықтарға жоғары сапалы дайын өніммен шығу маңызды.

Бұл мәселені шешуге барлық аграрлық кешеннің түбегейлі бет бұруы қажет етіледі. Аграрлық-индустриалдық диверсификация, яғни ауылшаруашылық шикізатын өңдеуді арттыру, ауыл шаруашылығындағы жаңа құрал-жабдықтар, жаңа технологиялар агроөнеркәсіп кешеніндегі инновациялық-технологиялық дамытуды белсендендіру жағдайында ғана мүмкін. Аграрлық ғылымды дамыту мәселесі басты назарда болуға тиіс.

Ол ең алдымен жаңа технологияларды трансферттеумен және оларды отандық жағдайға бейімдеумен айналысуы қажет.

Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылығын қарқынды дамыту жаңа технологиялар мен бизнес-модельдерді енгізу, агроөнеркәсіп кешенінің ғылымға негізделуін арттыру шаруашылықтарды кооперациялау қажеттігін күшейтеді.

Дамыған елдер тәжірибесі көрсетіп отырғандай, ауыл шаруашылығында өндіріс тиімділігін арттыру мақсатында орташа және ірі ауылшаруашылық тауар өндірушілері басым болуы керек.

Агроөнеркәсіп кешенінің материалдық-техникалық базасын күшейту, ауылшаруашылық өнімінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру негізінде индустриалды-инновациялық даму жолына көшіру Қазақстан Республикасының ауылшаруашылық өндірістік кооперативтерін тиімді дамытуды білдіреді.

Шетелдік тәжірибеге сүйене отырып, Қазақстанда ауыл шаруашылығы субъектілерінің кооператив түрінде жұмыс істеуіне жан-жақты қолдау көрсету керек.

Қазақстанның ауыл шаруашылығын қарқынды дамыту өнімнің сапасы мен экологиялық тазалығын сақтай отырып жүргізілген жағдайда, әлемге танылатын «Қазақстанда жасалған» табиғи азық-түлік брендин қалыптастырып, ілгерілетуге мүмкіндік берді.

Табиғаты жағынан, жерінің қолайлылығы, экономикасының дамуы тарапынан біздің облысымыздың мүмкіндігі мол. Азық-түлікпен Қазақстанның батысындағы облыстардың халқын қамтамасыз етуге толық шамасы жетеді. Жалпы ауыл шаруашылығы саласын дамытуда облысымыздың әлеуеті жоғары. Сондықтан агроөнеркәсіп кешенін дамытудағы негізгі міндет барлық мүмкіндіктерді пайдаланып, бәсекеге қабілетті ауыл шаруашылығы өнімдері өндірісі мен саланың экспорттық әлеуетін арттыру болып табылады.

Бүгінгі күні жекелеген өңірлерде әртараптандырудың болмауына байланысты ауыл шаруашылығы өндірісі бір жақты дамитын жағдай қалыптасты. Нәтижесінде солтүстік өңірлерде шаруашылықтар негізінен астық өндірумен айналысады және астық іс жүзінде монокультураға айналды. Әртараптандыру есебінен астық өндірісінің тәуекелдері азайтылған жоқ.

Сонымен қатар, мал шаруашылығы толық дамымай отыр, дегенмен бұл үшін барлық жағдай жасалған. Мал шаруашылығы өнімдері арқылы астықты сату есебінен ғана егістіктің әрбір гектарының қайтарымын кемінде 1,5–2 есеге арттыруға болады. Ауыспалы егіске жемшөп дақылдарын енгізу топырақтың құнарлылығын табиғи түрде үлкен шығынсыз арттыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, мал шаруашылығын дамыту ауыл тұрғындарын жыл бойы жұмыспен қамту мәселесін шешеді.

Сонымен бірге, нақты әртараптандырудың болмауының басты себептерінің бірі-жерді сапасыз жалдау. Ішінара тексеру көрсеткендей, олардың көпшілігінде жерді тиімді пайдалануға, оның құнарлылығын сақтауға, ауыспалы егісті сақтауға және т.б. қатысты жер заңнамасының негізгі талаптары жоқ немесе олар нақтыланбаған. Мұндай жағдай жер пайдаланушылардың жауапкершілігін бұлдыратады және тиімсіз пайдаланылатын жерлерді алып қою үшін жеткілікті дәлелдемелер базасын жинау іс жүзінде мүмкін емес етеді.

Сондай-ақ негізгі проблемалардың бірі мал шаруашылығын дамытудың тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Мұнда екі негізгі проблема бар.

Қазақстанда 185 млн. га жайылым бар, оның 88 млн.га суландырудың жоқтығынан пайдаланылмайды (48%). Пайдаланылатын 97 млн.га жайылымдардың ішінде өңірлер бөлінісінде 20% - дан 60% - ға дейін тозған.

Ауыспалы егістегі жемшөп дақылдарының үлес салмағының төмен болуына байланысты жыл сайынғы жемшөп дайындау көлемі зоотехникалық нормадан 2 есе аз (30% орнына 15%). Демек, жануарлардың төмен өнімділігі: төмен салмақ пен сүт өнімділігі.

Сондай-ақ жайылым айналымына, жайылымдардың түбегейлі және жер бетінің жақсаруына және оларды суландыруға бақылауды күшейту проблемасы шешуді талап етеді.

Екінші мәселе-жануарлардың генетикалық әлеуетінің төмендігі, нәтижесінде ауылшаруашылық жануарлары мен құстардың өнімділігі төмен.

Алайда, саладағы оң өзгерістерге қарамастан, бірқатар жүйелі проблемалар сақталуда.

Өсімдік шаруашылығында:

- ауыл шаруашылығы дақылдарының егіс алаңдарын әртараптандырудың жеткіліксіз қарқыны;

- ұсынылған ғылыми негізделген ауыспалы егістердің сақталмауы;

- тұқым шаруашылығының жеткіліксіз дамуы, АШТӨ-нің химияландыру құралдарын (тыңайтқыштар, пестицидтер және т.б.) қолдануы;

- АШТӨ-нің техникалық және технологиялық жарақтандырылу деңгейінің төмендігі;

- негізгі ауыл шаруашылығы дақылдарының төмен өнімділігі;

- қолданылатын технологиялардың, стандарттардың, сертификаттау және сапаны басқару жүйелерінің талаптарына сәйкес келмеуі;

- АШТӨ-нің зиянды және аса қауіпті зиянды организмдерге қарсы күрес жөніндегі фитосанитариялық іс-шараларды, сондай-ақ карантиндік объектілер мен бөтен текті түрлерді оқшаулау және жою жөніндегі іс-шараларды жүргізу жөніндегі карантиндік фитосанитариялық сауаттылығының төмен деңгейі, фитосанитариялық қызметтің материалдық-техникалық жарақтануының нашар болуы;

- АӨК цифрландыру бойынша жобаларды іске асыруды жеткіліксіз ұйымдастыру.

Мал шаруашылығында:

- ауыл шаруашылығы жануарлары мен құстарының төмен өнімділігі;

- азық базасымен жеткіліксіз қамтамасыз етілу;

- асыл тұқымды мал мен құс басының төмен үлесі;

- жемшөп және жемшөп дақылдары үшін егіс алаңдарының жеткіліксіздігі;

- жайылымдық жерлерді ұтымсыз пайдалану;

- құрама жем кәсіпорындарында айналым қаражатының жетіспеушілігі;

- көптеген АШТӨ үшін субсидиялардың қолжетімділік деңгейінің төмендігі;

- субсидиялаудың түпкілікті нәтижеге және өңірлердің мамандануына байланысының болмауы;

- эпизоотиялық жағдайды және мал шаруашылығы өнімдерінің қауіпсіздігін бақылаудың жеткіліксіздігі;

- Ветеринариялық бақылау мен қадағалаудың және ҚР аумағының эпизоотиялық салауаттылығын қамтамасыз етудің тиімді жүйесінің болмауы;

- ветеринария саласындағы уәкілетті органның ведомствосы мен жергілікті атқарушы органдар арасында ветеринария саласындағы функциялар мен өкілеттіктердің аражігін нақты ажыратудың жеткіліксіздігі;

- бақылаудағы объектілердің орнын ауыстыруды қоса алғанда, жергілікті жерлерде ветеринария саласындағы заңнаманың сақталуына ветеринариялық бақылаудың жеткіліксіздігі.

- АӨК цифрландыру бойынша жобаларды іске асыруды жеткіліксіз ұйымдастыру.

Саланың техникалық жарақтандырылуы саласында:

- ауыл шаруашылығы техникасын жаңарту қарқынының жеткіліксіздігі;
- жинақтауыштарды оқшаулау мен өндірудің төмен деңгейі;
- сервистік қызмет көрсету жүйесінің дамымауы;
- мал шаруашылығы фермаларын механикаландырудың жеткіліксіз деңгейі.

Ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу және органикалық өнімді дамыту саласында:

- ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу үлесінің төмендігі, қайта өңдеу кәсіпорындарының өндірістік қуаттарының толық жүктелмеуі, сондай-ақ олардың физикалық тозуы және моральдық артта қалуы;
- елде органикалық өнім өндірісін сертификаттаудың жеке жүйесінің, өнім сапасын анықтау жөніндегі мамандандырылған зертханалардың болмауы.

Аграрлық азық-түлік нарықтарын дамыту саласында:

- сауда-логистикалық инфрақұрылымның дамымауы, делдалдық байланыстардың көп болуы;
- бөлшек сауда кәсіпорындары мен АШТӨ арасында байланыстың болмауы;
- экспорт үшін ірі, тұрақты партияларды қалыптастыру үшін ұйымдастырушылық, техникалық және технологиялық мүмкіндіктердің болмауы.

Жер қатынастары саласында:

- ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерді ұтымсыз пайдалану, бақылаудың тиімді жүйесінің болмауы;
- жер сапасының нашарлауы және олардың өнімділігінің төмендеуі;
- бос жер учаскелерінің бірыңғай көзі және топырақтың сапалық және агрохимиялық жай-күйі бойынша бірыңғай платформа туралы ақпараттың болмауы;
- ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлердің кадастрлық құнын анықтау үшін өзекті деректердің болмауы;
- жайылымдарды жеткіліксіз суландырылуына байланысты оларды игерудің төмен деңгейі;
- пайдаланылмайтын ауыл шаруашылығы жерлерін айналымға тартудың төмен қарқыны;
- нақты егіншілік элементтерін енгізудің жеткіліксіз деңгейі.

Аграрлық ғылым, білім беру және кадрлық қамтамасыз ету саласында:

- ғылыми әзірлемелердің АӨК агроқұрылымдарының сұранысына нашар бағдарлануы, рентабельділікті, кірістілікті арттыру және бәсекелестік артықшылықтар алу;
- аграрлық ғылымды қаржыландырудың жеткіліксіздігі;
- экономиканың аграрлық секторында біліктілікті арттыру, консультациялық және ақпараттық қызметтер көрсету жүйелері үшін дамымаған инфрақұрылым;
- ғылыми нәтижелерді өндіріске беру тетіктерінің дамымауы;
- жаппай жұмысшы мамандықтарды даярлау жүйесінің болмауы;
- жоғары және арнаулы орта білімі бар мамандарды даярлау сапасы өндіріс талаптарына сәйкес келмейді;
- аграрлық бейіндегі оқу орындары түлектерінің ауыл шаруашылығы кәсіпорындарындағы жұмысқа орналасу үлесінің төмендігі;
- ауылда бекіту үшін жас мамандарды ынталандырудың төмен дәрежесі;
- ауылдық аумақтардың қазіргі элеуметтік және басқа да инженерлік инфрақұрылымының деңгейі халықтың өмір сүру сапасының қазіргі заманғы стандарттарына сәйкес келмейді.

Іс-әрекеті өзара тікелей немесе жанама байланысты, халықтың азық-түлік қажеттіктерін қанағаттандыруға бағытталған салалардың (кәсіпорындардың) жиынтығы. Аграрлық-өнеркәсіптік кешеннің мынадай негізгі үш саласы бар:

- ауыл шаруашылығына, тамақ өнеркәсібіне және ішінара жеңіл өнеркәсіпке қызмет көрсетуге және күрделі құрылысқа арналған өндіріс құралдарын өндіру;
- ауыл шаруашылығының өзі;
- ауыл шаруашылығы өнімдерін даярлау, тасу, сақтау, ұқсату және тұтынушыларға жеткізу салалары.

Егіншілік және мал шаруашылығы өнімдерін сол өнімдерді ұқсатумен үйлестіріп, шаруашылықты жүргізуді қамтамасыз ететін салалармен (мысалы, минерал тыңайтқыштар өндірісі) бірлесе қызмет атқаратын шаруашылық бірлестігі (кәсіпорындар тобы).

Кәсіпорын қалдықтары ауыл шаруашылығының дамуына, ал ауыл шаруашылығы қалыптаса бастаған кешен шегіндегі кәсіпорындардың дамуына жәрдемін тигізетін болғандықтан, жаңа байланыс – ресурстық-энергетикалық байланыстың пайда болуы Аграрлық-өнеркәсіптік кешеннің маңызын арттыра түсті.

Биотехникалық революция қоғамдық өндірістегі құрылымдық өзгерістермен және қоғамдағы жаңа әлеуметтік құбылыстармен байланысты жүріп отырады. Осылардың арасында себепті-салдарлы байланыс болады: бір процесс келесінің дамуын ынталандырады және керісінше, осы байланыстағы ең маңызды жағдай – азық-түлік өндірісінде жаңа қоғамдық еңбек бөлінісінің пайда болуы. Ұзақ мерзім бойы азық-түлікпен қамтамасыз ету аграрлық еңбектің қызметі болып келген еді. Ал бүгінгі заманда осы қызметті өнеркәсіптік еңбек атқарады.

Ауыл шаруашылық шикізаттарынан азық және басқа тауарлар өндірісінің жаңа жүйесі бойынша біріншілік өнім өндіруі тек аграрлық өндіріс қызметіне жататын болды. Ал осы өнімнің аз бөлшегі (1/4) тұтынушыға таза түрде жетеді, көбі (3/4) – техникалық өндеуден өтеді. Ауыл шаруашылық өндірісі оңашаланған өзін-өзі ұдайы өндіретін жүйеден жаңа ұдайы өндірістік жүйенің буынына айналады.

Сонымен, жаңа қоғамдық еңбек бөлінісінің арқасында, аграрлық өндіріс қоғамдық, капиталдың ұдайы өндірісінің жалпы жүйесіне кіреді және ол осы жүйенің даму заңдарына сәйкес дамитын болады.

Осымен қатар, аграрлық өндіріс, көбінесе тұтыну заттарын өндіретін саладан, көбінесе, өндіріс құралдарын (шикізат өндейтін өнеркәсіп үшін) өндіретін салаға айналады.

Азық және ауыл шаруашылық шикізатынан тауарлардың бірнеше түрін өндіретін салалардың жиынтығы жататын ұлттық өндіріс аумағында экономиканың ерекше сферасы қалыптасады. Ол аграрлық-өнеркәсіптік кешен (АӨК) деп аталды. АӨК-нің құрылымын құратындар:

- біріншілік және түпкі өнім өндіретін сфера (өсімдік өсірушілік, мал өсірушілік және осылардың өнімдерін өндейтін өнеркәсіп салалары);

- ресурс құратын сфера (АӨК-ің барлық сферасына еңбек құралдарын жасайтын өнеркәсіп салалары және кадрлар дайындайтын жүйе);

- АӨК-тің өндірістік инфрақұрылымы;

- тауар және ақша айналымы және информациялық қамту жүйесі.

АӨК жабық өзін-өзі ұдайы өндіретін жүйе болып қызмет етеді.

Азық-түлік шаруашылығын, немесе, азық-түлік кешенін жеке бөліп қараған жөн.

Осыған АӨК-ің азық-түлік бөлімі және балық, орман шаруашылығы, минералдық су өндірісі, ішетін су дайындау және тұрғындарды сумен қамту, тамақ тұзы өндірісі және т.б. жатады.

Ауыл шаруашылық өндірістің машиналық стадияға ауысуымен байланысты, аграрлық еңбек аграрлық-өнеркәсіптік еңбекке айналады, ал аграрлық өндірістің өзі – аграрлық-өнеркәсіптік өндіріске айналады. Осыны бүгін жаңа типті жиынтық жұмыскер жүргізеді.

Аграрлық-өнеркәсіптік өндірістің өзіне тән жаңа біріншілік буыны болады.

Сапа жағынан қарағанда оның биологиялық, материалдық-техникалық және ғылыми базасы бөтен болады. Ал ірі және ұсақ өндіріс үшін осы базаның дәрежесі бірдей болады. Бұл жағдаймен фермерлік шаруашылық құрғанда есептесу керек. Жаңа жағдайларда ұтылмау үшін, тапсырма беруші ірі фирмалардың қажеттігімен есептесе отырып, шаруалар өз шаруашылығын мамандандыруға мәжбүр болады. Ал осы қадам оның еркіндігін шектетеді, ол экономикалық, технологиялық және ғылыми тәуелсіздігінен айрылады. Өндірілетін өнімге, пайдаланған тұқымға, гербицидке, тыңайтқыштарға, жанармайға, арендаға алынған техникаға, техникалық, агрономиялық, ветеринарлық және басқа түрлі қызметтерге бағаны

тапсырма беруші белгілейді. Бірсыпыра елдерде, шаруалар өздерінің мүдделерін қорғайтын кооперативтер құрып отыр.

Осыған қарамастан, шаруалар мекен-жайының аграрлық өндірістің біріншілік буыны болуы жоққа шығып келеді.

АӨК қалыптасуы және егіншіліктің өнеркәсіптік агрономияға айналуы, капиталдың ауыл шаруашылығына тартылуына жол ашып отыр, ірі капитал АӨК-ің барлық төрт сферасын қамтыған агробизнес жүйесі қалыптасып отыр. Мұнда басты рөлді қаржы өнеркәсіп топтары атқарады. Агробизнес жүйесі арқылы, капиталдың жалпы айналысына, еңбектік жеке меншікке негізделген шаруашылық қожалықтары тартылып отыр.

Фермерліктің мәселелері шиеленісіп келеді. Шаруашылық қожалықтарынан өзгеше, фермерлік ауыл шаруашылықтар жалдамалы еңбек қолдануға негізделеді. Бұлар ауыл шаруашылығының капитализациялануының бірінші кезеңінде пайда болған. Еңбек бөлінісі, өндірістің мамандануы, аграрлық өндірістің аграрлық өнеркәсіптікке айналуы, қатал бәсекелестік, бәсекелестік қабілеті бар шаруашылықтың көлемінің өсуі – осының барлығы фермерлік шаруашылықтардың шұғыл дифференциялануын тудырады. Бұлардың көбі жалдамалы еңбекті қолданудан бас тартып, шаруашылық қожалықтарымен қосылды, немесе, мүлде жойылды.

Әдебиеттер:

1 VAT rates applied in the Member States of the European Union. Situation at 1st January 2020. https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf; <https://www.avalara.com/vatlive/en/vat-rates/european-vat-rates.html>

2 Cnossen, S. VAT and agriculture: lessons from Europe. Int Tax Public Finance 25, 519–551 (2018). <https://doi.org/10.1007/s10797-017-9453-4>. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-017-9453-4#Sec19>.

МРНТИ 06.73.02

Ә.Е. Ерлік, Д.Е. Зделеу, А.О. Мусабекова
Карагандинский исследовательский университет имени Е. А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда,
alisherlik281@gmail.com, Zdeley.d.e3010@gmail.com

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, В ЧАСТНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Долговой кризис - это экономическое явление, при котором государство сталкивается с невозможностью погасить свой внешний или внутренний долг. Развивающиеся страны особенно уязвимы к долговым кризисам, поскольку их экономика часто зависит от экспорта сырьевых товаров и международных займов. Такие страны, как Казахстан, подвержены риску неблагоприятных колебаний на мировых рынках, роста процентных ставок по внешним займам и нестабильности курса своих валют.

В современной глобализированной и взаимосвязанной экономике долговые кризисы могут быстро перерасти из региональной в международную проблему. В развивающихся странах, где экономическая стабильность часто зависит от мировых цен на нефть, металлы и другие ресурсы, долговые кризисы могут значительно замедлить экономический рост, усугубить социальное неравенство и вызвать политическую нестабильность. В таких странах, как Казахстан, где экономика в значительной степени зависит от экспорта нефти и газа, последствия долгового кризиса могут иметь долгосрочные последствия для всех слоев общества.

Долговой кризис в развивающихся странах - это многоуровневая проблема, корни которой лежат в экономической политике, структуре экономики и глобальных макроэкономических условиях. Рассмотрим здесь, используя актуальные данные и статистику, основные факторы, влияющие на долговую ситуацию в Казахстане и других развивающихся странах.

Одной из основных характеристик развивающихся стран является их большая зависимость от внешних заимствований для финансирования государственных расходов и поддержки экономического роста. Казахстан не является исключением: в 2023 году внешний долг Казахстана превысит 165 миллиардов долларов США, что эквивалентно примерно 90 % ВВП страны; в 2013 году внешний долг составлял 148 миллиардов долларов США по сравнению с примерно 100 миллиардами долларов США в 2008 году [1]. Основной причиной увеличения долговой нагрузки является необходимость финансирования инфраструктурных проектов и поддержки экономической активности, особенно на фоне снижения доходов от продажи нефти и металлов на мировых рынках. Одним из примеров этого стало падение цен на нефть в 2014-2015 годах, когда стоимость барреля нефти снизилась с более чем 100 долларов США до 30 долларов США [2]. Будучи одной из наиболее экспортоориентированных экономик, Казахстан был вынужден привлекать займы на внешнем рынке для поддержания финансовой стабильности и стимулирования экономической активности.

Зависимость от мировых цен на сырьевые товары Экономика Казахстана в значительной степени зависит от экспорта нефти, газа, металлов и других сырьевых товаров; в 2022 году нефть, природный газ и металлы будут составлять более 70% казахстанского экспорта, что делает страну крайне уязвимой к колебаниям цен на эти товары на мировых рынках. Последствия волатильности цен на нефть в 2014 году были очевидны: резкое падение цен на нефть привело к сокращению государственных доходов, уменьшению валютных резервов и необходимости привлекать дополнительные займы на внешних рынках. Такая зависимость делает экономику Казахстана более уязвимой к внешним потрясениям и усложняет обслуживание внешнего долга в условиях снижения экспортных доходов. Таким образом, цены на нефть в 2023 году будут более стабильными, но риски сохраняются. Дальнейший шок на сырьевом рынке может заставить Казахстан снова увеличить внешние заимствования. Инфляция и девальвация валюты

Еще одним важным фактором долгового кризиса является девальвация национальной валюты: в 2015 году в Казахстане была проведена либеральная девальвация тенге, в результате чего стоимость национальной валюты по отношению к доллару снизилась почти на 50 % [3]. Это привело к резкому увеличению стоимости погашения внешнего долга, номинированного в долларах и евро.

Девальвация тенге также усугубила инфляцию, которая составляла около 13,6 % в 2015 году, но вновь выросла до 18,8 % в 2022 году из-за экономических потрясений после пандемии и глобальных сбоях в цепочке поставок. Высокая инфляция увеличивает стоимость заимствований для бизнеса и государства, снижая возможности для долгосрочных инвестиций в развитие и способность эффективно погашать долг [7].

Основная часть внешнего долга Казахстана приходится на корпоративный сектор. По данным Национального банка Казахстана, около 70 % внешнего долга приходится на частный сектор, что еще больше усложняет долговую ситуацию в Казахстане [5]. В случае банкротства или дефолта крупных компаний нефтегазового или металлургического сектора может начаться цепная реакция, которая приведет к банковскому кризису. Корпоративный долг особенно опасен в периоды глобальных экономических потрясений, таких как пандемия COVID-19 или глобальные политические волнения. Поскольку компании вынуждены выплачивать долг на фоне снижения доходов, риск дефолта возрастает, а общая экономическая ситуация ухудшается.

Чтобы оценить масштабы долгового кризиса в Казахстане, полезно сравнить его с другими развивающимися странами. Например.

- Россия; в 2023 году внешний долг России составлял около 380 миллиардов долларов США, или около 30 процентов ВВП страны. Это относительно низкий уровень, обусловленный консервативной фискальной политикой и большими валютными резервами.

- Азербайджан Внешний долг Азербайджана в 2023 году составит 15 млрд долларов США, или около 20 % ВВП [4]. Низкая долговая нагрузка позволила стране сохранить стабильность даже в условиях падения цен на нефть.

- Аргентина В отличие от Казахстана, Аргентина столкнулась с серьезным долговым кризисом в 2020 году, когда ее внешний долг превысил 90% ВВП. В результате страна была вынуждена вести переговоры о реструктуризации долга с международными кредиторами, включая МВФ [7].

Долговой кризис Казахстана имеет несколько ключевых проблем:

1. Высокая зависимость от внешних заимствований. Казахстан, как и многие другие развивающиеся страны, сталкивается с необходимостью заимствований на международных рынках для поддержания экономической активности. Это создает уязвимость перед потрясениями в мировой

экономике.

2. Корпоративный долг. Высокий уровень корпоративных заимствований повышает риск дефолта и может привести к банковскому кризису, если крупные компании окажутся неплатежеспособными.

3. Нестабильность валюты. Девальвация тенге и высокая инфляция осложняют выплаты по долгам и создают дополнительные экономические трудности для страны.

4. Зависимость от сырьевых товаров. Казахстану необходимо снизить зависимость от экспорта нефти и металлов. Это связано с тем, что колебания цен на эти сырьевые товары могут серьезно повлиять на способность Казахстана обслуживать свой долг.

С точки зрения экономиста, можно предложить следующие пути решения долгового кризиса:

1. Диверсификация экономики. Казахстан должен сосредоточиться на развитии несырьевых секторов, таких как высокие технологии, сельское хозяйство и туризм. Это позволит снизить зависимость страны от мировых цен на нефть и уменьшить уязвимость экономики.

2. Оптимизация фискальной политики. Сокращение бюджетного дефицита и оптимизация государственных расходов уменьшат потребность во внешних заимствованиях и сделают экономику более устойчивой.

3. Реформа системы заимствований. Привлечение долговых средств, номинированных в собственной валюте страны, может снизить валютные риски. Казахстан должен стремиться к улучшению условий заимствования на международном рынке и снижению стоимости обслуживания долга.

4. Международное сотрудничество. Страны, переживающие долговой кризис, могут сотрудничать с международными организациями, такими как МВФ и Всемирный банк, для получения финансовой и технической помощи в управлении долгом.

Для решения долгового кризиса Казахстан может взять пример с таких стран, как Чили и Малайзия, которые успешно справились с подобными проблемами. Чили, столкнувшись с колебаниями цен на медь, провела реформы по диверсификации экономики и созданию стабилизационного фонда. Малайзия после азиатского финансового кризиса 1997 года реформировала свою экономику и финансовую систему, что позволило ей восстановиться и укрепить устойчивость к внешним шокам.

Таким образом, Казахстану следует принять во внимание международный опыт и проводить комплексные реформы для обеспечения устойчивости своей экономики.

Долговой кризис в Казахстане, как и в других развивающихся странах, отражает сложные вызовы современной глобальной экономики. Рост внешнего долга, достигший 90% ВВП, зависимость от мировых цен на нефть и уязвимость перед колебаниями валютных курсов – все это делает экономику страны подверженной шокам и кризисам. Эти факторы наглядно демонстрируют, насколько важно для развивающихся стран стратегически подходить к управлению долгом и структурным изменениям в экономике.

Экономическая нестабильность Казахстана в значительной мере обусловлена его зависимостью от экспорта сырьевых товаров, таких как нефть и металлы. Высокая концентрация корпоративного долга и недавние волны девальвации тенге лишь усугубили ситуацию, увеличив стоимость обслуживания внешнего долга и ограничив возможности для инвестиций в рост. Без глубокой диверсификации экономики и реформирования фискальной политики долговая нагрузка будет продолжать оказывать давление на развитие страны.

Однако выход из долгового кризиса возможен. Казахстан имеет значительный потенциал для диверсификации своих экономических ресурсов, создания устойчивой финансовой системы и улучшения условий заимствований. Важным шагом будет развитие новых отраслей экономики, таких как ИТ, обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство, что поможет снизить зависимость от сырьевых доходов. При этом важным примером для Казахстана могут служить страны, успешно преодолевшие долговые кризисы — Чили и Малайзия, которые смогли укрепить свои экономики через разумное управление долгом, стратегическое планирование и международное сотрудничество.

Таким образом, долговой кризис в Казахстане должен стать стимулом для комплексных реформ и новой экономической стратегии, направленной на устойчивое развитие и снижение рисков. Правильное управление долгом и экономические реформы обеспечат стране стабильность и улучшат ее позиции в глобальной экономике, создавая более надежную основу для будущего экономического роста.

Список литературы

1. Национальный банк Казахстана. Ежегодный отчет о внешнем долге Казахстана за 2023 год. Алматы: НБК, 2023.
2. Международный валютный фонд. Отчет о глобальных рынках сырья за 2015 год. Вашингтон: МВФ, 2015.
3. Аналитический центр при правительстве Казахстана. Отчет о девальвации тенге и её экономических последствиях. Астана: АЦК, 2016.
4. Всемирный банк. Отчет по развивающимся рынкам за 2023 год. Вашингтон: Всемирный банк, 2023.
5. Международная финансовая корпорация. Корпоративные долги и экономические риски: Казахстан и Центральная Азия. Нью-Йорк: МФК, 2022.
6. МВФ. Долговой кризис в Аргентине и его последствия для международных рынков. Вашингтон: МВФ, 2021.
7. Национальный банк Казахстана. Отчет о макроэкономической ситуации в Казахстане за 2022 год. Алматы: НБК, 2022.

МРНТИ 06.81.12

С.А.Есенин
Университет «Мирас»
Республика Казахстан, г.Шымкент, asel_4747@mail.ru

КОРПОРАТИВНЫЕ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ

В научной статье рассматривается вопрос о допустимости формирования содержания корпоративного договора, предусматривающего отказ и/или ограничение корпоративных прав участников, которые закреплены в императивной форме в действующем законодательстве РФ. Отдельно обращается внимание на ограничение и отказ от реализации преимущественных прав участников хозяйственных обществ. В заключении автор приходит к выводу о необходимости более пристального внимания, анализа, правового регулирования корпоративного договора.

Предприятия должны быть организованы в соответствии с признанной правовой структурой. Существует четыре основных типа юридических структур для малого бизнеса :

- Индивидуальное предпринимательство
- Партнерство (полное или с ограниченной ответственностью)
- Компания
- Общество с ограниченной ответственностью.

Если вы не выберете один из этих конкретных типов организаций, то, согласно закону, при наличии одного владельца ваш бизнес будет считаться индивидуальным предпринимательством, а при наличии нескольких владельцев он будет считаться полным товариществом. Настоятельно рекомендуется проконсультироваться с юристом, страховым брокером и бухгалтером при выборе типа структуры для вашего бизнеса, чтобы понять преимущества, недостатки и налоговые последствия рассматриваемой вами структуры.

Совет директоров является высшим органом в структуре управления компании. В его основные обязанности входит разработка долгосрочной стратегии развития бизнеса и бизнес-политики группы, мониторинг деловых и финансовых показателей группы, а также контроль за исполнением решений совета директоров и эффективной деятельностью руководства. их обязанности.

В настоящее время в ведении Совета директоров находятся четыре комитета. Каждый комитет подотчетен Совету директоров и должен отчитываться перед Советом директоров о своих решениях или рекомендациях.

Исполнительный комитет

Исполнительный комитет является административным органом Совета директоров, принимающим решения. Его основными обязанностями являются управление повседневной деятельностью компании, обеспечение надлежащего выполнения решений, принятых Советом

директоров и общим собранием акционеров, рассмотрение основных направлений деятельности и инвестиционных проектов и т.д., а также отчитываться перед советом директоров.

Административная группа

Конкретная реализация полномочий, предоставленных Исполнительному комитету Советом директоров, осуществляется административной командой, находящейся в ведении комитета, в соответствии с функциями каждого департамента.

Комитет по обзору инвестиций

В компании действует комитет по обзору инвестиций, который создан для рассмотрения инвестиционных проектов компании на основе общей инвестиционной стратегии компании с разных точек зрения, профессиональных навыков и перспектив функциональных подразделений компании, а также для анализа и обсуждения ключевых аспектов отраслевой истории проекта, организационной структуры, план развития бизнеса, доходность инвестиций, оценка финансовых и юридических рисков. Наконец, формируются независимые профессиональные мнения, предложения и отчеты представляются административной команде, а руководящие принципы процесса принятия инвестиционных решений компании передаются на рассмотрение исполнительного комитета.

В настоящее время в его состав входят начальник отдела управления инвестициями, секретарь компании, а также главный специалист по правовым вопросам и финансовый директор.

Комитет по аудиту

Комитет по аудиту является постоянным комитетом, находящимся в ведении Совета директоров. Он играет очень важную роль в корпоративном управлении. Он в основном отвечает за пересмотр учетной политики и практики группы и обсуждение таких вопросов, как финансовая отчетность, внутренний контроль и управление рисками. Он также отбирает, назначает, а также отстраняет внешних аудиторов и следит за взаимоотношениями между компанией и внешним аудитором, отчитываясь перед Советом директоров и вырабатывая рекомендации для принятия Советом директоров решений.

Круг ведения Комитета по аудиту

Комитет по вознаграждениям

Комитет по вознаграждениям в основном отвечает за пересмотр общей политики и структуры вознаграждения компании и мониторинг эффективного применения этой политики, а также рекомендует Совету директоров установить формальные и прозрачные процедуры для формирования политики и структуры вознаграждения директоров и высшего руководства.

Круг ведения Комитета по вознаграждениям

Комитет по назначениям

Комитет по назначениям в основном отвечает за разработку прозрачных процедур назначения новых директоров и плана преемственности директоров, а также за выработку рекомендаций Совету директоров относительно кандидатов для вступления в совет директоров или заполнения вакансий в Совете директоров. Принцип выдвижения директоров заключается в том, что контролирующие акционеры компании рекомендуют кандидатов комитету, а затем представляют их на рассмотрение совета директоров через комитет, основываясь на опыте работы, профессиональном уровне и образовании кандидатов, необходимых для данной должности, а также времени и вкладе, который они внесли в развитие компании. компания.

Корпоративные права и обязанности участников хозяйственных обществ составляют основу корпоративных отношений и регулируются законодательством о хозяйственных обществах. Это важные аспекты, касающиеся как управления компанией, так и защиты интересов ее участников.

1. Корпоративные права участников

Участники хозяйственных обществ, будь то акционеры или участники обществ с ограниченной ответственностью (ООО), обладают рядом прав, включая, но не ограничиваясь:

- **Право на участие в управлении обществом:** Участники имеют право голосовать на общих собраниях и влиять на принятие ключевых решений, касающихся деятельности общества.
- **Право на получение прибыли:** Участники имеют право на дивиденды пропорционально своим долям в уставном капитале общества.
- **Право на информацию:** Участники имеют право на доступ к информации о финансовом состоянии общества и его деятельности, что позволяет им принимать обоснованные решения.
- **Право на выход из общества:** Участники могут выходить из общества и получать выкуп своих долей в соответствии с установленными правилами.

2. Обязанности участников

С участием в хозяйственном обществе создаются и определенные обязательства:

- **Соблюдение устава и решений общего собрания:** Участники обязаны следовать правилам, установленным в уставе общества, а также выполнять решения, принятые на общих собраниях.
- **Внесение вкладов в уставный капитал:** Участники обязаны внести свои вклады в уставный капитал в соответствии с установленными долями.
- **Ответственность за убытки:** Участники могут нести ответственность за убытки общества, если они были причинены по их вине.
- **Соблюдение заинтересованности:** Участники должны избегать конфликтов интересов и действовать в лучшем интересе общества.

Корпоративные права и обязанности участников хозяйственных обществ формируют правовую основу для функционирования бизнеса и защиты интересов всех сторон. Правильное понимание этих прав и обязанностей способствует эффективному управлению и устойчивому развитию общества.

Корпоративные права и обязанности участников хозяйственных обществ являются основополагающим элементом корпоративного управления. Хозяйственные общества (например, акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью) представляют собой корпоративные структуры, в которых участники имеют определенные права и обязанности, регулируемые законодательно и учредительными документами.

1. Права участников хозяйственных обществ

Участники хозяйственных обществ обладают следующими правами:

- **Право на участие в управлении:** Участники имеют право участвовать в общем собрании, выдвигать предложения, голосовать по важным вопросам (например, выборы руководства, одобрение сделок).
- **Право на получение информации:** Участники имеют право на доступ к финансовым отчетам, своду о деятельности Общества, а также к другим документам, которые необходимы для оценки результатов деятельности.
- **Право на дивиденды:** Участники имеют право на получение части прибыли (дивидендов) в зависимости от их доли в уставном капитале, если это предусмотрено корпоративным решением.
- **Право на долю в обороте при ликвидации:** В случае ликвидации предприятия участники вправе на получение доли от оставшихся активов после расчетов с кредиторами.
- **Право на защиту интересов:** Участники могут защищать свои права в судебном порядке и требовать компенсации ущерба, причиненного действиями (или бездействием) органов управления общества.

2. Обязанности участников хозяйственных обществ

Участники также несут определенные обязанности, в том числе:

- **Обязанность по внесению взносов:** Участники обязаны выполнять условия о внесении денежных средств или имущества в уставный капитал.
- **Обязанность действовать добросовестно:** Участники должны действовать в интересах общества и не использовать свое положение для получения личной выгоды.
- **Обязанность соблюдать корпоративные нормы:** Участники обязаны соблюдать правила, установленные уставом и внутренними документами, которые могут определять порядок проведения собраний, голосование и другие процессы.
- **Обязанность информировать об изменениях:** Участники обязаны информировать общество об изменениях, касающихся их личных данных, долей и т.д.

3. Корпоративное управление

Корпоративное управление обеспечивает баланс между интересами участников, сотрудников и других заинтересованных сторон. Эффективное корпоративное управление включает:

- **Структура управления:** Определение четких ролей и ответственности органов управления — правления, наблюдательного совета и директора.
- **Прозрачность и подотчетность:** Введение стандартов отчетности и обязательной аудиторской проверки для повышения доверия участников и внешних пользователей.

Список литературы

1. Грибанов В.П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей / В.П. Грибанов // Осуществление и защита гражданских прав / научный редактор В.С. Ем ; редколлегия: Н.В. Козлова, С.М. Корнеев, Е.В. Кулагина, П.А. Панкратов. 2-е изд., стереотип.
2. Губин Е.П. Важно не ставить во главу угла правовые традиции, а решать экономическую задачу / Е.П. Губин // Закон. 2019. № 3. С. 8–18.
3. Корпоративное право : учебный курс. В 2 томах. Т. 1 / ответственный редактор И.С. Шиткина. Москва : Статут, 2017. 976 с.
4. Корпоративное право : учебный курс. В 2 томах. Т. 2 / ответственный редактор И.С. Шиткина. Москва : Статут, 2018. 989 с.
5. Ломакин Д.В. Право акционера на информацию / Д.В. Ломакин // Хозяйство и право. 1997. № 11. С. 162–170.
6. Мамагеишвили В.З. Преобладающий метод правового регулирования в корпоративном праве / В.З. Мамагеишвили // Соотношение императивных и диспозитивных начал в корпоративном праве : сборник статей / под редакцией И.С. Шиткиной. Москва : Статут, 2017. С. 6–29.
7. Могилевский С.Д. Интервью с Могилевским Станиславом Дмитриевичем, директором Института права и национальной безопасности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, доктором юридических наук, профе
8. Сеницын С.А. Право на дивиденд: возникновение, содержание, осуществление и защита / С.А. Сеницын // Вестник гражданского права. 2018. Т. 18. № 4. С. 91–131.
9. Суханов Е.А. О частных и публичных интересах в развитии корпоративного права / Е.А. Суханов // Журнал российского права. 2013. № 1 (193). С. 5–9.
10. Филиппова С.Ю. Типовые уставы: к вопросу о правовой природе и назначении / С.Ю. Филиппова, И.С. Шиткина // Закон. 2020. № 4. С. 152–160.
11. Шиткина И.С. Особенности развития современного корпоративного законодательства и тенденции правоприменительной практики / И.С. Шиткина // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 9. С. 45–65.

МРНТИ 06.81.12

Ертас Н.Е.

Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
г.Астана, Республика Казахстан, магистрант
Ertas_n@proton.me

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ ЗДАНИЯМИ

Внедрение инновационных решений в работу государственных компаний играет ключевую роль в повышении их результативности и конкурентоспособности на рынке. Международная практика демонстрирует, что эффективные инновации базируются на тесном взаимодействии науки, бизнеса и государства, а также на формировании благоприятной среды для инноваций.

При этом инновационные технологии представляют собой набор методов и средств, которые поддерживают этапы реализации нововведений и обеспечивают инновационную деятельность. Они охватывают широкий спектр подходов и инструментов, направленных на внедрение новых идей, процессов и продуктов в различных сферах.

Несмотря на активные усилия, многие государственные предприятия сталкиваются с внутренними препятствиями, такими как нехватка финансирования и слабость институтов. Это создает необходимость в разработке новых инструментов для стимулирования инновационной активности.

Эффективное управление государственными предприятиями, в том числе административными зданиями, требует внедрения современных технологических решений. Ключевыми направлениями являются автоматизация процессов, внедрение энергосберегающих технологий и использование информационных систем. В этой связи целью настоящей статьи является анализ применения

инновационных технологий в деятельности государственных предприятий: на примере управления административными зданиями.

Объектом нашего анализа будет деятельность РГП «Дирекция административных зданий управления материально-технического обеспечения» Республики Казахстан.

Таблица 1

Основные аспекты инновационных технологий в государственных предприятиях

Аспекты инновационных технологий	Описание
Управленческие технологии:	Применение управленческих технологий, таких как планирование и контроль, способствует эффективной реализации инновационных проектов в государственных учреждениях. Это подразумевает создание подробных программ внедрения, их обсуждение с командой и активное использование коучинга для подготовки сотрудников к изменениям.
Инновационная экосистема:	Государство формирует благоприятные условия для развития инновационной экосистемы, в том числе поддерживая стартапы и малый бизнес, что стимулирует коммерциализацию новых идей и технологий. Это подразумевает механизмы финансирования и государственные программы поддержки.
Технологические решения:	Технологические решения играют ключевую роль в оптимизации производственных процессов и улучшении качества услуг. Они могут основываться как на отечественных, так и на международных стандартах, что позволяет предприятиям сохранять свою конкурентоспособность на рынке.
Системный подход:	Инновационные технологии в государственном управлении анализируются с позиции системного подхода, что способствует оптимизации взаимодействия между различными уровнями управления и конечными пользователями услуг.

Статья Ли и Кима под названием «Влияние инновационных технологий на государственные предприятия», опубликованная в журнале *Technological Forecasting and Social Change*, анализирует, как внедрение инновационных технологий влияет на производительность и эффективность работы государственных предприятий. Авторы рассматривают различные инновационные технологии, которые могут быть внедрены государственными предприятиями, такие как цифровизация, автоматизация и современные производственные технологии. Они акцентируют внимание на важности применения этих технологий для обеспечения конкурентоспособности государственных предприятий в условиях быстро меняющегося рынка [1].

Исследование анализирует воздействие этих технологий на основные показатели эффективности, такие как производительность, прибыльность и способность реагировать на изменения на рынке. Результаты указывают на то, что государственные предприятия, которые успешно внедряют инновационные технологии, обычно превосходят своих конкурентов, не использующих эти подходы.

Ли и Ким выделяют ряд проблем, с которыми сталкиваются государственные предприятия при внедрении инновационных технологий, включая бюрократическую инертность, нехватку квалифицированного персонала и недостаток финансирования. Они подчеркивают, что преодоление этих препятствий имеет критическое значение для повышения инновационного потенциала государственных предприятий.

Авторы рекомендуют, чтобы государственная политика была направлена на формирование среды, способствующей инновациям в государственных предприятиях. Это включает в себя предоставление финансовых стимулов, поддержку образовательных программ и развитие партнерств с частным сектором и учебными заведениями.

Кусаинов и Миндель выделяют ряд проблем, с которыми сталкиваются государственные предприятия в своих усилиях по внедрению инноваций, включая бюрократическую неэффективность,

ограниченный доступ к современным технологиям и нехватку квалифицированных кадров [2]. Решение этих вопросов имеет ключевое значение для повышения общей эффективности государственных предприятий в инновационной экосистеме.

В докладе Баффи и Бьянки представлен всесторонний анализ влияния государственной собственности на инновационные способности компаний, особенно в контексте европейских листинговых фирм. Авторы установили, что государственные предприятия обычно инвестируют больше в исследования и разработки (НИОКР) по сравнению с частными компаниями, что в основном объясняется более легким доступом к банковскому финансированию. Тем не менее, эффективность этих инвестиций зависит от управленческой структуры и политических факторов [3].

Во всех исследованиях рассматриваются такие проблемы, как бюрократическая неэффективность и влияние политических назначений на управленческие решения, которые могут ограничивать инновационный потенциал государственных предприятий. Исследователи подчеркивают, что эти факторы могут снижать эффективность преобразования инвестиций в НИОКР в жизнеспособные технологии.

Результаты исследования акцентируют внимание на необходимости разработки государственной политики, которая не только поддерживает финансовые инвестиции в государственные предприятия, но и улучшает их управленческие структуры для повышения инновационных результатов. Это включает в себя обеспечение соответствия управленческих стимулов целям инноваций.

Авторы призывают к проведению дальнейших исследований, направленных на изучение особенностей влияния государственной собственности на инновации, особенно в различных институциональных контекстах и секторах. В этой связи представляется важным рассмотреть виды технологических инноваций, которые могут быть взяты на вооружение государственными предприятиями, в частности, те, которые управляют административными зданиями и сооружениями.

В последние несколько лет очень активны дискуссии о влиянии интернета вещей¹ на управление зданиями (как жилыми, так и административными) и сооружениями. Ватсенс [5] исследует преобразующее влияние интернета вещей (Internet of things - IoT) на управление умными зданиями. В ней подчеркиваются многочисленные возможности, которые технологии IoT предоставляют для улучшения управления коммерческой, промышленной и жилой недвижимостью.

Фред Уипп [6] рассматривает как интеграция датчиков Интернета вещей (IoT) и искусственного интеллекта (ИИ) меняет управление умными зданиями. Автор акцентирует внимание на возросших проблемах, с которыми сталкиваются управляющие зданиями, особенно в свете пандемии COVID-19, которая привела к изменению рабочих условий в сторону более гибридных и адаптивных моделей.

Дирекция административных зданий управления материально-технического обеспечения играет важную роль в обеспечении функционирования государственных учреждений, таких как Парламент Республики Казахстан.

Целью деятельности РГП «Дирекция административных зданий управления материально-технического обеспечения» (Предприятие) является осуществление эксплуатации административных зданий и служебного жилья уполномоченного органа соответствующей отрасли, организация и выполнение снабженческих функций Парламента Республики Казахстан, предоставление услуг в сфере общественного питания, тиражирования документов и изготовления печатной продукции, фокусом нашего внимания стал вопрос повышения качества услуг. При этом Предприятие реализует свою деятельность по нескольким направлениям: материально-техническое снабжение, эксплуатация зданий, снабженческие функции и услуги в сфере общественного питания и печати (Рисунок 1). Для проведения нашего анализа нами был выбран второй вид деятельности - обслуживание, эксплуатация и обеспечение бесперебойной работы технического оборудования, инженерных сетей и систем служебного жилья и административных зданий уполномоченного органа соответствующей отрасли.

Дирекция активно использует инновационные технологии управления административными зданиями для повышения производительности и снижения затрат. Это может включать в себя использование энергосберегающих технологий, автоматизированных систем управления и передовых методов мониторинга.

¹ Это концепция вычислительной сети физических объектов, известных как «вещи», которые оснащены встроенными технологиями для взаимодействия как между собой, так и с окружающей средой. Эти технологии позволяют собирать и обмениваться данными через интернет или другие сети. Основная идея IoT заключается в том, что любые объекты могут быть подключены к интернету и взаимодействовать друг с другом, что создает новые возможности для автоматизации, контроля и анализа.

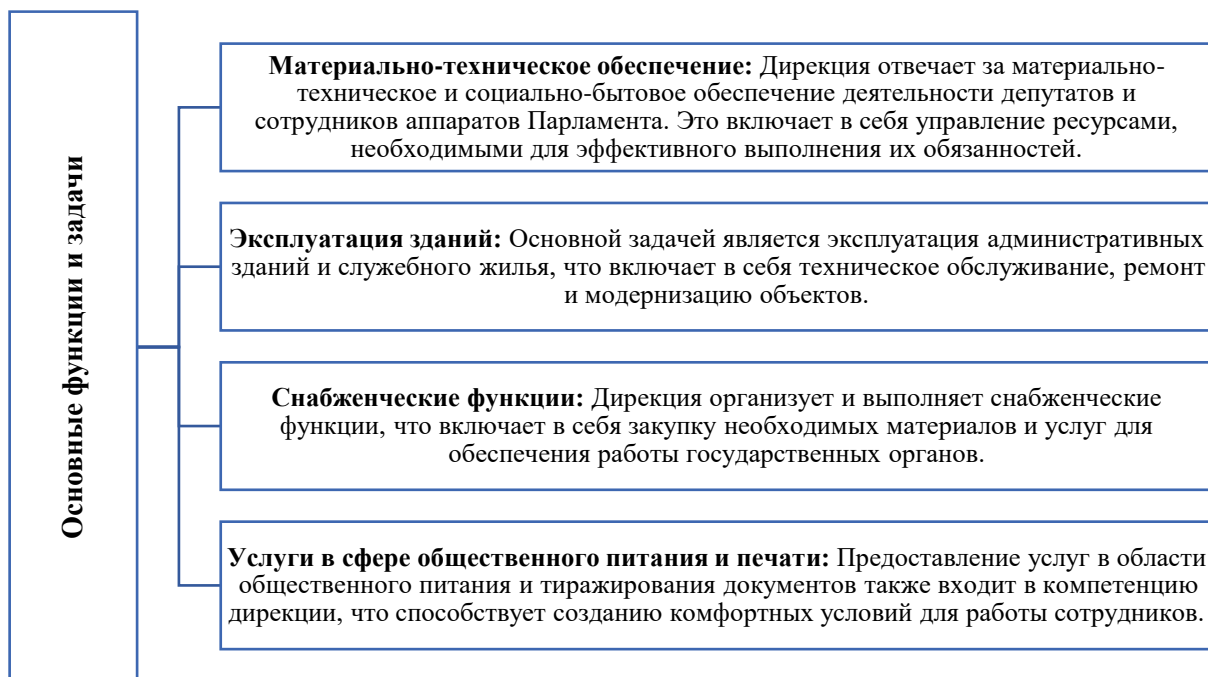


Рисунок 1 – Основные функции и задачи Предприятия

Источник: Составлено на основании данных сайта <https://agd-mtqb.qr-pib.kz/ru/p/2516>

Данная деятельность сопряжена с внедрением энергоэффективных технологий, которые играют ключевую роль в управлении административными зданиями, способствуя снижению потребления энергии, уменьшению эксплуатационных затрат и минимизации углеродного следа.

Можно выделить несколько общих направлений и технологий, которые актуальны для государственных предприятий в Республике Казахстан (Рисунок 2):

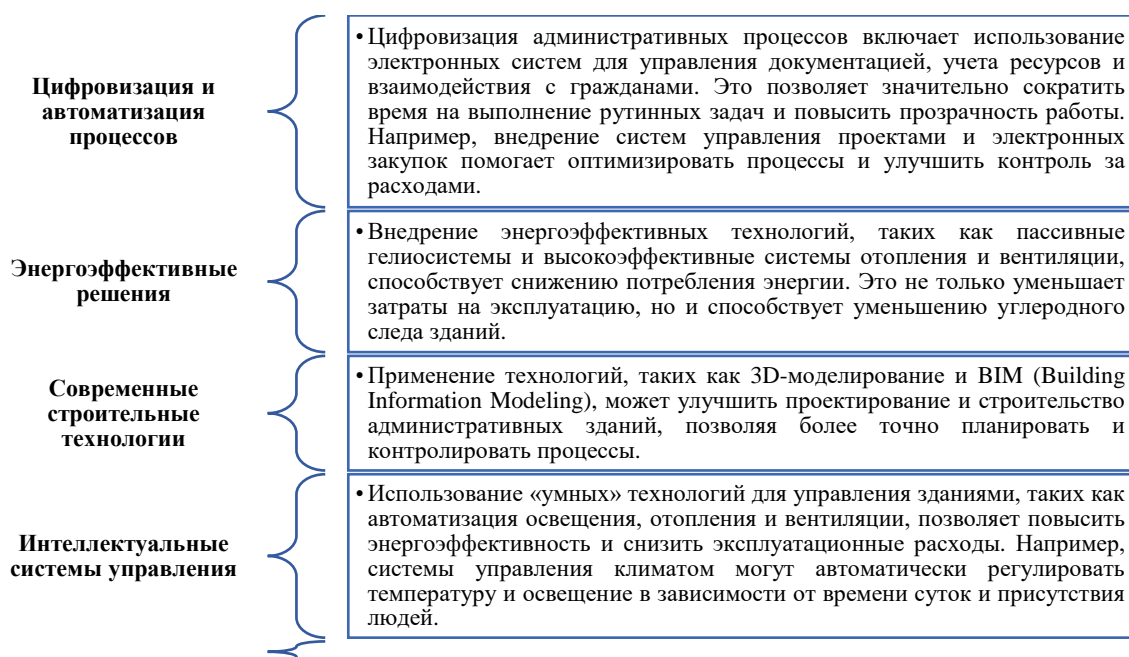


Рисунок 2 – Технологические инновации при эксплуатации административных зданий

Интеграция Интернета вещей (IoT) в управление административными зданиями позволяет собирать данные о потреблении энергии и оптимизировать процессы в режиме реального времени. Это обеспечивает более эффективное управление ресурсами и позволяет оперативно реагировать на изменения в потреблении в части повышения эффективности работы и улучшения мер безопасности.

1.Повышение эффективности работы

В мировой практике устройства IoT, такие как датчики и умные счетчики, играют ключевую роль в мониторинге различных аспектов эксплуатации зданий, включая потребление энергии, температуру и уровень занятости [5]. Собирая и анализируя данные в реальном времени, эти устройства позволяют управляющим зданиями оптимизировать использование ресурсов, снижать затраты на электроэнергию и повышать общую эффективность работы. Например, умные системы освещения могут автоматически регулировать яркость в зависимости от присутствия людей, что позволяет экономить энергию и поддерживать комфортные условия для жильцов.

В разных странах успешно внедряются технологии IoT для управления административными зданиями. В Сингапуре и Барселоне эти технологии активно применяются для мониторинга и управления ресурсами, что значительно повышает эффективность эксплуатации зданий. В Гонконге и Нью-Йорке также реализуются проекты, направленные на интеграцию IoT в управление городской инфраструктурой (Таблица 2).

Таблица 2
Мировой опыт использования технологий IoT

Страна	Описание
Сингапур	В рамках инициативы Smart Nation применяются IoT-датчики для мониторинга состояния зданий, управления освещением и климатом, а также для оптимизации общественного транспорта. Это способствует улучшению качества жизни жителей и повышению эффективности городской инфраструктуры.
Барселона, Испания	Умные системы освещения и водоснабжения являются примерами IoT-технологий, используемых правительством для управления ресурсами. Датчики снижают затраты и улучшают окружающую среду, отслеживая потребление воды и энергии.
Гамбург, Германия	Чтобы экономить электроэнергию, умные датчики на уличных фонарях включаются только при движении. Это хороший пример использования Интернета вещей для управления инфраструктурой города.
Копенгаген, Дания	Светофоры в городе оснащены технологиями Интернета вещей, которые позволяют им адаптироваться к текущим дорожным условиям. В результате время зеленого света увеличивается в часы пик, что снижает заторы.
Нью-Йорк, США	Город реализует проекты по внедрению Интернета вещей в управление зданиями и городской инфраструктурой, включая автоматизацию систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха (HVAC), что может значительно сократить расходы на энергию.
Токио, Япония	Токио использует Интернет вещей для мониторинга зданий и инфраструктуры, что помогает в предсказании и предотвращении потенциальных повреждений, особенно в результате сейсмической активности.
Источник: Составлено на основании источников [8], [9]	

В рамках нашего анализа наиболее показательным является опыт г. Нью-Йорк в части интеграции систем автоматизации зданий: есть много компаний, таких как EMCOR Services² и T.M. Bier & Associates³, которые специализируются на включении элементов управления системами вентиляции и кондиционирования воздуха (heating, ventilation, and air conditioning - HVAC) в комплексные системы автоматизации зданий (building automation systems - BAS). Эти системы позволяют управлять освещением, безопасностью и системами кондиционирования воздуха централизованно, что позволяет менеджерам объектов управлять и оптимизировать работу здания с

² EMCOR Group, Inc. — американская компания по механическому и электрическому строительству, промышленной и энергетической инфраструктуре, а также строительным услугам, базирующаяся в Норуолке, штат Коннектикут.

³ <https://www.tmba.com/>

помощью единого интерфейса. Такая интеграция снижает эксплуатационные расходы и повышает энергоэффективность и комфорт для жильцов.

Автоматизированные системы HVAC могут значительно сократить расходы на электроэнергию — до 30% — за счет оптимизации настроек на основе данных в реальном времени. Например, датчики температуры запускают систему HVAC только при необходимости, гарантируя, что энергия не будет тратиться впустую, когда помещения пусты. Это особенно важно в городе с экстремальными погодными условиями, к которым относится г. Астана, где поддержание комфортной среды в помещениях имеет решающее значение.

Мониторинг и оповещения в реальном времени: улучшенные системы управления системами кондиционирования воздуха и вентиляции (HVAC) обеспечивают мониторинг в режиме реального времени, что позволяет немедленно сообщать о сбоях в системе. Этот проактивный метод сводит к минимуму время простоя и обеспечивает безопасность и комфорт в здании. Например, такие компании, как Control Solutions Group⁴, предлагают персонализированные решения для управления зданием и улучшения качества воздуха в помещении. Этот опыт может быть взят на вооружение РГП ««Дирекция административных зданий управления материально-технического обеспечения». При этом речь о выборе поставщика описанных услуг. Это особенно актуально в условиях, когда многие бизнес и инжиниринговые процессы цифровизируются.

Необходимо отметить, что уникальные задачи в области вентиляции и кондиционирования воздуха возникают из-за разнообразия архитектуры Нью-Йорка. Решения по автоматизации разрабатываются с учетом конкретных потребностей для различных объектов, от огромного Всемирного торгового центра до небольших коммерческих зданий. Датчики присутствия, например, могут автоматически изменять настройки системы кондиционирования воздуха и вентиляции (HVAC) в зависимости от количества людей, находящихся в помещении, что еще больше повышает энергоэффективность.

2. Улучшение мер безопасности

Интеграция IoT с системами контроля доступа существенно усиливает безопасность в административных зданиях. Реальный мониторинг и анализ данных позволяют внедрять проактивные меры безопасности, такие как выявление несанкционированного доступа и наблюдение за видеоканалами. Централизованные системы управления дают возможность сотрудникам службы безопасности эффективно контролировать несколько точек доступа, обеспечивая комплексный подход к безопасности на всей территории [6].

Таким образом, управляющие административными зданиями в лице государственных предприятий могут интегрировать передовые технологии и системы, чтобы улучшить работу, сократить расходы и улучшить комфорт и безопасность потребителей услуг. При этом необходимо учитывать, что эффективность управления зависит от таких факторов как:

Эволюционирующие потребности: Изменяющийся ландшафт управления зданиями требует понимания в реальном времени использования помещений и спроса потребителей услуг, что делает умные здания ключевым решением для оптимизации операций и снижения затрат.

Технологическая интеграция: С помощью IoT, искусственного интеллекта и автоматизации умные здания способны оптимизировать свои операции, повысить прозрачность и автоматизировать рутинные процессы, что в конечном итоге приносит пользу как менеджерам объектов, так и их клиентам.

Датчики IoT: Эти устройства отслеживают физические и экологические параметры, такие как освещение, температура и движение, предоставляя менеджерам данные в реальном времени. Эта информация может инициировать автоматизированные процессы, например, оповещения об уборке на основе использования туалетов.

Оптимизация ресурсов: Датчики IoT помогают приоритизировать управление ресурсами и текущее обслуживание, обеспечивая выполнение услуг по мере необходимости, а не по фиксированному графику.

Использование данных: Эффективная интеграция данных IoT имеет ключевое значение. Многие системы не используют весь доступный объем данных, поэтому соединение датчиков с искусственным интеллектом может улучшить принятие решений и эксплуатацию.

⁴ <https://controlsolutionsgroup.com/>

Операционная видимость: Умные здания предлагают управляющим настраиваемые панели мониторинга, которые предоставляют информацию в реальном времени, позволяя расставлять приоритеты в потребностях и предсказывать будущие проблемы.

Управление с учетом будущих потребностей: С развитием требований к управлению зданиями технологии, которые их поддерживают, также должны адаптироваться. Интегрированные системы, использующие IoT и искусственный интеллект, могут помочь сократить затраты и повысить эффективность.

Таким образом, инновационные технологии играют ключевую роль в модернизации деятельности государственных предприятий по управлению административными зданиями, способствуя их устойчивому развитию и повышению качества предоставляемых услуг.

Интеграция IoT в управление зданиями представляет собой не просто технологическое обновление, а стратегический переход к более умным и эффективным зданиям. Применяя IoT-технологии, управляющие административными зданиями могут оптимизировать процессы, улучшить комфорт для потребителей услуг и быть готовыми к будущим вызовам в сфере управления административными зданиями.

Список литературы

1. Lee, J., & Kim, Y. (2020). The impact of innovative technologies on state-owned enterprises. *Technological Forecasting and Social Change*, 161, 120-134. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176520302044>
2. Kussainov, A., & Mindel, L. E. (2021). The role of state-owned enterprises in the innovation ecosystem: Evidence from Kazakhstan. *Innovation and Entrepreneurship*, 10(1). <https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-021-00183-3>
3. Baffi, C., & Bianchi, C. (2019). Innovation at state-owned enterprises: A systematic literature review. <https://baffi.unibocconi.eu/sites/default/files/media/attach/Innovation-at-SOEs.pdf>
4. <https://agd-mtqb.qr-pib.kz/ru/about>
5. Wattsense. (2023). IoT in Smart Buildings: Benefits, Use Cases, and Tips. <https://www.wattsense.com/blog/building-management/iot-in-smart-buildings-benefits-use-cases-and-tips/>
6. Polimek. (n.d.). The Internet of Things (IoT) Integration in Access Control - Enhancing Security in Smart Buildings. <https://www.polimek.com/iot-integration-in-access-control-enhancing-security-in-smart-buildings/>
7. Fred Whipp (2024). How IoT Sensors and AI are Revolutionizing Smart Buildings. Retrieved from <https://www.buildings.com/smart-buildings/iot/article/55010925/how-iot-sensors-and-ai-are-revolutionizing-smart-buildings>
8. IoT в бизнесе и городской инфраструктуре: как реально применить технологию. <https://1234g.ru/novosti/iot-v-biznese-i-gorodskoj-infrastrukture-kak-realno-primenit-tekhnologiyu>

ҒТАХА 06.39.41

З.А.¹Ескерова, Г.С.²Ақыбаева, С.Ш.³Мамбетова, Ш.А.⁴Соатова

Г.С.Ақыбаева – к.э.н., профессор

С.Ш. Мамбетова - к.э.н., профессор

Ш.А. Соатова - докторант

^{1,3}Қарағанды Бөкетов зерттеу университеті, Қарағанды қ., zamirra_e@mail.ru, sagynysh.2012@mail.ru

²Астана ІТ университеті, Астана., akubaeva_g@mail.ru

⁴Ташкентский государственный педагогический университет имени Низами,
Ташкент, Республика Узбекистан

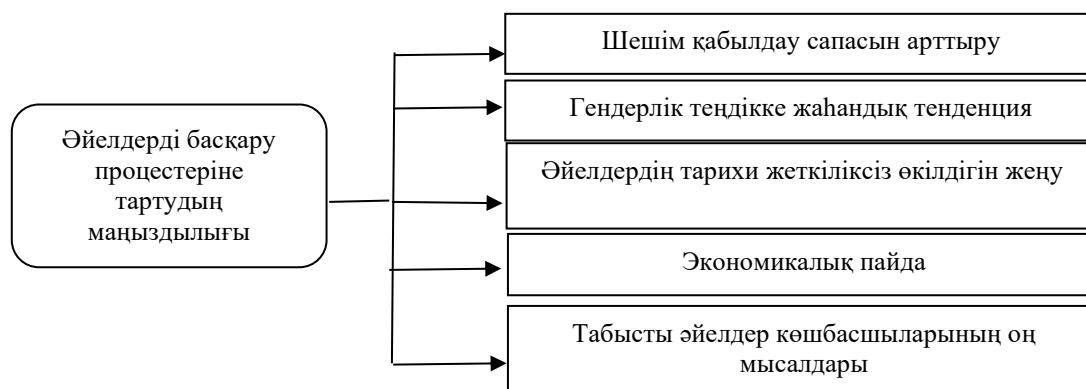
ҚАЗАҚСТАН МЕН РЕСЕЙДЕГІ ӘЙЕЛДЕР КӨШБАСШЫЛЫҒЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

Мемлекеттік басқарудағы әйелдер көшбасшылығы — әйелдердің шешім қабылдауда, мемлекеттік саясатты әзірлеуде және жүзеге асыруда шешуші рөл атқаратын мемлекеттік органдардағы басшылық лауазымдарға қатысуы. Бұған олардың министр, әкім, әкім, депутат және елді басқаруға және қоғамдық өмірді қалыптастыруға ықпал ететін басқа да мемлекеттік басшылар лауазымдарындағы жұмысы кіреді.

Әйелдер өзгерістердің күшті катализаторы болып табылады және қоғамның әртүрлі салаларында көшбасшылық лауазымдар мен шешім қабылдау процестеріндегі әртүрлілік пен гендерлік теңдіктің маңыздылығы барған сайын танылуда. Дегенмен, осыған қарамастан, әйелдер саясатта, бизнесте және қоғамдық өмірде негізгі шешімдер қабылданатын деңгейде айтарлықтай аз өкілдік етеді. Сондықтан басқа елдерде сабақ алу және жақсы тәжірибе алу үшін әйелдердің мемлекеттік басқарудағы көшбасшылығын дамытудағы шетелдік тәжірибені қарастыру қажет. Шетелдік мысалдар әйелдерді саяси процестерге тартудың кешенді тәсілі, олардың өкілдігін арттыруға ғана емес, сонымен қатар басқарудың жалпы сапасын жақсартуға ықпал ететінін көрсетеді.

Әйелдер көшбасшылығын дамытудағы шетелдік тәжірибенің өзектілігі басқарудағы гендерлік теңдік әділ және инклюзивті шешімдерге, демократиялық институттарды нығайтуға және экономикалық өсуге ықпал етеді.

Бүгінгі таңда көптеген елдер бірнеше факторларға байланысты әйелдерді басқару процестеріне тартудың маңыздылығын түсінеді (1 сурет):



Сурет 1. Әйелдерді басқару процестеріне тарту факторлары

Әйелдердің саяси көшбасшылығын дамыту бойынша мемлекеттік саясаттың халықаралық тәжірибесін зерттеу аясында Ресей Федерациясы таңдалды.

Ресей Федерациясының тәжірибесі.

Өздеріңіз білетіндей, тарихта Ресей гендерлік теңдікті ілгерілетуде және қоғамда әйелдер құқығын қорғауда әрқашан көшбасшы болып, көптеген посткеңестік елдерге үлгі болды.

2023 жылы Ресей гендерлік алшақтықтың 66,2%-ын жауып, Жаһандық гендерлік алшақтық индексіне 90-шы орынды иеленді. Бұл маңыздылық елде гендерлік теңдік мәселелері бойынша біршама ілгерілеушілікке қол жеткізілгенін көрсетеді, дегенмен ол әлі де басқа елдермен салыстырғанда тізімнің төменгі жағында орналасқан.

Қазақстандық тәжірибеге келетін болсақ, 2023 жылы Қазақстан гендерлік алшақтықтың 71,8%-ын жауып, Жаһандық гендерлік алшақтық индексіне 45-ші орынды иеленді. Бұл Ресеймен салыстырғанда гендерлік теңдіктің жоғары деңгейін көрсетеді (ол 66,2%-бен 90-орынға ие болды). Қазақстан білім беру, денсаулық сақтау және әйелдердің экономикалық мүмкіндіктері сияқты бірқатар негізгі салаларда айтарлықтай жетістіктерге жетуде.

Дегенмен, көптеген елдердегідей, әсіресе әйелдердің саяси қатысуы мен жалақы теңдігін жақсарту бағыттары әлі де бар. Қазақстан әлемдік орташа деңгейге (76%) жақын, бірақ гендерлік алшақтықтың 90%-дан астамын жапқан Исландия сияқты көшбасшылардан әлі де артта қалды. Қазақстан мен Ресей арасындағы гендерлік алшақтық 2-суретте көрсетілген.

Бұл график 2020-2023 жылдар аралығындағы Ресейдегі, Қазақстандағы және әлемдік орташа көрсеткіштегі гендерлік алшақтықтың жабылу динамикасын көрсетеді:

- Ресей: Гендерлік алшақтықты жабу пайызы 2020 жылғы 69%-дан 2023 жылы 66,2%-ға дейін төмендейді.

- Қазақстан: Қазақстандағы алшақтықты жабу салыстырмалы түрде тұрақты болып қалады, 2020 жылы 73%-дан 2023 жылы 71,8%-ға дейін шамалы ауытқиды.

- Әлемдік деңгей: Жаһандық орташа көрсеткіш 2020 жылғы 68,6%-дан 2022 және 2023 жылдары 76%-ға дейін жақсарды.

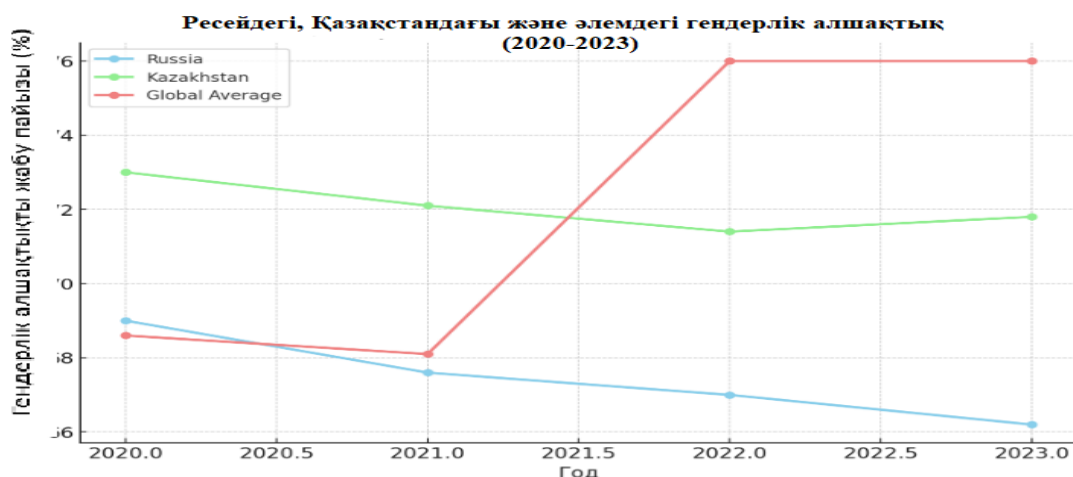
Әйелдердің мемлекеттік басқарудағы көшбасшылығы әйелдердің парламент, үкімет, соттар және басқа да негізгі органдар сияқты жоғары мемлекеттік лауазымдарда болуын бағалауды, сондай-ақ

гендерлік теңдікті ілгерілететін саясат пен тетіктерді бағалауды талап етеді. Қазақстан мен Ресейдегі басқарудағы әйелдер көшбасшылығының бірнеше аспектілерін қарастырайық:

- Парламенттегі өкілдік;
- Министрлік лауазымдар және атқарушы билік;
- Саяси шаралар мен квоталар;
- Әлеуметтік және мәдени аспектілері.

Парламенттегі өкілдігі:

Қазақстан: Парламенттегі әйелдердің үлесі шамамен 30% құрайды. Бұған партиялық тізімдегі әйелдерге квота енгізу арқылы қол жеткізілді, бұл олардың заң шығарушы органдарда көбірек өкілдік етуіне ықпал етеді.



Сурет 2.Ресейдегі, Қазақстандағы және әлемдегі гендерлік алшақтық

Ресей: Мемлекеттік Думада әйелдер шамамен 16-17% құрайды, бұл Қазақстанмен салыстырғанда айтарлықтай төмен. Соңғы жылдары олардың саны аздап өскенімен, әйелдер өкілдігін арттыруға бағытталған саяси бастамалар әлі де шектеулі.

Министрлік лауазымдар және атқарушы билік:

Қазақстан: Әйелдер үкіметте бірқатар жоғары лауазымдарды атқарады, бірақ олардың саны әлі де министрлердің жалпы санының 10-15 пайызынан аспайды. Мысалы, әйелдер әлеуметтік даму және білім министрліктерінде қызмет атқарады.

Ресей: 2023 жылғы жағдай бойынша министрлердің 10%-дан азы әйелдер. Әйелдер көбінесе әлеуметтік және білім министрліктерін иеленсе, негізгі экономикалық және қорғаныс қызметтерін негізінен ер адамдар атқарады (3-сурет).



Сурет 3. Қазақстан мен Ресейдің парламенттері мен министрліктеріндегі әйелдердің үлесі

Саяси шаралар мен квоталар:

Қазақстан: Парламенттегі және жергілікті сайлаудағы әйелдерге арналған квоталар олардың басқаруға қатысуын арттыруға көмектеседі. Әйелдердің саясаттағы көшбасшылығын қолдау бойынша қабылданған шаралар әйелдер өкілдігіне оң әсер етеді.

Ресей: Ресейде әйелдерге арналған квоталар жоқ, ал саяси партиялар, әдетте, әйелдер өкілдігін қолдау мәселесін бірінші орынға қоймайды. Бұл әйелдердің саясатқа қатысу деңгейінің төмендігіне әсер етеді.

Әлеуметтік және мәдени аспектілері:

Қазақстан: Елде әйелдердің саясат пен басқарудағы жағдайын жақсарту үрдісі байқалады, бұл гендерлік теңдік туралы хабардарлықты арттыру жөніндегі қоғамдық бастамалар мен науқандар арқылы қолдау тапты.

Ресей: Ресейде әйелдердің саясатқа белсенді қатысуына кедергі келтіретін бірқатар әлеуметтік стереотиптер бар. Бұл мәдени кедергілер әйелдердің мемлекеттік басқарудағы жоғары лауазымдарға көтерілуін қиындатады.

Қазақстан мен Ресейдің мемлекеттік басқарудағы әйелдер көшбасшылығын дамыту тәжірибесін қорытындылай келе, оның әр елдің тарихи, саяси және мәдени контекстіне байланысты ұқсастықтары да, айырмашылықтары да бар.

2023 жылы Қазақстан квотаны енгізу және саясатта әйелдер өкілдігін қолдаудың арқасында Ресеймен салыстырғанда әйелдердің мемлекеттік басқарудағы көшбасшылығының жоғары көрсеткіштерін көрсетті. Қолданыстағы жетістіктерге қарамастан, екі ел де әйелдердің мемлекеттік органдарға қатысуын арттыру және гендерлік теңдік саясатын жүзеге асыру үшін одан әрі күш салуды талап ететін қиындықтарға тап болуда.

Әйелдердің мемлекеттік басқаруға неғұрлым теңгерімді қатысуына қол жеткізу үшін бар кедергілерді жою және саясат пен басшылық лауазымдарда тең мүмкіндіктер үшін жағдай жасау үшін стратегиялық шаралар қабылдау маңызды.

Міне, Қазақстан мен Ресей үшін негізгі ұсыныстар:

1. Әйелдерге арналған квоталарды енгізу немесе кеңейту

• Қазақстан қазірдің өзінде парламенттік тізімдегі әйелдерге арналған квоталарды пайдаланып жатыр, бұл оң нәтиже көрсетіп отыр. Әрі қарай жылжыту үшін бұл тұрарлық:

Әйелдердің басқарудың барлық деңгейлерінде басшылық қызметтерді атқару мүмкіндігін арттыру үшін министрлік лауазымдар мен жергілікті билік органдарына квоталарды кеңейту.

Квоталардың негізгі экономикалық және қорғаныс министрліктеріне де қолданылуын қамтамасыз ету үшін уақытша шараларды қарастыру.

• Ресей саясатта әйелдерге квота енгізу арқылы Қазақстанның және басқа елдердің тәжірибесін пайдалана алар еді:

- Парламенттегі әйелдер өкілдігі үшін квоталарды белгілеу, бұл заң шығарушы органдарда гендерлік тепе-теңдікке қол жеткізу үдерісін жеделдетеді.

- Министрлік және басқа да жоғары мемлекеттік лауазымдарға, әсіресе дәстүрлі түрде ерлер басым болатын салаларда әйелдерге квота енгізу. 2. Программы наставничества и лидерства для женщин

Қазақстан мен Ресей үкіметтегі көшбасшылық лауазымдарға ұмтылатын әйелдер үшін арнайы тәлімгерлік бағдарламаларын ұйымдастыра алады. Мұндай бағдарламалар мыналарды қамтуы мүмкін.

- Басқару дағдыларын, саяси көшбасшылықты және келіссөздерді үйрету.

- Жаңа ұрпаққа басқару қиындықтарын жеңуге көмектесетін көшбасшы әйелдер арасында қолдау көрсететін байланыстар желісін құру.

- Кәсіби бірлестіктер мен ұйымдар арқылы барлық деңгейдегі шешімдер қабылдауға әйелдерді белсенді тарту.

. Мәдени-әлеуметтік науқандарды дамыту

- Екі елде де саясат пен басқарудағы гендерлік рөлдер туралы стереотиптерді жеңуге бағытталған білім беру және қоғамдық науқандар қажет. Бұл науқандар:

- БАҚ-та және қоғамдық форумдарда гендерлік теңдік идеяларын насихаттау.

- Әйелдердің қоғам мен экономикаға қосқан үлесі туралы хабардарлықты арттыру.

- Мемлекеттік органдардағы табысты әйел көшбасшылардың оң мысалдарын ынталандыру.

4. Жұмыс пен отбасы арасындағы тепе-теңдік үшін қолайлы инфрақұрылым құру

- Әйелдердің жоғары лауазымдарға көтеріле алмауының басты себептерінің бірі - кәсіби міндеттерін отбасымен біріктіре алмау. Әйелдерді қолдау үшін мыналар қажет
- Мемлекеттік басқарудағы басшылық лауазымдар үшін икемді жұмыс кестесі және қашықтан жұмыс істеу саясатын әзірлеу.
- Әйелдердің үй шаруашылығындағы кейбір міндеттерін жою үшін балалар мекемелері мен бала күтімі бағдарламаларына қолжетімділікті кеңейту.

Кестел

Қазақстан мен Ресей Федерациясындағы әйелдер көшбасшылығының дамуын салыстырмалы талдау

№	Елдер: Қазақстан, Ресей Федерациясы	
Ұқсастықтар:		
1	Тарихи мұра	Екі елде де әйелдердің еңбек пен қоғамдық өмірге белсене араласқан ортақ кеңестік өткені бар, бұл әйелдердің саясат пен басқаруға қатысуының салыстырмалы түрде жоғары деңгейіне әкелді. Посткеңестік кезеңде әйелдер өкілдігі шектеулі болғанымен, мемлекеттік органдарда белгілі бір лауазымдарды сақтап қалды.
	Гендерлік стереотиптер	Ресейде де, Қазақстанда да мәдени дәстүрлер мен стереотиптер әйелдердің басшылық қызметке көтерілуіне жиі кедергі жасайды. Әйелдердің отбасы мен үй қамқоршысы ретіндегі дәстүрлі рөлі екі елде де күшті болып қала береді, бұл әйелдердің қоғамдағы көшбасшылығын қабылдауға әсер етеді.
	Гендерлік квоталардың болмауы	Ресейде де, Қазақстанда да әйелдердің саясаттағы өкілдігін арттыратын міндетті гендерлік квоталар жүйесі жоқ. Оның орнына әйелдер көшбасшылығын дамыту жеке бағдарламалар мен бастамалар арқылы жүзеге асады, бірақ міндетті шараларсыз.
Айырмашылықтары:		
2	Әйелдердің саясат пен басқаруға қатысу деңгейі	Ресей. Ресейде әйелдер Федерация Кеңесінің төрағасы (Валентина Матвиенко) сияқты кейбір негізгі қызметтерді атқарады, бірақ олардың Мемлекеттік Думадағы және басқа да мемлекеттік органдардағы жалпы өкілдігі төмен (парламентте шамамен 17%). Сондай-ақ мемлекеттік басқаруда және жоғары лауазымдарда әйелдер аз.
		Қазақстан. Қазақстан шешім қабылдаушы лауазымдардағы әйелдердің санын арттыруға бағытталған күш-жігерді көбірек көрсетуде. 2021 жылы Қазақстан партиялардан әйелдер мен жастарды сайлау тізіміне енгізуді талап ететін заң қабылдады, дегенмен бұл әлі қатаң квоталар емес. Қазақстан парламентінде әйелдер шамамен 28% құрайды, бұл Ресеймен салыстырғанда айтарлықтай жоғары.
	Мемлекеттік бастамалар мен қолдау	Ресей. Ресейде әйелдер көшбасшылығын қолдауға арналған бірнеше бағдарламалар бар, мысалы, «Әйелдерге арналған іс-қимыл стратегиясы, бірақ әйелдерді мемлекеттік басқаруға ілгерілету бойынша кешенді ұлттық саясат жоқ.
		Қазақстан. Қазақстанда мемлекеттік шаралар белсендірек жүзеге асырылуда. Мысалы, 2019 жылы Гендерлік теңдік және әйелдердің саясатқа қатысуы мәселелері белсенді түрде талқыланатын Ұлттық қоғамдық сенім кеңесі құрылды. Ел сондай-ақ әйелдердің саясатқа көбірек қатысуына көмектесу үшін оқыту және көшбасшылық бастамаларды алға жылжытуда.
	Халықаралық ынтымақтастық	Ресей. Ресей әйелдер көшбасшылығы мәселелері бойынша халықаралық форумдарға қатысады, бірақ мұны жүйелі түрде жасамайды. Ел ішінде бастамалардың едәуір бөлігі қоғамдық ұйымдардан келеді.
		Қазақстан. Қазақстан гендерлік теңдік саласында БҰҰ және ЕҚЫҰ сияқты халықаралық ұйымдармен тығыз байланыста жұмыс істейді. Бұл ұйымдар әйелдердің саяси аренада белсендірек ілгерілеуіне ықпал ететін әйелдер көшбасшылығын дамыту бағдарламаларын әзірлеуге және жүзеге асыруға қолдау көрсетеді.
Экономикалық контекст	Ресей. Ресейдегі экономикалық жағдайлар мен билік құрылымы, әдетте, орталықтандырылған, бұл әйелдердің билік пен басқарудың жоғары эшелондарына ену мүмкіндігін шектейді.	
	Қазақстан. Қазақстан әйелдер маңызды рөл атқаратын шағын және орта бизнесті белсенді дамытуда. Бұл олардың экономикадағы позицияларын нығайтуға көмектеседі, бұл мемлекеттік басқарудағы ілгерілеу үшін негіз бола алады.	
Ескерту – автормен құрастырылған		

5. Мемлекеттік басқарудағы гендерлік саясатты күшейту

- Барлық деңгейде гендерлік сезімтал жоспарлау мен саясатты дамыту маңызды:

- Қазақстан мен Ресей заңнамалық бастамалар мен бағдарламалардың әйелдерге қалай әсер ететінін түсіну үшін міндетті гендерлік бағалауды енгізуі мүмкін.

- Екі елде де гендерлік күн тәртібін бақылау және жүзеге асыру үшін гендерлік комитеттер мен үкіметтік консультативтік топтар құру немесе нығайту қажет.

6. Ашықтық пен есептілікті арттыру

Әйелдердің басшылық лауазымдардағы ілгерілеуін бақылау үшін есеп беру жүйелерін енгізу маңызды:

- Қазақстан квота мониторингін кеңейтіп, әйелдер өкілдігі ережелерін сақтамайтын саяси партияларға санкциялар енгізе алады.

- Ресей әйелдердің үкіметтегі ілгерілеуін бағалаудың ашық жүйелерін дамыта алады, сондай-ақ мемлекеттік органдардағы гендерлік теңдік мәртебесі туралы есептерді мерзімді түрде жариялай алады.

Әйелдердің Қазақстан мен Ресейді басқаруда белсендірек рөл атқаруы үшін көшбасшылық жолындағы кедергілерді жою үшін мақсатты шаралар қабылдау қажет. Бұған квоталарды енгізу, тәлімгерлік бағдарламалары, стереотиптік науқандар, жұмыс пен отбасын біріктіру үшін жағдай жасау және гендерлік теңдік саясатын күшейту кіреді. Осы ұсынымдарды жүзеге асыру екі елге де инклюзивті және теңгерімді басқаруға көшуге көмектеседі.

Әдебиеттер тізімі

1. World Economic Forum. (2023). *Global Gender Gap Report 2023*.
Доступно на: <https://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2023>

2. Inter-Parliamentary Union (IPU). *Women in National Parliaments*.
Доступно на: <https://www.ipu.org/wmn-e/classif.htm>

3. United Nations Development Programme (UNDP). *Gender Equality in Public Administration (GEPA) Report*.
Доступно на: <https://www.undp.org/publications>

4. OECD. (2023). *Women's Leadership in Politics and Public Life*.
Доступно на: <https://www.oecd.org/gender>

5. European Institute for Gender Equality (EIGE). *Gender Equality Index*.
Доступно на: <https://eige.europa.eu/gender-equality-index>

6. Программа развития ООН (ПРООН) в Казахстане. *Гендерное равенство в Казахстане*.
Доступно на: <https://www.kz.undp.org>

7. Росстат. (2023). *Гендерная статистика Российской Федерации*.
Доступно на: <https://www.gks.ru>

8. Чикет, М. (2022). *Без ярлыков. Женский взгляд на лидерство и успех*. Москва: Издательство Эксмо.

9. Bergmann, N. (2019). *Gender Equality in Politics and Public Life*. London: Routledge.

ҒТАХА 82.33

А.Жасқайратова Т.Казтаева, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
tgzhnss@mail.ru, aikhalova@gmail.com

ҚАЗІРГІ ЗАМАНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУДЕГІ МЕНЕДЖМЕНТ

Қазіргі заманғы білім беру жүйесі үнемі өзгерістерге ұшырап, жаңа талаптарға бейімделуді қажет етеді. Ақпараттық технологиялардың дамуы, жаһандану үдерістері және қоғамның білім деңгейіне қойылатын жоғары талаптар білім беру саласына да тікелей әсер етуде. Осыған орай, білім беру ұйымдарын тиімді басқару, яғни білім беру менеджменті ерекше маңызға ие болды. Білім беру менеджменті білім беру процесін ұйымдастыру, дамыту және сапасын арттыруға бағытталған ғылым мен тәжірибе саласы ретінде маңызды рөл атқарады. Ол білім беру мекемелерінің табысты жұмыс істеуіне және білім алушылардың сапалы білім алуына ықпал етеді.

Білім беру жүйесіндегі менеджменттің маңыздылығы – білім беру мекемелерінің қызметін тиімді ұйымдастыру мен басқаруда жатыр. Бұл процесс білім беру сапасын арттыруға, білім алушылардың

жетістіктерін жақсартуға, оқыту әдістемелерін жетілдіруге және оқыту мен тәрбие жұмысын дұрыс бағыттауға мүмкіндік береді. Білім беру жүйесіндегі менеджменттің негізгі міндеті – білім беру мекемелерін стратегиялық басқару арқылы олардың ұзақ мерзімді дамуын қамтамасыз ету. Бұл тек әкімшілік басқарумен шектелмей, оқыту мен тәрбиелеу процесін жетілдіруге, оқушылар мен мұғалімдер арасындағы қарым-қатынасты жақсартуға және инновацияларды енгізуге бағытталған [1].

Білім беру менеджментінің маңызы қазіргі қоғамдағы білімнің рөлімен тікелей байланысты. Білім – экономикалық және әлеуметтік дамудың негізгі ресурсы. Қазіргі заманда білім беру жүйесінің негізгі міндеті – қоғамға қажетті дағдылар мен құзыреттерге ие тұлғаларды дайындау. Осы мақсатқа жету үшін білім беру мекемелері тиімді басқарылуы тиіс, ал бұл білім беру менеджментінің сапасымен өлшенеді.

Білім берудегі менеджмент – бұл білім беру жүйесінің қызметін жоспарлау, ұйымдастыру, бақылау және дамытуға бағытталған басқару қызметі. Білім беру саласында менеджмент ұғымы ХХ ғасырдың екінші жартысынан бастап белсенді түрде қолданыла бастады. Ал қазіргі заманғы білім беру жүйесі күрделі құрылым болып табылғандықтан, оны тиімді басқару білім беру мекемелерінің дамуы мен жұмысын ұйымдастыруда ерекше маңызға ие.

Білім беру менеджменті – бұл білім беру ұйымдарының стратегиялық және күнделікті қызметін басқару, олардың мақсаттарына жетуге және білім беру сапасын арттыруға ықпал ету. Ол білім беру мекемелерінің барлық бөлімшелерінің қызметін үйлестіруді, олардың материалдық-техникалық базасын басқаруды, оқыту процесін ұйымдастыруды, кадрлық саясатты реттеуді және оқыту сапасын бақылауды қамтиды.

Менеджмент ұғымы басқару, ұйымдастыру, жоспарлау және бақылау секілді процестерді қамтиды. Білім берудегі менеджмент – бұл оқу орындарының барлық деңгейлеріндегі жұмысын үйлестіру мен басқару жүйесі. Ол білім беру ұйымдарының стратегиялық дамуын қамтамасыз етумен қатар, білім беру сапасын арттыруға және оқушылардың білімі мен дағдыларын жетілдіруге бағытталған шараларды жүзеге асырады [2].

Білім беру менеджменті бірнеше маңызды аспектілерді қамтиды:

- Стратегиялық басқару – ұзақ мерзімді мақсаттарды анықтау және сол мақсаттарға жетудің стратегияларын құрастыру.

- Жоспарлау – білім беру ұйымының қызметін тиімді түрде ұйымдастыру үшін нақты іс-шараларды жоспарлау.

- Ұйымдастыру – оқу орындарының ішкі құрылымын қалыптастыру және білім беру процестерін тиімді басқару.

- Көшбасшылық – оқытушыларды, қызметкерлерді және білім алушыларды ынталандыру және қолдау.

- Бақылау – білім беру процесін үнемі бақылап, оның сапасын бағалау және жақсарту жолдарын қарастыру [3].

Білім беру мекемелеріндегі басқару процесі күрделі және көпқырлы болып табылады. Ол әртүрлі деңгейлерде жүргізіледі: министрліктерден бастап мектеп директорларына дейінгі аралықты қамтиды. Бұл процесте стратегиялық шешімдер қабылдаудан бастап, күнделікті ұйымдастырушылық мәселелерді шешуге дейінгі барлық кезеңдер маңызды рөл атқарады.

Басқару процесі бірнеше кезеңнен тұрады:

1. Мақсат қою – білім беру ұйымының даму бағыттарын анықтап, оқу орнының алдында тұрған негізгі міндеттерді белгілеу.

2. Жоспарлау – білім беру процесін тиімді ұйымдастыру үшін қажетті ресурстарды анықтап, нақты іс-шараларды жоспарлау.

3. Шешім қабылдау – білім беру мекемесінің алға қойған мақсаттарына жету үшін тиімді басқару шешімдерін қабылдау.

4. Ұйымдастыру – оқыту процесін дұрыс ұйымдастыру, кадрлық және материалдық ресурстарды тиімді пайдалану.

5. Көшбасшылық пен бақылау – қызметкерлерді ынталандыру, оқу процесін үнемі бақылап, жетілдіру [4].

Бұл кезеңдер білім беру мекемелерінің үздіксіз дамуын және қызметінің тиімділігін қамтамасыз етеді. Әрбір кезеңнің өзіне тән ерекшеліктері бар, және олардың барлығы білім беру мекемесінің жұмысының сапасын жақсартуға бағытталған.

Білім беру менеджментінің қағидаттары – білім беру мекемелерін тиімді басқару үшін негіз

болатын ережелер мен тұжырымдамалар. Бұл қағидаттар білім беру процесін сапалы ұйымдастыруға, басқару жүйесінің мақсатқа сай болуына, ресурстардың дұрыс бөлінуіне және білім беру мекемелерінің үздіксіз дамуына ықпал етеді. Төменде білім беру менеджментінің негізгі қағидаттары келтірілген.

Жүйелілік қағидаты білім беру процесінің барлық компоненттерінің өзара байланысын және бір-біріне тәуелділігін көрсетеді. Білім беру ұйымдары – бұл күрделі жүйе, оның құрамына оқушылар, мұғалімдер, әкімшілік қызметкерлер, ата-аналар және басқа да мүдделі тараптар кіреді. Жүйелілік қағидаты бойынша басқару кезінде әрбір элементтің рөлі ескеріліп, оларды бір-бірімен үйлестіре отырып басқару маңызды. Бұл қағидат бойынша басқару білім беру мекемесінің барлық бөлімшелерінің бірлесіп жұмыс істеуін қамтамасыз етеді, соның нәтижесінде жалпы ұйымның мақсаттарына тиімді түрде қол жеткізіледі.

Білім беру менеджменті ғылыми негізделген қағидаттар мен әдістерге сүйенуі керек. Басқару шешімдерін қабылдау барысында білім беру процесі мен басқару жүйесі туралы ғылыми зерттеулер мен деректерді қолдану маңызды. Бұл қағидат білім беру мекемелерінің басқарушыларына тиімді басқару стратегияларын құруға, инновациялық тәсілдерді қолдануға және білім беру сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Басқару процесі ғылыми әдістерге негізделгенде, білім беру жүйесінің даму мүмкіндіктері мен алға қойған мақсаттарға қол жеткізу жолдары анық және дәйекті түрде жүзеге асырылады. Білім беру менеджментінің тиімділік қағидаты – ресурстарды үнемді және тиімді пайдалану арқылы жоғары нәтижелерге қол жеткізу. Тиімділік – білім беру мекемелерінің сапалы білім беру қызметін көрсетуге қабілеттілігін және шығындарды азайтып, нәтижеге жетуді қамтамасыз ететін басқару әдістерін қолдануды білдіреді. Бұл қағидаттың басты мақсаты – білім беру мекемелерінің нәтижелі жұмыс істеуін қамтамасыз ету, яғни шығындарды азайту арқылы сапаны арттыру. Сонымен қатар, тиімділік қағидаты білім беру менеджерлеріне стратегиялық мақсаттарға жету үшін ең аз ресурстармен барынша көп нәтиже алуға мүмкіндік береді [5].

Білім беру саласындағы көшбасшылық – бұл білім беру мекемелеріндегі қызметкерлер мен оқушыларды мақсатқа жетуге бағыттау, олардың әлеуетін ашуға көмектесу және оқу орындарының дамуына ықпал ету процесі. Көшбасшылық білім беру ұйымдарының тиімді жұмыс істеуі үшін маңызды рөл атқарады, себебі ол ұжымдағы қарым-қатынасты, ынтымақтастықты және шығармашылықты дамытып, білім беру сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Көшбасшылықтың рөлі білім беру мекемелерінде тек әкімшілік немесе директорлық қызметпен шектелмейді. Ол әртүрлі деңгейде, мысалы, мұғалімдер мен оқушылар арасындағы көшбасшылықты қамтиды. Мұндай көшбасшылық жаңа идеялар ұсынуға, оқу-әдістемелік процесті жетілдіруге және оқу орнындағы жалпы атмосфераны жақсартуға бағытталады.

Білім беру ұйымдарындағы менеджмент модельдері басқару мен оқыту үдерістерін тиімді ұйымдастыру мақсатында қолданылатын басқару жүйелерінің кешені болып табылады. Әрбір модель білім беру мекемелерін басқару тәсілдеріне, мақсаттарына, құрылымына және мәдениетіне қарай ерекшеленеді. Оқу орындарының жетістіктері көбінесе менеджменттің дұрыс тандалған моделіне байланысты болады. Төменде білім беру ұйымдарында жиі қолданылатын менеджмент модельдері келтірілген.

1. Классикалық (дәстүрлі) менеджмент моделі

Классикалық модельде басқару жүйесі иерархиялық құрылымға негізделген. Бұл модель білім беру мекемелерінде қабылданатын шешімдер көбінесе жоғары деңгейдегі әкімшілік қызметкерлер тарапынан жүзеге асырылады. Мұнда басқару жоғарыдан төменге қарай жүзеге асады, яғни әрбір қызметкердің нақты міндеттері мен жауапкершілігі болады. Классикалық модель мынадай ерекшеліктерге ие:

- Иерархиялық басқару: Басқару құрылымы жоғарғы деңгейден төменгі деңгейге дейін нақты ұйымдастырылған.
- Әкімшілік бақылау: Басқарудың барлық деңгейлерінде әкімшілік бақылау күшейтілген, қызметкерлердің міндеттері нақты анықталған.
- Шешім қабылдаудың орталықтандырылуы: Шешімдер негізінен басшылық тарапынан қабылданады, төменгі деңгейдегі қызметкерлердің шешім қабылдаудағы рөлі шектеулі.[6]

Бұл модель дәстүрлі мектептер мен колледждерде жиі кездеседі және ұзақ уақыт бойы білім беру саласындағы ең кең таралған басқару үлгісі болды. Дегенмен, қазіргі білім беру жүйесінде бұл модель икемділіктің аздығымен және инновацияға бейімділіктің төмендігімен сынға алынады.

Инновациялық менеджмент моделі – білім беру ұйымдарында инновациялық процестерді тиімді басқаруға бағытталған басқару жүйесі. Бұл модель білім беру жүйесінде өзгерістер мен жаңалықтарды енгізу, жаңа технологиялар мен әдістерді қолдану, және осы процестерді ұйымдастыруға жауап береді. Инновациялық менеджмент – заман талабына сай білім беру мекемелерінің дамуына және олардың бәсекеге қабілетті болуына ықпал ететін маңызды элемент.

Инновациялық менеджмент – білім беру жүйесінде жаңалықтар мен инновацияларды енгізу процесін басқару. Бұл процес инновацияларды жоспарлаудан бастап, оларды жүзеге асыруға дейінгі кезеңдерді қамтиды. Инновациялық менеджмент:

- Жаңа технологиялар мен әдістемелерді енгізу;
- Білім беру сапасын жақсарту үшін заманауи құралдарды пайдалану;
- Оқыту мен басқару процестерін автоматтандыру;
- Білім алушылардың қажеттіліктеріне бейімделген жаңа оқыту әдістерін дамыту;
- Білім беру мекемелерінің өзгерістерге бейім болуын қамтамасыз ету.

6. Қазақстандағы білім беру менеджменті

Қазақстандағы білім беру менеджменті – бұл білім беру жүйесінің тиімділігін арттыру, білім беру сапасын қамтамасыз ету және білім беру ұйымдарының тұрақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында білім беру мекемелерін басқару мен ұйымдастыру процесі. Қазақстанның білім беру менеджменті қазіргі заманғы талаптарға сай келетін, инновациялық технологияларды қолданатын және ұлттық ерекшеліктерді ескеретін жүйені қамтиды.

Қазақстандағы білім беру жүйесінің құрылымы

Қазақстанның білім беру жүйесі көп деңгейлі, әрі түрлі бағыттар бойынша бөлінген. Оған:

- Бастауыш білім беру: 1-4 сыныптар, балалардың мектепке дайындық деңгейі.
- Негізгі орта білім беру: 5-9 сыныптар, оқушылардың базалық білім алуын қамтамасыз етеді.
- Жоғары орта білім беру: 10-11 сыныптар, мектептегі білім беруді аяқтау.
- Кәсіптік білім беру: техникалық және кәсіптік білім беру ұйымдары, мамандықты игеруге бағытталған.

• Жоғары білім беру: университеттер мен жоғары оқу орындары, бакалавриат, магистратура, докторантура деңгейлері [7].

Қорытындылай келе қазіргі замандағы білім беру менеджменті – білім беру жүйесінің негізі, ол білім беру мекемелерінің тұрақты дамуын қамтамасыз етеді. Инновациялық тәсілдер, көшбасшылық, кәсіби даму, және мүдделі тараптармен ынтымақтастық білім беру менеджментінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Білім беру жүйесі әлеуметтік-экономикалық даму үшін маңызды рөл атқара отырып, білім беру менеджментінің дұрыс ұйымдастырылуы мен басқарылуын талап етеді. Білім беру менеджментінің болашағы – сапалы білім мен инновацияларды енгізу, білім алушылардың және мұғалімдердің шығармашылық әлеуетін дамыту, және қоғамның білім деңгейін көтеру арқылы жүзеге асырылады [8]. Білім беру менеджменті тек қазіргі заманғы қажеттіліктерге жауап берумен шектелмей, болашаққа бағытталған стратегияларды әзірлеуді талап етеді. Білім беру жүйесінің дамуы үшін ұзақ мерзімді жоспарлар мен жаңашыл көзқарастар қажет. Білім беру менеджерлері өзгерістерге дайын болуы, білім беру процесін үздіксіз жақсартуға ұмтылуы және білім беру ұйымдарының тиімділігін қамтамасыз етуі керек. Білім беру менеджменті адами ресурстарды дамытуға ерекше назар аударады. Мұғалімдердің біліктілігін арттыру, олардың кәсіби дамуына жағдай жасау және инновациялық педагогикалық тәжірибелерді енгізу білім беру сапасының негізі болып табылады. Кәсіби даму бағдарламалары мен тренингтер білім беру ұйымдарының ішінде оңтайлы жағдай қалыптастырады, бұл білім алушылардың білім сапасын жақсартады.

Әдебиеттер тізімі

1. Ақанова, З. (2019). Білім беру менеджменті: теория және практика. Алматы: Мектеп. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
2. Сейдахметова, Р. (2021). Қазақстандағы білім беру реформалары және менеджмент. Астана: Назарбаев Университеті баспасы. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
3. Әбдіразақова, Қ. (2017). Білім беру ұйымдарындағы басқару процесі. Шымкент: Оқу-әдістемелік орталық. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
4. Маркушев, Т. (2020). Қазіргі заманғы білім беру жүйесіндегі инновациялар. Нұр-Сұлтан: Білім және ғылым министрлігі. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]

5. Хасенова, Л. (2018). Білім беру саласындағы көшбасшылық: теория және тәжірибе. Алматы: Қазақ университеті. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
6. Ахметов, М. (2016). Білім беру сапасын басқару жүйесі. Алматы: Білім баспасы. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
7. Исақова, Н. (2022). Қазақстандағы білім беру менеджментінің жаңа бағыттары. Қарағанды: Университет баспасы. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]
8. Садықов, С. (2023). Цифрлық білім беру: теория мен тәжірибе. Нұр-Сұлтан: Сандық Қазақстан. [<https://bilimdinews.kz/?p=152559>]

ГТАХА 06.01.11

Д.Жеңісова, Ф.Совет, А.О. Мусабекова
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
zhenisovadilnaz@mail.ru , sovetfariza@mail.ru

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ЭКОНОМИКАҒА ӘСЕРІ

Бұл мақалада жасанды интеллекттің қазіргі заманғы экономикаға тигізетін әсері қарастырылады. Жасанды интеллекттің өнімділікке, жұмыс күші мен еңбек нарығына, сондай-ақ инновация мен экономикалық өсуге қалай әсер ететіні талданады. Жасанды интеллекттің еңбек нарығына ықпалының оң және теріс жақтары, жаңа жұмыс орындарының пайда болуы мен дәстүрлі жұмыс орындарының жойылуы мәселелері қарастырылған. Сонымен қатар, ұзақ мерзімді перспективада жасанды интеллекттің экономикалық дамуға тигізетін ықпалының ықтимал сценарийлері талқыланады.

Қазіргі шынайылықтағы цифрлық өзгерістерге байланысты жаңа технологиялардың пайда болуы мен қолданылуының өсу үрдісі байқалуда. Экономикалық және қоғамдық өмірдің барлық салаларына жылдам өзгертін әлемде тиімді әрекет ете алатын интеллектуалды жүйелер енуде.

Цифрлық экономика — бұл мемлекеттік басқару жүйесінің, экономиканың, жаңа бизнес үлгілерінің негізі, төртінші өнеркәсіптік революцияның қозғаушы күші [1, 130-б.].

Жасанды интеллект (ЖИ) — интеллектуалды машиналарды, әсіресе интеллектуалды компьютерлік бағдарламаларды құру ғылымы мен технологиясы [2, 6-б.]. Қазіргі уақытта көптеген роботтар белгілі бір есептеулер негізінде ұйымдық шешімдер қабылдай алады. Мұның мысалы ретінде біздің смартфоньымыздағы «Сири» немесе ресейлік аналогы «Алиса» жасанды интеллект жүйесін айтуға болады.

1980 жылдардың басында есептеу теориясы саласында жұмыс істейтін ғалымдар Барр және Файгенбаум жасанды интеллектті келесідей сипаттады. Жасанды интеллект (ЖИ) — бұл адамның ақыл-ойымен байланысты қабілеттерді орындай алатын интеллектуалды компьютерлік жүйелерді дамытуға арналған информатика саласы, — тілдерді түсіну, оқыту, ойлану, мәселе шешу [3].

Халықаралық электробайланыс одағы (МСЭ, ағылш. The International Telecommunication Union, ITU) McKinsey Global Institute сарапшыларымен бірлесе отырып, жасанды интеллекттің экономикалық әсерін модельдеді. Олар еңбек нарығының автоматизация әсерінен өзгеруі, қызметкерлердің дағдыларына қойылатын талаптардың өзгеруі және жасанды интеллектті жеке ұйымдарда пайдалану қажеттілігі сияқты маңызды факторларды ескерді. Жасанды интеллекттің әлемдік экономикаға ықпалы жеті негізгі бағыт бойынша жүзеге асатын болады:

1. Өндірістің ұлғаюы;
2. Қазіргі бар өнімдер мен қызметтерді алмастыру;
3. Өнімдер мен қызметтерді жаңғырту және кеңейту;
4. Жаһандық ағындардан экономикалық пайда;
5. Құнды қалыптастыру және қайта инвестициялау;
6. Жасанды интеллектті енгізу шығындары;
7. Теріс сыртқы әсерлер.

Жасанды интеллекттің болашақта бәсекеге тікелей әсер етуі мүмкін екендігін ескере отырып, бұл компаниялар, еңбек нарықтары және мемлекеттік экономикалар үшін салдар тудыруы мүмкін. ITU өз зерттеуінде мынадай қорытындыларды шығарды: ЖИ бес топ технологияны біріктіреді [4]:

1. Машиналық көру;
2. Табиғи тіл;

3. Виртуалды көмекшілер;
4. Роботтандырылған процесс автоматизациясы;
5. Күшейтілген машиналық оқыту.

Жалпы алғанда, жасанды интеллект жаһандық экономикалық белсенділікке орасан зор үлес қоса алады. Кейбір компаниялар жасанды интеллект технологияларының біреуін ғана пайдаланады, ал басқалары олардың барлығын қолдануы мүмкін. Жасанды интеллектті енгізу жылдам әрі қарқынды түрде жүзеге асырылады, нәтижесінде 2030 жылға қарай әлемдік ЖІӨ өсімі 1,2%-ға артады — бұл бұрын енгізілген барлық технологиялардан артық болады. Дегенмен, ЖИ-дің экономикалық әсері бірден байқалмауы мүмкін, өйткені оны енгізуге алғашқы кезеңде үлкен шығындар қажет, сондай-ақ уақыт өте келе бәсекелестік пен өзара толықтыру әсерлерінің күшеюіне байланысты әсері күшейеді.

Жасанды интеллект (ЖИ) технологияларының еңбек нарығына әсері күрделі және көп қырлы. Бұл технологияларды енгізу барысында еңбек күшіне сұраныс теңгерімі өзгеріп, ол рутиналық тапсырмаларды орындайтын қызметкерлерден әлеуметтік-когнитивтік және цифрлық дағдыларға ие мамандарға қарай жылжиды. 2030 жылға қарай рутиналық жұмысқа немесе төменгі деңгейдегі цифрлық дағдыларды талап ететін мамандықтардың үлесі қазіргі 40%-дан 30%-ға және одан да төменге қысқаруы мүмкін. Сонымен қатар, осы кезеңде жоғары білікті салалар мен терең цифрлық дағдыларды талап ететін жұмыстарда жұмыспен қамтудың ең үлкен өсімі 40%-дан 50%-ға дейін болады.

Бұл процестер еңбек ақы құрылымына да әсер етеді. Жоғары білікті жұмыстарды орындаушыларға, яғни дамыған цифрлық дағдыларды қажет ететін қызметкерлерге жалпы жалақы қорының шамамен 13%-ы бөлінуі мүмкін. Керісінше, рутиналық функцияларды атқаратын немесе төменгі деңгейдегі цифрлық дағдыларға ие қызметкерлердің жалақысы тоқтап қалуы немесе төмендеуі мүмкін. 2020-2030 жылдар аралығында мұндай қызметкерлердің жалпы жалақы қорындағы үлесі 33%-дан 20%-ға дейін қысқаруы ықтимал.

Еңбек пен жалақы арасындағы айырмашылықтың ұлғаюы жаңа технологияларды, оның ішінде ЖИ-ді дамыту және қолдану қабілеті бар қызметкерлерге бәсекелестіктің артуына әкеледі. Сонымен қатар, автоматтандырылған интеллектуалдық жүйелермен жұмыс істеу үшін қажетті цифрлық және когнитивтік дағдыларға ие емес жұмысшылар үшін құрылымдық артық ұсыныс пайда болады.

А. Коринек пен Дж. Штиглицтің пікірінше, алдағы онжылдықтарда кейбір адамдар еңбек нарығында қажетсіз болып қалуы мүмкін. Адамдардың негізгі қажеттіліктері еңбексіз табыс көздері (әлеуметтік дивидендтер, базалық өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету) арқылы қанағаттандырылуы мүмкін. Мұндай “бөліп беру” саяси шығындары денсаулық сақтау мен білім беру сияқты қызметтерді тегін ұсыну және әртүрлі субсидиялар арқылы азайтылады. Сонымен қатар, ЖИ технологиялары еңбек өнімділігін арттыру үшін елеулі әлеуетке ие. Ал жоғары еңбек өнімділігі, өз кезегінде, адамдардың еңбек табыстарының ұлғаюына септігін тигізеді.

Көптеген сарапшылар ЖИ-дің енгізілуі жалпы еңбек көрсеткіштеріне (net employment) айтарлықтай әсер етпейді деп санайды. Қабылданған жалпы пікірлерге қарамастан, ЖИ технологияларының жалпы еңбек сұранысына әсері шектеулі болып шықты. Глобалдық орташа сценарий бойынша 2030 жылға қарай жұмыс орындарының жалпы саны шамамен өзгермей немесе сәл азайып қалуы мүмкін.

Gartner компаниясының есептеулері бойынша, 2021 жылы өндірістік процестердің автоматтандырылуы 1,8 миллион адамды жұмыссыз қалдыруы мүмкін. Алайда, сол уақытта ЖИ 2,3 миллион жаңа жұмыс орнын, оның ішінде 500 мың жаңа лауазымды құруы болжануда. Проблема компанияларға ЖИ технологияларын қалай енгізу қажеттілігінде: олар адам жұмысын алмастыруы емес, адамдардың жылдамырақ, тиімдірек және өнімдірек жұмыс істеуіне мүмкіндік беретіндей болуы тиіс.

Автоматизациялануы салыстырмалы түрде оңай болатын біліктіліксіз жұмыс орындары қысқартылатын болады. Сарапшылардың бағалауларына сәйкес, бұл АҚШ экономикасындағы 47%-ға дейін жұмыс орындарына әсер етуі мүмкін және құрылымдық жұмыссыздықтың өсуіне әкеледі. Дегенмен, босаған қызметкерлер білікті жұмысқа тартылуы мүмкін, әсіресе чат-боттар мен роботтардың тиімді қолданылатын салаларында.

Сонымен қатар, автоматизация өнім өндірісін арзандатады, бұл өз кезегінде тұтынушылар мен сұраныстың артуына, өндіріс пен жұмыспен қамтудың өсуіне алып келеді. Дегенмен, кез келген жаңа технология сияқты, ЖИ-дің енгізілуі бастапқы кезеңде бұзушы әсерлері болуы мүмкін, тіпті егер олардың таза әсері оң болса.

Allegis Group консалтингтік компаниясы 2017 жылдың шілдесінде 300-ден астам жоғарғы деңгейдегі кадрлармен сауалнама жүргізді. Респонденттердің пікірі ЖИ-дің енгізілуі және оның еңбек нарығына әсері туралы аралас болды: 21%-ы ЖИ тек қызығушылық тудырады, 17%-ы ЖИ технологиялары бір жағынан жұмыс орындарын қысқартатынын, екінші жағынан жаңа мүмкіндіктер туғызатынын айтады, 9%-ы ЖИ келесі 10 жыл ішінде көп жұмыс орындарын алмастырады деп санайды.

ЖИ-дің енгізілуіне қатысты мұндай аралас көзқарас, осы технологиялар тек өндірістік процестерді автоматтандырумен шектелмейтініне байланысты. Еңбек сипаты өзгереді, ал қызметкерлерде жаңа міндеттер пайда болуы мүмкін. Кейбір жұмыс орындары жоғалса да, жаңа жұмыс орындары пайда болады. Мысалы, ЖИ саласында бүгінгі күні ЖИ менторлары, есептеу интеллектін модельдеу бойынша мамандар, машиналық оқыту, математика, психология, лингвистика және нейробиология саласындағы мамандықтар бар. Үздіксіз оқыту және жаңа дағдыларды меңгеруге дайындық, шамасы, әрбір қызметкер үшін талапқа айналатын болады. Бұл шарт бұған дейін де көптеген салалардағы жұмысшылар үшін маңызды болды, бірақ қазір оның маңыздылығы айтарлықтай өсті.

ЖИ мамандарына сұраныстың артуымен қатар, қызметкерлердің компаниялардан кетуіне байланысты қосымша тәуекелдер пайда болады. Жаңа стартаптар білікті мамандарды академиялық және корпоративтік ортадан белсенді түрде тартып алады. Сондықтан, егер компаниялар ЖИ саласындағы қызметкерлерінің кәсіби дағдыларын дамытуға назар аудармаса, олар ЖИ технологияларын жобалау, пилоттық жоба мен енгізу кезеңдерінде тежелуіне тап болуы мүмкін. Аталған мәселені шешу ақпараттық қамтамасыз ету және ИКТ саласындағы мамандардың қызмет аясынан шығып, бизнес серіктестерімен ынтымақтастық, инновациялық іс-әрекет және сәйкес қаржылық механизмдер сияқты құралдарды қолдануды қажет етеді. Жасанды интеллект әлемдік экономиканың тиімділігін арттыруы мүмкін, алайда алынған пайданың бөлінуі біркелкі болмауы ықтимал. ЖИ-дің енгізілуі дамушы елдердің дамыған елдерден артта қалуын күшейтеді, осылайша мемлекеттер арасындағы цифрлық алшақтықты ұлғайтады. Компаниялар деңгейінде ЖИ-ді пайдалану технологияларды жылдам енгізген көшбасшылар мен осы процесті кешіктірген немесе мүлдем қолданбағандар арасындағы өнімділік айырмашылығын арттырады. Сонымен қатар, ЖИ еңбек нарығындағы сұранысты рутиндік тапсырмаларды орындауды қажет ететін кәсіптерден әлеуметтік және когнитивті бағыттағы мамандықтарға, сондай-ақ автоматтандыру қиын болатын қызмет түрлеріне ауыстырады. Бұл бастапқы кезеңде жұмыссыздықтың өсуіне алып келуі мүмкін.

Бүгінде акциялармен клиенттік операциялардың 90%-дан астамы алгоритмдермен жүзеге асырылады, ал банктер барлық өтімділігі жоғары нарық құралдарына алгоритмдерді қолдануды қарастыруда. IDC сарапшылары алдағы 5 жылда бүкіл әлемде деректер көлемінің қарқынды өсуі байқалады деп болжайды. Олар 2025 жылға қарай бүкіл әлемдегі ақпарат көлемі 2016 жылға қарағанда 10 есе көп болатынын болжап отыр. Жақын арада ақпараттың құндылығы одан да артады, деректерді тек адамдар ғана емес, жаңа құрылғылар да жасайды, алтында бұлтты есептеу жүйелеріне жаһандық көшу орын алады, деп сарапшылар есептейді.

Жыл сайын деректерді қалыптастыру және талдау процесі одан әрі автоматтандырылып, алынған деректер бірден желінің шекаралық сегменттеріне жіберіледі. Соңында бизнестен өндірілетін ақпарат үлесінің өсуі байқалады. Мұндай ақпарат тұтынушылық деректерден асып түседі. Мысалы, 2015 жылы бизнес деректері жалпы ақпарат көлемінің 30%-ын құраса, 2025 жылға қарай бұл көрсеткіш 60%-ға дейін өседі. Ақпараттық ағындар көлемінің өсуі мен әртүрлілігі, сондай-ақ олардың компаниялар мен тұтынушылар үшін маңызы жаңа қиындықтарды тудырады. Ақпарат белгілі бір қызмет саласына әсерін ескере отырып жиналатын болады.

Ақпараттық қауіпсіздік әлемнің негізгі іргетасы болмақ. Әлемдік деректер көлемінің күрт өсуімен бірге қорғалған деректер мен киберқылмыскерлерден қорғалуы тиіс деректер арасындағы алшақтық арта түседі. IDC сарапшылары 2025 жылға қарай деректердің 90%-ы қорғанысты қажет етеді деп болжайды. Қаржылық деректерді өңдеу, жеке ақпарат пен медициналық құжаттар үшін қауіпсіздік жүйелері міндетті болады [5].

Әдебиеттер тізімі:

1. Ромашкин Т.В., Устинова Н.Г. Цифровое предпринимательство: вызовы и перспективы развития. В сборнике: Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики. Материалы XI Международной научно-практической конференции. 2018. С. 130-134.

2. Искусственный интеллект [Электронный ресурс] / «Wikipedia» - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Искусственный_интеллект (дата обращения: 20.03.2019).

3. История искусственного интеллекта [Электронный ресурс] / «Livejournal» - Режим доступа: <https://it-region.livejournal.com/2614808.html>

4. Оценка влияния искусственного интеллекта на экономику [Электронный ресурс] / «Фонд Росконгресс» - Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/otsenka-vliyaniya-iskusstvennogo-intellekta-na-ekonomiku/>

5. Вывод аналитиков: к 2025 году жизнью будет управлять искусственный интеллект [Электронный ресурс] / «Digital.report» - Режим доступа: <https://digital.report/vyivodyi-analitikov-k-2025-godu-zhiznyu-budet-upravlyat-iskusstvennyiy-intellekt/>.

ГТАХА 06.75

¹Ш.А.Жұмаділла, ²С.С.Ыдырыс

С.С.Ыдырыс – д.э.н., профессор

¹Қ.А.Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті,

Түркістан қ, Қазақстан; E-mail: sholpan.jan94@mail.ru

²Халықаралық туризм және меймандостық университеті,

Түркістан қ., Қазақстан; e-mail: serikbay-s@mail.ru

ҚАЗАҚСТАННЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, ТИІМДІЛІГІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Қазақстанның мұнай-газ индустриясы ішкі және әлемдік нарықтарға маңызды әсер ететін экономиканың маңызды сектор. Оның ағымдағы қызметінің нәтижелері елдің төлем балансының ағымдағы шотының сальдосын қалыптастыруға өз жәрдемін тигізеді. Ұлттық валюта бағамының тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін түйінді мәнге ие.

Газ экспортынан түсетін кірістер мұнай мен мұнай өнімдеріне ішкі және сыртқы сұранысты қанағаттандырудың, сондай-ақ бюджетке валюталық және салықтық түсімдерді генерациялаудың маңыздылығын қамтамасыз ете отырып, ел бюджетіне айтарлықтай әсер етеді. Бұдан басқа, газ секторы энергетикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуде және Қазақстандық саяси стратегияларды ілгерілетуде шешуші рөл атқарады.

Қазақстанда мұнай-газ секторының қызметін басқаратын ережелер мен шарттарды айқындайтын бірқатар заңдар мен нормативтік құжаттар қолданылады.

Мұнай-газ секторын реттейтін институционалдық құрылымға "Мұнай және газ туралы", "жер асты сулары және минералды ресурстар туралы", "экологиялық қауіпсіздік туралы" және т.б. сияқты негізгі заңдар кіреді. Заңнаманың қолданылуының егжей-тегжейін белгілейтін заңға тәуелді актілер де маңызды болып табылады.

Қазақстанның мұнай-газ секторындағы реттеудің тиімділігі мен ашықтығы инвестицияларды тартуда, саланың тұрақты дамуын қамтамасыз етуде және қауіпсіздік пен экологияның жоғары стандарттарын сақтауда маңызды рөл атқарады. Осы тұрғыда мұнай-газ секторын басқаратын заңнамалар мен нормативтік актілерді одан әрі жетілдіру қазақстандық билік үшін басым міндет болып қала береді.

Осылайша, Қазақстан Республикасындағы газ және газбен жабдықтау мәселелерін реттейтін құқықтық жүйе ел Конституциясында белгіленген қағидаттарға негізделеді және осы заңды қоса алғанда, заңнамалық актілерді, сондай-ақ Қазақстан Республикасының басқа да нормативтік-құқықтық құжаттарын қамтиды [1].

Қазақстанның мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеудің тиімділігін және орнықтылығын арттыру үшін экономиканы әртараптандыруға, реттеуші органы жақсартуға, қазіргі заманғы технологияларды енгізуге, экологиялық стандарттарды жетілдіруге, кадрлардың біліктілігін арттыруға және сыбайлас жемқорлыққа қарсы күреске ықпал ететін құрылымдық реформалар жүргізу қажет.

Қазақстанның мұнай-газ индустриясын дамытудың стратегиялық жоспарының негізгі элементтерінің бірі ірі жобаларды перспективалы кен орындарын іске қосу арқылы табиғи газ өндіру көлемін ұлғайту болып табылады. 2023 жылы Анабай кен орнынан алғашқы газ көлемін табысты өндіруді (шамамен 6.5 млн м3) және Қызылорда облысындағы Ақсай -Южный кен орнынан (жылына 100 млн м3 газ) өндіру мен жеткізуді бастауды қоса алғанда, айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізді.

Сондай-ақ, Шығыс Өріктау мұнай-газ кен орындары (2024 жылдан бастап жылына шамамен 9 млн м3 газдың күтілетін көлемі) және Рожковское (жылына шамамен 1 млрд м3 газ) өнеркәсіптік пайдалануға берілді. Жаңа кен орындары табылды, бірақ әртүрлі себептермен, соның ішінде жеткіліксіз қорлар, төмен экономикалық орындылық, тиімсіз газ құрамы, төмен өнімділік және басқа себептермен сәтті игерілмеді.

Ағымдағы жылы мұнай саласындағы жағдай түзетіле бастады. Биылғы жылдың алғашқы бес айында Қазақстанда мұнай өндіру 2.5%-ға өсті. Ағымдағы жылдың қаңтар-мамыр айларында газ конденсатын қоса алғанда, 38.1 млн тонна мұнай өндірілді. Өндіру көлемі одан да жоғары болуы мүмкін, алайда еліміздегі барлық мұнайдың жартысы өндірілетін Теңіз және Қашаған сияқты ірі кен орнында мұнай өндірудің уақытша төмендеуіне техникалық қиындықтар әсер етті.

Қазақстанда мұнай өндірудің шыңы 2019 жылы 90.6 млн. т. тіркелді, алайда пандемияның, ОПЕК+ квоталарының, елдің ірі кен орындарындағы жөндеу мен авариялардың ықпалына байланысты 2020-2022 жылдары мұнай өндіру жылына 86 млн. т. төмен деңгейге дейін төмендеді. Ал өткен жылы 84.2 млн. т. дейін қысқарды. 2017 жылдан бастап соңғы мәліметтер бойынша Қазақстанда 100-ге жуық мұнай-газ өндіруші кәсіпорындар 295 мұнай кен орнын игеруде.

1-кесте Ірі жобаларда газ өндіру және айдау көлемі, млрд м3

Атауы	млрд.м3	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Теңіз	өндіру	14,7	14,7	15,1	14,9	18,0	21,7
	айдау үлесі	3,1(21%)	3,3 (22%)	3,3 (22%)	3,5 (24%)	6,4 (35%)	10 (46%)
Қарашығанақ	өндіру	20,2	18,3	22,3	23,3	24,4	25,1
	айдау үлесі	10,4(51%)	9,9(54%)	12,7 (57%)	13,5 (58%)	14,3 (59%)	16,1 (64%)
Қашаған	өндіру	9,2	9,4	9,4	9,4	12,5	12,2
	айдау үлесі	3,8(42%)	4,4 (46%)	4,1 (43%)	4,4 (46%)	5,4 (43%)	5,1 (42%)
Барлығы ірі жобалардан	өндіру	44,1	42,4	46,8	47,7	54,9	59
	айдау үлесі	17,2(39%)	17,6 (41%)	20 (43%)	21,3 (45%)	26,1 (48)	31,3 (53%)

Дереккөз: автор дереккөз негізінде құрастырған [2]

Қазақстан Республикасының Энергетика министрлігінің болжамына сәйкес сұйық көмірсутектерді өндірудің жалпы көлемі 80-90 млн тоннаны құрауы мүмкін, ал бастапқыда мұнай өндіру 92.6 млн тоннаны құрайды деп күтілген болатын, бірақ кейіннен бұл болжам бюджетке салынған 90.5 млн тоннаға дейін түзетілді. Алайда, әлемнің дамыған елдеріндегі сұраныстың төмендеу жағдайын ескере отырып, қытай экономикасының болашағы туралы алаңдаушылықпен қатар, өндіріс болжамдары сәйкесінше өзгеріске ұшырады.

Мұнай мен газ өндіруді ҚМГ операциялық активтері, сондай-ақ ҚМГ қатысу үлесі бар, бірақ өндірістік процеске тартылмаған мегажобалар жүзеге асырады. ҚМГ Мұнай және конденсат өндіру бойынша Қазақстандағы ең ірі үш жобаға — "Теңіз", "Қашаған" және "Қарашығанақ" — тиісінше 20 %, 16,88% және 10% үлестерімен қатысады.

2023 жылы өндірілген барлық газдың шамамен 41% - ы тазарту процесінен өтеді және коммерциялық газ ретінде қолданылады. Тазартылмаған газдың қалған бөлігі әртүрлі бағыттар бойынша қолданылады: шамамен 35% - ы сұйық көмірсутектердің қысымын ұстап тұру және пайдалану үшін кері айдауға жіберіледі, шамамен 12% - ы электр энергиясын және жер қойнауын пайдаланушылардың басқа да технологиялық қажеттіліктерін өндіру үшін пайдаланылады. Газ қалдығы қайта өңделеді [2].

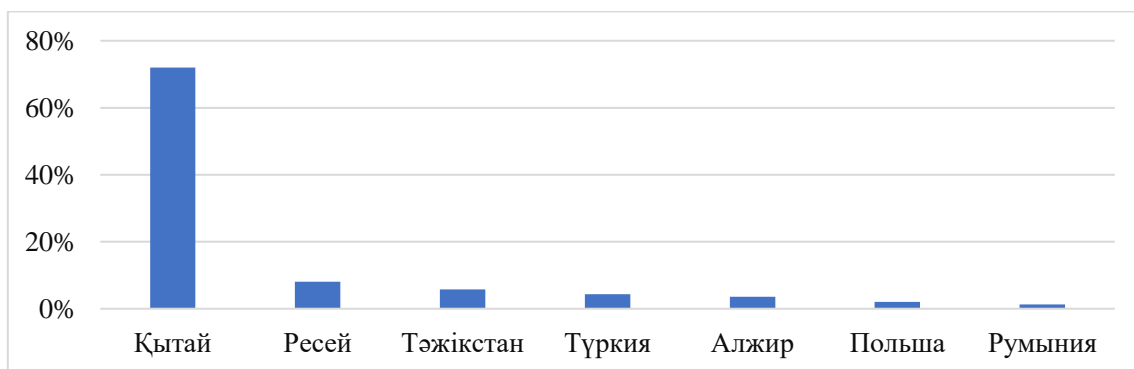
2020 жылы экспорттың ең көп көлемі тіркелді, бұл мұнайдың жоғары бағасына немесе әлемдік нарықтардағы сұраныстың артуына байланысты туындады.

Дегенмен, 2021 жылдан бастап экспорт айтарлықтай төмендеді және бұл үрдіс 2023 жылға дейін жалғасты. Мұндай құлдырау энергияға әлемдік сұраныстың төмендеуі, экономикалық немесе саяси Санкциялар немесе ресурстарды өндіру мен тасымалдаудағы ішкі проблемалар сияқты бірқатар факторларға байланысты болуы мүмкін.

Импорт 2019 жылдан 2022 жылға дейін біртіндеп төмендеді, бұл импортталатын мұнай өнімдеріне қажеттіліктің төмендеуін немесе ішкі өндірістік инфрақұрылымның жақсарғанын көрсетті. 2023 жылы импорттың 2022 жылмен салыстырғанда шамалы өсуі байқалады, бұл ішкі сұраныстың өсуі немесе логистикалық жеткізу тізбегінің өзгеруі сияқты уақытша факторларға байланысты туындаған шара.

Экспорт пен импорт көлемінің төмендеуі covid-19 пандемиясы сияқты жаһандық дағдарыстарға байланысты болды. Бұл әлемдік энергияға сұраныстың күрт төмендеуіне және нарықтардағы тұрақсыздыққа әкелді. Бұл сонымен қатар көптеген елдердің жаңартылатын энергия көздеріне ауысуының салдары болуы да мүмкін. Өйткені мұндай құбылыс көмірсутектерге деген сұранысты азайтты.

2022 және 2023 жылдары экспорт та, импорт та салыстырмалы түрде төмен деңгейде тұрақтанды. Бұл сыртқы экономикалық жағдайдың тұрақтануын, мұнай-газ саласының жаңа жағдайларға бейімделуін немесе энергия тасымалдаушылардың экспорты мен импортына қатысты елдің стратегиясының өзгергенін білдірді. 4-суретте мұнай-газ өнімі экспортының негізгі бағыттары көрсетілген.



1– сурет. Мұнай-газ өнімі экспортының негізгі бағыттары

2023 жылы Қазақстаннан тауарлар экспортының негізгі бағыттары Қытайға қарай ағылды. Бұл жағдай экспорттың жалпы көлемінің 72% үлесімен көшбасшылық позициясын иеленеді. Бұл 1,48 миллиард АҚШ долларын құрады. Қытайдағы қазақстандық газға деген жоғары сұраныс елдің қуатты өнеркәсіптік базасына, энергия тұтынудың қарқынды өсуіне және көміртегі ізін азайту саясатына байланысты, бұл экологиялық таза отын көздерін пайдалануды ынталандырды.

Тәжікстан Қазақстанның мұнай-газ экспорты бағыттары арасында 5,78% үлесімен және көлемі 118 миллион АҚШ долларымен үшінші орынды иеленді. Тәжікстаннан кейін 4,36% үлесі және 89 миллион АҚШ доллары көлеміндегі Түркия және 3,57% (73 миллион АҚШ доллары) үлесі бар Алжир кіреді. Бұл елдер қазақстандық газды сатып алу көлемін ұлғайтуды жалғастыруда. Бұл экспорт географиясының кеңеюін және Қазақстанның сыртқы экономикалық байланыстарының ертаратпандырылуын айғақтайды.

Экспорттың басқа, онша маңызды емес бағыттарына 1,99% үлесі бар Польша (40 миллион АҚШ доллары), Румыния (1,25%, 25 миллион АҚШ доллары), Болгария (17,8 миллион АҚШ доллары), Ауғанстан (12,8 миллион АҚШ доллары) және Украина (12,2 миллион АҚШ доллары) кіреді. Бұл елдер де Қазақстанның экспорттық стратегиясында маңызды рөл атқарады, өнімнің тұрақты өткізілуін қамтамасыз етеді және халықаралық сауда қатынастарын нығайтуға ықпал етеді.

Соңғы жылдары Қазақстан Республикасы ел экономикасының негізгі секторларының бірі болып табылатын мұнай-газ саласын дамыту мен жаңғырту үшін елеулі күш-жігер жұмсауда. Осыны ескере отырып, осы сегменттегі мемлекеттік реттеудің қазіргі жағдайы мен тиімділігін бағалауға ерекше назар аударылады. Мұндай бағалаудың орталық міндеті-ағымдағы реттеу тетіктерінің күшті және әлсіз жақтарын анықтау, сондай-ақ оларды жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеу[3].

Бүгінгі таңда Қазақстанда мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеу Нормативтік-құқықтық актілер, лицензиялау, салық салу және мұнай-газ кәсіпорындары қызметінің мониторингі кешені арқылы жүзеге асырылады. Негізгі мақсат-саланың тұрақты дамуын қамтамасыз ету, экологиялық жүктемені азайту және инвестициялық тартымдылықты арттыру. Бұл тұрғыда мемлекеттік мүдделер мен жеке бизнесті үйлестіруді қамтамасыз ететін "ҚазМұнайГаз" ұлттық мұнай-газ компаниясы маңызды рөл атқарады.

Мемлекеттік реттеудің тиімділігін мұнай мен газды өндіру және экспорттау деңгейі, тартылған инвестициялардың көлемі, сондай-ақ көмірсутектерді өндіру мен өңдеуде инновациялық технологияларды іске асыру дәрежесі сияқты бірнеше түйінді параметрлер бойынша бағалауға болады. Алайда, оң тенденцияларға қарамастан, инфрақұрылымды жақсарту, энергия балансын әртараптандыру және экологиялық қауіпсіздік шараларын күшейту қажеттілігін қоса алғанда, белгілі бір қиындықтар бар.

Салада полиэтилен, метанол, терефтал қышқылы, полиэтилентерефталат, бутадиең және каучук өндіру бойынша бірқатар ірі жобалар іске асырылуда. Іске асырылып жатқан мұнай-газ-химия жобаларында жетекші әлемдік көшбасшылардың технологиялары, оның ішінде Цифрлық технологиялар қолданылады.

Қазақстан Республикасының отын-энергетика кешенін дамытудың 2022-2026 жылдарға арналған тұжырымдамасына сәйкес мұнай-газ-химия өнімдерін өндіру көлемі 2026 жылға қарай 1,2 млн тоннаны құрайды деп күтілуде.

Бұдан басқа, мұнай-газ-химия жобаларының инвестициялық тартымдылығын арттыру мақсатында Қазақстан Республикасының Энергетика министрлігі ҚМГ-мен бірлесіп, бір құжат қағидаты бойынша мұнай-газ-химия өнімдерін өндіру жөніндегі жобалар үшін инвестициялар туралы арнайы келісім тетігін енгізу бойынша заңнамалық түзетулер әзірледі. Оларды Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік және Салық кодекстері деңгейінде бекіту жоспарланып отыр. Әзірленген түзетулер 25 жыл мерзімге салық преференцияларын беруді көздейді.

Мұнай-газ-химия өнімдерін өндіру жөніндегі жобалар үшін инвестициялар туралы келісімнің негізгі айырмашылығы, оны жасасу кезінде үкімет жобаның қаржы-экономикалық көрсеткіштерін бағалау нәтижелері бойынша мемлекеттік қолдаудың жеке шараларын айқындай алады. Бұл ретте қажетті преференциялар жобаның өтелу мерзіміне берілетін болады.

Қазақстан Республикасының мұнай-газ саласының экономикалық дамуын мемлекеттік реттеудің жай-күйі мен тиімділігін бағалау бойынша неғұрлым нақты және нақты ұсыныстар әзірлеу үшін мынадай аспектілерді ескеру қажет:

1. Салық режимін бағалау. Мұнайдың әлемдік бағасының ауытқуына байланысты Мұнай-газ компаниялары үшін прогрессивті салық салу шкаласын енгізу. Бағаның өсу кезеңінде салық ставкасы көтерілуі мүмкін, бірақ төмендеген кезде уақытша салық демалысы немесе бизнесті қолдау үшін төмендетілген ставкалар беріледі. Бұл компаниялар үшін экономикалық тәуекелдерді барынша азайтуға және бюджетке түсетін салық түсімдерінің тұрақтылығын сақтауға мүмкіндік береді.

2. Лицензиялауды жаңарту және жеңілдету. Мұнай-газ саласында лицензиялар мен рұқсаттарды басқаруға арналған цифрлық платформаны енгізу. Бұл платформа мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттесуінің барлық деңгейлерін біріктіруі керек, соның ішінде лицензияларға өтініш беру, оларды ұзарту, рұқсат алу және заң талаптарына сәйкестігін бақылау.

3. Инвестициялық ынталандыру. Шетелдік инвесторларды тарту үшін Қазақстанның стратегиялық маңызды мұнай-газ өңірлерінде ерекше салықтық және кедендік жеңілдіктермен арнайы экономикалық аймақтар (АЭА) құру. Бұл капитал ағынын арттыруға және мұнай-газ инфрақұрылымын дамытуға, соның ішінде қайта өңдеу зауыттарын салуға және логистикалық тізбектерді жаңғыртуға көмектеседі.

5. Жергілікті мазмұнды арттыру (жергілікті мазмұн). Мұнай-газ саласындағы жобаларды іске асыру кезінде жергілікті жеткізушілер мен мердігерлердің үлесін ұлғайту жөніндегі талаптарды қатаңдату. Бұл жергілікті компаниялардың дамуын ынталандыруға, қазақстандық мамандардың біліктілігін арттыруға және қосымша жұмыс орындарын құруға көмектеседі.

6. Экологиялық талаптар. Шығарындыларды азайту үшін жабдықты міндетті түрде жаңғырта отырып, мұнай-газ саласындағы компаниялар үшін экологиялық стандарттарды қатаңдату. Мұнай-газ саласындағы кәсіпорындарда экологиялық жобаларды мемлекеттік бірлесіп қаржыландыру бағдарламасын қабылдау.

7. Адами капиталды дамыту. Өндіру мен қайта өңдеудің жаңа технологияларына, сондай-ақ үлкен деректерді басқаруға (big data) және процестерді автоматтандыруға баса назар аударып отырып, жергілікті мамандар үшін қайта даярлау мен біліктілікті арттырудың мемлекеттік бағдарламаларын әзірлеу.

Осылайша, зерттеу нәтижелері Қазақстанның мұнай-газ саласының тұрақты және бәсекеге қабілетті дамуын қамтамасыз ету үшін мемлекеттік реттеуді жақсарту қажет екенін көрсетті. Салық жүйесін әлемдік бағаның өзгеруіне бейімдеу маңызды аспектілер болып табылады, бұл кірістерді

тұрақтандыруға және компаниялар үшін тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, цифрлық платформаларды енгізу арқылы лицензиялау рәсімдерін жеңілдету және ашықтықты арттыру маңызды мәнге ие, бұл инвесторлар үшін неғұрлым қолайлы жағдай жасайды. Сонымен қатар, инфрақұрылымды жаңарту және экологиялық стандарттарды енгізу тәуекелдерді азайту және саланың тиімділігін арттыру үшін маңызды. Адами капиталды дамыту және заманауи технологияларды енгізу Қазақстанның мұнай-газ секторының ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен тиімділігін жақсартуға ықпал ететін болады.

Ең алдымен, мұнай-газ саласы Қазақстан экономикасы үшін қажетті энергия көлемін қамтамасыз етеді. Газ-өнеркәсіп, көлік және тұрмыстық қажеттіліктерді қоса алғанда, әртүрлі секторларда қолданылатын негізгі энергия көздерінің бірі. Дамыған газ инфрақұрылымының және қолжетімді газ қорларының болуына қарай болып есептеледі. Қазақстан бүкіл халық пен кәсіпорындарды тұрақты және сенімді энергиямен жабдықтауды қамтамасыз ете алады. Сонымен қатар, газ саласы Қазақстан үшін маңызды экспорттық тауар болып табылады. Газдың бай қорының арқасында ел оны халықаралық нарықтарға белсенді түрде экспорттаушы болып табылады. Бұл экспорттық кірісті арттыруға және елдің экономикалық жағдайын нығайтуға ықпал етеді. Газ экспорты сонымен қатар шетелдік инвестицияларды тартуға және саладағы технологиялық прогресті дамытуға ықпал етеді.

Сонымен қатар, газ саласын дамыту өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуына оң әсер етеді. Газ өндіруге және тасымалдауға байланысты жобалар іске қосылса жаңа жұмыс орындары ашылады. Елдің шалғай аудандарында инфрақұрылымды дамытуға ықпал етеді. Бұл жұмыссыздықты азайтуға және жергілікті халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Қазақстанның мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеудің негізгі аспектілері мен мәселелері қаралды, сондай-ақ оны жетілдіру бойынша нақты шаралар ұсынылды. Талдау саланың ел экономикасы үшін стратегиялық маңыздылығына қарамастан, салық саясатын, лицензиялауды және инвестициялық ынталандыруды қоса алғанда, реттеу жүйесін одан әрі жақсарту қажеттілігі бар екенін көрсетті. Салық салудың прогрессивті тәсілі, лицензияларды басқарудың цифрлық шешімдерін енгізу және арнайы экономикалық аймақтарды құру саланы нығайтуға және көбірек инвестиция тартуға ықпал етуі мүмкін.

Сонымен қатар, зерттеу нәтижелері инфрақұрылымды дамытудың және жергілікті қамтуды арттырудың маңыздылығын көрсетеді, бұл жаңа жұмыс орындарын құруға және жергілікті компаниялардың дамуына әкелуі мүмкін. Экологиялық стандарттарды күшейту және заманауи технологияларды енгізу секторды тұрақты дамытуға бағытталған негізгі міндеттер болып қала береді.

Соңғы үш жылдағы шикі мұнай мен табиғи газды өндіру көрсеткіштері 2022 жылы өсуді және 2023 жылы шамалы төмендеуді көрсетеді. Бұл ішкі инфрақұрылымды жақсарту және заманауи технологияларды тарту арқылы қол жеткізуге болатын өндіріс көлемін тұрақтандыру үшін одан әрі күш салу қажеттілігін көрсетті.

Осылайша, ұсынылып отырған реформалар мен іс-шаралар Қазақстанның мұнай-газ саласын мемлекеттік реттеудің тиімділігін арттыруға және оның ұзақ мерзімді орнықтылығын қамтамасыз етуге бағытталған. Ұсынылған шараларды іске асыру өндіру мен экспорттың тұрақты деңгейін сақтап қана қоймай, инвестициялық ахуалды жақсартуға, экологиялық тәуекелдерді азайтуға және елдің әлемдік энергетикалық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 9 қаңтардағы № 532-IV Заңы. Газ және газбен жабдықтау туралы [Электрондық ресурс]. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z12000005322>.
2. ҚР газ саласына шолу-ел газ тапшылығы жағдайына кіреді [Электрондық ресурс]. – URL: https://halykfinance.kz/download/files/analytics/AC_gas.pdf
3. Парманова О. А. Қазақстанның мұнай-газ секторын одан әрі дамыту бағыттары international scientific review, № 9 (19), 2016. – 33-38 б.

Ж.Е. Жұмаділлә, А.О. Мусабекова
 Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
zhumadillaevazhibek@gmail.com

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ОНЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ

Қазақстандағы шағын және орта бизнестегі әйелдердің үлесі статистикалық деректер арқылы көрсетіліп, олардың кәсіпкерлікке тартылуындағы артықшылықтар мен кедергілер талданады. Негізгі қиындықтар ретінде қаржыландыруға қолжетімділіктің шектеулілігі, гендерлік стереотиптер және отбасылық міндеттерді кәсіпкерлікпен үйлестіру қажеттілігі аталады. Сонымен қатар, әйелдер кәсіпкерлігіне бағытталған мемлекеттік және халықаралық қолдау шаралары, оның ішінде «Бизнестің жол картасы-2025» бағдарламасы және халықаралық ұйымдардың бастамалары нақты мысалдармен сипатталады. Мақалада табысты кәсіпкер әйелдердің мысалдары келтіріліп, олардың бизнесі арқылы әлеуметтік мәселелерді шешуге ықпал еткені көрсетіледі. Болашақтағы даму перспективалары, әйелдер кәсіпкерлігін дамыту үшін қажетті шаралар мен гендерлік теңдікті нығайту жолдары талқыланады. Мақала Қазақстандағы кәсіпкер әйелдердің әлеуметтік және экономикалық рөлін түсінуге бағытталған [1].

«Әйел – қырық шырақты» дейді халқымыз. Отбасының берекесін ұйытып, бала өсіріп, жар күтетін әйел – ел экономикасына үлес қосу бағытындағы ауқымды жұмыстарда да өте белсенді. Әсіресе кәсіпкерлік жұмыстарында бақтары мен іскерлігін ұштауда қыз-келіншектер тартынып жатқан жоқ.

Қазақстандағы кәсіпкерлік қызмет қоғамның экономикалық және әлеуметтік дамуындағы негізгі қозғаушы күштердің бірі болып табылады. Соңғы жылдары елдегі кәсіпкер әйелдердің саны артып, олардың экономикаға қосып жатқан үлесі айтарлықтай өсті. Қазіргі заманауи әйелдер тек отбасын ұстап, бала тәрбиелеумен шектелмей, іскерлік белсенділік танытып, бизнес әлемінде өз орындарын табуда. Бұл үрдіс гендерлік теңдіктің нығаюымен, әйелдерге арналған кәсіпкерлікті қолдау бағдарламаларының дамуымен байланысты. Ұлттық экономика министрі Нұрлан Серікұлы Байбазаровтың айтуынша, Қазақстан құқықтары мен мүмкіндіктері адамдардың барлығы үшін тең қоғам қалыптастыруда елеулі табыстарға қол жеткізді. Республикада гендерлік теңдікті қамтамасыз етудің құқықтық және институционалдық негізі қалыптасты. Заңнамалық деңгейде әйелдерге қатысты кемсітуді жою және ерлер мен әйелдердің теңдігін ілгерілету көзделген. Республикада әйелдердің ел өміріндегі рөлін арттыру үшін жағдай жасауға, қазіргі қазақстандық әйелдің мансап қууына, мемлекеттік және қоғамдық басқаруға белсенді қатысуына үлкен көңіл бөлініп отыр.

Қыз-келіншектер еліміздегі кәсіпкерлік саласын дамытуға белсенді атсалысып келеді. Бүгінде олардың шағын және орта кәсіпкерліктегі үлесі ер-азаматтармен теңесті. Жеке кәсіп ашқан әйелдер жаңа жұмыс орындарын ашуға, отбасылық кәсіпкерлікті қалыптастыруға септіктерін тигізуде. Әрі отбасының ұйытқысы. Әйгілі император Наполеон «Өркениетті әрі білімді ұрпақтың қалыптасқанын қаласаңыздар, бірінші аналарға білім беріңдер» деген екен. Заңғар жазушы Мұхтар Әуезовтің «Ұлт болам десең, бесігіңді түзе» дегені де сол бесікті тербететін әйелдер рөлімен тікелей байланысты. Қай қоғамда болсын әйелдің арқалаған жүгі жеңіл болған емес. Оларға әрдайым қолдау қажет.

Қазақстанда кәсіпкер болғысы келетін немесе кәсіпкер, бизнесті неғұрлым тиімді басқаруға ниет білдірген әйел-кәсіпкерлердің үлесін арттыру бойынша жан-жақты шаралар қабылдануда. Әйелдер кәсіпкерлігі – бәсекелес нарықтық ортаны құруға мүмкіндік туғызады. Бұл еңбекке қабілетті халықтың жұмыспен қамтылу деңгейін көтеруге және олардың өмір сүру сапасын арттыруға септігін тигізеді. Әйелдер табиғатынан мейірімділік және аяушылық сияқты қасиеттерімен ерекшеленеді. Әйелдер бизнесінің әлеуметтік жауапкершілігі туралы айтқан кезде көбіне әлеуметтік-материалдық көмекпен аз қамтылған жандарға қолдау және көмек көрсетуді назарға аламыз.

Осы мақалада Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің қазіргі ахуалы, олардың алдында тұрған қиындықтар мен оларды қолдау шаралары қарастырылады [4,5].

1. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі: Жалпы жағдай Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігі экономикалық белсенділіктің маңызды құрамдас бөлігі болып саналады. Ұлттық статистика бюросының мәліметтеріне сәйкес, қазіргі таңда Қазақстандағы шағын және орта кәсіпорындардың 50%-ға жуығын әйелдер басқарады. Бұл көрсеткіш әйелдердің кәсіпкерлік қызметтегі рөлінің артып

келе жатқанын көрсетеді. Әйелдер негізінен шағын және орта бизнес салаларында, атап айтқанда, қызмет көрсету, сауда, білім беру, денсаулық сақтау және ауыл шаруашылығында белсенді жұмыс атқаруда. Бұған қоса, әйелдердің бизнеске қатысуы тек қала орталықтарымен шектелмейді, ауылдық аймақтардағы кәсіпкер әйелдердің де саны көбейіп келеді. Мысалы, ауыл шаруашылығында, тамақ өнеркәсібінде және туризм саласында белсенді әйелдер өз істерін дамытуда. Әйелдер кәсіпкерлігі ауылдық өңірлерде жаңа жұмыс орындарын ашып, сол арқылы халықтың өмір сүру деңгейін көтеруге ықпал етуде.

Бүгінде әйелдер кәсіпкерлігін қолдау құралдары Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған «Еңбек», «Жұмыспен қамтудың 2020-2021 жылдарға арналған жол картасы», «Бизнесінің жол картасы –2025» сияқты мемлекеттік бағдарламалар мен халықаралық ұйымдар, «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қорының түрлі бағдарламалары арқылы жүзеге асуда. «Статистикаға сәйкес мемлекеттік қызметтегі әйелдердің үлесі 2010 жылы 52,7%-ды құраса, 2022 жылы 55,5%-ға дейін өсті, оның ішінде 39,2%-ы – басшылық лауазымдағы әйелдер. Саяси лауазымдарда 59 әйел жұмыс істейді, олардың ішінде министрлер, Агенттіктің, Жоғары аудиторлық палатаның және Конституциялық соттың төрағалары, облыстардың және қала әкімдерінің орынбасарлары да бар». Пандемия кезінде шағын және орта бизнесті (ШОБ) қолдау шаралары салыққа жеңілдік, қаржы ұйымдарының қарыз алушыларын қорғау және пандемияға байланысты жұмыссыздыққа тап болған азаматтарды қолдау жағынан қамтыды.[3,4]

Шағын және орта бизнестегі әйелдердің үлесі 2011 жылы 38,4% болса, 2021 жылы 44,6%-ды құрады. Елімізде кәсіпорын басшыларының 30,8%-ы – әйелдер. Үкіметпен мемлекет қатысатын компаниялардың басшылық органдарында әйелдердің үлесін кезең-кезеңмен 30%-ға дейін арттыруға бағытталған шаралар қабылдануда. Елімізде еңбек жасындағы әйелдердің саны 4,5 млн-нан асты, олардың 75%-ы – экономиканың әртүрлі салаларында қызметте жүрген жалдамалы жұмыскерлер. Әйелдердің 35%-ы сауда және қызмет көрсету саласында, 32%-ы білім, денсаулық және ғылым саласында, 14%-ы өнеркәсіп, құрылыс және көлік салаларында, ал 9%-дан астамы ауыл шаруашылығында еңбек етуде.[5]

1. Әйелдер бизнесі – шағын бизнес

Әйелдер басқаратын кәсіпорындардың көп бөлігі – ШОК субъектілері. 2020 жылғы 1 қаңтарда Қазақстанда 1 330 244 ШОК субъектісі жұмыс істеді, оның 575 524-ін (43,3%) әйелдер басқарады. Әйелдер басқаратын субъектілердің ең көбі Алматы, Нұр-Сұлтан қалаларында және Алматы облысында. Солтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан және Ақмола облыстарында әйел кәсіпкерлердің аз екені байқалады.

Қазақстандық жеке кәсіпкерлердің жартысынан астамы (52,6%) – әйелдер. Олар сондай-ақ Қазақстанның ШОК саласында заңды тұлғалардың 28,1%-ын және шаруа (фермерлік) қожалықтарының (ШФК) 24,5%-ын құрайды. Әйелдердің көпшілігі (78,2%) бизнесті жеке кәсіпкер ретінде жүргізуді жөн көреді, тек 12,7%-ы заңды тұлға ретінде тіркелген. Жеке кәсіпкерлердің төрттен бір бөлігі және заңды тұлғалардың жартысы өз қызметін Астана және Алматы қалаларында жүзеге асыруда.[4]

2. Әйелдер бизнесі – қызмет көрсету саласы

Әйелдер білім беру (68,4%); жылжымайтын мүлікпен байланысты операциялар (60,4%); қонақ жайғастыру және тамақтану қызметтері (57,9%); көтерме және бөлшек сауда, автомобиль мен мотоцикл жөндеу (55,25); денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер саласындағы (53,9%) қазақстандық ШОК субъектілерінің жартысынан астамын басқарады. Тау-кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу (13,5%); көлік және қоймаға салу (17,0%); электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау (18,1); құрылыс (19,8%) сияқты салалардағы әйел ШОК субъектілері өте аз.

Жұмыс істеп тұрған, әйелдер басқаратын кәсіпорындардың ішінде ең көбі көтерме және бөлшек саудамен байланысты кәсіпорындар – 244 821 (42,5%); өзге де қызмет түрлерін ұсыну – 92 606 (16,1%); ауыл, орман және балық шаруашылығы – 60 202 (10,5%), жылжымайтын мүлік бойынша жасалатын операциялар – 49 085 (8,5%) болып тұр. Әйелдер мемлекеттік басқару және қорғаныс, міндетті әлеуметтік қамсыздандыру бойынша 100 кәсіпорынның 26-ын әйелдер басқарады. Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігінің маманданғаны байқалады.

Қазақстандық кәсіпкер әйелдер негізінен рентабельділік жағынан жоғары деңгейде емес, экономиканың үшінші секторында бизнес ашқан. Қазақстан экономикасының көлеңкелі секторының негізгі үлесі «әйелдер» саласына тиесілі екенін де атап өткен жөн. [7]

3. Әйелдер бизнесі – экономикалық және әлеуметтік маңызы бар бизнес

Әйелдер басқаратын кәсіпорындары бар салалар әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталған. 2020 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша, олар ШОК секторындағы жұмыс орындарының 31,4%-ын қамтамасыз етеді. Абсолюттік мәнде бұл – 1 066 828 адам. Мәселен, денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер саласындағы ШОК субъектілерінде жұмыс істейтіндердің 60,3%-ы әйелдер басқаратын ШОК субъектілеріне тиесілі. Олар көтерме және бөлшек сауда саласында 45,3% және қаржы және сақтандыру қызметі саласында 43,9% жұмыс орындарын қамтамасыз етеді. Әйелдер ашқан ШОК кәсіпорындарында қызметкерлер саны осы сектордағы ел бойынша орташа есеппен салыстырғанда аз.

Өнеркәсіп және өнер, ойын-сауық және демалыс сияқты салаларда ШОБ кәсіпорнындағы қызметкерлердің орташа саны елдегі «әйелдер» деңгейінен екі және одан да көп есе асып түседі. Бұл көрсеткішке жақын, бірақ аз мөлшерде арту қаржылық және сақтандыру, көлік және қойма, денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер сияқты салалардан басқа салаларда да байқалады. Аталған салалардағы көрсеткіштер бірдей.

ШОК субъектілерінің өнім шығаруының гендерлік жағынан деректерінің болмауына байланысты, елдің ЖІӨ-іне әйелдер кәсіпкерлігінің үлесін бағалау үшін мынадай есеп жүргізу ұсынылады. 2019 жылғы деректер бойынша елдің ЖІӨ 69 532 626,5 млн теңге, ШОК субъектілерінің сол кезеңдегі өнімі — 32 386 960 млн теңге, демек, елдің ЖІӨ-ге ШОК үлесі 46,6%. 2020 жылғы 1 қаңтардағы есеп бойынша, әйелдер басқаратын ШОК кәсіпорындарында 1 066 828 адам, ал ерлер басқаратын кәсіпорындарда 2 331 958 адам жұмыс істегенін ескере отырып және осы кәсіпорындарда еңбек өнімділігі бірдей деп болжаған жағдайда, әйелдер басқаратын ШОК субъектілерінің шығарылымы шамамен 10 120 925 млн теңге, яғни елдің ЖІӨ-іне әйелдер кәсіпкерлігінің үлесі шамамен 14,6% деп қорытынды жасауға болады [7,8]

2. Әйелдердің кәсіпкерлікке тартылуындағы артықшылықтар мен кедергілер

Әйелдер кәсіпкерлігін дамытудағы негізгі артықшылықтардың бірі – олардың еңбекқорлығы мен жауапкершілігі. Қазақстандық әйелдер көп жағдайда бизнесті жан-жақты әрі сапалы жүргізуге тырысады, бұл оларды табысты кәсіпкерлер қатарына қосады. Сонымен қатар, әйелдер көбінесе өздерінің кәсіпорындары арқылы әлеуметтік мәселелерді шешуге тырысады. Мысалы, әлеуметтік кәсіпкерлік бағытында олар ардагерлерге, мүгедектерге, көпбалалы аналарға қолдау көрсететін жобаларды жүзеге асырады. Алайда, әйелдер кәсіпкерлігінің дамуына кедергі келтіретін бірқатар факторлар бар. Олардың ең бастысы – қаржылық қиындықтар. Көптеген әйелдер бастапқы капиталдың жетіспеушілігінен және банктерден несие алу қиындықтарынан зардап шегеді. Банктер көбінесе әйелдерге қатысты консервативті көзқарас танытып, несие беруде қосымша талаптар қояды. Сонымен қатар, әйелдердің көбісі отбасылық міндеттерді кәсіпкерлікпен қатар алып жүруге мәжбүр. Үй шаруасы, бала тәрбиесі сияқты міндеттер көп уақытты талап етеді, бұл әйелдердің бизнеске толық көңіл бөлуіне кедергі жасайды. Осы себептен, кәсіпкер әйелдер уақыт тапшылығынан бизнесін кеңейту мен жетілдіруде қиындықтарға тап болады. Әлеуметтік және мәдени стереотиптер де әйелдердің кәсіпкерлікке қатысуына әсер етеді. Әсіресе, ауылдық аймақтарда әйелдердің іскерлік белсенділігі әлі де толық қабылданбаған. Көптеген өңірлерде әйелдер әлі де үй шаруасымен шектелуі тиіс деген көзқарас сақталып келеді. Бұл гендерлік теңсіздік әйелдердің әлеуетін толық іске асыруға кедергі келтіреді [3].

3. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігіне арналған қолдау шаралары Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау үшін Қазақстанда түрлі мемлекеттік және халықаралық бағдарламалар іске қосылған. «Бизнестің жол картасы-2025» бағдарламасы кәсіпкер әйелдерге қаржылық қолдау көрсетуді көздейді. Осы бағдарламаның шеңберінде әйелдерге төмен пайыздық несиелер, гранттар және бизнес-жобаларын жүзеге асыруға арналған кеңес беру қызметтері ұсынылады. Бұл әйелдерге өз істерін бастап, бизнестерін дамытуға үлкен көмек көрсетуде. Сондай-ақ, Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін қолдаудың халықаралық бастамалары да кеңейіп келеді. Азия даму банкі, Еуропалық қайта құру және даму банкі секілді ұйымдар әйелдерге қаржылық қолдау көрсетіп, олардың кәсіпкерлік дағдыларын арттыруға арналған тренингтер ұйымдастыруда.

Бұл бастамалар әйелдерге қажетті білім мен тәжірибе жинақтауға мүмкіндік береді. Әйелдер кәсіпкерлігі қауымдастығы және Қазақстан әйелдер кеңесі сынды қоғамдық ұйымдар әйелдерге кеңес беру, оқыту, тәжірибе алмасу және бизнес-жобаларды іске асыруда қолдау көрсетуде. Сонымен қатар, олар кәсіпкер әйелдер арасында нетворкингті дамыту арқылы бір-бірімен серіктестік орнатуға мүмкіндік береді.

Және де «Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін қолдауды көздейтін «Coca-Cola Белестері» секілді әлеуметтік жобаларды жүзеге асырудағы табысты тәжірибе гендерлік теңдікті қамтамасыз ету және

барлық әйелдер мен қыздардың құқын кеңейту, лайықты еңбек пен экономикалық өсу сияқты тұрақты даму мақсаттары арасында тікелей өзара байланыс қажет екенін көрсетеді. 2013 жылы құрылған «Coca-Cola Белестері» жобасы бүкіл Қазақстан аумағында, атап айтқанда өңірлерде кәсіпкерлік негіздері бойынша оқыту бағдарламаларын жүргізу арқылы әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға бағытталған. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін қолдауды көздейтін «Coca-Cola Белестері» секілді әлеуметтік жобаларды жүзеге асырудағы табысты тәжірибе гендерлік теңдікті қамтамасыз ету және барлық әйелдер мен қыздардың құқын кеңейту, лайықты еңбек пен экономикалық өсу сияқты тұрақты даму мақсаттары арасында тікелей өзара байланыс қажет екенін көрсетеді [2,7].

4. Болашақтағы даму перспективалары

Қазақстандағы кәсіпкер әйелдердің болашағы зор, себебі мемлекет пен халықаралық ұйымдар тарапынан көрсетілетін қолдау шаралары кеңейіп келеді. Технологиялардың дамуы, цифрландыру мен инновацияларға қол жеткізу әйелдерге жаңа мүмкіндіктер ашады. Қазіргі таңда онлайн-сауда мен IT саласындағы кәсіпкерлік белсенділік артып, әйелдерге бизнесті интернет арқылы жүргізуге мүмкіндік береді. Болашақта әйелдер кәсіпкерлігінің дамуы үшін гендерлік теңдікті қамтамасыз етуге бағытталған әлеуметтік бағдарламаларды күшейту маңызды. Сонымен қатар, әйелдер кәсіпкерлігіне арналған гранттар мен жеңілдетілген несиелерді көбейту, оларға бизнесті дамыту бойынша білім беру курстарын ұйымдастыру қажет. Әсіресе, ауылдық жерлерде әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға ерекше назар аударылуы тиіс, себебі бұл аймақтарда әлеуеті жоғары әйелдер әлі де жеткілікті қолдау ала алмай келеді.

Қорытындылай келе Қазақстандағы кәсіпкер әйелдер елдің экономикалық және әлеуметтік дамуына айтарлықтай үлес қосып отыр. Олардың белсенділігі тек өз бизнесін дамытуға ғана емес, қоғамдағы гендерлік теңдікті нығайтуға және әлеуметтік мәселелерді шешуге де ықпал етуде. Әйелдер кәсіпкерлігі экономиканың әртүрлі салаларында, әсіресе шағын және орта бизнес секторында белсенді дамуда, бұл халықтың жұмысбастылығын арттыруға, өңірлердің әлеуметтік жағдайын жақсартуға септігін тигізуде. Сонымен қатар, мемлекет тарапынан көрсетілетін қолдау шаралары, оның ішінде қаржыландыруға жеңілдетілген қолжетімділік, оқыту бағдарламалары, әйелдерге арналған гранттар мен несиелер кәсіпкерлік қызметтің дамуын жеделдетуде. Алайда, көптеген әйелдер әлі де қаржылық және мәдени кедергілерге тап болып, бизнесті кеңейтуге және тұрақты табысқа жетуге мүмкіндік беретін ресурстарға қол жеткізуде қиындықтарға ұшырауда. Кәсіпкер әйелдердің табысты мысалдары олардың әлеуетін толық көрсетуге және болашақта әйелдер кәсіпкерлігінің дамуына жол ашуға мүмкіндік береді. Әсіресе, ауылдық жерлерде кәсіпкерлікті дамыту үшін арнайы бағдарламалар мен қолдау тетіктерін күшейту қажет. Бұл тек экономиканы нығайтуға ғана емес, өңірлердегі әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге де ықпал етеді. Алдағы уақытта әйелдер кәсіпкерлігін одан әрі дамыту үшін келесі қадамдар маңызды: әйелдердің қаржыландыруға қолжетімділігін жеңілдету, бизнестегі гендерлік теңдікті насихаттау, білім беру бағдарламаларын жетілдіру және әйелдерге кәсіпкерлік дағдыларын арттыруға мүмкіндік беру. Осы қадамдар арқылы әйелдердің кәсіпкерлік қызметке белсенді араласуы елдің экономикалық өсімінің жаңа деңгейіне көтерілуіне ықпал ететін болады.

Өз еңбегімен кәсіп ашып, қиындықтарды жеңе білген әйелдер тек өздеріне ғана емес, бүкіл қоғамға пайдасын тигізуде. Қажырлы еңбек, сенім және өз ісіне адалдық әйелдердің келешек табысының кепілі болары сөзсіз [8].

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика бюросы. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі туралы мәліметтер. [stat.gov.kz](<https://stat.gov.kz>)
2. "Бизнестің жол картасы-2025" бағдарламасы. Қазақстандағы кәсіпкерлікті қолдау шаралары. [[adilet.zan.kz](https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900009680)](<https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900009680>)
3. Азия даму банкі. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігіне арналған бағдарламалар. [[adb.org](https://www.adb.org)](<https://www.adb.org>)
4. Еуропалық қайта құру және даму банкі (ЕКҚДБ). Әйелдер кәсіпкерлігіне қолдау көрсету бағдарламасы. [[ebrd.com](https://www.ebrd.com)](<https://www.ebrd.com>)
5. ҚазАқпарат. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі мен оның қоғамдағы рөлі туралы мақала. [[inform.kz](https://www.inform.kz)](<https://www.inform.kz>)
6. Назарбаева, Ә. Қазақстандағы экологиялық таза өнімдер және олардың кәсіпкерлікке ықпалы. [[inform.kz](https://www.inform.kz/kz/)](<https://www.inform.kz/kz/>)

7. Даму кәсіпкерлікті дамыту қоры. Әйелдер кәсіпкерлігіне арналған қаржылық қолдау бағдарламалары. [damu.kz](<https://damu.kz>)

8. Қазақстан әйелдер кеңесі. Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау шаралары туралы ақпарат. [qwr.kz](<https://www.qwr.kz>)

ҒТАХА 06.39.41

Ж. М. ¹Зейнуллина, А. Т. ¹Омарова, С. К. ¹Ержанова, Ш. У. ²Ниязбекова

Омарова А.Т. – Phd, профессор

С.К. Ержанова – к.э.н., профессор

Ш.У. Ниязбекова – к.э.н., доцент

¹Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Zhanar_Z_E@mail.ru

²Ресей Федерациясы Үкіметі жанындағы Қаржы университеті

²Ресей Федерациясы, Москва қ.

ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІНЕ ӘСЕРІ МЕН НӘТИЖЕЛЕРІ

Мемлекеттік басқарудың тиімділігі кез-келген мемлекеттің жұмыс істеу процесінде маңызды рөл атқарады. Бүгінгі таңда бұл мәселе азаматтардың өмір сүру сапасына тікелей әсер етеді, сонымен қатар мемлекеттің даму процесінің негізгі факторы болып табылады. Мемлекеттік басқарудың тиімділігіне жоғары мән бере отырып, «Мемлекеттік басқаруды дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасында» бағалау жүргізудің және осы тиімділікті арттырудың негізгі қағидаттары айқындалды. Мысалы, тұжырымдамада мемлекеттік міндеттерді орындау процесінде ресурстарды ұтымды немесе тиімді пайдалану қажет екендігі атап өтіледі, мемлекеттік органдар мен мекемелер қызметінің тиімділігін өлшеуге арналған арнайы жүйе болуға тиіс, ол тұрақты негізде жүргізілетін болады.

Соның ішінде цифрландыру қоғамдық өмірдің барлық салаларына қатты әсер ете бастады. Бұл ықпал мемлекеттік басқаруды айналып өтпеді, мұнда цифрландырудың әсерінен жұмыс істеу тетіктері мен принциптері өзгере бастады.

Цифрлық трансформация тек технологиялық процесс емес, қоғам мен экономиканың барлық аспектілерін кешенді қайта құру болып табылады. Қазақстанда бұл трансформация жаһандық өзгерістер және әлемдік аренада бәсекеге қабілеттілікті арттыру қажеттілігі тұрғысынан ерекше өзектілікке ие болады.

Қазақстан Республикасының (ҚР) Мемлекеттік басқару жүйесін цифрлық трансформациялау – бұл азаматтар мен бизнес үшін мемлекеттік қызметтердің тиімділігін, ашықтығы мен қолжетімділігін арттыруға бағытталған аса маңызды процесс. Бүгінгі таңда жаһандық цифрландыру және технологиялық инновациялар жағдайында Қазақстан өзінің әкімшілік жүйесін жаңа заманның сынтетеуріндегіне бейімдеуге ұмтылуда.

Жалпы ақпараттық технологиялардың мемлекеттік басқарудың тиімділігіне әсерінің оң және теріс салдары. Ағымдағы экономикалық жүйеде тиімділіктің маңызды критерийлерінің бірі белгілі бір жүйені қолдауға арналған ақшалай шығыстардың деңгейі болып табылады. Екінші маңызды критерий – бұл іс-әрекеттің жылдамдығы. Осыған сүйене отырып, Deloitte беделді консалтингтік компаниясы өзінің аналитикалық есебінде цифрландыру бюджет қаражатының шығыстарын төмендетуге және мемлекеттік аппарат функцияларын орындау жылдамдығын арттыруға қабілетті екенін көрсетеді. Мысал ретінде АҚШ тәжірибесінен алынған сандар келтірілген, онда цифрландыру мемлекеттік басқару саласындағы қызметкерлерден 100 миллион сағатқа дейін жұмыс уақытын босата алды. Мұндай уақытты босату бюджет шығындарын 3 миллиард АҚШ долларына дейін үнемдеуге мүмкіндік берді. Цифрлық технологиялар осылайша мемлекеттік қызметшілердің уақыт шығындарын 27-30%-ға қысқартуы мүмкін.

Мұндай тұжырымдарды А.В. Маковейчук өз зерттеулерінде растайды және цифрлық технологияларды мемлекеттік басқару процесіне енгізу уақыт пен әкімшілік шығындарды айтарлықтай төмендетуі мүмкін екенін көрсетеді, әсіресе бұл бақылау мен қадағалау процесін жеңілдетуде және әртүрлі мемлекеттік мекемелер арасындағы байланысты жеңілдетуде көрінеді.

Мемлекеттік органдарды цифрландыру сияқты трансформация мемлекет, бизнес және азамат арасындағы өзара іс-қимылды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Тіпті цифрлық технологиялар жеке және қоғамдық мүдделерді қорғауды қамтамасыз етуге ықпал етуі мүмкін екендігі атап өтілді. Демек, цифрлық технологиялар мемлекеттік басқаруда оң көрініс табады.

Мемлекеттік басқару саласын цифрлық трансформациялау процестерін зерттей отырып, жекелеген ақпараттық жүйелер мен технологиялар арасындағы автоматты алмасу мемлекеттік функциялар мен қызметтер санының азаюына алып келеді деген болжам жасауға болады, олар адамның қатысуынсыз автоматты түрде жүзеге асырылатын болады. Мемлекеттік басқарудың кейбір рәсімдері де жоғалады, нәтижесінде сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін айтарлықтай азайтуға ықпал етуі мүмкін.

Цифрлық трансформация арқасында қоғам мен экономиканың көптеген салаларына мемлекеттің араласуын біртіндеп төмендетуге болады. Бұл ретте мемлекеттің тікелей араласуынсыз басқару тиімділігінің өсуін болжайды. Ақпараттық технологиялар көптеген функцияларды өз мойнына алады. Мемлекеттік басқару жүйесіндегі оқиғалардың мұндай дамуының әсері айтарлықтай болуы мүмкін деп болжануда.

Нәтижелердің жоғары деңгейін қамтамасыз ету цифрландыруды енгізуден осы инновацияларды енгізудің дұрыс стратегиясына байланысты. Бұл трансформация сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін көрсету мүмкіндігін жоққа шығарады, өткізу қабілетін арттырады және бизнес пен халық үшін мемлекеттік қызметтер көрсету жылдамдығын арттырады. Цифрлық платформалар азаматтарға мемлекеттік қызметтерді ұсынатын, тәуліктің кез келген уақытында кең және шексіз қол жетімді портал болып табылады.

Өз зерттеулерінде осындай қорытындыға О.А. Воробьева, К.В. Важинский келеді, олар мемлекеттік қызметтерді алу үшін ең жоғары кезектердің айтарлықтай қысқаруын және уақытты үнемдеуді атап өтеді, бұл мемлекеттік қызметшілер мен қызмет алушылардың өмірін жеңілдетеді. Сондай-ақ, авторлар цифрландырудың мемлекеттік аппараттағы сыбайлас жемқорлық деңгейіне оң әсерін атап өтті.

«Электрондық үкіметтің» құрылуы мемлекеттік басқару тиімділігінің өсуіне әкеледі және бірқатар артықшылықтардың пайда болуымен көрінеді:

- мемлекеттік қызметшілердің қоғам алдындағы ашықтығын және жауапкершілігінің жоғары деңгейін арттыру, сондай-ақ қаржылық басқарудың тиімділігін қамтамасыз ету және сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін азайту;

- цифрлық технологияларды енгізу басқару жүйесін трансформациялауға және қызмет алушылардың (азаматтардың) қанағаттану дәрежесіне тікелей байланысты нәтижеге бағдарлануға итермелейді; жаңа тәсіл шеңберінде нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізген кезде еңбек нәтижелерін бағалау жүйесін құру және жалақының өсуі түріндегі әділ сыйақы қамтамасыз етіледі;

- басқарудың икемділігі артады және ақпараттық-коммуникациялық технологиялар арқылы өзара іс-қимыл аясы кеңейеді. Смартфондарды кеңінен қолдану кез-келген жерден онлайн-әрекеттерді жасауға мүмкіндік берді; мемлекеттік басқарудың кадрлық құрамының "жасаруы" байқала бастады;

- бұрын мемлекеттік басқару жүйесіне қызмет көрсету және мемлекеттік емес басқаруды жүзеге асыру үшін әлдеқайда көп қызметкер қажет болатын, ал цифрландыру мен «Электрондық үкіметті» енгізумен мемлекеттік аппарат штаты санының қысқару үрдісі байқалады;

- «Электрондық үкімет» тұжырымдамасын дамытудың маңызды артықшылықтарының бірі – нормативтік-құқықтық актілер мен құжаттармен алмасу жүйесіндегі неғұрлым жедел және терең реформалар мен түзетулер.

Мемлекеттік басқару саласында цифрландыруды дамытудың жеткілікті деңгейі бар елдерде технологияларды неғұрлым белсенді пайдалану медициналық көмек қызметтерін жеткізуде де байқалады. Трансформация тезірек жүзеге асырылатын мобильді медициналық көмек ерекше дамуда. Мұндай динамика медициналық көмектің қолжетімділігіне, оның арзандауына оң әсер етеді және ұзақ мерзімді кезеңде, шартты түрде, жалпы денсаулық сақтау жүйесінің өнімділігінің өсуіне әсер етеді. Ақпараттық қоғамды қалыптастырудың жоғары қарқыны бар мемлекеттер рейтингтің жоғарғы сатысында тұр және қоғамның әлеуметтік өмірінің басқа жақтарын дамытуда оң нәтижелер көрсетеді.

Тұтастай алғанда, азаматтардың мемлекетпен электрондық үкімет және мемлекеттік органдардың арнайы сайттары арқылы өзара іс-қимылы бюджет шығыстарының деңгейіне елеусіз әсерін көрсетті. Сонымен қатар, корреляция дәрежесі статистикалық маңызды болып табылады және мұндай жағдайларда бюджет шығындары сөзсіз төмендейді, өйткені бұл табиғи шарт, өйткені мемлекеттік

басқару жүйесінің шығындары төмендейді. Мәселе мынада, цифрландыруды енгізуден қаржы ресурстарын үнемдеу орын алса да, шығындардың жалпы құрылымындағы маңызды емес үлес болып табылады. Сондықтан цифрлық технологияларды енгізу есебінен мемлекеттік бюджет шығыстарын азайту мақсаты елеулі нәтижелерге әкелмейді және шығыстардың тиімділігі мемлекеттік басқаруды жүргізудің және басқарушылық шешімдер қабылдаудың басқа факторларына көбірек тәуелді болады.

Жалпы алғанда, қолда бар мәліметтер негізінде цифрландыру мемлекеттік басқарудың сапасы мен тиімділігіне оң әсер етеді деген қорытынды жасауға болады.

Ақпараттық технологиялардың мемлекеттік басқарудың тиімділігіне әсерін бағалау. Атап айтқанда, мемлекеттік басқару жүйесіне цифрландыруды енгізудің қолайлы әдістерін таңдау және бағалау үшін технологиялық құралдар арасында олардың мақсаттарға қаншалықты сәйкес келетіндігі және белгілі бір саладағы мемлекеттік басқару міндеттерін шешуге қабілетті екендігі тұрғысынан салыстырмалы талдау жүргізу қажет.

Сонымен қатар, цифрландыруды мемлекеттік басқаруға енгізу кезінде алынған нәтиже мен осы нәтижеге қол жеткізуге жұмсалған ресурстардың өлшеміне назар аударған жөн. Бұл жағдайда нәтиже мен шығындар тек ақшалай түрде ғана емес, сонымен бірге еңбек және уақыт шығындарында да ескерілуі керек.

Тиімділікті бағалау жүйесіндегі тағы бір тарап халық, бизнес және басқа да мемлекеттік қызмет алушылар тарапынан кері байланысты есепке алу болып табылады, өйткені цифрлық технологияларды енгізу және электрондық үкімет арқылы қызмет көрсету алушылардың өздеріне тікелей әсер етеді.

Мемлекеттік деңгейде, оның ішінде мемлекеттік басқару саласында цифрландырудың дамуын бағалау үшін цифрландыру бағдарламаларына арналған бюджеттік шығыстардың үлесі негізінде елдің ЖІӨ көлемінің пайыздық арақатынасында бағалау жүргізуге болады. Мемлекеттік басқаруды цифрландыруды дамытуды сипаттайтын неғұрлым егжей-тегжейлі көрсеткіштер мемлекеттік басқару салалары бойынша бюджет шығыстарын бөлу деңгейі мен көлемін білдіреді және мемлекеттік аппаратты ұстауға және оның жұмыс істеуіне жұмсалатын шығындардың төмендеу серпінін байқаған жөн.

Цифрландыруды енгізудің әлеуметтік әсерін мемлекеттік қызметтерді электрондық түрде алатын халықтың үлесі; ақпараттық-коммуникациялық цифрлық технологиялар қолданылатын қоғамдық тыңдаулар арқылы мемлекеттік басқаруға қатысатын халықтың немесе бизнестің үлесі сияқты көрсеткіштер бойынша талдауға болады; сондай-ақ цифрландыруды пайдалану тұрғысынан тұрғындардың тиісті мемлекеттік органға қаншалықты риза екенін айқындау мемлекеттік басқаруды жүзеге асыру процесінде айқындалады.

Бұл жағдайда бағалаудың ең маңызды критерийлері нәтижеге қол жеткізу, экономикалық тиімділік және сыртқы бәсекеге қабілеттілік болып табылады. Цифрландырудың кез келген технологиясы енгізу кезінде мемлекеттік басқару сапасын арттыру мақсатын көздеуі тиіс. Бұл ретте мемлекеттік басқарудың сапасын аппаратты ұстауға жұмсалатын әкімшілік шығындарды азайту негізінде өлшеуге болады. Егер цифрландыруды енгізу кезінде сипатталған критерийлер ескерілсе, онда бұл табысты дамудың тежеуші факторларын азайтуға мүмкіндік береді.

Ақпараттық технологиялардың мемлекеттік басқарудың тиімділігіне әсерін бағалауды жүргізу кезінде мақсатқа қол жеткізу қабілеті, пайдалы нәтиже мен жұмсалған ресурстардың арақатынасы, бюджеттік және әлеуметтік тиімділік сияқты көрсеткіштер негізінде ақпараттық технологиялардың мемлекеттік басқарудың тиімділігіне әсерін бағалау сияқты мынадай кешенді әдістемелік тәсілдерді назарға алу қажет: нәтижелілік, экономикалық тиімділік және сыртқы бәсекеге қабілеттілік сияқты көрсеткіштерді қолдана отырып, ақпараттық технологиялардың мемлекеттік басқару тиімділігіне әсерін бағалау.

Бүгінде Қазақстан Республикасы цифрлық трансформацияға белсенді түрде бет бұруда. Осыған байланысты 2023-2029 жылдарға арналған цифрлық трансформация тұжырымдамасын іске асыру, ақпараттық-коммуникациялық технологияларды және киберқауіпсіздік саласын дамыту туралы есеп жарияланды. Тұтастай алғанда, ел үкіметі цифрландыруды азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға, мемлекеттік қызметтердің ашықтығын арттыруға және экономикалық өсуді ынталандыруға ықпал ететін стратегиялық басымдық ретінде айқындайды. Қазақстанның цифрлық трансформациясы шеңберінде алдағы жылдары күтілетін негізгі бағыттар мен бастамалар:

1. Экономиканы тұрақты дамыту және цифрландыру.

Цифрлық трансформацияның негізгі мақсаттарының бірі жаһандық деңгейдегі өзгерістерге бейімделе алатын тұрақты экономиканы құру болып табылады. Бұл тұрғыда күтілуде:

– Цифрлық платформаларды дамыту: Қазақстан ауыл шаруашылығы, өнеркәсіп, энергетика және қызметтер сияқты экономиканың әртүрлі секторлары үшін цифрлық платформаларды дамытуды жалғастырады. Бұл платформалар өндіріс тиімділігін арттыруға және нарық қатысушыларының өзара әрекеттесуін жақсартуға көмектеседі.

– Технологияларды интеграциялау: Заттар интернеті (IoT), блокчейн және жасанды интеллект (AI) сияқты технологияларды белсенді енгізу күтілуде, бұл өндіріс процестерін оңтайландыруға және шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

2. Цифрлық үкімет және мемлекеттік қызметтерді жақсарту.

Цифрлық трансформацияның маңызды аспектісі электрондық үкіметтің дамуы болып табылады. 2023-2029 жылдар кезеңінде:

– Электрондық қызметтерді кеңейту: Қазақстан азаматтар үшін олардың сапасы мен қолжетімділігін жақсартып отырып, онлайн форматта қолжетімді мемлекеттік қызметтер санын ұлғайтуға ниетті. Бұл күту уақытын қысқартады және бюрократиялық жүктемені азайтады.

– Азаматтарға арналған интерактивті платформалар: платформаларды енгізу азаматтардың басқару және шешім қабылдау процесіне қатысуы үшін басымдыққа айналады. Азаматтарға ұсыныстар беруге, сауалнамаларға қатысуға және мемлекеттік бағдарламалардың орындалуын бақылауға мүмкіндік беретін құралдарды дамыту күтілуде.

3. Білім және цифрлық сауаттылық.

Цифрлық трансформацияны табысты іске асыру үшін халық арасында цифрлық сауаттылықтың жоғары деңгейін қамтамасыз ету қажет. Таяу жылдары Қазақстан жоспарлануда:

– Оқыту және біліктілікті арттыру: жастар үшін де, жұмыс істейтін халық үшін де цифрлық дағдыларды оқыту бағдарламаларын әзірлеу. Бұл цифрлық экономика жағдайында жұмысқа дайын білікті кадрларды даярлауға көмектеседі.

– Білім берудегі цифрлық технологияларды интеграциялау: оқыту сапасын жақсарту үшін жасанды интеллект пен онлайн-ресурстарды пайдалануды қоса алғанда, білім беру мекемелеріне заманауи технологияларды енгізу.

4. Киберқауіпсіздік және деректерді қорғау

Сандық қызметтер мен деректердің көбеюімен киберқауіпсіздікті қамтамасыз ету қажеттілігі барған сайын маңызды бола түсуде. Қазақстан 2023 жылдан 2029 жылға дейінгі кезеңде:

– Киберқауіпсіздік стратегияларын әзірлеу: мемлекеттік және жеке деректерді қорғау үшін киберқауіпсіздік стандарттары мен хаттамаларын белгілеу. Киберкеңістікті бақылау мен қорғауға жауапты мамандандырылған органдар құрылады деп күтілуде.

– Киберқауіпсіздік саласындағы білім: азаматтар мен кәсіпорындардың киберқауіптер және олардан қорғау әдістері туралы хабардарлығын арттыру. Бұл оқу бағдарламалары мен тренингтер болуы мүмкін.

5. Smart City және инфрақұрылымды дамыту.

Өмір сүру сапасын жақсарту және қалалық процестерді басқару мақсатында Қазақстан ақылды қалалар тұжырымдамасын дамытатын болады. Бұл бағытта күтілуде:

– Технологияларды қалалық инфрақұрылымға интеграциялау: трафикті интеллектуалды басқару, энергияны үнемдеу және ауа сапасын бақылау жүйелерін орнату. Бұл қалалық ортаны жайлы әрі қауіпсіз етуге мүмкіндік береді.

– Жеке сектордың қатысуы: қалалық инфрақұрылымды дамытуға және азаматтарға қызмет көрсету сапасын жақсартуға бағытталған инновациялық шешімдерді жасау үшін жеке инвестициялар мен әзірлеушілерді тарту.

Қазақстан Республикасының 2023-2029 жылдардағы цифрлық трансформациясы серпінді және перспективалы болады деп айтуға болады. Үкімет тиімді және ашық басқару жүйесін құруға, азаматтардың өмір сүру сапасын арттыруға және экономиканы орнықты дамытуға бағытталған инновациялық шешімдерді енгізуді жалғастырады деп күтілуде.

Бұл ретте Қазақстанның киберқауіпсіздікке, цифрлық теңсіздікке және кадрларды даярлауға байланысты сын-қатерлермен ойдағыдай күресуі маңызды. Бұл бастамаларды табысты іске асыру Қазақстанның халықаралық аренадағы ұстанымын нығайтып қана қоймай, болашақта тұрақты өсу мен даму үшін қолайлы жағдайлар жасайды.

2023-2029 жылдары Қазақстанда цифрлық трансформация – бұл сын-тегеурін және мүмкіндік. Стратегиялар мен бағдарламаларды табысты іске асыру елімізге Орталық Азиядағы цифрлық

технологиялар саласындағы көшбасшылардың бірі болуға мүмкіндік береді. Қоғамның өзгеруге дайындығы және адами капиталға инвестиция салу бұл процестің негізгі факторлары болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. 2023-2029 жылдарға арналған цифрлық трансформация, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласын және киберқауіпсіздікті дамыту тұжырымдамасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2023 жылғы 28 наурыздағы № 269 қаулысы.
2. Макаренко Л.С. Влияние цифровизации на качество государственного управления // *Modern Science*. – 2020. – № 12(1). – С. 119–124.
3. Воробьева О.А., Важинский К.В. Пути применения информационных технологий в управлении государственной и муниципальной службой // *Jurnalul Umanitar Modern*. – 2021. – Т. 4. – № 1(7). – С. 26–29.
4. Gartner. 5 Levels of Digital Government Maturity. November 6, 2017. URL: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/5-levelsof-digital-government-maturity>.
5. AI-augmented government Using cognitive technologies to redesign public sector work. A report from the Deloitte Centre for Government Insights. Deloitte University Press, 2017.

ҒТАХА 06.61.53

Т.Б. Казбеков, А.С. Ахметова
Т.Б. Казбеков – к.э.н., профессор
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., ahmetova.2017.86@mail.ru

УРБАНДАЛУ ҮДЕРІСТЕРІНІҢ МІНДЕТТЕРІН ШЕШУДІҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Қазіргі заманда урбандалу жаһандық және аймақтық күн тәртібіндегі басты мәселелердің бірі болып табылады. Осыған сәйкес, негізінен осы құбылысты дүниежүзілік тарихтың индустриалды кезеңімен байланыстыра зерттеген батыс ғалымдарының осы тақырыпқа арналған іргелі еңбектері де, цифрландыру құбылысымен байланысты кезеңде қалыптасқан заманауи көзқарастар да өзекті.

«Урбандалу» ұғымының мәнін анықтау тәсілдерінің екіұштылығы ғалымдар арасында оның пәнаралық сипатына қатысты белсенді пікірталас тудырды [1]. Бұл аумақтық даму факторы ретінде урбандалу үдерісінің мәнін зерттеуге жүйелі көзқарасты пайдалану қажеттілігін алдын ала анықтайды. Теориялық және әдістемелік тәсілдер урбандалған аумақтың құрамдас құрылымы туралы қажетті түсінік беруге, оның аймақтық ерекшеліктерін, табиғи-ресурстық әлеуетін және ғылыми-қолданбалы және инфрақұрылым құруға негіз болатын шаруашылық қызметін ұйымдастыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Урбандалған аумақтардың қалыптасу және даму үдерісін, олардың әлеуметтік-экономикалық дамудағы рөлін қарастыруға көшпес бұрын, концептуалды және категориялық аппаратты анықтау, сонымен қатар урбандалудың маңызды сипаттамаларына әртүрлі көзқарастарды зерттеу, жүйелеу қажет.

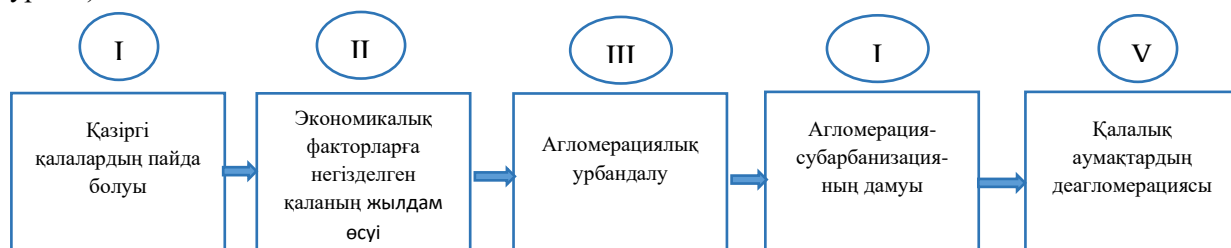
«Урбандалу» термині ғылымның әртүрлі салаларында: экономикалық географияда, қала құрылысында, әлеуметтануда және демографияда кеңінен тарады. Ұғымның бұлайша кең таралуы латын тілінен шыққан терминнің ортақ мәніне байланысты «ourbanus» – қалалық, «urbs» – қала мағынасын білдіреді.

Қазіргі заманғы зерттеулерде урбандалу «қоғамның дамуындағы қалалардың рөлін арттырудың, халықтың әлеуметтік-кәсіби және демографиялық құрылымында өзгерістер тудыратын тарихи үдеріс» деп сипатталады. Ол «кедейшілікті азайтумен және өмір сүру деңгейінің жоғарылауымен тығыз байланысты және «бірқатар әлеуметтік-экономикалық факторлардың әсерінен өндіріс пен халықтың аумақтық-қалалық шоғырлану үдерісі ретінде әрекет ететіні» анықталған.

Ю.Л. Пивоварова урбандалу әлеуметтік-экономикалық дамудың экстенсивті және интенсивті жолдарынан өтетінін атап өтті. Экстенсивті урбандалу кезінде урбандалған аумақтардың қалыптасуына жаңа фабрикалар мен зауыттар салу, пайдалы қазбалардың жаңа кен орындарын игеру негізінде өнеркәсіптік базаның экстенсивті кеңеюі әсер етеді. Екінші жағдайда, жаңа қалаларды құру емес, бар қалалардың әлеуметтік-экономикалық дамуын жақсарту, олардың желісін ел сұранысына сай қалыптастыру орын алады. Урбандалудың бұл кезеңі құрылымның күрделенуінен және қалалық

функциялар құрамының кеңеюінен көрінетін қала құрылысының көпфункционалды негізіне көшумен сипатталады.

Дифференциалды урбандалу теориясында Гиббс урбандалу үдерісінің бес кезеңін анықтады (сурет 1).



Сурет 1. урбандалу кезеңдері (Гиббс бойынша)

Е с к е р т у – Дереккөздер негізінде автор құрастырған [4]

Уақыт өте келе бұл тұжырымдама көптеген ғалымдардың зерттеулерінде маңызды эмпирикалық сынақтарға ие болды. Сонымен, Т.Г. Нефедов және А.И. Трейвиш өз еңбектерінде Гиббстің сахналық концепциясын дамытады және белгілі бір кезеңдерде ірі қалалар тез өсетінін, содан кейін бұл тенденция орта қалалар санының көбеюімен ауыстырылатынын, содан кейін шағын қалалар санының көбеюі мүмкін екенін көрсетеді. Бұл концепцияға сәйкес урбандалу үдерісі өз заңдылықтарымен сипатталады, олар қалалық қоныстандыру жүйелерінің қалыптасуы мен дамуын жоспарлау және қалалар төңірегінде қоныстандыру үдерістерін реттеу кезінде ескерілуі тиіс. Мысалы, КСРО мен Шығыс Еуропаның кейбір елдеріндегі ірі қалалардың өсуін шектеу саясатын жүзеге асыруда мерзімінен бұрын, сондықтан тиімсіз шаралар қабылдау уақыт пен ақшаның негізсіз шығындалуына әкелді. Бұл үдерісті басқару стратегиясын жасау кезінде урбандалудың кеңістіктік дифференциациясын және кезең-кезеңімен дамуын зерттеу және ғылыми тәсілдерді қолдану маңызды.

Әрине, қалалардың ролін тек қоныстандыру формасына ғана төмендетуге болмайды – бұл да аймақтық экономиканы ұйымдастыру формасы. Мұндай екі жақтылық тіпті XX ғасырдың ортасында Батыстың ғылыми мектептері мен бағыттарының аймақтық экономистері атап өткен болатын. Осылайша, В.Айзард ғалымы қаланы экономиканың ең прогрессивті салаларына маманданған, жалпы аумақтық өндіріс жүйесінің ішкі жүйесімен қоса, республикалық маңызы бар көп салалы, көп функциялы орталық ретінде қарастырды [2].

Шеңберінде урбандалған аумақтар аймақтың әлеуметтік-экономикалық ішкі жүйелері ретінде зерттелетін теориялық және әдістемелік тұжырымдамалардың нәтижелерін ескере отырып, урбандалудың маңызды сипаттамаларын және урбандалудың дамуын анықтауға мүмкіндік беретін негізгілері 1 кестеде көрсетілген (кесте 1).

Урбандалу – ел экономикасының, дәстүрлері мен мәдениетінің даму дәрежесін, оның тұрғындарының қабылдауын және басқа да ерекшеліктерін ескере отырып, әртүрлі тәсілдер арқылы мәселелерді шешуді талап ететін жаһандық үрдіс.

Жергілікті өзін-өзі басқару мәдениетінің жоғары деңгейі Еуропадағы көптеген астаналарға тән қасиет болып саналады, әсіресе Скандинавия елдерінде айқын көрінеді. Бұл құбылыс өмір сапасының жоғары деңгейімен байланысты наразылық сезімдерінің болмауымен түсіндіріледі.

Басқаруда шешім қабылдауда орталықсыздандыру жергілікті билік пен тұрғындар арасындағы үздіксіз диалогты қолдауға мүмкіндік береді. Егер бұл қатынастар ескерілмесе, қала ортасының сапасы төмен болады, бұл қаланың және агломерацияның дамуын тежейді. Тіпті билік тарапынан ұнамсыз жаңалық халық үшін тиімді және қолайлы болуы мүмкін [3].

Копенгаген – велосипедшілер мен қоғамдық көліктер қаласы

Копенгаген қаласының билігі ескі индустриялық аймақтар мен инфрақұрылымды дамытуды қаржыландырудың үлгісін ұсынды. Бұл модельдің негізі аумақтарды дамыту үшін мемлекеттік корпорацияларды құру және жеке-мемлекеттік әріптестік қағидаттарын енгізу болды. 1980 жылдардың соңы мен 1990 жылдардың басында бұл жобаны жүзеге асыру Дания астанасына жаңа ғасырда даму мүмкіндігін алуға мүмкіндік берді.

Мемлекеттік меншіктегі CPN City & Port Development корпорациясы (акциялардың 95% қала билігіне, қалған 5% федералды үкіметке тиесілі) қаланы дамытуға қатысты барлық жобалардың жартысын іске асырды. Сонымен қатар, Нордхавн портын қайта құру жобасына тартылған 15 миллиард

долларлық жеке инвестиция метро құрылысына 5,8 миллиард долларды қайта инвестициялауға мүмкіндік берді. Бұл Копенгаген даму моделінің тиімділігін тағы бір дәлелдейді.

Қалада жайлы тұру және уақытты өткізу үшін барлық жағдай жасалған. Қаладағы үйлер ерекше стильде салынған, бұл қаланың сәулеттік келбетін түрлендіруде. Дүниежүзілік қала құрылысы лексиконында қалалық кеңістіктегі гуманизм үлгісін білдіретін «Копенгагенизация» арнайы термині пайда болды. Копенгаген оқиғасы әлемдік астаналардың қалалық агломерацияларды дамыту стратегияларын қала құрылысын ізгілендіру пайдасына қайта қарауға әсер етті.

Копенгаген жағдайын қарастырған кезде 70 жыл бойы белсенді дамып келе жатқан велоспорттың рөліне назар аудару қажет. Қала тұрғындарының 60%-дан астамы күн сайын бұл көлік түрін пайдаланады, күн сайын 1,3 миллион километрге дейін жүреді. Велосипедшілердің жалпы санының 30%-ы маусымдық пайдаланушылар болса, қалған 70%-ы велосипедтерді үнемі пайдаланады (қыс және жаз). Соңғы он жылда Копенгаген велосипед инфрақұрылымына 100 миллион еуродан астам инвестиция салды, ал қалада қазір велосипедшілерге арналған 435 шақырымнан астам жолдар, көпірлер мен тас жолдар бар.

Скандинавия түбегінің басқа астаналарымен салыстырғанда, қаланың велосипед жолдары арнайы сызықпен белгіленіп қана қоймай, ыңғайлы пайдалану үшін жолдан 5-10 сантиметр биіктікке көтерілген. Психологиялық тұрғыдан алғанда, бұл велосипедшілерді қауіпсіз сезінеді.

Кесте 1

Урбандалған аумақтар аймақтың әлеуметтік-экономикалық ішкі жүйелері ретінде зерттелетін теориялық және әдістемелік тұжырымдамалар

Концептуалды тәсілдер	Тәсілдің негізгі принциптері	Теориялық және әдістемелік концепциялардың дамуына ең көп үлес қосқан авторлар
Өндірістің орналасуы және қоныстану туралы түсінік	Аумақтық шоғырландыру және өндірісті локализациялау (халық тығыздығының артуына және өндіргіш күштердің дамуына байланысты өндірістің өсуі)	Ж.Г. фон Тюнен, В.Лаунхардт, А.Вебер, А.Предель, А.Лёш, Р.Гроц, В.Кристаллер (неміс мектебінің өкілдері); Т.Хэгерstrand, Т.Паландер (Стокгольм мектебінің өкілдері, Швеция); В.Айзард (Ұлыбритания) т.б.
Экономикалық кеңістікті ұйымдастыру түсінігі	Орталық орындарды, қалалардың кеңістіктік жүйесін анықтау, масштабты үнемдеуді арттыру	В. Кристаллер, А.Лёш (неміс мектебінің өкілдері); М.Фуджита, Т.Мори (Жапония); П.Кругман (АҚШ); Г.М.Лаппо (Ресей)
«Өсу полюстері», «даму осьтері» түсінігі	Өсу орталықтарының пайда болуы, орталық орындардың қалыптасуы, масштабқа оралу	Ф.Перру, Ж.Будвиль, П.Потье – француз әлеуметтану мектебі; Х.Гирш-неміс мектебі; Х.Р.Ласуэн (Испания) және т.б.
Кумулятивтік өсу концепциясы	Инновациялар мен индустрияландыруды тарату арқылы экономикалық дамудың өңіраралық деңгейлерін сәйкестендіру	Г.Мюрдаль, Т.Хэгерstrand (Швеция); Дж.Фридман, А.Хиршман (АҚШ); Х.Ричардсон (Ұлыбритания) т.б.
Инновацияның диффузиялық концепциясы	Қалаларда инновацияның пайда болуы және таралуы	Т.Хэгерstrand (Швеция); Х.Гирш (Германия); Ф.Перру, П.Потье (Франция); Э.Куклински (Польша)
Аумақтық дамуды мемлекеттік реттеу тұжырымдамасы	Проблемалық аймақтардың экономикасына әсер ету, өндірістің өсуін ынталандыру және құрылымды жақсарту	С.Деннисон, Г.Кэмерон (Ұлыбритания); А.Леш (Германия); Э.Гувер (АҚШ); Э.Куклински (Польша)
Е с к е р т у - автор [1] дереккөз бойынша құрастырған		

Айта кетерлігі, жаяу және велосипед жолдарын енгізу және кеңейту қоршаған ортаның ластануын азайтуға, көлік кептелісін азайтуға және адамдар үшін қалалық ортаның одан әрі дамуына әкеледі.

Негізгі қорытындылар:

1. Тұрақты дамудың кілті – дамыған жергілікті өзін-өзі басқару;
2. Велосипедшілер мен жаяу жүргіншілер санының өсуімен қала көркейе түседі;
3. Адамдар көп уақытын сыртта өткізген сайын қаланың жалпы қауіпсіздігі артады;
4. Бүкіл қала мен агломерацияны қамтитын маршруттары бар жайлы қоғамдық көлік;
5. Қоршаған ортаның ластануының төмен деңгейі (негізінен атмосфера).

Ұзақ мерзімді жоспары бар қала – Сингапур

1960 жылдары Сингапурдың 2 миллион тұрғынының 2/3 бөлігі қараңғы жерлерде өмір сүрді. Бірнеше жылдан кейін, 1985 жылға қарай, қала-мемлекеттің қолайсыз аудандары жоғалып кетті. Тұрақты қаржы моделі мен дұрыс даму стратегиясының арқасында еліміз аз ғана уақыт ішінде қараңғы аудандардан құтылды. Сингапурлықтардың 80%-дан астамы тұрғын үй сатып алу үшін мемлекеттік қаржылық қолдау алады.

Сингапурдың стратегиялық даму жоспары көптеген ірі қалалардың қателіктерін ескере отырып әзірленді, сондықтан бір қала орталығының орнына Сингапурда әрқайсысы шағын орталықтарға тармақталған төрт қосалқы экономикалық орталықтар құрылды. Жұптасқан зәулім ғимараттардың қала құрылысы дәстүрі осы жерден бастау алады: біреуі тұрғын үйлерге, екіншісі кеңселерге және іскерлік белсенділікке арналған. Көлік кептелісі мәселесінің шешілуіне тұрғындар көптеп бас орталыққа асықпауы үшін жұмыс орындарын қала бойынша біркелкі бөлу туралы шешім оң әсерін тигізді. Алайда 2000-шы жылдардың басындағы экономикалық серпіліс елге кептеліс мәселесін толығымен шешуге мүмкіндік бермеді: қала тұрғындарының саны 5,8 миллионнан астамға жетті, ал тұрғындардың жеке көліктерінің үлесі 34% құрады, бұл Сеулмен салыстырғанда жоғары (23%), Гонконг (12%) және Токио (12%), олардың көпшілігі қоғамдық көлікке тәуелді.

Ел үкіметі қаладағы көлік мәселесін шешу үшін тың бастамаларды айтуда. 2030 жылға қарай қоғамдық көліктің үлесін 75%-ға дейін ұлғайту, теміржол желісін екі есеге ұлғайту, олардың ұзындығын 360 шақырымға дейін ұзарту, автобустар паркін ұлғайту, велосипедшілерге арналған жолдарды кеңейту, автокөлікті пайдалану және велосипедпен бөлісу парктерін ұлғайту жоспарлануда. Болашақ аудандардың жобалары автотұрақтардың 50%-ға дейін қысқаруын ескере отырып әзірленуде.

Елдің кеңістігін дамытудың «концептуалды жоспары» жерді пайдаланудың барлық түрлерін және қала инфрақұрылымын, негізінен көлік инфрақұрылымын дамыту мүмкіндігін қарастыруы тиіс.

Ұзақ мерзімді жоспарлау қаланың қолданыстағы ғимараттары мен инфрақұрылымын пайдалану мерзімінің аяқталуы мүмкін қайта құрудан туындайтын барлық мүмкіндіктерді қамту үшін 100 жылға дейін созылуы керек.

Бұл жоспарлау әдісі реттеуші органдарға жерді пайдалану арасындағы бәсекелестік мәселесін айырбастау тәсілін қолдана отырып шешуге, сондай-ақ қаланың инфрақұрылымына инвестициялау кезінде басымдықтарды анықтауға мүмкіндік береді.

Сингапур жағдайын қорытындылайық:

1. Мемлекет тұрғын үй сатып алуға субсидиялар бөле отырып, әрбір азаматты тұрғын үймен қамтамасыз етуге басымдық береді;

2. Қаланың полицентристік дамуы, орта орталықтардың шағын орталықтарға тармақталуы;

3. Елдің 100 жылға кеңістіктік дамуын ұзақ мерзімді жоспарлау, оның негізінде бас жоспар, тұжырымдамалық жоспар және басқа да құжаттар әзірленеді. Бұл құжаттар әлемдік экономикадағы өзгерістерді ескере отырып үнемі жаңартылып отырады.

4. Қоғамдық көлікті дамытуға инвестиция салу мемлекет дамуының стратегиялық міндеті ретінде айқындалған.

Мельбурн - барлығы жаяу қашықтықта орналасқан қала

Мельбурнның 2050 жылға дейінгі стратегиялық жоспарында қала «Мүмкіндіктер мен таңдаудың жаһандық қаласына» айналуы керек делінген. Бұл алдағы 35 жылда 1,5 миллионнан астам жаңа жұмыс орнын ашуды талап етеді.

Стратегия ұзақ мерзімді жоспарлаудың 9 негізгі қағидасын анықтайды:

- қаланың бірегейлігін сақтау (мәдени мұра Мельбурн);
- жаһандық бәсекеге қабілетті Мельбурн;
- штаттың негізгі қаласы;
- барлық бағытта тұрақты дамып келе жатқан қала;
- 20 минуттық қолжетімділік тұжырымдамасы;
- резиденттердің әлеуметтік және экономикалық қатысуы;

- салауатты және күшті жергілікті басқару;
- одан әрі даму және өсу үшін қаланың инфрақұрылымына көбірек инвестиция салу;
- көшбасшылық пен серіктестікті дамыту.

Тұжырымдама қала тұрғындарына 20 минуттық жаяу жүру, велосипедпен жүру немесе қоғамдық көлік қашықтықта күнделікті қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін «жергілікті жерде тұруға» мүмкіндік береді. Осының арқасында қала инфрақұрылымға, көлік кептелісіне, қоршаған ортаға қатысты мәселелердің тұтас кешенін шешіп, жайлы қалалық ортаны құруда. Мельбурн қаласы қолайлы және қауіпсіз маршруттарға қол жеткізуді қамтамасыз ету арқылы жұмысқа велосипедпен жүруді арттыратын орта жасай алғанын атап өту керек.

Мельбурн қаласының тәжірибесін пайдалана отырып, келесі міндеттерді шешуге болады:

1. Білім, ғылым және өндірісте интеграцияланған салаларды құру негізінде жаңа тұрақты жұмыс орындарын құру.

2. «20 минуттық жаяу жүру» тұжырымдамасы негізінде инфрақұрылымның, экологияның және қала ортасының тартымдылығын арттырудың бірқатар күрделі мәселелерін шешу.

Қазақстандағы урбандалу деңгейі

Соңғы мәліметтер бойынша, Қазақстандағы қала тұрғындарының үлесі елдегі жалпы халықтың 58,7 пайызын немесе 18,897 миллион адамның 11,093 миллионын құрайды.

2019 жылғы мәліметтер бойынша Қазақстан урбандалу деңгейі бойынша 195 елдің ішінде 103-ші орында тұр. 1991 жылдан бері Қазақстандағы урбандалу деңгейі 54-58% аралығында ауытқып отырды. Болжамдар бойынша, 2030 жылға қарай урбандалу деңгейі 70%-ға, ал 2050 жылға қарай 80%-ға жетеді.

Қала төңірегіндегі аумақ адам ресурстарының негізгі жеткізушісі ролін атқарады. Нарық факторларының әсерінен жылдам өсуді халық тығыз орналасқан, салыстырмалы түрде дамыған инфрақұрылымы бар қалаларда күтуге болады, бұл республиканың оңтүстігіне ғана тән (Шымкент және Алматы). Халық тығыздығы төмен қалалардың жақын маңдағы ресурстары шектеулі, бұл Қазақстанның көптеген аймақтарына тән.



Сурет 1. Қазақстандағы урбандалуның өсуінің болжамдық деректері

Е с к е р т у – Дереккөздер негізінде автор құрастырған [3]

Агломерациялар үшін қызмет көрсету саласы өте маңызды, сондықтан, мысалы, Алматы қаласының экономикалық құрылымы үлкен агломерациялық әлеуетке ие. Сонымен қатар, маңызды кадрлық ресурстар еліміздің Павлодар, Қарағанды, Өскемен сияқты ірі өнеркәсіптік қалаларында және облыстардың әкімшілік орталығы мәртебесіне ие қалаларда бар. Бұл қалаларда қызмет көрсету экономикасының дамуы болжануда [5.]

Сондай-ақ агломерациялардың дамуының маңызды факторларының бірі ішкі құрылымның жағдайы болып табылады. Агломерациялар инфрақұрылымының қазіргі жағдайы олардың қарқынды өсу нәтижесінде пайда болатын жүктемеге дайын еместігін көрсетеді. Бұл қалалардың стихиялық кеңеюіне, соның ішінде білікті емес жұмыс күшімен қамтылған халықтың көбеюіне әкелді. Айта кету керек, мұның барлығы қаланың инфрақұрылым жүйесіне жүктеменің артуымен бір мезгілде болып жатыр. Республикалық маңызы бар қалалар (Алматы, Астана және Шымкент) жаңа тұрғындардың сұранысына сай емес. Сондай-ақ, жыл сайын ауыл тұрғындарының санының азаюы, елдің кең-байтақ аумақтарының қоныстану салдары байқалады. Республиканың ауылдары мен елді мекендерінің қоныстануының бұл құбылысы әлеуметтік-экономикалық зардаптармен қатар, ұлттық қауіпсіздікке қауіп төндіреді.

Әдебиеттер тізімі

1. Пирожено О.Ю. Понятие процесса урбанизации в теориях пространственного развития // Экономічний форум. – 2012. – №4. – С. 22-30.
2. Соколов, Б.А. урбандалу стран мира. – <https://visasam.ru/emigration/vybor/urbanizaciya-stran-mira.html> (дата обращения 05.04.2021)
3. Журавлева, М. Лидеры урбанизации, как внедрение локальных urban policies помогает трансформировать городские агломерации [Электронный ресурс]. – URL: https://plus.rbc.ru/specials/modern_urban_policies_in_russia (дата обращения 2020)
4. <https://repository.apa.kz/bitstream/handle/123456789/876/%D0%9A%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B1%D0%B0%D0%B8%CC%86%20%D0%90%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D0%B7.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
5. https://repository.apa.kz/bitstream/handle/123456789/769/1.%20%D0%9C%D2%B1%D1%85%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B6%D0%B0%D0%BD%20%D0%A1._%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82.%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D0%B5%20%D0%9D%D0%A6%D0%93%D0%9D%D0%A2%D0%AD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ҒТАХА 06.52.13

А. Каиров, С. Рамазанов, Т.Б.Казбеков
Т.Б.Казбеков – к.э.н., профессор
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
abzalkairov2004@gmail.com; serik.warface.05@bk.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОЛЫ

Мақалада Тәуелсіздік алғаннан бастап бүгінгі күнге дейінгі Қазақстан Республикасының инвестициялық жолы қарастырылады. Инвестициялық саясатты қалыптастырудың, қаржы секторын дамытудың және қолайлы инвестициялық ахуалды құрудың негізгі кезеңдеріне ерекше назар аударылады. Қазақстанның ішкі және сыртқы инвестицияларды тартудағы жетістіктері, сондай-ақ халықаралық инвестициялық рейтингті алуды және Дүниежүзілік Банктің мойындауын қоса алғанда, елдің әлемдік экономикадағы рөлі талданады. Сондай-ақ, Қазақстан алдында тұрған сын-қатерлер және шетелдік капитал салымдарын тарту арқылы одан әрі экономикалық өсу перспективалары талқыланады.

Инвестициялар (лат. "invest" — салым) - болашақта пайда табу немесе белгілі бір экономикалық табысқа жету мақсатында капиталды салу процесі. Инвестициялар экономиканың нақты секторына, соның ішінде өндіріс пен инфрақұрылымға, сондай-ақ активтер немесе бағалы қағаздар сияқты қаржы құралдарына бағытталуы мүмкін. Инвестициялардың негізгі мақсаты-инвестицияланған қаражатты ұлғайту және бастапқы шығындардан асатын кіріске қол жеткізу, бұл капиталдың өсуіне және жалпы экономиканың дамуына ықпал етеді. Инвестициялар екі негізгі түрге бөлінеді: ішкі және сыртқы. Ішкі Инвестициялар бір елде жүзеге асырылатын инвестицияларды білдіреді, яғни ресурстар мен қаражат ұлттық көздерден алынады — бұл мемлекеттік және жеке компаниялар немесе жеке кәсіпкерлер болуы мүмкін. Олар ішкі өндірістік қуаттарды, инфрақұрылымды және экономиканың басқа да салаларын дамытуға бағытталған. Сыртқы инвестициялар өз кезегінде шетелдік инвесторлар ел экономикасына инвестиция салған кезде шетелден капитал тартуды білдіреді. Бұған кәсіпорындарға, жобаларға немесе активтерге тікелей инвестициялар, сондай-ақ акциялар мен облигацияларды сатып алу сияқты портфельдік инвестициялар кіруі мүмкін. Сыртқы инвестициялар көбінесе жаңа технологияларға, инновацияларға және халықаралық нарықтарға қол жетімділікті қамтамасыз ету арқылы экономикалық өсуді ынталандыруда шешуші рөл атқарады [1]. Инвестициялық саясат-бұл экономикалық өсуді ынталандыру, бәсекеге қабілеттілікті арттыру және капиталды тарту мақсатында инвестициялық ағындарды басқару үшін мемлекет, компаниялар немесе басқа ұйымдар қабылдайтын шаралар жиынтығы. Инвестициялық саясат инвестициялау үшін қолайлы жағдайлар жасауға, тәуекелдерді азайтуға және экономиканың тұрақты және тұрақты дамуын қамтамасыз етуге бағытталған. Қазақстан Республикасы орта Азияда инвестициялық саясатта үлкен жетістікке жетіп, оны одан ары қарай жалғастыруда. Осы саясатты ол 1992 жылдан бастап қолданып келеді. Бүгінгі күнгі нәтижеге жету үшін Қазақстан Республикасы инвестициялық саясатта бірнеше кезеңнен өткен.

Қазақстанның инвестициялық дамуының бірінші кезеңі 1992 жылдан 1993 жылға дейінгі кезеңді қамтыды. Тәуелсіздік алғаннан кейін республика өз экономикасын жаңа мемлекет ретінде құру және нығайту жолдарын белсенді іздеді. Осы кезеңде Қазақстан шет мемлекеттерден екіжақты Экспорттық кредиттер ала бастады, бұл халықаралық капиталды тарту жөніндегі алғашқы қадамдардың бірі болды. Сонымен қатар, ел Халықаралық Валюта Қоры, Халықаралық Қайта Құру және даму банкі, Азия Даму Банкі және т.б. сияқты ірі халықаралық қаржы ұйымдарымен белсенді ынтымақтастықта болды. Тартылған қаражат әртүрлі бірлескен кәсіпорындарды қолдауға бағытталды, дегенмен түскен капиталдың шектеулі болуына байланысты оның көп бөлігі сауда-делдалдық салаға бөлінді. 1993 жылға қарай шетелдік инвесторлардың Қазақстанға деген қызығушылығы, әсіресе ел экономикасы үшін ең перспективалы және стратегиялық маңызды болып табылатын мұнай-газ саласында айтарлықтай өсті. Осы назардың өсуі нәтижесінде Қазақстан инвестициялардың едәуір көлемін тарта алды: 1993 жылы шетелден 1,128 миллиард доллар түсті, бұл энергетика секторын дамытудағы маңызды қадам болды және одан әрі экономикалық өсудің негізін қалады.

Қазақстанның инвестициялық дамуының екінші кезеңі 1994 жылдан 1997 жылға дейінгі кезеңді қамтыды және шетелдік инвесторлардың елеулі қызығушылығын тудырған маңызды оқиға — ел экономикасын ықпалданумен ерекшеленді. Осы экономикалық реформаның нәтижесінде шетелдік инвесторлар Қазақстан экономикасына тікелей әсер ететін негізгі салаларға белсенді түрде инвестиция сала бастады. Бір мысал, металлургия саласына салынған инвестицияның айтарлықтай өсуі: егер 1994 жылы инвестиция көлемі салыстырмалы түрде аз болса, 1996 жылға қарай бұл салаға салынған инвестиция 100% - ға өсті [2]. 1997 жылы Жапония Қазақстан экономикасына шетелдік инвестициялар көлемі бойынша көшбасшы болып, 381 миллион доллар инвестициялады, бұл кезеңдегі барлық шетелдік инвестициялардың 25,4% - ы құрады. Екінші орында Америка Құрама Штаттары тұр, олар Қазақстан экономикасына 322,4 миллион доллар бөлді, ал Ұлыбритания 255 миллион доллар инвестициялады. Бұл қаражат негізінен бірнеше стратегиялық секторларға бөлінді, инвестициялардың 40% — ы металлургияға, 21,6% — ы мұнай-газ секторына, 9,4% - ы энергетикаға бағытталды.

Қазақстанның инвестициялық дамуының үшінші кезеңі 1998 жылдан 2008 жылға дейінгі кезеңді қамтыды және инвестициялық жобалар арқылы бірқатар ірі кәсіпорындарды жекешелендіруді қоса алғанда, ел экономикасындағы елеулі өзгерістермен атап өтілді. 2004 жылға қарай тартылған шетелдік инвестициялардың жалпы көлемі 10 миллиард доллардан асты, бұл қаражаттың 65%-ы минералды-шикізат кешенін дамытуға бағытталды. Осы кезеңде көмірсутек шикізатымен байланысты 208 жобаны жүзеге асыруға айтарлықтай күш жұмсалды. 1998-2000 жылдар аралығында геологиялық барлау жұмыстары кешені және мұнай мен газды қайта өңдеуге арналған жабдықтарды жаңғырту жүргізілді [3]. 2000 жылға қарай Қазақстан инвестиция тартып қана қоймай, ТМД елдеріне инвестиция сала отырып, белсенді инвестор болды. Басқа елдердің экономикасына қазақстандық салымдардың жалпы көлемі 25 миллиард долларды құрады. Ұлттық инвесторлар сыртқы нарықтарды белсенді игере бастады, ал 400-ден астам қазақстандық компания Қырғызстан аумағында, оның ішінде банк секторында, құрылыста, энергетикада және газ өнеркәсібінде жұмыс істеді. Қазақстан Қырғызстан экономикасына 1 миллиард доллардан астам қаржы салды. Сонымен қатар, Қазақстанның елеулі инвестициялары басқа елдердің экономикасына бағытталды. Мысалы, "Қазақмыс" корпорациясы Германияда металлургия зауытын сатып алды. Қазақстан мен Грузия арасында "ҚазМұнайГаз" компаниясының Қара теңіз жағалауында мұнай өңдеу зауытын құру, Баку мен Потидегі астық терминалын салу, сондай-ақ "Баку-Тбилиси-Джейхан" мұнай құбырын салу сияқты жобаларды қоса алғанда, 60-тан астам келісімге қол қойылды [4].

Осы кезеңде Қазақстан банктері ТМД елдерінде де өз қаражаттарын белсенді ұстай бастады, бұл өңірдегі елдің экономикалық ықпалының кенеюін айғақтады. Қазақстанның инвестициялық дамуының төртінші кезеңі 2010 жылдан 2017 жылға дейінгі кезеңді қамтиды. Инвестициялардың ең маңызды көлемі 2012 жылы капитал ағыны 28,9 миллиард долларға жеткен кезде тіркелді. Алайда, келесі үш жылда күрт құлдырау байқалды: инвестиция көлемі 50% - ға қысқарды. Тек 2016 жылы жағдай жақсара бастады және инвесторлар қайта орала бастады, бұл инвестициялық ағынның алдыңғы деңгейден 40% - ға өсуіне әкелді. 2013-2023 жылдар аралығында Қазақстан 236 миллиард доллар инвестиция тарта алды. Осы соманың 102,5 миллиард доллары тау — кен кешеніне, ал 83,7 миллиард доллары мұнай-газ секторына бағытталды, бұл осы салалардың елдің экономикалық дамуы үшін маңыздылығын растайды. Тәуелсіздіктің 32 жылы ішінде Қазақстан жалпы сомасы 400 миллиард доллардан астам шетелдік инвестиция алды, бұл ел үшін елеулі жетістік болып табылады.

Алдағы жоспарлар шеңберінде Қазақстан инвестициялар тартуды жалғастыруға ұмтылады: болжам бойынша, 2029 жылға қарай мемлекет қосымша 150 миллиард доллар алуды жоспарлап отыр, бұл тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету және негізгі салаларды жаңғырту үшін маңызды қадам болады. Осылайша, экономикалық дамудың негізгі көрсеткіштері бойынша республика дағдарысқа дейінгі кезеңде Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) қосылуға дайын болды. Қазақстанның ДСҰ-ға ресми кіруі 2016 жылғы 27 шілдеде 19 жылдан астам келіссөздерден кейін өтті. Осыдан кейін елдің сыртқы сауда көлемі 120 миллиард долларға жетті. Егер 90-жылдардың ортасында Қазақстан негізінен посткеңестік мемлекеттермен сауда байланыстарына ие болса, бүгінде әлемнің 185 елімен ынтымақтасады. ДСҰ-ға кіру Қазақстанның әлемдік және өңірлік экономикаға интеграциялануының стратегиялық бағытын іске асырудағы маңызды қадам болды. Тәуелсіздік жылдарында Қазақстан өз экономикасына шетелдік инвестицияларды тарту бойынша Орталық Азияның көшбасшысы болғанын атап өткен жөн. Осылайша, инвестициялық саясатты іске асыру шеңберінде Қазақстан әлеуметтік-экономикалық дамуда елеулі табыстарға қол жеткізді. Шетелдік капиталды тарту арқылы республика қуатты энергия ресурстары мен болашаққа нақты, бірақ өршіл жоспарлары бар ел ретінде өз позициясын нығайтты.

Бүгінгі таңда Қазақстанды әлемдік қоғамдастық дамыған нарықтық экономикасы бар ел ретінде мойындады деп сенімді түрде айтуға болады. Қазақстан ТМД елдері арасында бірінші болып халықаралық инвестициялық рейтингке ие болды. Дүниежүзілік банк Қазақстанды инвестициялар үшін ең тартымды 20 елдің тізіміне енгізді. Соңғы жылдары Қазақстан экономикасының трансформациясын сипаттайтын негізгі өзгерістердің бірі қаржы секторының белсенді дамуы, қаржы нарықтарының қалыптасуы және тиісті институттардың құрылуы болды. Қазақстандық нарық бірінші кезекте республиканың инвестициялық ахуалына бағдарланатын шетелдік инвесторлардың назарын аударады. Бұл климатты тәуелсіз сарапшылар бағалайды және ел экономикасына салынған инвестициялардың тиімділігінің көрсеткіші ретінде қызмет етеді [5].

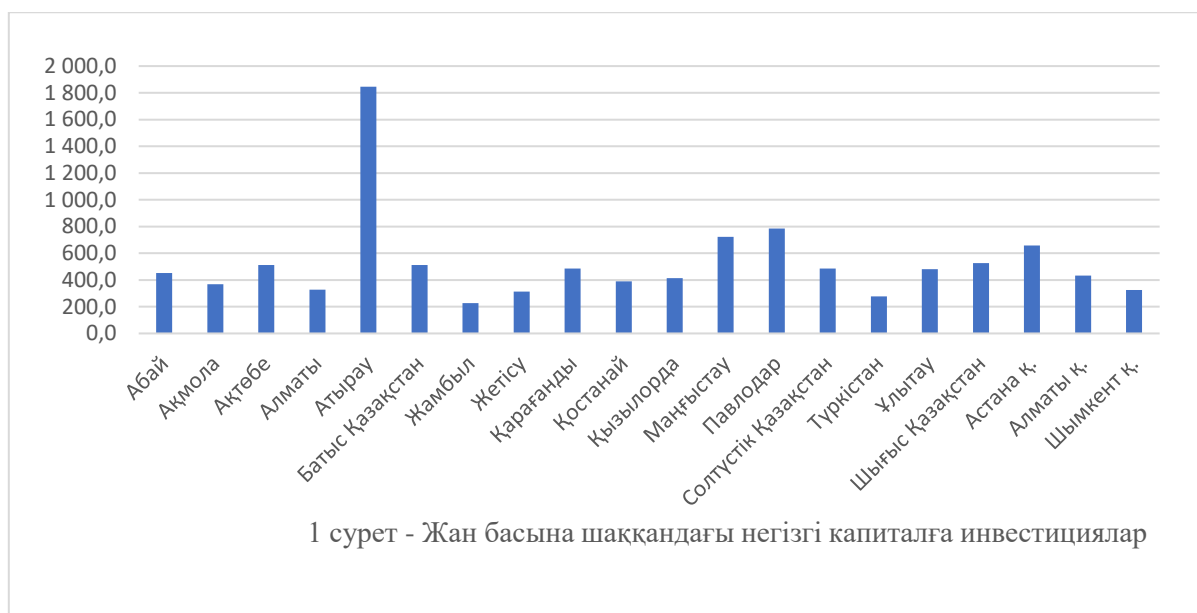
1 кесте

Қазақстандағы өңірлердің біркелкі дамымауы

Жыл	Негізгі капиталға инвестициялар	
	млн. тенге	өткен жылға % - бен
1991	47	100,5
1992	601	53,0
1993	7 266	61,0
1994	113 224	85,0
1995	223 042	57,0
1996	155 386	60,0
1997	187 503	111,6
1998	264 204	174,8
1999	369 084	133,0
2000	595 664	148,5
2001	943 398	144,7
2002	1 099 986	110,6
2003	1 327 864	116,6
2004	1 703 684	123,1
2005	2 420 976	134,1
2006	2 824 523	111,1
2007	3 392 122	113,5
2008	4 210 878	114,8
2009	4 585 298	102,9
2010	4 653 528	97,0
2011	5 010 231	102,9
2012	5 473 161	104,1
2013	6 072 687	106,9
2014	6 591 482	104,2
2015	7 024 709	103,7
2016	7 762 303	102,0

2017	8 770 572	105,8
2018	11 179 036	117,5
2019	12 576 793	108,8
2020	12 270 144	96,1
2021	13 242 233	103,7
2022	15 251 104	109,2
2023	17 649 313	111,2
Е с к е р т у - автор [5] дереккөз бойынша құрастырған		

Инвестициялық саясат кез келген елдің экономикалық өсуі мен дамуының негізгі факторларының бірі болып табылады. Қазақстанда кең аумағы мен түрлі табиғи ресурстары бар инвестициялар тарту ұлттық экономиканы нығайтуда ерекше рөл атқарады. Алайда, Қазақстан алдында тұрған елеулі проблемалардың бірі оның өңірлерінің біркелкі дамымауы болып табылады. Дамыған урбанизацияланған орталықтар мен дамымаған шалғай аудандар арасындағы экономикалық, әлеуметтік және инфрақұрылымдық теңсіздік инвестициялық бағдарламаларды сәтті қаржыландыру мен іске асыруға айтарлықтай кедергі келтіреді. Қазақстанның әр өңірінде әртүрлі және құнды ресурстар, өнеркәсіп және орталықтар бар: Шығыс Қазақстан Түсті металлургия, машина жасау, аспаптар мен конденсаторлар өндірісі, электр энергетикасы, химия және ағаш өңдеу өнеркәсібі. Батыс Қазақстан мұнай-газ химия өнеркәсібі, балық өңдеу өнеркәсібі, Мұнай және рентген жабдықтары, ферроқорытпалар, минералды тыңайтқыштар өндірісі. Солтүстік Қазақстан Отын-энергетика, тау-кен өндіру салалары, машина жасау, мұнай өңдеу, ферроқорытпалар, алюминий, тракторлар өндірісі, агроөнеркәсіптік кешен, тамақ өнеркәсібі. Орталық Қазақстан көмір өндіру өнеркәсібі, химия өнеркәсібі, кара және түсті металлургия, машина жасау, құрылыс индустриясы. Оңтүстік Қазақстан Тамақ өнеркәсібі, жеңіл өнеркәсіп, металлургия, тау-кен химиясы, машина жасау, мұнай өндіру және мұнай өңдеу өнеркәсібі, фосфор тыңайтқыштары мен фосфор тұздарын өндіру.



Е с к е р т у – автор [5] дереккөз бойынша құрастырған.

Ұсынылған диаграммада Қазақстанның түрлі өңірлері бойынша жан басына шаққандағы негізгі капиталға инвестициялар көрсетілген. Деректер өңірлер арасында инвестицияларды бөлудің айтарлықтай біркелкі емес екендігін көрсетеді. Атырау облысы жан басына шаққандағы инвестициялардың ең көп көлемі бар өңір ретінде күрт ерекшеленеді, бұл өңірде мұнай-газ өндірудің жоғары деңгейімен байланысты. Өндіруші өнеркәсіпке қомақты күрделі салымдар Атырауды елдің негізгі инвестициялық орталықтарының біріне айналдырады. Павлодар және Маңғыстау облыстары да айтарлықтай инвестициялар тартуда, бұл дамыған өнеркәсіп пен энергетиканың болуына байланысты. Астана және Алматы сияқты ірі қалалар елдің экономикалық орталықтары болғанымен, мұнай өңірлерімен салыстырғанда жан басына шаққандағы инвестициялардың аз деңгейін көрсетеді. Себебі

мұндағы Инвестициялар тұрғындардың көп санына, сондай-ақ құрылыс және инфрақұрылым сияқты басқа салаларға бөлінеді. Жетісу, Түркістан және Шымкент облыстары сияқты аз дамыған өңірлер жан басына шаққандағы инвестициялардың салыстырмалы түрде төмен деңгейін көрсетеді. Бұл олардың ірі өнеркәсіп орталықтарынан қашықтығына, инфрақұрылымның жетіспеушілігіне және ірі капиталды тарту мүмкіндігінің төмендігіне байланысты. Қазақстан өңірлері бойынша инвестицияларды бөлудің біркелкі еместігі аз дамыған өңірлерді дамытуға бағытталған теңдестірілген инвестициялық саясатты жүргізу қажеттігін атап көрсетеді. Ол үшін инфрақұрылымды, логистиканы жақсартып отырып және білікті жұмыс күшін қамтамасыз ете отырып, дамымаған өңірлерге капитал тарту үшін қолайлы жағдайлар жасау маңызды [6].

Қорытындылай келе, Қазақстанның инвестициялық саясаты тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз етуде және елді жаңғыртуда басты орын алады. Шетелдік және ішкі инвестицияларды, әсіресе мұнай-газ және металлургия сияқты негізгі салаларға тартудағы елеулі жетістіктерге қарамастан, Қазақстан еңсеру қажет бірқатар елеулі сын-қатерлерге тап болады. Бұл проблемалардың қатарына өңірлер бойынша инвестициялардың біркелкі бөлінбеуі, шалғай және дамымаған аудандарда қажетті инфрақұрылымның болмауы, қолданыстағы бюрократиялық кедергілер мен сыбайлас жемқорлық, сондай-ақ білікті кадрлардың жетіспеушілігі жатады. Экономиканы әртараптандыру және теңгерімді өңірлік дамуды қамтамасыз ету жөніндегі мақсаттарға қол жеткізу үшін инвестициялық ахуалды жақсартуға, әкімшілік кедергілерді қысқартуға және инфрақұрылымды дамытуға бағытталған реформаларды жүргізуді жалғастыру маңызды. Осы проблемаларды шешуге кешенді көзқараспен ғана Қазақстан өзінің инвестициялық әлеуетін барынша ашып, өз экономикасының ұзақ мерзімді орнықты өсуін қамтамасыз ете алады, бұл, сайып келгенде, халықтың өмір сүру сапасын арттыруға және елдің жалпы әл-ауқатын жақсартуға әкеледі.

Әдебиеттер тізімі

1. Асилова А.С. Инвестиция негіздері Алматы, 2019
2. Дүйсенғалиева с. Б. Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызмет: қалыптасу кезеңдері мен жолдары. - Астана, 2014.
3. А. М. Есдаулетова Н. Б. Демеев Қазақстанның инвестициялық саясаты: негізгі бағыттары және өсу перспективалары 2022.
4. Аяған Б.Г., Абжанов Х. М., Селиверстов С. В., Бекенова М. С. Қазақстанның қазіргі тарихы. Оқулық. - Алматы, 2010.
5. Ұлттық статистика бюросы. Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттіктері 2024.
6. Қазақстан өңірлерінің біркелкі дамымауы жағдайында инвестициялық бағдарламаларды қаржыландыру мәселелері Абзалбек Гульнара Аманжолқызы 2021.

ҒТАХА 06.81.15

Ш. Көшмағанбет, С. Әділхан, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
shakokoshmaganbet74@gmail.com

ЦИФРЛАНДЫРУ ДӘУІРІНДЕГІ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ: ЖАҢА МҮМКІНДІКТЕР МЕН СЫН-ТЕГЕУРІНДЕР

Бұл мақала цифрландыру дәуірінің экономика және менеджмент саласындағы жаңа мүмкіндіктері мен сын-тегеуріндерін талдайды. Цифрландырудың деректерді талдау, автоматтандыру, глобализация және инновациялық өнімдер дамыту сияқты артықшылықтарын көрсетеді. Сонымен қатар, киберқауіпсіздік, білім мен дағдылар, бәсекелестік және этикалық мәселелер сияқты сын-тегеуріндерге де назар аударады. Мақала кәсіпорындардың цифрлық трансформацияны тиімді пайдалану арқылы бәсекеге қабілеттіліктерін арттыру мүмкіндіктерін қарастырады. Цифрландыру тек қауіптер емес, сонымен қатар жаңа мүмкіндіктер ашатын динамикалық процесс ретінде бағаланады.

Цифрландыру дәуірі — бұл технологиялық жетістіктер мен инновациялардың экономика мен менеджмент саласына терең әсер ететін кезең. Бүгінгі күні цифрлық трансформация көптеген

ұйымдардың бизнес-процестерін, өнімдерін және қызметтерін қайта қарастыруға мәжбүр етеді. Бұл мақалада цифрландырудың экономика мен менеджменттегі жаңа мүмкіндіктері мен кездесетін сынтетеуріндеріне назар аударамыз. Цифрландыру дәуірі — бұл технологиялардың, әсіресе ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың, жедел дамуы арқылы экономика мен менеджменттің жаңа кезеңіне өту. Бүгінде бизнес ортада цифрландыру тек тренд емес, сонымен қатар ұйымдардың табысты болашағын қамтамасыз ететін қажеттілік [1].

Цифрландырудың алғашқы және ең маңызды аспектісі — технологиялық трансформация. Ақпараттық технологиялардың дамуы арқылы деректерді жинау, сақтау және өңдеу мүмкіндіктері айтарлықтай артты. Үлкен деректер (big data) технологиялары компанияларға тұтынушылардың мінез-құлықтарын тереңірек түсінуге, нарықтық трендтерді болжауға және тиімді маркетинг стратегияларын әзірлеуге мүмкіндік береді. Цифрландыру бизнес-процестерді автоматтандыруды ынталандырады. Роботизация, жасанды интеллект (AI) және машиналық оқу (machine learning) технологиялары ұйымдардың өнімділігін арттыруға, адам ресурстарын тиімді пайдалануға және шығындарды азайтуға көмектеседі. Мысалы, өндірістік кәсіпорындарда автоматтандырылған жүйелер арқылы өнімділік деңгейін жоғарылатуға болады. Цифрландыру дәуірі жаңа бизнес модельдерінің қалыптасуына ықпал етеді. Электрондық коммерция, платформа экономикасы (Uber, Airbnb секілді) және жазылым негізіндегі қызметтер (SaaS) бизнес жүргізудің дәстүрлі әдістерін өзгертеді [2]. Бұл жаңашылдықтар кәсіпкерлерге нарықта бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік береді. Цифрландыру тұтынушылармен өзара әрекеттесуді қайта қарауға мәжбүр етеді. Онлайн байланыс арналары, әлеуметтік желілер және мобильді қосымшалар арқылы клиенттермен тиімді байланыс орнатуға болады. Персонализирленген ұсыныстар мен қызметтер тұтынушылардың лоялдығын арттырады, бұл өз кезегінде компанияның табысын жоғарылатуға септігін тигізеді. Цифрландыру кадрлық ресурстарға да әсер етеді. Жаңа технологиялар қызметкерлердің дағдыларына жаңа талаптар қояды. Кәсіпорындар өз қызметкерлерін оқытуға және дамытуға назар аударуы қажет. Бұл процесс ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттырып, инновацияларды енгізуіне мүмкіндік береді. Цифрландырумен бірге киберқауіпсіздік мәселелері де өзекті болуда. Деректердің қауіпсіздігі мен қорғау шаралары бизнес үшін маңызды, себебі кибершабуылдар мен деректердің ұрлануы ұйымдарға ауыр зардаптар әкелуі мүмкін. Кәсіпорындар киберқауіпсіздік жүйелерін нығайтып, деректерді қорғау стратегияларын әзірлеуі тиіс [3].

Цифрландыру дәуірі экономика мен менеджментке терең әсер етуде, жаңа мүмкіндіктер мен сынтетеуріндерді тудыруда. Кәсіпорындар бұл өзгерістерді тиімді пайдаланып, бәсекеге қабілеттіліктерін арттыру үшін стратегиялық жоспарлар әзірлеуі қажет. Цифрландыру — бұл тек технологиялық процесс емес, сонымен қатар бизнес әлемін өзгертуге қабілетті күрделі трансформация. Бұл дәуірде табысты болу үшін ұйымдардың өзгерістерге бейімделуі және инновацияларды қабылдауы міндетті.

Жаңа мүмкіндіктер: Цифрландыру дәуірі экономика мен менеджментте жаңа мүмкіндіктерді тудыратын процесс болып табылады. Бұл кезеңде ұйымдар деректерді жинау, сақтау және талдау арқылы ақпаратқа негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік алады. Автоматтандыру арқасында рутиналық процестер тиімділігі артады, ал инновациялық технологиялар жаңа бизнес модельдерін енгізуге жол ашады. Глобализация ұйымдарға халықаралық нарықтарға шығуға мүмкіндік береді, ал клиентпен тиімді байланыс клиенттердің лоялдылығын арттырады. Цифрландыру кадрлық ресурстарды дамыту қажеттілігін туғызады, сонымен қатар киберқауіпсіздік мәселелерін ерекше назарға алуды талап етеді. Бұл кезеңде компаниялар тұрақты даму стратегияларын қабылдай отырып, экологиялық және әлеуметтік жауапкершілікті арттыруға ұмтылады. Осындай өзгерістер бизнес әлемінің динамикасын өзгертеді, жаңа мүмкіндіктер мен сынтетеуріндерді қалыптастырады [4].

1. Деректерді талдау. Цифрландыру деректерді жинау мен талдау процесін жеңілдетеді. Үлкен деректер (big data) технологиялары компанияларға тұтынушы мінез-құлықтарын тереңірек түсінуге мүмкіндік береді. Бұл бизнес стратегияларын әзірлеуде, нарықтық трендтерді болжауда және персонализирленген ұсыныстар жасауға септігін тигізеді.

Автоматтандыру. Рутиналық бизнес-процестерді автоматтандыру өнімділікті арттырады. Бұл, әсіресе, өндіріс және қызмет көрсету секторларында байқалады. Роботизация және жасанды интеллект (AI) жұмыс күшінің тиімділігін көтеріп, қызметкерлердің уақытын стратегиялық міндеттерге бағыттауға мүмкіндік береді.

Глобализация. Цифрландыру арқылы кәсіпорындар халықаралық нарықтарға оңай шыға алады. Онлайн платформалар мен электрондық коммерция бизнеске жаңа клиенттер мен серіктестер табуға мүмкіндік береді.

Инновациялық өнімдер мен қызметтер. Цифрлық технологиялар жаңа өнімдер мен қызметтерді

дамытуға жол ашады. Мысалы, FinTech секторында жаңа қаржылық құралдар мен платформалар пайда болуда, бұл тұтынушыларға қаржылық қызметтерді жеңілдетеді [4,5].

Сын-тегеуріндер: Цифрландыру дәуіріндегі экономика мен менеджменттің сын-тегеуріндері бірнеше маңызды аспектілерді қамтиды.

Біріншіден, киберқауіпсіздік мәселесі маңызды рөл атқарады. Цифрландыру бизнес процестерінің қауіпсіздігіне қауіп төндіреді. Деректердің бұзылуы немесе ұрлануы ұйымдарға ауыр зардаптар әкелуі мүмкін, сондықтан киберқауіпсіздік жүйелерін нығайту қажет.

Екіншіден, кадрлардың дайындығы — тағы бір сын-тегеурін. Жаңа технологияларға бейімделу үшін қызметкерлердің білімі мен дағдыларын жаңарту маңызды. Көптеген қызметкерлер цифрлық дағдылармен жабдықталмаған, бұл ұйымдардың тиімділігіне әсер етуі мүмкін. Сондықтан кадрларды оқыту мен дамытуға қосымша ресурстар жұмсау қажет.

Үшіншіден, бәсекелестік қысым цифрландыру барысында арта түседі. Нарыққа жаңа технологиялық компаниялар мен стартаптардың кіруі дәстүрлі бизнес модельдеріне үлкен қысым көрсетеді, бұл компанияларды инновацияларды енгізуге мәжбүр етеді.

Төртіншіден, этикалық мәселелер де туындайды. Деректердің құпиялығы, алгоритмдердің әділеттілігі мен әлеуметтік теңдік сұрақтары бизнес шешімдеріне әсер етуі мүмкін. Компаниялар этикалық жауапкершілікті ескере отырып, шешімдер қабылдауы тиіс.

Бесінші, инфрақұрылым мәселелері цифрландыруды жүзеге асыру барысында кездеседі. Заманауи инфрақұрылымның болмауы ескі технологиялар мен жүйелер жаңа шешімдерді енгізуге кедергі келтіреді. Инфрақұрылымды жаңарту мен дамытуға инвестиция салу қажеттілігі туындайды.

Алтыншы, кешігулер мен қиындықтар цифрландыру процесінде орын алуы мүмкін. Жаңа технологияларды енгізгенде, жұмыс барысының тоқтап қалуы немесе қызметкерлердің жаңа жүйеге бейімделуі қиындықтарға себеп болуы ықтимал.

Жетіншіден, тұрақтылық және өзгерістерге бейімділік — компаниялардың жылдам өзгерістерге бейімделу қабілетін арттыруы маңызды. Әйтпесе, олар бәсекелестік артықшылықтарынан айырылып қалуы мүмкін.

Сонында, заңнамалық талаптар да назардан тыс қалмауы керек. Цифрландыру бизнес процестерін өзгерту барысында заңнамалық және нормативтік талаптарға сәйкес болу қажеттілігі туындайды. Деректерді қорғау және жеке ақпараттың қауіпсіздігі бойынша талаптар бизнес жүргізуге әсер етеді.

Осы сын-тегеуріндер компанияларға үлкен қиындықтар мен кедергілер тудыруы мүмкін. Дегенмен, тиімді шешімдер мен стратегиялық жоспарлар арқылы ұйымдар осы мәселелерді жеңіп, табысты болашаққа жол аша алады [5].

Киберқауіпсіздік. Цифрландырумен бірге киберқауіпсіздік мәселелері де күшейеді. Деректердің ұрлануы немесе бұзылуы бизнес үшін ауыр зардаптарға әкелуі мүмкін. Компаниялар деректерді қорғауға және қауіпсіздік жүйелерін жетілдіруге көп инвестиция салуы қажет.

Білім мен дағдылар. Жаңа технологияларға бейімделу үшін қызметкерлердің дағдыларын жаңарту керек. Көптеген жұмыс орындары жаңа талаптарға сай келмей қалуы мүмкін, бұл жұмыссыздық деңгейін арттыруы ықтимал. Кәсіпорындар кадрларды оқыту мен дамытуға көңіл бөлуі тиіс.

Бәсекелестік. Цифрландыру бәсекелестікті күшейтеді. Нарықта көптеген жаңа ойыншылар пайда болып, дәстүрлі компанияларға қысым көрсетуі мүмкін. Осыған орай, ұйымдар инновация мен тиімділікке назар аударуы қажет.

Этикалық мәселелер. Цифрландырумен бірге этикалық сұрақтар да туындайды, мысалы, деректердің құпиялығы, алгоритмдік шешімдердің әділеттілігі және әлеуметтік теңдік. Осы мәселелерді шешу үшін компаниялар жауапкершілікпен әрекет етуі тиіс [5,6].

Цифрландыру дәуірі экономика мен менеджментте көптеген жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндерді тудырады. Кәсіпорындар мен ұйымдар осы өзгерістерді тиімді пайдалану үшін стратегиялық жоспарлар әзірлеп, тұрақты түрде өздерінің бизнес модельдерін жаңартып отыруы керек. Технологияның қарқынды дамуы — бұл тек қауіптер ғана емес, сонымен қатар болашақтың мүмкіндіктері. Цифрландыруды дұрыс бағытта пайдалану арқылы ұйымдар бәсекеге қабілеттіліктерін арттыра алады [7].

Цифрландыру дәуіріндегі экономика және менеджменттегі жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндердің мәні бірнеше маңызды аспектілерді қамтиды. Атап айтар болсақ, цифрландыру бизнес пен басқару процестерінде тиімділікті арттыру, өнімділікті жоғарылату және инновацияларды енгізуге мүмкіндік береді. Деректерді жинау және талдау арқылы ұйымдар стратегиялық шешімдер қабылдауда дәлелдерге негізделген ақпаратқа қол жеткізе алады. Автоматтандыру рутиналық процестерді

онтайландырады, ал жаңа бизнес модельдері нарықта бәсекелестікті арттырады. Глобализация ұйымдарға халықаралық деңгейде қызмет көрсетуге мүмкіндік береді, ал клиентпен тиімді байланыс тұтынушылардың лоялдылығын арттырады [8].

Сын-тегеуріндер цифрландыру процесінде туындайтын қиындықтарды білдіреді. Киберқауіпсіздік, кадрлардың біліктілігі, бәсекелестік қысымы, этикалық мәселелер және инфрақұрылымның жетіспеушілігі сияқты аспектілер ұйымдарға үлкен кедергілер тудыруы мүмкін. Бұл сын-тегеуріндер компаниялардың цифрландыруды тиімді жүзеге асыруын қиындатуы, сонымен қатар ресурстарды дұрыс басқару қажеттілігін туындатады.

Жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндердің арасындағы теңгерімді сақтау маңызды. Компаниялар цифрландырудың артықшылықтарын тиімді пайдаланғанда, сонымен қатар кездесетін қиындықтарды жеңу үшін стратегиялық жоспарлар әзірлеуі қажет. Бұл баланс ұйымдарға бәсекеге қабілеттілікті арттыруға, нарықтағы орны мен тұрақтылығын сақтауға көмектеседі [9]. Цифрландыру экономиканы инновациялық даму деңгейіне көтереді. Жаңа технологияларды енгізу мен инновациялық шешімдерді қабылдау ұйымдарға тиімділікті арттыруға, өнімдер мен қызметтердің сапасын жақсартуға, сондай-ақ жаңа нарықтарды игеруге мүмкіндік береді. Цифрландыру компанияларға тұрақты даму стратегияларын қабылдауға, экологиялық және әлеуметтік жауапкершілікті арттыруға мүмкіндік береді. Бұл заманауи бизнес үлгілерінде басты рөл атқарады.

Цифрландыру дәуіріндегі экономика мен менеджменттегі жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндер ұйымдардың дамуындағы маңызды факторларды белгілейді. Осы факторларды дұрыс бағалау мен басқару компаниялардың табысты болашағын қамтамасыз етеді. Цифрландыру дәуірі экономика мен менеджменттің динамикалық өзгерістерін қалыптастырып, жаңа мүмкіндіктер мен сын-тегеуріндерді тудырды. Жаңа технологиялар мен ақпараттық жүйелер бизнес процестерін тиімділендіруге, инновациялар енгізуге және тұтынушылармен байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Дегенмен, киберқауіпсіздік, кадрлардың дайындығы, бәсекелестік қысым және инфрақұрылым мәселелері сияқты сын-тегеуріндер де туындап отыр [10].

Қорытындылай келе осы өзгерістер мен қиындықтарды тиімді басқару үшін компаниялар стратегиялық жоспарлар әзірлеп, ресурстарды тиімді пайдалану арқылы бәсекеге қабілеттіліктерін арттыруы тиіс. Цифрландыру тек технологиялық прогресс емес, сонымен қатар ұйымдардың тұрақтылығын қамтамасыз етуге, инновациялық даму деңгейін көтеруге және экологиялық жауапкершілікті арттыруға ықпал ететін күрделі трансформация. Сондықтан, цифрландыру дәуіріндегі экономика мен менеджменттің жаңа мүмкіндіктерін тиімді пайдалану және сын-тегеуріндерге жауап бере білу — табысты болашақтың кілті болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
2. Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014). "How Smart, Connected Products Are Transforming Competition." *Harvard Business Review*, 92(11), 64-88.
3. Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Crown Business.
4. Rogers, D. (2016). *The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age*. Columbia University Press.
5. McKinsey & Company. (2021). "The state of AI in 2021." Retrieved from McKinsey & Company website.
6. Davenport, T. H. (2018). *Artificial Intelligence for the Real World*. Harvard Business Review Press.
7. Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin Is Changing Money, Business, and the World*. Penguin.
8. Kotter, J. P. (2012). *Leading Change*. Harvard Business Review Press.
9. KPMG. (2020). "The Future of Digital Transformation." Retrieved from KPMG website.
10. Zhang, Y., & Zheng, Y. (2018). "Digital Transformation: A Review and Future Research Directions." *Journal of Business Research*, 97, 349-

А.Т.Кумисбекова, А.О. Мусабекова
 Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
kumisbekova0505@gmail.com

БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ HR МЕНЕДЖМЕНТ

Білім беру саласындағы HR менеджменті – білім беру мекемелеріндегі адам ресурстарын басқаруға бағытталған арнайы бөлім немесе қызмет түрі [1]. Бұл жүйе оқытушылар, әкімшілік персонал, техникалық қызметкерлер және басқа да жұмысшыларды басқаруды қамтиды. HR менеджменттің басты мақсаты – ұйымның тиімділігін арттыратын жоғары білікті, кәсіби және ынталы қызметкерлерді тарту, дамыту және олардың жұмысын ұйымдастыру.

HR менеджментінің білім беру саласындағы рөлі ерекше маңызды, себебі мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлердің кәсіби шеберлігі, жұмысқа деген қарым-қатынасы және мотивациясы білім беру сапасына тікелей әсер етеді. Білім беру мекемелерінің табысты жұмыс істеуі, оқыту және тәрбие процесінің сапасы көбіне осы қызметкерлердің біліктілігі мен мотивациясына байланысты.

Негізгі міндеттері мен мақсаттары HR менеджменті білім беру ұйымында келесі негізгі міндеттерді атқарады:

1. Қызметкерлерді жоспарлау – білім беру мекемесінің ағымдағы және болашақтағы қажеттіліктерін ескере отырып, қызметкерлер құрамын оңтайлы түрде қалыптастыру.
2. Қызметкерлерді іздеу және іріктеу – білім беру мекемесіне қажетті жоғары білікті мамандарды іздеу және тарту, кәсіби талаптарға сай келетін үміткерлерді таңдау.
3. Кадрлық жұмыс – қызметкерлерді қабылдау, жұмыстан шығару, еңбек шарттарын жасау және персоналды басқарудың басқа да әкімшілік процестері.
4. Оқыту және дамыту – педагогикалық және әкімшілік қызметкерлердің біліктілігін арттыру, кәсіби өсуіне жағдай жасау. Бұл білім беру саласында сапалы қызмет көрсету үшін маңызды.
5. Қызметкерлерді ынталандыру – мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлердің жұмысына деген ынтасын арттыру үшін тиімді жүйелер мен әдістерді қолдану. Мотивациялық факторлар ретінде еңбекақы, марапаттау, еңбек жағдайларын жақсарту және т.б. қолданылады.
6. Конфликттерді басқару – жұмыс орнында туындайтын даулы жағдайларды тиімді шешу және алдын алу. Бұл ұжымдағы қолайлы жұмыс атмосферасын қамтамасыз етеді.

HR менеджментінің білім беру саласындағы ерекшеліктері Білім беру саласындағы HR менеджментінің тағы бір маңызды аспектісі – қызметкерлердің жұмысының сапасын тұрақты бақылау және бағалау. Мұғалімдердің сабақ беру сапасы, оқушылардың оқу үлгерімі, білім беру процесіндегі инновациялық әдістерді қолдану HR қызметінің назарында болуы тиіс. Сондықтан кадрларды үнемі оқыту, кәсіби деңгейін көтеру білім беру жүйесінде үздіксіз жүзеге асырылуы тиіс [2, 3].

Сонымен қатар, білім беру мекемелері әртүрлі өзгерістерге бейім. Мемлекеттік білім беру стандарттарының өзгеруі, жаңа педагогикалық технологиялардың енгізілуі және басқа да жаңалықтар ұйымның HR бөлімінен үнемі бейімделуді және қызметкерлерді қайта оқытуды талап етеді.

HR менеджментінің тағы бір маңызды рөлі – оқу орындарындағы корпоративтік мәдениетті қалыптастыру. Корпоративтік мәдениет – бұл қызметкерлердің жалпы құндылықтары мен мінез-құлық нормаларының жиынтығы, ол ұйымның ішкі климатына және жұмыс процесінің тиімділігіне әсер етеді. Ұжым ішіндегі сыйластық, ынтымақтастық және кәсіби өсу мүмкіндіктері білім беру мекемелерінің тиімділігі мен табысына ықпал етеді.

Осылайша, білім беру саласындағы HR менеджменті – бұл тек кадрлармен жұмыс істеу ғана емес, сонымен қатар бүкіл оқу орнының стратегиялық дамуына әсер ететін кешенді процесс. Қызметкерлердің біліктілігін арттыру, кәсіби өсуіне жағдай жасау, мотивациялық жүйелерді қолдану және ұйым ішіндегі корпоративтік мәдениетті дамыту – бұл HR менеджментінің негізгі құралдары. Олардың барлығы білім беру сапасын жақсартуға және оқу орнының мақсаттарына жетуге көмектеседі.

HR менеджменттің негізгі міндеттері. Білім беру ұйымдарындағы HR менеджменттің негізгі міндеттері — бұл адам ресурстарын тиімді басқару, жұмыс өнімділігін арттыру және ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу. Оқу орнының табысты жұмыс істеуі үшін дұрыс кадрларды

таңдау, оларды үздіксіз дамыту және ынталандыру аса маңызды. HR менеджменттің міндеттері білім беру процесінің сапасын тікелей жақсартуға және мекеменің беделін арттыруға ықпал етеді.

1. Қызметкерлерді іріктеу және жалдау. Қызметкерлерді іріктеу мен жалдау HR менеджменттің алғашқы және маңызды қадамдарының бірі болып табылады. Бұл процестің негізгі мақсаты — оқу орнының қажеттіліктеріне сай келетін, жоғары білікті және кәсіби мамандарды табу.

Іріктеу процесі бірнеше кезеңнен тұрады:

- Мамандарға қойылатын талаптарды анықтау: әрбір білім беру ұйымының белгілі бір талаптары мен стандарттары бар. HR менеджерлер мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлердің лауазымдық міндеттерін, кәсіби дағдыларын және жеке қасиеттерін ескере отырып, олардың сәйкес келуін қамтамасыз етуі тиіс.

- Үміткерлерді іздеу және іріктеу: осы кезеңде HR менеджменті түрлі арналар арқылы (вакансия сайттары, әлеуметтік желілер, университеттер және т.б.) қызметкерлерді іздейді. Іріктеу барысында үміткердің кәсіби білімі, тәжірибесі, дағдылары, сонымен қатар оның оқу орнының мәдениеті мен құндылықтарына сәйкес келуі бағаланады.

- Сұхбаттар және тестілеу: бұл кезеңде кандидаттардың біліктілігі мен білім беру саласындағы тәжірибесі бағаланады. Сонымен қатар, кейбір ұйымдар оқыту әдістерін, сыныпты басқару дағдыларын және басқа да кәсіби шеберліктерді тексеру үшін үміткерлерге арнайы тапсырмалар немесе тестілер дайындайды.

Қызметкерлерді іріктеудің сапалы жүзеге асырылуы оқу процесінің тиімділігін арттырады және білім беру мекемесінің имиджін нығайтады.

2. Қызметкерлерді оқыту және дамыту. Қызметкерлерді үздіксіз оқыту және дамыту — білім беру саласындағы HR менеджменттің маңызды міндеттерінің бірі. Бұл педагогикалық кадрлардың кәсіби деңгейін арттыру, олардың заманауи білім беру әдістерін меңгеруіне және білім беру сапасын жақсартуға ықпал етеді.

Оқыту және дамыту процесі бірнеше бағытта жүреді:

- Кәсіби біліктілікті арттыру: педагогтар үшін арнайы семинарлар, тренингтер, курстар ұйымдастырылып, олардың педагогикалық әдістерін жаңарту және кәсіби дамуына мүмкіндік беріледі. Мұғалімдердің кәсіби деңгейі білім сапасына тікелей әсер ететін маңызды фактор.

- Тәлімгерлік және коучинг: жас мұғалімдерге тәжірибелі ұстаздар тарапынан тәлімгерлік көрсету маңызды. Бұл кәсіби тәжірибені бөлісу арқылы педагогтардың шеберлігін арттырудың тиімді әдісі болып табылады.

- Сыртқы тренингтер мен конференциялар: HR менеджмент қызметкерлерді сыртқы тренингтерге, конференцияларға, ғылыми іс-шараларға қатыстыру арқылы олардың білімдерін кеңейтіп, жаңа технологиялармен танысуына жағдай жасайды.

Қызметкерлерді оқыту және дамыту олардың кәсіби өсуіне мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде оқу орнының білім беру сапасын және беделін көтереді.

3. Қызметкерлерді мотивациялау және марапаттау. Қызметкерлерді мотивациялау және марапаттау жүйесі — білім беру саласындағы HR менеджменттің табысты жұмыс істеуі үшін аса маңызды. Бұл қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасын арттыру және олардың кәсіби шеберлігін дамытудың тиімді әдісі [1, 4].

Мотивацияның негізгі әдістері:

- Қаржылық ынталандыру: бұл еңбекақы, бонустар, сыйақылар арқылы қызметкерлердің еңбегін марапаттау. Қызметкерлердің қаржылық жағдайын жақсарту олардың жұмысқа деген мотивациясын айтарлықтай арттырады.

- Моральдық марапаттау: қызметкерлердің жетістіктерін тану және мадақтау мотивацияның моральдық аспектісін құрайды. Бұл арнайы дипломдар, грамоталар, марапаттау рәсімдері арқылы жүзеге асады. Ұжымда жақсы жұмыс нәтижелерін мойындау және атап өту қызметкерлердің өз жұмысына деген сенімділігін күшейтеді.

- Кәсіби өсу мүмкіндіктері: мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлер үшін кәсіби мансаптық өсу жолдары белгіленуі тиіс. Қызметкерлердің өздерін жетілдіруге деген ұмтылысы оларға жаңа мүмкіндіктер берілгенде күшейе түседі.

- Жұмыс жағдайларын жақсарту: мұғалімдердің жұмысына қолайлы жағдайлар жасау, оларға заманауи құралдармен және ресурстармен қамтамасыз ету, жұмыс уақытын тиімді ұйымдастыру да мотивацияны арттырады.

Марапаттау жүйесі де қызметкерлердің еңбегін әділ бағалау арқылы олардың жұмысқа деген ынтасын арттырудың маңызды аспектісі. Бұл материалдық марапаттаулармен қатар, кәсіби жетістіктерін мойындау арқылы да жүзеге асырылады.

Білім беру саласындағы HR менеджмент оқу орындарының табысты жұмыс істеуінде аса маңызды рөл атқарады. Оның басты мақсаты — кадрларды тиімді басқару арқылы білім беру мекемелерінің стратегиясына, мақсаттарына және құндылықтарына сәйкес келетін қызметкерлерді тарту, дамыту және оларды оқу процесіне тиімді түрде қосу. Бұл тек әкімшілік жұмыс емес, бұл білім беру сапасын арттыруға, оқу орнының беделін нығайтуға және ұйымның ұзақ мерзімді табысына қол жеткізуге бағытталған кешенді басқару функциясы.

1. Қызметкерлерді іріктеу — сапалы білімнің негізі. Қызметкерлерді іріктеу білім беру мекемелерінің қызмет етуінде аса маңызды кезеңдердің бірі болып табылады. Дұрыс таңдалған педагогтар мен әкімшілік қызметкерлер оқу орнының білім беру сапасын айтарлықтай жақсартып алады. Қызметкерлерді дұрыс таңдау — оқушыларға сапалы білім беру, инновациялық әдістерді енгізу және жалпы оқу процесінің тиімділігіне тікелей әсер ететін фактор. Оқу орнының миссиясы мен мақсаттарына сәйкес келетін білікті мамандарды іріктеу HR менеджментінің бірінші кезектегі міндеті.

Мұғалімдердің кәсіби дағдылары мен тәжірибесі ғана емес, сонымен қатар олардың оқу процесіне деген көзқарасы, оқушылармен қарым-қатынасы және ұжымдағы ұжымшылдық деңгейі де іріктеу процесінде ескерілетін маңызды аспектілер болып табылады. HR менеджментінің тиімді жұмысы — тек жақсы маман табу ғана емес, сонымен қатар сол маманның оқу орнының құндылықтарына сай келуін қамтамасыз ету.

2. Қызметкерлерді үздіксіз дамыту — білім беру сапасын арттырудың жолы. Қызметкерлердің кәсіби дамуы — оқу орнының табысты жұмыс істеуінің маңызды факторы. Білім беру саласында мұғалімдер мен қызметкерлер үнемі жаңартылып отыратын білім мен дағдыларды меңгеруге тиіс, себебі бұл салада жаңа әдістемелер мен технологиялар пайда болып, талаптар үнемі өзгеріп отырады. Осыған байланысты HR менеджменті қызметкерлерге кәсіби дамудың үздіксіз процесін қамтамасыз етуге тырысуы қажет [3, 5].

Мұғалімдердің біліктілігін арттыру курстары, кәсіби семинарлар, шеберлік сыныптары және сыртқы тренингтер — бұл білім беру саласындағы кадрларды дамыту жүйесінің негізгі элементтері. Оқытушылар мен қызметкерлердің үздіксіз дамуына жағдай жасау арқылы оқу орындары оқу процесіне заманауи әдістемелерді енгізіп, оқушыларға сапалы білім бере алады.

Тәлімгерлік бағдарламалары, ішкі және сыртқы оқыту курстары мұғалімдерге өз біліктіліктерін арттырып, жаңа білім беру технологияларын игеруге мүмкіндік береді. Бұл оқу процесінің жаңашылдығы мен сапасына тікелей әсер етеді.

3. Мотивация мен марапаттау — қызметкерлердің жұмысқа ынтасын арттыру. Қызметкерлерді ынталандыру жүйесі — HR менеджменттің маңызды құралдарының бірі. Жақсы ойластырылған мотивациялық жүйе арқылы оқу орны қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасын арттыра алады, бұл өз кезегінде олардың еңбек өнімділігіне және оқушылардың оқу үлгеріміне оң ықпал етеді [4].

Мотивация мен марапаттау жүйесінің негізгі элементтері:

- Қаржылық ынталандыру: еңбекақыны әділ төлеу, бонустар мен сыйақылар қызметкерлердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді және олардың жұмысына деген қызығушылығын арттырады.

- Моральдық ынталандыру: қызметкерлердің жетістіктерін мойындау, марапаттар мен құрмет көрсету оларға өз жұмысының бағаланатынын көрсетіп, олардың кәсіби деңгейін арттыруға ынталандырады.

- Кәсіби өсу мүмкіндіктері: мансаптық өсуге қол жеткізу мүмкіндігі қызметкерлердің мотивациясының негізгі аспектілерінің бірі болып табылады. Мұғалімдер мен әкімшілік қызметкерлерге кәсіби өсу жолдары мен перспективалары ұсынылған кезде, олар ұйымға ұзақ уақыт бойы адал қызмет етуге дайын болады.

- Жұмыс жағдайларын жақсарту: HR менеджменттің маңызды міндеттерінің бірі — қызметкерлерге қолайлы еңбек жағдайларын жасау. Бұл олардың физикалық және психологиялық денсаулығына, жұмыс өнімділігіне және жалпы жұмысқа деген қанағаттанушылығына тікелей әсер етеді.

Марапаттау жүйесі қызметкерлердің жетістіктерін әділ бағалап, олардың оқыту сапасын арттыруға және кәсіби дамуына қосқан үлестерін тануға мүмкіндік береді.

4. Ұжымдағы корпоративтік мәдениетті нығайту. HR менеджменттің тағы бір маңызды міндеті — оқу орнында оңтайлы корпоративтік мәдениетті қалыптастыру және дамыту. Корпоративтік мәдениет — қызметкерлердің мінез-құлық нормалары мен құндылықтарының жиынтығы, ол ұйымның ішкі климатына және оның тиімділігіне әсер етеді. Ұжымдағы ынтымақтастық, бір-біріне деген сыйластық және жұмыс процесіне ортақ көзқарас оқу орнының табысты қызмет етуінде маңызды рөл атқарады.

HR менеджмент қызметкерлер арасындағы қарым-қатынастарды қолдау және нығайту арқылы ұжымның біртұтастығын сақтап, білім беру процесінің тиімділігін арттыруға көмектеседі. Ұжымдағы оңтайлы мәдениет оқу процесіне оң әсерін тигізіп, білім беру сапасының артуына ықпал етеді.

Қорытындылай келе HR менеджмент білім беру мекемелерінің жұмыс істеуінде маңызды рөл атқарады. Қызметкерлерді дұрыс іріктеу, дамыту және мотивациялау арқылы оқу орындары білім беру сапасын жақсартып, жалпы оқу процесіне оң әсерін тигізеді. HR менеджмент арқылы оқу орындары жоғары білікті кадрларды тартып, оларды үздіксіз оқыту және марапаттау арқылы ұйымның білім беру стратегиясын тиімді жүзеге асыра алады. Оқу орнының ұзақ мерзімді табысы көбіне HR менеджменттің тиімділігіне байланысты.

Әдебиеттер тізімі

1. Armstrong, M. Human Resource Management Practice. 14th ed. Kogan Page, 2017.
 2. Storey, J. Human Resource Management: A Critical Text. 4th ed. Thomson Learning, 2016.
 3. Dessler, G. Human Resource Management. 15th ed. Pearson, 2020.
 4. Marchington, M., Wilkinson, A. Human Resource Management at Work: People Management and Development. 6th ed. CIPD, 2016.
- Guest, D. Human Resource Management and Performance: A Review and Research Agenda. International Journal of Human Resource Management

МРНТИ 06.81.12

Кусайнов Ж. У., Есенгельдина А.С.

Есенгельдина А.С. – кандидат экономических наук, профессор
Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
г.Астана, Республика Казахстан, магистрант
zhanbol_79@mail.ru

АНАЛИЗ ОПЫТА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ГАЗ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

На сегодняшний день газовая промышленность Республики Казахстан является важным сектором экономики, который способствует устойчивому долгосрочному развитию страны.

Природный газ играет ключевую роль в переходе к новой энергетической модели и зеленой экономике. Актуальность вопроса ценообразования на газ в Казахстане определяется множеством факторов, включая социальные, экономические и экологические.

Газ является важным источником энергии для Казахстана, и цена газа влияет на его экономику. Снижение цен на природный газ с 1 июля 2022 года на 20%, предпринятое Комитетом по регулированию естественных монополий, подчеркивает важность постоянного наблюдения и оценки ценовой политики. Это необходимо для стимулирования экономического роста и обеспечения доступности газа для населения и предприятий.

В Казахстане существует сложная система государственного регулирования цен на газ, которая включает в себя Комитет по регулированию естественных монополий и Министерство энергетики. Это требует разработки эффективных тарифных моделей, которые учитывают потребности поставщиков и потребителей.

Государственная политика Казахстана включает в себя регулирование цен, обеспечение доступности газа как для бизнеса, так и для населения, а также развитие газовой инфраструктуры.

Согласно Комплексного плана развития газовой отрасли, утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 июля 2022 года №488 [1] предусмотрена разработка новой модели ценообразования на газ, которая будет учитывать интересы социально уязвимых групп населения. Это включает в себя сдерживание цен для определенных категорий потребителей, чтобы предотвратить резкие колебания цен и обеспечить доступность газа.

В этой связи важно рассмотреть опыт других стран, которые проводят конкурентную политику ценообразования на газ, а также определить возможности и ограничения применения рыночной модели для Казахстана.

В целях анализа политики ценообразования на газ нами был проведен обзор литературных источников, в которых рассмотрены идеи и методы повышения эффективности тарифообразования на газ. Для обзора мирового опыта реформирования тарифной политики на газ был использован контент-анализ отчетов, подготовленных страновыми регуляторами в Австралии, Европейском союзе.

Литература по политике тарифов на газ рассматривает множество идей и методов, которые используются во всем мире для создания эффективных структур ценообразования на природный газ.

Международный опыт установления тарифов на газ показывает широкий спектр подходов, на которые влияют изменения регионального рынка, нормативно-правовая база и развивающаяся среда торговли природным газом.

Различные страны осуществили реформы, которые служат примерами эффективной тарифной политики, среди которых выделяется опыт Грузии. Страна внедрила гибридную тарифную модель, которая сочетает в себе методологии «затраты плюс» и «доходный лимит». Этот подход направлен на улучшение нормативной базы, позволяя более эффективно рассчитывать тарифы и улучшать инвестиционные условия [2]. Грузия представила новые методы расчета тарифов в области электроэнергии и природного газа. Эти подходы к расчетам тарифов должны обеспечить прозрачность и эффективность, что важно для привлечения инвестиций и обеспечения справедливого ценообразования для потребителей и строительства новой инфраструктуры и обеспечения устойчивости энергоснабжения страны.

Турция также провела значительные реформы в своей энергетической отрасли, чтобы улучшить нормативную базу и тарифную политику страны. Эти усилия направлены на повышение устойчивости, продвижение возобновляемой энергии и привлечения инвестиций.

Правительство Турции внесло изменение в энергетические законы, такие как «Закон о горнодобывающей промышленности», «Закон о побережье», «Закон о рынке природного газа», «Закон о возобновляемых источниках энергии» и «Закон об энергоэффективности». Эти изменения были направлены на обеспечение совместимости с мировыми практиками, содействие созданию источников производства возобновляемой энергии, поддержка тех, кто сокращает потребление энергии и выбросы углерода в соответствии с международными стандартами, обеспечение единообразия в расчете зон сервитутов для линий электропередачи [3].

Австралийский регулятор энергетики (Australian Energy Regulator) в 2023 году провел обзор тарифов на газораспределительную сеть. Обзор сосредоточился на снижающихся блочных тарифах и механизмах изменения референтных тарифов. Обзор подчеркивает, что оценки необходимы для каждого отдельного случая, а не для общих изменений в отрасли, чтобы отразить различную зависимость от природного газа в разных юрисдикциях. В то время как некоторые отзывы заинтересованных сторон поддерживали сохранение ценовых ограничений, другие выступали за то, чтобы ограничения доходов соответствовали целям сокращения выбросов. В отчете подчеркивается, насколько важно соблюдать баланс эффективности и сокращать выбросы в тарифных структурах [4].

Исследование тарифных структур на транспортировку газа в Европе подчеркивает растущее значение конкурентоспособности на энергетическом рынке и безопасности поставок. В статье Макхольма и Олсона утверждается, что текущая тарифная модель не может стимулировать инвестиционные решения и использование сети. Авторы предполагают, что более эффективная модель тарификации может включать в себя взимание платы по предельным расходам при одновременном увеличении основной части доходов за счет компонентов, независимых от использования. Тем не менее, реализация таких реформ может быть затруднена из-за политических трудностей, особенно в отношении целей снижения выбросов углерода [5].

Исследование механизмов ценообразования на газ в Китае представляет модель торговли «газ-на-газ», основанной на теории кооперативных игр. Цель этой модели состоит в том, чтобы повысить эффективность рынка и ценообразование на развивающемся газовом рынке Китая. Она подчеркивает потенциал стратегий сотрудничества между участниками рынка для улучшения структур ценообразования и общей производительности рынка. Согласно исследованию, стимулирование конкуренции может привести к более выгодным для потребителей результатам ценообразования [6].

Анализ литературных источников позволяет выделить несколько современных подходов к эффективной политике тарифов на газ:

Прозрачность: для взаимодействия и доверия заинтересованных сторон необходимо иметь четкое представление о механизмах ценообразования и тарифных структурах.

Гибкость: тарифные схемы должны адаптироваться к изменениям на рынке, таким как изменения предложения и спроса.

Стимулы эффективности: тарифы должны стимулировать эффективное потребление газа и стимулировать инвестиции в инфраструктуру, которая поддерживает интеграцию возобновляемых источников энергии.

Консультации с заинтересованными сторонами: участие заинтересованных сторон в процессе установления тарифов может привести к более справедливым и приемлемым структурам ценообразования.

Возвращаясь к вопросам ценообразования «газ-на-газ» (*Gas-on-Gas Pricing*) отметим, что цены на газ в таких регионах, как Северная Америка и северо-западная Европа, зависят от местных динамик спроса и предложения. Ценообразование «газ-на-газ» — это метод ценообразования, который распространился благодаря либерализации рынка и созданию торговых центров, которые позволяют создавать прозрачные и конкурентоспособные структуры ценообразования (Таблица 1).

Таблица 1

Условия, влияющие на ценообразование «газ-на-газ»

Условия	Описание
Структура рынка	Многочисленные покупатели и продавцы работают в регионах ценообразования «газ-на-газ» с минимальным государственным вмешательством. В условиях конкуренции цены могут быть установлены на основе рыночных условий, а не стандартов.
Торговые хабы	Газ торгуется на стабильных торговых хабах, таких как Henry Hub в Соединенных Штатах и National Balancing Point (NBP) в Великобритании. Эти хабы предоставляют прозрачные ценовые данные, которые регулярно обновляются, что позволяет участникам рынка принимать разумные решения.
Доступ к инфраструктуре	Торговля газом облегчается широкой инфраструктурой трубопроводов и хранилищ в этих районах. Поскольку эта инфраструктура позволяет заключать как текущие, так и будущие контракты, покупатели могут покупать газ по заранее определенным ценам для будущих поставок.
Волатильность и эффективность	Гибкость ценообразования газа на газ может вызвать краткосрочную волатильность цен, поскольку цены быстро реагируют на изменения предложения и спроса. Тем не менее, эта система помогает участникам рынка лучше планировать свое финансовое положение, оптимизируя использование инфраструктуры.
Переход от индексации к нефтяным ценам	Многие регионы, особенно в северо-западной Европе, перешли на ценообразование, привязанное к газу. Несмотря на сопротивление традиционных поставщиков, таких как Россия и Норвегия, которые извлекали выгоду из предыдущих структур ценообразования, привязанных к нефтяному индексу, либерализация рынка, изменения в регулировании и создание конкурентной торговой среды привели к этому сдвигу.

Источник: Составлено на основании [7, 8]

Обращаясь к опыту Казахстана, можно выделить, что основными направлениями тарифной политики на газ являются вопросы ее гибкости, прозрачности, социальной ответственности и инвестиций в инфраструктуру (рисунок 1).

АО «НК «QazaqGaz» играет важную роль в обеспечении потребителей Республики Казахстан газом. Компания играет важную роль в развитии газовой отрасли страны в качестве национального оператора. АО «НК«QazaqGaz» также принимает участие в реализации реформ ценообразования и тарификации. В стратегии АО «НК«QazaqGaz» отмечается, что до 2032 года будут реализованы следующие вопросы:

- Внедрение новой цены для крупных коммерческих предприятий;
- Включение всех затрат оператора ГТС в тариф на транспортировку;
- Включение всех затрат операторов ГРС в тариф на распределение;

–Продвижение нормативной системы потребления.

Регулирование тарифов:	<ul style="list-style-type: none"> •Тарифы на газ устанавливаются с учетом необходимости поддержания стабильной работы газовой отрасли, что включает затраты на добычу, транспортировку и распределение газа.
Прозрачность и обоснованность	<ul style="list-style-type: none"> •Ключевым моментом является необходимость прозрачного установления тарифов, что помогает избежать перекрестного субсидирования и гарантирует справедливое распределение расходов среди потребителей.
Инвестиции в инфраструктуру	<ul style="list-style-type: none"> •Для поддержания и модернизации газовой инфраструктуры предусмотрены инвестиции, что требует установления соответствующих тарифов, обеспечивающих возврат вложенных средств.
Социальная ответственность	<ul style="list-style-type: none"> •При формировании тарифов принимаются во внимание социальные факторы, чтобы предотвратить чрезмерную нагрузку на население, особенно в условиях экономической нестабильности.
Гибкость тарифной политики	<ul style="list-style-type: none"> •Внедрение механизмов, позволяющих быстро адаптироваться к изменениям на рынке, включая колебания цен на сырьевые ресурсы, способствует более эффективному управлению отраслью.

Рисунок 1 – Основные направления тарифной политики

Государственное регулирование цен на газ в Казахстане осуществляется на основе законодательства, включая Закон «О газе и газоснабжении». Установление предельных цен на оптовую и розничную реализацию товарного газа осуществляется каждые пять лет, с возможностью корректировки один раз в год в зависимости от изменений в ценах на газ и тарифах на транспортировку [9].

Внедрение элементов рыночного ценообразования и предоставление независимым поставщикам доступа к газотранспортной сети может помочь Казахстану повысить конкуренцию и снизить цены для конечных потребителей.

Казахстан может использовать опыт ценообразования «газ-на-газ», но это потребует учета нескольких особенностей казахстанского рынка и его текущей структуры.

Согласно механизму «газ-на-газ», цена газа зависит от конкуренции между газовыми поставщиками. Казахстан может создать конкурентный рынок, что повысит ценообразование и снизит цены для потребителей. Этого можно достичь путем стимулирования инвестиций в инфраструктуру и предоставления независимым поставщикам доступа к газотранспортной системе.

Ценообразование «газ-на-газ» может повысить прозрачность тарифной политики, что позволит потребителям лучше понять структуру цен и факторы, влияющие на них. Это также может способствовать лучшему планированию для клиентов и поставщиков, а также более эффективному распределению ресурсов.

В настоящее время в Казахстане существует система государственного регулирования цен на газ, что может сделать реализацию модели «газ-на-газ» сложной задачей. Чтобы обеспечить более свободное ценообразование, необходимо изменить законодательство и регулирование.

Для реализации модели «газ-на-газ» необходимо иметь развитую инфраструктуру для транспортировки и распределения газа. Чтобы Казахстан мог эффективно функционировать на рынке, он должен инвестировать в модернизацию и расширение своей газовой сети.

Государственная политика ценообразования на газ в Казахстане направлена на создание устойчивой, сбалансированной системы, которая учитывает интересы производителей и потребителей. Данная политика должна способствовать устойчивому развитию газового сектора страны за счет эффективного регулирования цен, строительства инфраструктуры и поддержки социально уязвимых групп населения.

Дерегулирование рынка газа осуществляется постепенно в рамках Комплексного плана развития газовой отрасли на 2022–2026 годы. Это включает в себя развитие биржевых торгов, создание конкурентной модели и обеспечение независимым поставщикам газа равного доступа к ресурсам

недропользователей, что должно способствовать привлечению частных инвестиций и улучшению рыночной ситуации.

Адаптация опыта ценообразования «газ-на-газ» в Казахстане возможна, но требует комплексного подхода, включающего реформы в регулировании, развитие инфраструктуры и учет социальных аспектов. Успешная реализация этой модели может способствовать улучшению конкурентоспособности казахстанского газового сектора и обеспечению более эффективного ценообразования.

Список литературы

1. Правительство Республики Казахстан. (2022). Об утверждении Комплексного плана развития газовой отрасли Республики Казахстан на 2022 – 2026 годы (Постановление от 18 июля 2022 года № 488). <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000488>
2. Georgian National Energy and Water Supply Regulatory Commission. (2023). Natural gas tariff setting methodology. <https://gnerc.org/files/Legal%20Acts%20in%20english/Natural%20Gas%20Tariff%20Setting%20Methodology%20Eng%202027.06.2023.pdf>
3. Kesikli Law Firm. (2024, May 16). Regulatory amendments on energy sector. <https://kesikli.com/news-insight/2024-05-16-regulatory-amendments-on-energy-sector/>
4. Australian Energy Regulator. (2023). Gas distribution network tariffs review 2023. <https://www.aer.gov.au/industry/registers/resources/reviews/gas-distribution-network-tariffs-review-2023>
5. Makhholm, J. D., & Olson, W. P. (2021). Gas transmission tariff structures in Europe: Challenges and opportunities. Florence School of Regulation, European University Institute. <https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/69775/QM-04-21-032-EN-N.pdf>
6. Xutao, R., Lianyong, F., & Jingxuan, F. (2020). A gas-on-gas competition trading mechanism based on cooperative game models in China's gas market. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 113, 109248. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.06.052>
7. The Independent natural gas information site (n.d.). Gas pricing & contracts. <https://www.natgas.info/gas-information/what-is-natural-gas/gas-pricing-contracts>
8. Geoexp. (n.d.). Why is natural gas priced differently around the world? <https://geoexp.com/why-is-natural-gas-priced-differently-around-the-world/>
9. Министерство энергетики Республики Казахстан. (2023). Об утверждении предельных цен оптовой реализации товарного газа на внутреннем рынке Республики Казахстан (Приказ от 6 июня 2023 года № 210). Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 7 июня 2023 года № 32715. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2300032715>

ҒТАХА 06.52.12

Қ.Құрманәлі, А.Джавланбеков, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
abdulaziz.04@icloud.com

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ТИІМДІ БАСҚАРУ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҚТЫҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ

Бұл мақала қазіргі заманғы кәсіпорындардағы тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылықтың өзара байланысын талдап, олардың дамуындағы негізгі факторларды қарастырады. Бүгінгі таңда нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындар өз қызметін тұрақты дамыту үшін тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету маңызды болып отыр. Бұл екі аспект бір-бірімен тығыз байланысты және компанияның ұзақ мерзімді табысты жұмыс істеуі үшін шешуші рөл атқарады. Қазіргі заманғы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі мен ұзақ мерзімді табысты дамуы үшін экономикалық тұрақтылық пен тиімді басқару жүйесі өте маңызды. Әлемдік нарықта орын алып отырған қарқынды өзгерістер, технологиялық жаңалықтар, жаһандану үрдісі кәсіпорындардың алдында жаңа

сын-қатерлерді туғызуда. Осы жағдайда тиімді басқару жүйесі экономикалық тұрақтылыққа жетудің негізгі факторы болып табылады.

Тиімді басқару – бұл ұйымдағы ресурстарды (қаржылық, материалдық, адами және т.б.) ең аз шығынмен және максималды нәтижемен пайдалануға бағытталған кешенді процесс. Бұл мақалада қазіргі заманғы кәсіпорындардағы тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылықтың өзара байланысына назар аударамыз. Оның негізгі мақсаты – ұйымның стратегиялық мақсаттарына жету үшін барлық процестер мен қызметкерлердің жұмысын үйлестіру және оңтайландыру. Тиімді басқару ұйымға бәсекеге қабілеттілікті сақтап қалуға, нарықтағы өзгерістерге тез бейімделуге және ұзақ мерзімді тұрақтылыққа қол жеткізуге көмектеседі. Тиімді басқару – ұйымның мақсаттарына жетуі үшін қызметкерлердің мүмкіндіктерін барынша пайдалану деп сипатталады [1,4].

Тиімді басқарудың негізгі аспектілерінің бірі – жоспарлау болып табылады. Ұйымдастыру үдерісіндегі жоспарлау кәсіпорынның стратегиялық және тактикалық мақсаттарын анықтауға мүмкіндік береді. Бұл жерде нарықтық жағдайларды, бәсекелестерді, тұтынушылардың қажеттіліктерін және жаңа технологиялық мүмкіндіктерді есепке алу маңызды. Жоспарлау барысында кәсіпорын өз ресурстарын, нарықтық жағдайларын, бәсекелестерді және тұтынушылардың сұраныстарын зерттейді. Стратегиялық жоспарлауның тиімділігі кәсіпорынның ұзақ мерзімді тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Тиімді басқарудың жоспарлау үдерісінен кейін, ұйымдастыру ресурстарды дұрыс орналастыру және қызметкерлердің міндеттерін нақтылауды қажет етеді. Бұл басқару үдерісінің құрылымын қалыптастыру мен жұмыс тиімділігін арттыруға бағытталған. Қазіргі кезде мотивацияны арттыру үшін материалдық және материалдық емес ынталандыру тәсілдері қолданылады. Бизнес нәтижелерін қадағалау және жоспарланған көрсеткіштерге сәйкестігін бағалау үшін талдау керек. Бұл үдерісте қаржылық есептерді талдау, өнімділікті бағалау, және қажет болған жағдайда түзетулер енгізу маңызды рөл атқарады. Тиімді басқару кәсіпорынның ішкі және сыртқы өзгерістерге жедел жауап беруге мүмкіндік береді. Бұл нарықтағы бәсекелестік ортада маңызды, себебі жаңа трендтер мен өзгерістерге бейімделе білу тұрақты дамуды қамтамасыз етеді [2].

Экономикалық тұрақтылық кәсіпорынның сыртқы және ішкі факторларға қарамастан қаржылық тұрақтылығын сақтай отырып, ұзақ мерзімді дамуды қамтамасыз ету қабілетін сипаттайды. Экономикалық тұрақтылықтың негізгі көрсеткіштері қаржылық тұрақтылық – кәсіпорынның өз міндеттемелерін уақытында және толық орындай алу қабілеті. Бұл тұрақты қаржы ағымдарының болуы, қарыздардың минималды деңгейі және инвесторларға тұрақты табыс әкелу. Кәсіпорынның ресурстарды тиімді пайдалану арқылы өндіріс көлемін арттыруы өнімділік болады. Бұл көрсеткіш еңбек өнімділігі мен капитал тиімділігін қамтиды. Экономикалық тұрақтылықтың нарықтағы орны кәсіпорынның нарықтағы үлесі және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етеді. Ұзақ мерзімді тұрақтылық үшін кәсіпорын тұрақты түрде инновацияларды енгізіп, нарықтағы позициясын нығайтып отыруы қажет. Сыртқы және ішкі тәуекелдерді болжап, олардың ықтимал әсерін төмендету шараларын қабылдау тәуекелді басқару болып табылады. Экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін кәсіпорынға ұзақ мерзімді жоспарлау, тәуекелдерді басқару және тұрақты қаржылық бақылау қажет. Сонымен қатар, нарықтың талаптарына сәйкес бейімделу қабілеті де маңызды рөл атқарады [3].

Тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылық тығыз байланысты екі элемент болып табылады. Кәсіпорынның тұрақтылығы тиімді басқару жүйесіне тәуелді, ал керісінше, тұрақты кәсіпорын тиімді басқару арқылы өз позициясын күшейте алады. Бұл байланысты қаржылық басқару және бюджеттеу аспектісінен көруге болады. Ол тиімді қаржылық басқару кәсіпорынға өз ресурстарын дұрыс бөліп, шығындарды бақылап, табысты арттыруға мүмкіндік береді. Бұл экономикалық тұрақтылықтың негізгі факторы болып табылады. Ал инновациялық басқару – жаңа технологияларды енгізу мен жанашылдыққа қолдау көрсету кәсіпорынның нарықтағы бәсекелестік артықшылығын күшейтеді. Жаңа технологияларды

енгізу кәсіпорынның жұмысын жеңілдетіп, тиімділігін арттырады. Мысалы, автоматтандыру, цифрландыру және жаңа өндірістік технологиялар арқылы кәсіпорындардың операциялық шығындары төмендейді. Бұл тұрақтылықты сақтауға ықпал етеді. Тиімді басқарудағы стратегиялық басқару ұзақ мерзімді стратегияны дұрыс жоспарлау кәсіпорынның нарықтағы орны мен қаржылық тұрақтылығын сақтап, оның даму бағытын нақтылайды. Бұл, өз кезегінде, тұрақтылықтың негізгі шарты болып саналады. Келесі бір шарты кризистік басқару және тәуекелділік сыртқы және ішкі тәуекелдерге қарсы тез арада әрекет ету қабілеті кәсіпорынның тұрақтылығын сақтап, күтпеген қиындықтардан қорғап тұрады [4,5].

Қазіргі нарықтық жағдайларда кәсіпорындардың экономикалық тұрақтылығы көп жағдайда басқарудың тиімділігіне байланысты. Әлемдік экономикадағы өзгерістер, жаһандану үрдісі және бәсекелестіктің күшеюі кәсіпорындар алдында жаңа міндеттер қойып отыр. Бұл жағдайда технологиялық даму факторы басқару жүйесінде маңызды болып табылады, яғни кәсіпорындар үнемі технологияларды жаңартып, автоматтандыру үдерістерін енгізіп отыруы қажет. Осы өнімділікті арттыруға және шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Мүмкіндіктегі негізіміз адам ресурстарын басқару – қызметкерлердің біліктілігін арттыру, оларды тиімді пайдалану және мотивацияны күшейту кәсіпорынның ұзақ мерзімді табысты дамуына әсер етеді. Тұтынушылардың сұраныстары мен қажеттіліктерін дәлме-дәл болжау және олармен тұрақты байланыста болу кәсіпорынның нарықтағы орнын клиенттермен қарым-қатынас күшейтеді. Тұтынушылармен тиімді байланыс орнату, олардың қажеттіліктерін түсіну, тұтынушылардың пікірлеріне назар аудару кәсіпорынның нарықтағы позициясын нығайтады. Тұтынушылардың қанағаттануын арттыру үшін өнімдер мен қызметтердің сапасын тұрақты түрде жақсарту қажет [6].

Кәсіпорындар үшін тиімді басқарудың стратегиялық аспектілері аса маңызды. Тиімді басқару арқылы кәсіпорындар нарықтағы өз орнын нығайтып, бәсекелестермен салыстырғанда артықшылыққа ие болады. Нарықтағы трендтер мен өзгерістерді зерттеу, кәсіпорынның өз өнімдері мен қызметтерін уақытында жаңартып, бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Нарықтық зерттеулер тұтынушылардың қажеттіліктерін және бәсекелестердің әрекеттерін болжауға көмектеседі. Инновациялар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі құралы болып табылады. Жаңа өнімдер, қызметтер, технологиялар мен өндірістік әдістерді енгізу арқылы кәсіпорындар өз өнімдерінің сапасын арттырып, нарықта ерекшелене алады. Инновациялық басқару экономикалық тұрақтылықтың негізгі факторы болып табылады [7,8].

Қорытындылай келе тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылық қазіргі заманғы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің басты шарты болып табылады. Тиімді басқару жүйесінің элементтері, стратегиялық жоспарлау, инновациялар енгізу, нарықтық зерттеу, кадрлық саясат, бизнес-процестерді оңтайландыру, тәуекелдерді басқару және цифрландыру кәсіпорындардың тұрақтылығын арттыруға көмектеседі. Кәсіпорындардың жаһандық өзгерістерге икемділігі, олардың нарықтағы өзгерістерге жедел жауап беру қабілеті, экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудің маңызды аспектілері болып табылады. Кәсіпорындар тиімді басқару жүйесін жетілдіру, қызметкерлердің біліктілігін арттыру, инновацияларды енгізу және тұрақты даму стратегияларын әзірлеу арқылы нарықтағы орнын нығайта алады. Тек осындай кешенді тәсілдер кәсіпорындарды бәсекелестік ортада табысты етуге және экономикалық тұрақтылықты сақтауға мүмкіндік береді. Осылайша, тиімді басқару мен экономикалық тұрақтылықтың өзара байланысы кәсіпорындардың стратегиялық дамуында маңызды рөл атқарады.

Әдебиеттер тізімі

1. Питер Друкер 1973 - "Management: Tasks, Responsibilities, Practices"
2. Мамыров, Н. Кәсіпорындардағы тиімді басқару. Алматы: Экономика, 2021.
3. Рамазанова, Г. Экономикалық тұрақтылық пен басқарудың тиімділігі. Вестник КИМЭП, 2(1), 2021,15-25.

4. Омаров, С. Тәуекелдерді басқару: теориясы мен тәжірибесі. Астана: Экономикалық зерттеулер институты 2021.
5. Kotter, J. P. (2012). Leading Change. Harvard Business Review Press.
6. Mintzberg, H. (2009). Managing. Berrett-Koehler Publishers.
7. Молдабаев, А. Цифрландыру және бизнестегі инновациялар. Алматы: ЖШС “Технопринт” 2022.
8. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press 2008.

ҒТАХА 06.61.01

А. Қ. Қайыржан, А. Шмидт, А.О. Мусабекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
anelsmidt@gmail.com, arujankaijan@icloud.com

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ

Шағын және орта бизнес (ШОБ) кез келген елдің экономикасының маңызды секторы болып табылады. Әлемнің көптеген елдерінде ШОБ жалпы экономикалық өсуге, жұмыс орындарын құруға және халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуға елеулі үлес қосып келеді [1]. ШОБ икемділігімен, инновацияларға жылдам бейімделуімен және жергілікті нарықтарды толтыру қабілетімен ерекшеленеді. Қазақстан да бұл тұрғыдан ерекшеленбейді. Елдегі ШОБ секторы экономиканың өсуінде маңызды рөл атқарады және оның дамуы экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізудегі басты құралдардың бірі болып табылады [2].

Қазақстанның стратегиялық мақсаттарының бірі – экономиканы әртараптандыру, ал ШОБ бұл бағытта басты қозғаушы күш болып саналады. Мұнай мен газға тәуелділікті азайту және түрлі салаларды дамыту үшін ШОБ секторын күшейту аса маңызды [3]. Қазақстандағы ШОБ тек сауда мен қызмет көрсету салаларында ғана емес, ауыл шаруашылығы, өндіріс, ІТ және туризм сияқты салаларда да қарқынды дамып келеді [4]. Соңғы жылдары мемлекет шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау үшін бірқатар шаралар қабылдап, арнайы бағдарламалар әзірледі. Олардың ішінде несиелерді субсидиялау, бизнесті оқыту бағдарламалары, салық жеңілдіктері және кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының құрылуы маңызды рөл атқарады [5].

Бұл мақалада Қазақстандағы шағын және орта бизнестің қазіргі жағдайы, оның дамуы, негізгі көрсеткіштері мен мысалдары қарастырылады. Сонымен қатар, мемлекеттің ШОБ-ты қолдау бағытындағы шаралары және осы сектордың болашақтағы даму мүмкіндіктері туралы талқыланады. Қазақстандағы ШОБ секторы жыл сайын дамып келе жатыр. Мемлекет бұл секторды қолдау үшін түрлі бағдарламалар мен бастамалар қабылдауда. 2023 жылдың қорытындылары бойынша Қазақстандағы ШОБ үлесі елдің ішкі жалпы өнімінің (ІЖӨ) шамамен 33%-ын құрады, бұл осы саланың ел экономикасына айтарлықтай үлес қосып жатқанын көрсетеді [6].

ШОБ-тың ел экономикасындағы рөлін көрсететін бірқатар маңызды статистиканы атап өтуге болады:

- 2023 жылдың соңына қарай Қазақстанда ресми түрде тіркелген ШОБ субъектілерінің саны шамамен 1,3 миллионды құрады [4]. Бұл көрсеткіш алдыңғы жылдармен салыстырғанда тұрақты өсімді көрсетеді, және бұл сала ел экономикасындағы негізгі сегменттерінің бірі болып қала береді.

- ШОБ секторында жұмыспен қамтылған адамдар саны 3,5 миллионнан асты, бұл жұмыс күші санының елеулі бөлігін құрайды [6]. Яғни, Қазақстандағы жұмыс істеп жатқан азаматтардың шамамен үштен бірі шағын және орта бизнесте қызмет етеді, бұл халықты жұмыспен қамтудың маңызды көзі болып табылады.

- Шағын және орта бизнес арқылы жасалатын өнімдердің немесе қызметтердің көлемі жыл сайын өсіп келеді, әсіресе сауда, қызмет көрсету және өнеркәсіп секторларында белсенділік байқалады. 2023 жылы ШОБ субъектілерінің елдің жалпы ішкі өніміне қосқан үлесі 33%-дан асты, бұл ШОБ-тың Қазақстан экономикасының маңызды қозғаушы күші екенін көрсетеді [6].

ШОБ секторының дамуына Қазақстан үкіметі айтарлықтай қолдау көрсетіп келеді. Мемлекеттік деңгейде кәсіпкерлікті дамыту үшін заңнамалық негіздер жасалып, қаржылық және инфрақұрылымдық қолдау көрсету жолдары жетілдірілуде. Бірқатар мемлекеттік бағдарламалар шағын және орта бизнесті

қолдауға және дамытуға бағытталған. Солардың ішіндегі ең маңызды бастамалардың бірі - «Бизнестің жол картасы – 2025» бағдарламасы [3]. Бұл бағдарлама бірнеше бағытта жүзеге асырылып, ШОБ субъектілеріне келесі қолдау түрлерін ұсынады:

- Пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау: кәсіпкерлерге банк несиелерінің пайыздық мөлшерлемелерін төмендетуге көмектеседі, бұл бизнестің қаржылық жүктемесін азайтады.

- Банк несиелерін кепілдендіру: бұл шара, әсіресе, кепілге қоятын мүлкі жеткіліксіз кәсіпкерлерге үлкен көмек көрсетеді. Олар қажетті несиені алу мүмкіндігіне ие болады [5].

- Бизнесті оқыту және кеңес беру: кәсіпкерлерге бизнесті тиімді басқару, маркетинг, қаржы және құқықтық мәселелер бойынша кеңес беру мен оқыту курстары ұйымдастырылады.

- Шағын бизнесті дамытуға арналған инфрақұрылымдық қолдау: индустриалды аймақтар мен кәсіпкерлік орталықтар құру арқылы кәсіпкерлерге өндірісті бастауға немесе кеңейтуге қолайлы жағдайлар жасалады [5].

Бағдарламаның аясында 2023 жылы 20 000-нан астам кәсіпкерге қолдау көрсетілді. Олардың ішінде стартап жобалардан бастап, үлкен жобаларды жүзеге асырып отырған кәсіпорындарға дейін бар. Бағдарлама арқылы стартаптарға алғашқы қадамдарын жасауға мүмкіндік берілсе, орта және ірі жобаларға өндірістік қуаттарын арттыруға және жаңа нарықтарға шығуға жағдай жасалды. Мысалы, «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қорының қолдауымен бірқатар өндірістік және қызмет көрсету салаларында айтарлықтай өсім байқалып, олар экономикаға қосымша құн әкелуде [6].

Қазақстандағы шағын және орта бизнес секторы даму үстінде болғанымен, бірқатар қиындықтарға да тап болып отыр. Бұл кедергілер саладағы өсуді тежеп, көптеген кәсіпкерлердің толықтай дамуына кедергі жасайды. Негізгі қиындықтар мыналар:

1. Қаржыландыруға қолжетімділік.

ШОБ субъектілерінің қаржыландыру көздеріне қол жеткізуі көбіне күрделі процесс болып табылады. Банктер тарапынан кепілдеме талаптары, жоғары пайыздық мөлшерлемелер және ұзақ мерзімді несие берудің шектеулі болуы көптеген кәсіпкерлер үшін қиындық туғызады [6]. Кәсіпкерлердің көпшілігі кепілзатқа жарамды мүліктің болмауы немесе оның құны жеткіліксіздігіне байланысты қажетті қаражатты ала алмайды. Сондай-ақ, стартаптар үшін банктердің несиелік тарихқа көп мән беруі оларды қаржыландыру мүмкіндігінен айырады.

2. Инфрақұрылымдық шектеулер.

Кейбір аймақтарда бизнеске қажетті инфрақұрылым дамымаған, бұл әсіресе ауылдық жерлерде ШОБ-тың дамуын тежеуі мүмкін [7]. Ауылдық аймақтарда электр қуатының тұрақсыздығы, жолдардың нашарлығы, логистикалық қиындықтар мен жеткілікті интернеттің болмауы бизнес жүргізуді қиындатады. Бұл ШОБ субъектілерінің қалалармен салыстырғанда бәсекеге қабілеттілігін төмендетіп, олардың дамуын тежейді.

3. Құқықтық кедергілер.

Кәсіпкерлікке байланысты заңнамалар мен салықтық жүйенің күрделілігі де шағын бизнеске ауыртпалық түсіретін факторлардың бірі. Кәсіпкерлер салық есептілігін өткізу, әртүрлі лицензиялар мен рұқсаттарды алу кезінде бюрократиялық кедергілерге тап болады. Салық жүйесінің жиі өзгеруі де кәсіпкерлерге қосымша қиындықтар тудырады, себебі олар салықтық ережелерді қадағалап, өз қызметін жаңа талаптарға сай бейімдеуге мәжбүр болады [8].

4. Кәсіпкерлердің біліктілігі.

ШОБ-ты басқару мен оны дамытуға қажетті білім мен дағдылардың жетіспеушілігі де саладағы өсуді тежейді. Көптеген кәсіпкерлерде маркетинг, қаржылық жоспарлау, заңнамалық талаптар мен басқару мәселелері бойынша жеткілікті білім жоқ. Бұл олардың бизнесін тиімді жүргізуіне және ұзақ мерзімді табысқа жетуіне кедергі жасайды. Әсіресе, стартап иелеріне бизнесті тиімді басқаруға арналған білімдер мен кеңестер қажет [9].

Қазақстанда табысқа жеткен кәсіпкерлерге мысалдар келтірсек: «Green Tal» стартапы. Қазақстанда экологиялық таза өнімдер өндіруге бағытталған бизнес [8]. «Green Tal» стартапы бастапқыда тек шағын өндіріс орнында жұмыс істеп, кейіннен мемлекеттік бағдарламалардың көмегімен қаржыландыру алып, өз өндірісін кеңейтті. Қазіргі уақытта компания жергілікті және халықаралық нарыққа экологиялық өнімдер жеткізуде. Стартаптың табысы экологияға мән беретін тұтынушыларға өнім ұсынуға деген жоғары сұраныспен тікелей байланысты. Және тағы бір мысал «Koktem Group» стартапы [9]. Қазақстандағы ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіретін орта бизнес субъектісі. Компания 2010 жылы құрылған және қазір елдің түрлі аймақтарында ауыл шаруашылығы өнімдерін өсіру және қайта өңдеу бойынша жұмыс жасайды. Мемлекеттік қолдау бағдарламалары

арқылы компания заманауи технологияларды енгізіп, өнім сапасын арттырды. Бұл компанияның мысалы ауыл шаруашылығы саласындағы бизнесті дамытудың жарқын үлгісі болып табылады. Компания инновациялық шешімдерді қолдану арқылы нарықтағы орнын нығайтып, ауыл шаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырды. Осы және басқа да табысты жобалар Қазақстандағы ШОБ субъектілерінің дұрыс стратегиялар мен қолдау арқылы табысқа жету мүмкіндігі бар екенін дәлелдейді.

Қазақстандағы ШОБ дамуы аймақтар бойынша әртүрлі деңгейде жүзеге асып келеді. Мысалы, Алматы, Астана және Шымкент қалаларында шағын және орта бизнес дамудың жоғары деңгейін көрсетіп отыр. Бұл қалаларда бизнеске қолайлы инфрақұрылым, ірі нарықтарға жақындық, жоғары білімді жұмыс күші және қаржыландыруға қол жеткізу мүмкіндіктері бар. Мұндай қалаларда кәсіпкерлікке қажетті барлық ресурстар қолжетімді, сондықтан мұнда бизнес ашу және дамыту әлдеқайда жеңіл. Жоғары тұтынушылық сұраныс, қызмет көрсету мен сауда саласындағы бәсекелестіктің дамуы осы қалалардағы ШОБ-тың өркендеуіне ықпал етеді.

Алайда, ауылдық жерлерде және кішігірім қалаларда ШОБ дамуы айтарлықтай төмен деңгейде. Инфрақұрылымның әлсіздігі, нарықтың шағын болуы және қаржылық ресурстардың шектеулігі сияқты факторлар бұл аймақтардағы ШОБ-тың дамуын қиындатады. Ауылдық аймақтарда кәсіпкерлер жол, электрмен қамтамасыз ету және логистикалық желілердің дамымауы секілді инфрақұрылымдық мәселелерге тап болады. Сонымен қатар, осы аймақтарда тұтынушылық сұраныстың төмендігі және тұрғындардың табысының аздығы бизнес үшін тартымды орта қалыптастырмайды.

Мемлекет бұл мәселені шешу үшін аймақтарға бағытталған арнайы бағдарламаларды енгізіп, субсидиялар мен гранттарды ұсынуда [10]. "Ауыл – Ел бесігі", "Еңбек" бағдарламалары ауылдық жерлерде кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған. Бұл бағдарламалар арқылы ауыл кәсіпкерлеріне несиелер беру, инфрақұрылымды дамыту және жаңа жұмыс орындарын құру мәселелері қарастырылуда. Атап айтқанда, "Бизнестің жол картасы – 2025" бағдарламасы аймақтардағы кәсіпкерлерге қолайлы жағдай жасауға бағытталған шаралармен бірге келеді, олар пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, инфрақұрылымдық қолдау көрсету және кәсіпкерлерді оқыту сияқты бағыттарды қамтиды.

Қазақстандағы шағын және орта бизнестің дамуы ел экономикасы үшін стратегиялық маңызды бағыт болып табылады. ШОБ секторы жұмыс орындарын құруға, ішкі нарықтың дамуына және экономиканың әртараптандырылуына елеулі үлес қосады. Көптеген сарапшылар Қазақстанның экономикалық тұрақтылығы мен дамуының негізгі факторларының бірі ретінде ШОБ секторының әлеуетін айтады. Мемлекеттік қолдау бағдарламалары және кәсіпкерлік мәдениеттің дамуы бұл секторды одан әрі нығайтуға мүмкіндік береді.

Алдағы уақытта, қаржыландыруды жақсарту, инфрақұрылымды дамыту және кәсіпкерлерге арналған құқықтық ортаны жеңілдету арқылы Қазақстандағы ШОБ секторының әлеуетін толық іске асыруға болады. Бұл шаралар кәсіпкерлердің жаңа идеялар мен жобаларды жүзеге асыруына жағдай жасай отырып, жалпы экономикалық өсуге оң ықпалын тигізеді. ШОБ секторын қолдау елдің экономикалық құрылымын әртараптандыруды жалғастырумен қатар, аймақтық теңсіздікті жоюға да мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

1. Назарбаев Н. Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік. Қазақстан халқына жолдау. – Астана, 2017.
2. Әділов Б. Қазақстан экономикасын әртараптандырудағы шағын және орта бизнестің рөлі. Экономикалық шолу. 2023.
3. "Бизнестің жол картасы – 2025" бағдарламасы. ҚР Ұлттық экономика министрлігі.
4. Қазақстан Республикасының Статистика комитеті. Шағын және орта бизнес бойынша статистикалық деректер, 2023.
5. Қазақстандағы кәсіпкерлікті дамыту қоры "Даму" есебі, 2023.
6. Сапарова М. Ауылдық жерлердегі ШОБ дамуы: мәселелері және шешу жолдары. Экономика және Бизнес журналы, 2022.
7. "Ауыл – Ел бесігі" бағдарламасы. ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігі.
8. Green Tal стартапы: экологиялық өнімдер өндірісі. Forbes Kazakhstan, 2023.
9. Koktem Group компаниясы туралы мәліметтер. Ауыл шаруашылығының дамуы. KazAgroTimes, 2023.
10. Қазақстанның стратегиялық даму жоспары – 2050. ҚР Үкіметі.

І. Қырықпа, А. Қазнабай, А.О. Мусабекова
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
a.kaznabay@mail.ru

МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ РӨЛІ

Бұл мақалада менеджменттің ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы рөлі қарастырылады. Ұлттық экономика үшін менеджменттің тиімділігі бәсекеге қабілеттілікке тікелей әсер етеді, себебі ол кәсіпорындар мен ұйымдардың тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Менеджмент жүйелері арқылы ресурстарды тиімді пайдалану, инновацияларды енгізу және стратегиялық жоспарлау сияқты факторлар ұлттық экономиканың жаһандық нарықтағы орнына әсер етеді. Бұл мақалада осы процестердің механизмдері мен ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қолданылатын менеджмент құралдары зерттеледі.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі – мемлекеттің халықаралық нарықта өнімдері мен қызметтерінің сапасы мен бағасы бойынша бәсекеге түсу қабілеті. Экономиканың тиімділігі көбінесе дұрыс ұйымдастырылған менеджментке байланысты. Қазіргі кезде менеджмент тек кәсіпорын деңгейінде ғана емес, сонымен қатар ұлттық деңгейде де маңызды рөл атқарады. Ұйымдардың ішкі тиімділігін арттыру, ресурстарды тиімді пайдалану, инновациялар мен технологияларды енгізу және сыртқы нарықтарға шығу стратегияларын құру секілді міндеттер менеджменттің негізгі бағыттары болып табылады. Бұл процестер ұлттық экономиканың дамуына ықпал етіп, оның бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Менеджменттің анықтамасы және оның рөлі. Менеджмент – бұл ұйымдарды басқару және олардың тиімділігін арттыру үшін қолданылатын әдістер мен тәжірибелер жиынтығы. Ол стратегия құрудан бастап, кадрларды басқару, ресурстарды жоспарлау және инновацияларды енгізуге дейінгі барлық кезеңдерді қамтиды. Менеджменттің басты мақсаты – ұйымдардың алға қойған мақсаттарына тиімді жетуін қамтамасыз ету. Ұлттық экономика деңгейінде менеджмент бәсекеге қабілеттілікті арттырудың маңызды құралы ретінде қарастырылады, себебі ол ресурстарды тиімді пайдалану мен жаңа технологияларды енгізу арқылы экономикалық өсуге ықпал етеді [1].

Әлемдік тәжірибеде менеджменттің ұлттық экономикаға ықпалын нақты мысалдармен көрсетуге болады. Мысалы, Оңтүстік Кореяның дамуы кезінде мемлекет пен ірі корпорациялар арасындағы стратегиялық серіктестік елдің экономикалық бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік берді. Samsung және Hyundai сияқты ірі компаниялар тиімді менеджмент жүйелері арқылы жаһандық нарыққа шығып, әлемдік көшбасшылардың қатарына кірді. Бұл компаниялардың жетістігі елдің жалпы экономикасына оң әсер етті. Осыдан ұлттық деңгейдегі менеджменттің бәсекеге қабілеттілікті арттырудағы рөлін байқауға болады.

Бәсекеге қабілеттілік ұғымы және оның көрсеткіштері. Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін негізгі факторлар – инновация, технологиялық даму, өндірістік тиімділік және сыртқы нарықтарда өнімнің тартымдылығы [2]. Бұл көрсеткіштерді арттыру үшін менеджмент құралдары тиімді қолданылуы қажет. Кәсіпорындар менеджментті өндіріс тиімділігін арттырып қана қоймай, сонымен бірге сыртқы нарықтарға шығу мүмкіндіктерін кеңейтеді.

Елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыруда инновациялар маңызды рөл атқарады. Мысалы, Германияның автомобиль өнеркәсібі – инновациялық менеджмент пен технологиялық дамудың айқын мысалы. BMW және Mercedes-Benz сияқты компаниялар инновацияға бағытталған менеджмент стратегияларының арқасында жаһандық нарықта тұрақты бәсекеге қабілеттілікке ие. Олар жаңа технологияларды енгізу арқылы өнімдерінің сапасын арттырып, бәсекелестерінен озық болуда. Бұл Германия экономикасының жаһандық деңгейде мықты бәсекеге қабілетті болуына әсер етті.

Менеджмент құралдары және әдістері. Менеджменттің ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал ету үшін қолданылатын негізгі құралдарына мыналар жатады:

- Стратегиялық басқару: ұйымның болашақ даму бағытын анықтау және сол бағытта жүйелі жұмыс істеу. Ұлттық деңгейде бұл экономикаға ұзақ мерзімді даму мақсаттарын белгілеу үшін қажет [3].

- Инновацияларды басқару: жаңа технологияларды енгізу және оларды экономиканың әртүрлі секторларында пайдалану. Инновациялық менеджмент ұлттық экономикаға жаңа өнімдер мен қызметтер енгізу арқылы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік береді [4].
- Кадрлық менеджмент: қызметкерлердің кәсіби деңгейін арттыру және олардың жұмыс тиімділігін күшейту. Ұлттық деңгейде жоғары білікті мамандарды даярлау арқылы еңбек өнімділігі артады [5].
- Қаржылық менеджмент: кәсіпорындардағы қаржылық ағындарды басқару және капиталды тиімді пайдалану ұлттық экономиканың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Стратегиялық басқарудың табысты жүзеге асуына Финляндия мысал бола алады. Бұл ел өзінің білім беру және инновациялық стратегияларын менеджмент құралдары арқылы жетілдіріп, әлемдік білім беру жүйесіндегі көшбасшылық орнын алды. Сонымен қатар, кадрлық менеджменттің тиімділігі елдегі кадрлар даярлау жүйесінің дамуына әкеліп, еңбек өнімділігін арттырды. Осыған ұқсас нәтижелерді Қытай да көрсетті. Қытайдың қаржылық және стратегиялық басқару арқылы ұлттық экономиканы жаһандық аренаға шығарып, жылдам өсіп келе жатқан экономикалық державаға айналғаны стратегиялық менеджменттің қаншалықты маңызды екенін дәлелдейді.

Жаһандық нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыру. Жаһандық экономика жағдайында ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі елдің сыртқы экономикалық саясатына және халықаралық саудадағы орнын анықтауға байланысты. Менеджменттің стратегиялық рөлін жүзеге асыру үшін мемлекеттер тұрақты даму стратегияларын енгізіп, сыртқы нарықтарға бейімделуі керек [1].

Жапонияның халықаралық нарықтағы жетістігі – жаһандық нарықта бәсекеге қабілеттілікке жетудің бір үлгісі. Елдің үкіметі мен кәсіпорындары инновацияларға инвестиция құйып, сыртқы нарықта тиімді басқару стратегияларын енгізді. Toyota компаниясының халықаралық аренада автомобиль өндірісіндегі жетекші рөл атқаруы – бұл басқарудың жаһандық нарықта бәсекеге қабілеттілікті арттырудағы сәтті мысалы.

Жалпы менеджменттің ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруда шешуші рөл атқаратыны бұрыннан дәлелденген. Әсіресе, жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі (Global Competitiveness Index) арқылы мемлекеттердің экономикалық жағдайы мен тиімділігін өлшеу тәсілдері қолданылады. 2023 жылғы Дүниежүзілік экономикалық форумның есебінде мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігі бірнеше факторлар арқылы бағаланады: инновациялар, технологиялық жетістіктер, макроэкономикалық тұрақтылық және инфрақұрылым [6].

Жаңа инновациялық стратегияларды енгізу және оларды тиімді басқару тек жеке кәсіпорындар үшін ғана емес, мемлекет үшін де маңызды. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (OECD) инновация мен экономикалық өсу арасындағы байланысты зерттеді. Олардың есебінде инновациялардың экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы маңызды рөлі атап өтілген. Бұл ұйым инновациялық менеджментті дамыту арқылы жаңа өнімдер мен қызметтер енгізу, сондай-ақ технологиялық үдерістерді оңтайландырудың экономикалық өсуге ықпалын көрсетеді [7].

Осыған сәйкес, Финляндия мен Швеция секілді мемлекеттер инновацияларды басқару және оларды экономикалық саясатқа енгізу арқылы жоғары нәтижелерге жетті. Бұл елдерде менеджмент құралдары арқылы инновациялық экожүйе қалыптастырып, экономиканы жаңа деңгейге көтеру мүмкін болды. Мысалы, Nokia компаниясының мобильдік технологияларды дамытуы Финляндияның технологиялық жетістіктері арқылы жаһандық нарықта бәсекеге қабілеттілікке ие болғанын көрсетеді.

Инновациялар мен технологияларды басқару. Кластанс М. Кристенсен өзінің *The Innovator's Dilemma* атты кітабында инновацияның ұлттық экономикаға әсерін көрсетеді. Ол жаңа технологияларды енгізу мен қазіргі жүйелер арасындағы қарама-қайшылықтарды талдайды. Кристенсеннің пікірінше, инновациялық компаниялар мен мемлекеттер ескірген бизнес-модельдерден бас тартып, жаңа технологияларға бейімделе отырып, жаһандық бәсекеге қабілеттілікке жетеді [8]. Бұл идеяға сәйкес, Қытайдағы Huawei және Alibaba секілді технологиялық компаниялардың жетістігі инновациялық менеджменттің маңыздылығын көрсетеді. Бұл компаниялар өздерінің технологиялық даму стратегияларын халықаралық нарықтарға бағыттай отырып, бүкіл әлемге өз ықпалын арттырды. Қытайдың осы компанияларды мемлекеттік қолдаумен дамытуы елдің жаһандық бәсекеге қабілеттілік деңгейін жоғарылатты.

Қаржылық менеджмент және стратегия. Kaplan және Nortonның *The Balanced Scorecard* атты еңбегінде қаржылық менеджменттің кәсіпорындар мен мемлекеттер үшін стратегиялық рөл атқаратыны талданады. Қаржылық көрсеткіштерді басқару арқылы елдің экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мүмкіндігі жоғарылайды. Балансты көрсеткіштер картасы (Balanced Scorecard) арқылы

ұйымдар мен мемлекеттер қаржылық, ішкі процестер, инновация және кадрларды басқару арқылы өздерінің стратегияларын жүзеге асыра алады [10]. Бұл әдіс көптеген дамыған елдерде кеңінен қолданылып келеді. Мысалы, Германияның экономикалық стратегиялары осы көрсеткіштерді қолданып, ұлттық деңгейде қаржылық тұрақтылық пен инновациялық даму арасындағы тепе-теңдікті сақтап отыр. Daimler және Siemens секілді ірі неміс компаниялары қаржылық және стратегиялық басқаруды үйлестіре отырып, халықаралық нарықта тұрақты көшбасшылардың бірі болып қала беруде.

Қорытындылай келе менеджмент ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі драйвері ретінде маңызды рөл атқарады. Стратегиялық басқару, инновацияларды енгізу, кадрлық және қаржылық менеджмент құралдары арқылы елдің экономикалық әлеуеті артып, жаһандық нарықта бәсекеге қабілеттілік деңгейі жоғарылайды. Қазіргі жаһандану дәуірінде әрбір мемлекет ұлттық экономиканың тиімділігін арттыру үшін менеджменттің озық әдістерін енгізуі қажет. Менеджменттің табысты жүзеге асуы тек ел ішіндегі ғана емес, жаһандық нарықтағы экономикалық орынды нығайтуға мүмкіндік береді. Сонымен, бұл процестің сәтті жүзеге асуы елдердің халықаралық аренадағы орнына тікелей әсер етеді [6][7][10].

Әдебиеттер тізімі

1. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
2. Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
3. Drucker, P. (2001). *The Essential Drucker*. Harper Business.
4. Grant, R. M. (1996). Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, 17, 109-122.
5. Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Brothers.
6. World Economic Forum. (2023). *Global Competitiveness Report*. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2023>.
7. OECD. (2021). *Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy*. OECD Publishing. Retrieved from <https://www.oecd.org>.
8. Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.
9. Kogut, B., & Zander, U. (1992). Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science*, 3(3), 383-397.
10. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business Review Press.

FTAХА 06.54.31

Д.Мәкен, Д.Серикова, А.О.Мусабекова
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
makendana@gmail.com

ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІ: ТАБЫСҚА ЖЕТУ ЖОЛЫ, ҚИЫНДЫҚТАР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Кәсіпкерліктің дамуы көптеген әйелдерге өз амбицияларына қол жеткізуге және әртүрлі салаларда табысқа жетуге мүмкіндік берді. Дегенмен, әйелдердің табысты кәсіпке жету жолы әрдайым оңай әрі тез болған жоқ. Соған қарамастан, көптеген табысты әйел-кәсіпкерлер әлемдік экономикада маңызды тұлғаларға айналып, басқаларды бизнеске белсенді қатысуға шабыттандырып келеді. Бұл мақалада әйелдер кәсіпкерлігінің негізгі ерекшеліктерін, оның артықшылықтары мен әйелдердің кезігетін қиындықтарын, сондай-ақ осы бағыттың болашақтағы даму мүмкіндіктерін қарастырамыз.

Әйелдер кәсіпкерлігі — бұл әйелдер басқаратын немесе жетекшілік ететін кәсіпкерлік қызмет. Бүгінгі таңда әйелдер сән, косметика, технологиялар және қаржы сияқты бизнес салаларында белсенді көрінуде. Аморуззо: "Сен бір ғана өмірді таңдауға міндетті емессің. Сені бақытты ететін барлық іспен айналыс.", - бұл шабыттандыратын ой, адам әртүрлі қызығушылықтарды қатар алып жүріп, өз құмарлықтарына еріп, өзін бір ғана іспен шектемеуге болатынын көрсетеді [1]. Зерттеулерге сәйкес,

шағын және орта бизнестегі әйелдердің үлесі жыл сайын өсіп келеді. Бұл өсімге ықпал етуші негізгі факторлардың бірі – қоғамның әйелдердің бизнес пен еңбек нарығындағы рөлін қабылдауының өзгеруі.

Әйелдер кәсіпкерлігінің негізгі ерекшеліктері:

1. Шығармашылық тәсіл. Әйелдер көбіне проблемаларды шешуде шығармашылық жолдарды табуға және басқаруда инновациялық тәсілдерді енгізуге бейім.

2. Эмпатия және эмоционалдық интеллект. Әйел-кәсіпкерлер экономикалық қана емес, әлеуметтік жауапкершілікке де назар аударады, клиенттер мен қызметкерлермен неғұрлым икемді әрі адал қарым-қатынастарды дамытады.

3. Әлеуметтік жобаларға басымдық. Әйелдер кәсіпкерлігі көбінесе өмір сүру жағдайларын жақсартуға және маңызды қоғамдық мәселелерді шешуге бағытталған. Бұл қайырымдылық жобаларында, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінде және экологияны қолдауда көрініс табады.

Әйелдер бизнеске алуан түрлілік пен ерекше артықшылықтар әкеліп, кәсіпорындардың табысты жұмысына ықпал етеді. Әйелдер кәсіпкерлігі тиімді болатынының бірнеше негізгі себептері бар. Әйелдер бизнесте жеке тәжірибелері мен ерекше қасиеттеріне негізделген өзгеше көзқарас әкеледі. Бұл компанияларға нарықтағы өзгерістерге бейімделуге көмектеседі. Әйелдер, әдетте, жоғары эмоционалдық тұрақтылыққа ие, бұл оларға бизнестегі қысым мен қиындықтармен күресуге мүмкіндік береді. Бұл белгі белгісіздік жағдайында бизнесті сәтті жүргізу үшін өте маңызды. Көптеген әйел-кәсіпкерлер тек пайда әкелетін емес, сонымен қатар қоғамға оң әсер ететін бизнес құруға тырысады. Бұл оларға клиенттермен және серіктестермен ұзақ мерзімді қарым-қатынастарды орнатуға мүмкіндік береді. Әйелдер бизнес байланыстар мен байланыс желісін дамытып, жаңа клиенттер, серіктестер және инвесторлар табуда. Әйелдер бизнесі жергілікті экономикаға, әсіресе дамушы елдерде айтарлықтай әсер етеді. Осы аймақтардағы әйел кәсіпкерлер жұмыс орындарын құруға және өз қауымдастықтарының өмір сүру деңгейін жақсартуға ықпал етеді. Олардың қосқан үлесі экономикалық өсуге ғана емес, гендерлік теңсіздік пен кедейлік сияқты әлеуметтік мәселелерді шешуге де көмектеседі. Көбінесе жергілікті экономиканың негізі болып табылатын микро және шағын бизнесті дамыту арқылы әйелдер қаржылық тәуелсіз болуға және отбасылары мен айналасындағылардың өмір сүру жағдайларын жақсартуға мүмкіндік алады.

Барлық жетістіктер мен артықшылықтарға қарамастан, әйелдер бизнесте табысқа жету жолында бірқатар кедергілерге тап болады. Бұл қиындықтар сыртқы және ішкі факторларға байланысты болуы мүмкін. Зерттеулер көрсеткендей, әйел-кәсіпкерлер жобаларына капитал тарту кезінде қиындықтарға жиі тап болады. Инвесторлар мен банкирлер әйелдердің стартаптарын көбінесе тәуекелді деп санап, бағаламай жатады. Өкінішке орай, «бизнес — ерлердің ісі» деген қоғамдық стереотиптер мен көзқарастар әйелдерге әсер етеді. Бұл серіктестер мен инвесторлар тарапынан төмен бағалау сияқты қосымша кедергілерді тудырады. Көптеген әйелдер кәсіпкер ретіндегі рөлін отбасындағы міндеттермен үйлестіруге тырысады, бұл айтарлықтай қысымды тудырады. Уақыт пен ресурстарды басқару негізгі мәселе болып, жоғары деңгейдегі ұйымдастырушылықты талап етеді. Әйелдерге бизнесте менторлар мен рөлдік модельдер жиі жетіспейді. Бұл әсіресе кәсіпкерлік жолын жаңа бастағандар үшін маңызды. Осы тұста Э.Д.Бабанова: «Өмірде қиындыққа тап болған сайын біз теріс энергияның дозасын аламыз. Оны өсу үшін энергия ретінде немесе өзін-өзі жою энергиясы ретінде пайдалануға болады. Сіз не таңдадыңыз? Егер бұл эпизод немесе эпизодтар сіздің өсуіңізге әлі түрткі болмаса, онда бұл энергияны бүгіннен бастап сынаққа бағыттаңыз. Сіздің жетістігіңіз-бір кездері сізді құнсыздандырған немесе қорлаған адамдарға ең жақсы жауап», - ұсынады [2].

Табысты бизнес құрып қана қоймай, қоғамға елеулі әсер еткен көптеген табысты әйел-кәсіпкерлердің мысалдары бар:

1. Опра Уинфри. Америкалық тележүргізуші, актриса және кәсіпкер. Ол өзінің Harpo Productions медиакомпаниясын құрды. Опра — қиын балалық шағы мен көптеген кедергілерге қарамастан, табысқа жеткен әйелдің жарқын мысалы. Оның оқиғасы бүкіл әлемдегі миллиондаған әйелдерді бизнес мақсаттарына жетуге шабыттандырады.

2. Сара Блейкли. Әйелдер іш киімін өндіретін Spanx компаниясының негізін қалаушы. Сара бизнесін аз ғана инвестициялармен бастаған, бірақ өзінің табандылығы мен өнімге деген сенімі арқасында оны көп миллиардтық компанияға айналдырды.

3. Тори Бёрч. Заманауи әйелдік пен стильдің символына айналған Tory Burch сән брендині құрған. Тори қайырымдылықпен белсенді айналысып, әйелдер кәсіпкерлерін қолдауға бағытталған бастамаларды қолдайды.

4. Шерил Сандберг. Facebook-тің (Meta) операциялық директоры және әлемдегі ең көп сатылатын «Не бойся действовать. Женщина, работа и воля к лидерству» кітабының авторы. Оның цифрлық бизнесті дамытуға және бизнестегі гендерлік теңдікті ілгерілетуге қосқан үлесі бүкіл әлем бойынша мыңдаған әйелдерді шабыттандырды. Сандберг әйелдер көшбасшылығы тақырыбын белсенді түрде насихаттайды және әйелдерді кәсіби салада сенімді және өршіл болуға шақырады.

5. Мелинда Француз Гейтс-әлемдегі ең ірі қайырымдылық ұйымдарының бірі Bill & Melinda Gates қорының негізін қалаушы. Оның жұмысы кедейлікпен күресуге және бүкіл әлемдегі өмір сүру жағдайларын жақсартуға бағытталған. Ол сондай-ақ әйелдер мен қыздардың мүмкіндіктерін кеңейтуге бағытталған жобаларға инвестиция салу арқылы әйелдердің жағдайын жақсарту мәселелерімен белсенді айналысады.

6. Арианна Хаффингтон-әлемдегі ең ықпалды интернет-басылымдардың бірі The Huffington Post-тың негізін қалаушы. Осы жобадан шыққаннан кейін ол әл-ауқатты жақсартуға және жұмыс ортасындағы стрессті азайтуға бағытталған Thrive Global компаниясын іске қосты. Хаффингтон медиа әлеміндегі ең ықпалды әйелдердің біріне айналды және оның мотивацияны жоғалту туралы кітаптары мен баяндамалары кәсіпкерлер арасында кең резонанс тудырды.

7. Уитни Вулф Херд. Әйелдерге онлайн танысуда басшылықты қз қолына алуға мүмкіндік беретін әйгілі танысу қолданбасы бар Bumble компаниясының негізін қалаушы және бас директоры. Вулф Херд компаниясы IPO-ға шыққан ең жас әйел болды, бұл әйелдердің көшбасшылығы жоғары технологиялық салаларда жақсы жұмыс істей алатындығын дәлелдеді.

Бұл оқиғалар әйелдердің табысқа жету жолы «Егер сізге "мүмкін емес" десе, бұл сіздің дұрыс бағытта келе жатқаныңыздың сенімді белгісі», - тұжырымдамасының [3] айқын дәлелі, әрі кәсіпкерлікте табысқа жетудің негізгі факторлары ретінде табандылық, шығармашылық көзқарас және өзіне деген сенімділік екенін көрсетеді. Мұндай көшбасшылардың мысалынан шабыт алған әйелдер бүкіл әлем бойынша өз жобаларын іске асырып, кез келген жағдайда табысқа жетуге болатынын түсінеді.

Әйелдер кәсіпкерлігінің болашағы жарқын әрі перспективалы. Технологиялардың, интернет платформаларының және цифрлық экономиканың дамуы әйелдерге өзін-өзі жүзеге асырудың жаңа мүмкіндіктерін ашады. Алдағы жылдары әйелдер кәсіпкерлігінің дамуына әсер ететін негізгі трендтер мыналар: технологиялық прогресс, қолдау бағдарламаларының дамуы, тұрақты дамуға қызығушылықтың артуы, жаһандану және халықаралық жобалар.

Онлайн платформалар мен цифрлық технологиялардың дамуы әйелдерге бизнес құруға және оны басқаруға көбірек мүмкіндік береді. Электрондық коммерция, әлеуметтік желілер арқылы маркетинг, IT әзірлемелер және стартаптар — әйелдер бизнесі белсенді дамып жатқан бағыттарға мысал. Әйелдер кәсіпкерлігін қолдауға арналған бағдарламалар мен бастамалар көбейіп келеді. Бұл гранттар, бизнес инкубаторлар, менторлық бағдарламалар және тәжірибе алмасуға арналған кәсіби қауымдастықтар болуы мүмкін. Әйелдер халықаралық нарықтарға жиі шығып, жаһандық бизнес ашуда және әлемдегі серіктестермен жұмыс істеп келеді. Интернет пен жаңа технологиялар халықаралық аренада бәсекеге қабілетті бизнес құруға мүмкіндік береді.

Әйелдер бизнес қауымдастықтары әйелдер арасындағы кәсіпкерлікті қолдаудың маңызды элементтеріне айналады. Олар әйелдердің бизнесте кездесетін қиындықтарын жеңуге, ресурстарға, білімге қол жеткізуге және даму үшін қауіпсіз кеңістік құруға көмектеседі. Әйелдер бизнес қауымдастықтарының басты міндеттерінің бірі-нетворкинг-ке жағдай жасау. Көптеген әйелдер кәсіби байланыстар орнатудың шектеулі мүмкіндіктеріне тап болады, бұл бизнесті сәтті жүргізуге үлкен кедергі болуы мүмкін. Women's Business Enterprise National Council (WBENC) немесе Female Entrepreneur Association сияқты қауымдастықтар әйелдерге әлеуметтену аясын кеңейтуге, әлеуетті серіктестерді, клиенттерді және инвесторларды табуға мүмкіндік береді. Әйелдер бизнес қауымдастықтарындағы нетворкинг тек байланыс орнатуға көмектесіп қана қоймайды, сонымен қатар қатысушыларға тәжірибе алмасуға және бір-бірінің қателіктерінен сабақ алуға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе тәжірибелі әріптестердің кеңестеріне сүйене отырып, көптеген қиындықтардан аулақ бола алатын кәсіпкерлер үшін өте маңызды.

Көптеген әйелдер қауымдастығы өз мүшелеріне білім беру және тәлімгерлік қолдау көрсетуге бағытталған. Тәлімгерлік бағдарламалары, вебинарлар мен тренингтер әйелдерге бизнесті тиімді жүргізу үшін қажетті білімге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мысалы, Ladies Who Launch немесе Women Entrepreneurs Organization сияқты қауымдастықтар қаржылық жоспарлаудан бастап маркетингтік стратегияларға дейінгі бизнестің әртүрлі аспектілерін қамтитын кең білім беру

бағдарламаларын ұсынады. Бұл бастамалар кәсіпкер әйелдердің біліктілігін арттыруда маңызды рөл атқарады және оларға сенімді көшбасшы болуға көмектеседі. Осындай қауымдастықтар негізінде оқыту кәсіби дағдыларды дамытуға ғана емес, сонымен қатар бизнесті жүргізудің инновациялық әдістерін игеруге көмектеседі. Тәлімгерлік әйелдер бизнес қауымдастықтарының маңызды бөлігі болып табылады. Тәжірибелі кәсіпкерлер өздерінің білімдері мен кеңестерімен бөлісіп, ісін жаңа бастаған әйелдерді барлық кезеңдерінде қолдайды. Vital Voices немесе Women Presidents' Organization сияқты қауымдастықтар қатысушыларға стартапты бастау немесе бизнесті масштабтау болсын, кәсіпкерліктің қиындықтарын жеңуге көмектесетін тәлімгерлік қолдауға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, әйелдер бизнес қауымдастықтары табысты кәсіпкер әйелдер қатысатын іс-шараларды жиі ұйымдастырады. Олардың сәттілік тарихы басқаларды бизнес шыңдарын бағындыруға шабыттандырады және әйелдердің кез келген салада жоғары нәтижелерге қол жеткізе алатынына сенімділік береді.

Әйелдер бизнес қауымдастықтары тұрақты даму мен әлеуметтік жауапкершілікке бағытталған бизнесті дамытуға белсенді түрде үлес қосады. Мұндай қауымдастықтарға қатысатын көптеген кәсіпкерлер экологиялық және әлеуметтік пайдаға баса назар аудара отырып, бизнесті жүргізуге тырысады. SheEO сияқты қауымдастықтар адамдар мен қоршаған ортаның өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған инновацияларды ынталандыру арқылы қоғамға оң әсер ететін стартаптарды қолдайды. Әйелдер бизнес қауымдастықтары әйелдер арасындағы кәсіпкерлікті дамытуда маңызды рөл атқарады. Олар пайдалы ресурстарға қол жеткізуді қамтамасыз етеді, білім мен дағдыларды дамытады, тәлімгерлікті қолдайды және әйелдерді жетістікке жетуге шабыттандырады. Сонымен қатар, осы қауымдастықтар арқылы әйелдер тәжірибе алмасып, жаңа кәсіби байланыстар орнатып, әлеуметтік жауапкершілікке бағытталған тұрақты бизнес құра алады.

Қорытындылай келе әйелдер кәсіпкерлігі жыл сайын қызығушылық артып келе жатқан құбылыстардың қатарына жатады. Бұл заңды құбылыс, себебі бүкіл әлемде әйелдер бизнеске белсенді түрде еніп, ерлермен тең дәрежеде бәсекелесуде. «Әйелдер бизнесі» феномені ғылыми және тәжірибелік зерттеулердің нысанына айналып отырғаны түсінікті [4]. Әйелдер кәсіпкерлігі белсенді дамып, әлемдік экономикаға маңызды үлес қосуда. Қиындықтар мен кедергілерге қарамастан, әйелдер жоғары төзімділік, шығармашылық және әлеуметтік жауапкершілік танытып, бизнестерін ерекше әрі бәсекеге қабілетті етеді. Табысты мысалдар мен жаңа мүмкіндіктерден шабыттанып, көптеген әйелдер өз бизнесін құруға бел байлап, жаңа жетістіктерге жол ашуда. Болашақта әйелдер кәсіпкерлігі одан әрі өсіп, дамып, экономика мен қоғамда үлкен рөл атқарады.

Әдебиеттер тізімі

1. Аморузо С. «#Girlboss. Как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования» [Текст] <https://www.litres.ru/book/sofiya-amoruzo/girlboss-kak-ya-sozdala-millionnyy-biznes-ne-imeya-deneg-of-28536668/>
2. Бабанова Э.Д. «К дзену на шпильках. Как создать новую жизнь и дело мечты с нуля» [Текст] / Бабанова Э.Д. - Издательство АСТ, 2019. <https://www.litres.ru/book/elizaveta-babanova/k-dzenu-na-shpilkah-kak-sozdat-novuu-zhizn-i-delo-mecht-39426856/chitat-onlayn/>
3. «Однажды» Лаборатория: «Это ее дело. 10 историй о том, как делать бизнес» [Текст] / Лаборатория «Однажды» - Издательство «Эксмо», 2020. – 103б. <https://files.catbox.moe/pvfcqm.pdf>
4. Ершова И.В. «Женское предпринимательство: от эмпирики и доктрины к правовому регулированию» <https://cyberleninka.ru/article/n/zhenskoe-predprinimatelstvo-ot-empiriki-i-doktriny-k-pravovomu-regulirovaniyu>

С.Ш.Мамбетова, Ж.Б.Бахыт, Р.Е. Жапарова
 С.Ш.Мамбетова – к.э.н., профессор
 Р.Е. Жапарова – Phd, профессор
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
 Қазақстан, Қарағанды, sagynysh.2012@mail.ruzhaina_bakhyt@mail.ru

ПЕРСОНАЛДЫ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ БОЙЫНША ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕГЕ ШОЛУ

Персоналды ынталандырудың ойластырылған жүйесі ұйымға қажетті мамандардың болуын қамтамасыз ете отырып, еңбек шығындарын бақылауға және тиімді басқаруға мүмкіндік береді.

Еңбек шығындары қазіргі заманғы көптеген ұйымдар үшін шығындардың негізгі бөлігі болғандықтан, оларды тиімді басқару ұйымның жалпы жетістігі үшін маңызды болып табылады.

Қызметкерлерді тиімді басқару қызметкерлер мен компания арасындағы қарым-қатынасты анықтайтын ынталандыру жүйесінсіз мүмкін емес. Отандық басшылар белгіленген тарифтік мөлшерлемелер мен жалақыларға негізделген лайықты еңбекақы төлеуді өнімді жұмыс үшін бірден-бір ынталандыру деп санайды. Алайда, қызметкерлерді ынталандырудың шетелдік тәжірибесі мұндай біржақты, жеңілдетілген тәсілді жоққа шығарады. Әрине, Батыс Еуропа елдерінің немесе Жапонияның тәжірибесін соқыр көшіру ең жақсы шешім емес, бірақ Қазақстанда мотивация мен ынталандыру жүйесінің жеке элементтері қолданылады.

Отандық және шетелдік тәсілдердің айырмашылықтары. Қазақстандық жұмыс берушілер көбінесе жалақы деңгейі мен қызметкердің жұмыс процесіне қатысу деңгейі арасында тең белгі қояды. Әрине, "мәселенің бағасы" бірінші кезекте, идея үшін жұмыс істеуге дайын еріктілер мен энтузиастар – бірлік. Бірақ идеяны жеңілдету үшін қызметкер жұмысқа тек жалақыға байланысты келеді, кем дегенде, көрегендік емес. Қарапайым, көрінетін қабылдау: қызметкерлерге спортзалға жазылу ақысын төлеу немесе кеңседе шет тілі курстарын ұйымдастыру – мотивацияны нығайту және ұжымның адалдығын арттыру үшін өте жақсы жұмыс істейді.

Шетелдік компанияларда мотивацияның әдістері мен тәсілдері Қазақстандықтарға қарағанда әртүрлі. Батыс тәсілі қаржылық, материалдық және материалдық емес ынталандыруларды біріктіреді. Тәжірибе көрсеткендей, қызметкерлердің міндеттерге қатынасы жұмыс берушінің персоналға деген қарым-қатынасының айналы көрінісі болып табылады. "Сүйікті" қызметкер тиімдірек жұмыс істейді, ал қызметкерлердің жұмысқа қабілеттілігі – табысты бизнестің кепілі.

Қызметкерлерді ынталандырудың ең жарқын үлгілерін Жапония, Германия, Ұлыбритания, Франция, Швецияда компаниялар әзірлеп, сәтті енгізуде. Біз мотивацияның қай жүйесі ең тиімді екенін, шетелдік менеджерлер неге назар аударатынын және озық тәжірибені қазақстандық шындықта қалай қолдануға болатынын анықтаймыз. Жапонияда еңбек өнімділігінің өсуі өмір сүруден деңгейі мен жалақының өсуінен асып түседі. Алайда, жапондық тәжірибе азаматтық жауапкершілік пен өзін-өзі тану сезімі жоғары дамыған қоғамда ғана қолданылады, мұнда ортақ мүдделер жеке қажеттіліктерден жоғары және ортақ игілік үшін жеке басын құрбандыққа шалуға дайын. «Біріншіден, сіз императорға (елге), екіншіден, жұмыс берушіңізге, үшіншіден, сіздің отбасыңызға қызмет етесіз. Сонда ғана сен өзің туралы ойлана аласың». Бұл феодализм дәуірінен бері сақталған және қазіргі Жапонияда корпоративті мотивациялық жүйелер үшін негіз болып табылатын жапондықтардың мотивациясының негізгі қағидасының қысқаша тұжырымы. Қызметкердің басты ерекшелігі - шығыс күніндегі құрбандыққа бару және өз қажеттіліктерін ескермеген серіктестіктің адалдығы. Бұл қалай көрінеді? Жапондар өзін бір жүйенің қажетті буыны санайды және олар жұмыс істейтін компанияның тағдыры үшін жеке жауапкершілік алады. Жапондықтар үшін «мамандық», «жұмыс», «кәсіпорын» ұғымдары бірдей. Мамандық туралы сұраққа жауап ретінде жапондар кәсіптен гөрі компанияны атайды. Жапондық жүйеге ең аз жіберілген жұмыс күндер саны тән. Жауапкершіліктің жоғары деңгейі қызметкердің жағдайы нашар болса да, ол демалыс сұрамайды және ауырғанына байланысты демалысына шықпайды, бірақ жұмысын жалғастырады. Үстеме уақыт жапондықтар үшін қалыпты жағдай. Жапондық қызметкер үшін толық демалыс алу компанияға деген адалдықты білдірмейді. Сондықтан жапондар демалыстың бір бөлігін ғана алады. Жапон

өзінбүкілкомпаниямен сәйкестендірген кезде, бұлфеодалдықжүйеніңжаңғырығығана емес, сонымен қатар қызметкерлерді басқаруға және ынталандыруға қазіргі заманғытәсілдіңнәтижесі.

Жалпы жапондық басқару моделінің негізгі ерекшеліктері келесідей.

1. Білім жапон менеджментінің жетістігінің негізгі факторы болып табылады. Жапондық білім берудің ерекшелігі-оқытуды (жас кезінен бастап) процестерді байқауға, талдауға, нәтижелерді түсіндіруге және әрекет етуге бағдарлау.

2. Бәсекеге қабілеттілік, оның мәселелерін шешуге жапон менеджерлері сапаның жан-жақты идеялары мен тұтынушының қажеттіліктерін дәйекті зерттеу және оның талаптарын құрметтеуге тәрбиелеу тұрғысынан келді. Мемлекет сонымен қатар сыртқы нарықта сатуға арналған өнімді міндетті түрде сертификаттауды бақылау арқылы сапаны жақсартуға әсер етті. Жапон фирмаларының бәсекеге қабілеттілігінің тағы бір құрамдас бөлігі жауынгерлік өнер философиясына негізделген жеңісті басқару стратегиясын ежелгі дәуірден бері осы елдің өнеркәсіпшілері мен қуатты кландары қалыптастырған.

3. Жапон менеджментінің маңызды ерекшелігі-өмір бойы жалдау жүйесі, оның шығу тегі ұлттық дәстүрлерде жатыр. Нәтижесінде, көптеген ірі фирмалар білмейді проблемалары кадрлардың тұрақтамауы, ал олардың қызметкерлері өз еңбек өмірі мен өздерін және өз мүдделерін фирманың мүдделерімен сәйкестендіреді.

4. "Рингисэй" шешім қабылдау жүйесі. "Рингисэй" жүйесі басқарудың барлық деңгейлерінде шешімдерді бірнеше рет келісуді көздейді. Нәтижесінде қабылданған шешім үшін жауапкершілік менеджерге жеке жүктелмейді, бірақ басқарудың әртүрлі деңгейлеріндегі барлық менеджерлер арасында бөлінеді (топтық қызмет принципі). Бұл жүйенің басты артықшылығы-зерттелген жобаларды талқылау кезінде пікірлер мен бостандықтардың алуан түрлілігінде.

5. Төлем жүйесі және "еңбек өтілі бойынша"жылжыту. Жылжыту және соның салдарынан жалақының өсуі осы компаниядағы еңбек өтіліне және жасына байланысты. Жапондық ынталандыру жүйесінің негізгі қағидасы еңбек өтіліне байланысты жалақыны мерзімді түрде арттыру болып табылады (біліктілігі мен лауазымы маңызды емес). Сонымен қатар, әлеуметтік жағдайдың өзгеруін ескеретін көптеген жеңілдіктер бар, мысалы, балалардың болуы. Жапонияның барлық еңбеккерлері кепілдендірілген табыс деңгейімен қорғалған. Негізгі жалақының көп бөлігі тұтыну қоржынына, жасына, отбасылық жағдайына және басқа факторларға байланысты әр префектурада белгіленген ең төменгі жалақы болып табылады. Базалық мөлшерлеменің басқа бөлігі осы компаниядағы жұмыс өтіліне және біліктілік тобына байланысты (тарифтік біліктілік картасы бойынша белгіленеді). Жұмысшылар үшін қосымша жеңілдіктер мен төлемдер жиынтығы өте алуан түрлі: біржолғы сыйақы 8 жылдан астам жұмыс істеген адамдарға емделуге, өмірді сақтандыруға, оқуға төлемдер; қолайлы жағдайларда түрлі тауарларды сатып алу мүмкіндігі. Компанияда 60 жылға дейін жұмыс істегендерге 4,5 жылға жалақы мөлшерінде сыйақы төленеді. Жапон менеджерінің төлемі санатқа, лауазымға, еңбек өтіліне және отбасылық жағдайына (жалақыға), фирманың табысына (бонус) және оның жеке қызметінің нәтижелеріне ("еңбегі бойынша төлеу") байланысты бөлікті қамтиды. Жапонияда АҚШ-қа қарағанда менеджерлер мен жұмысшылардың жоғары эшелоны арасындағы жалақы алшақтығы едәуір аз.

Американдық басқару моделінің ерекшеліктері бастапқыда американдықтардың ұлттық ерекшеліктеріне байланысты болды: соңына дейін күресу, көшбасшылық пен индивидуализмді бекіту мүмкіндігі. Бұл көбінесе АҚШ тарихымен байланысты болды, олар көптеген ірі елдерден айырмашылығы, тек 1776 жылы құрылды, иммигранттар мен олардың ұрпақтары американдық қоғамда адам психологиясын қалыптастырды, олар өздері үшін жаңа өмір сүру жағдайында өмір сүруге мәжбүр болды, тек өзіне үміт артуға мәжбүр болды.

АҚШ-тағы ынталандырудың негізгі түрі-ақшалай ынталандыру. Әдетте, ол екі бөліктен тұрады: орындалған жұмыс үшін төленетін жалақы және қосымша жеңілдіктер, мысалы, АҚШ-та жалақының қырық пайызын құрайды. Американдықфирмалардың тәжірибесінде материалдық ынталандыруға байланысты еңбекті ынталандыру мен ізгілендірудің әртүрлі әдістері қолданылады. Көбінесе аналитикалық жалақы жүйелері қолданылады, олардың ерекшелігі орындаушылардың біліктілігін, физикалық күш - жігерін, еңбек жағдайларын және т.б. ескере отырып, орындалатын жұмыстың күрделілік дәрежесіндегі дифференциалды бағалау болып табылады. Мысалы, "грейд жүйесі" өте танымал, оны қазіргіРесейде енгізу ұсынылады. Грейдинг мәні (ағылш. grade-дәреже, сынып) келесідей: компанияның барлық лауазымдары бірқатар критерийлер бойынша бағаланады, мысалы,

жауапкершілік деңгейі, біліктілікке қойылатын талаптар, қаржылық нәтижеге әсер ету және т.б., компания бизнесінің ерекшелігіне байланысты.

Бір жұмыс орны дегеніміз - бөлімнің немесе бөлімнің барлық қызметкерлері, соның ішінде бастықпен бір бөлмеде жұмыс істейді. Сонымен қатар, кестелер әріптестердің бетпе-бет жұмыс істейтіндей етіп ұйымдастырылған. Жапондық мотивациялық жүйе тұтастай алғанда команданы біріктіруге, қызметкерлердің компаниямен қарым-қатынасын нығайтуға және жағымды қатынасты нығайтуға бағытталған.

Американдық кадрларды ынталандыру моделіне келер болсақ. Американдық компаниялардағы мотивацияға деген көзқарас қызметкерлердің белсенділігін арттыруға негізделген. Американдық мотивация моделінің жетістігі американдықтардың жеке жетістікке бағдарлануына және жоғары деңгейге жетуіне байланысты. Әлемнің түрлі елдеріндегі компаниялар бизнесті жүргізудің негізі ретінде АҚШ тәжірибесін алады, мұнда қызметкерлер өз міндеттерін тиімді орындауға ынталандырылады. «HR» (ағылшынша Human Resource - адами ресурстардан) және «корпоративті этика» терминдері американдық тәжірибеден Ресейге «қоныс аударды». 1960 жылдары Америка Құрама Штаттары адам ресурстарын басқарудың негіздерін жасады; қызметкерлерді материалдық ынталандыру және материалдық емес ынталандыру жүйелері; қызметкерлердің адалдығын арттыру әдістері. Американдық компаниялар үшін сыйақы төлеудің икемді жүйесінен басқа, қызметкерлерді ынталандырудың материалдық емес тәсілдерін қолдану тән. Әдетте, компанияның қызметкерлеріне қолжетімді:

- жұмыс беруші төлейтін медициналық сақтандыру;
- біліктілікті жоғарылату курстары;
- тегін тамақтану;
- корпоративті мерекелер;
- бірлескен сапарлар. т.б.

АҚШ компаниялары қызметкерлерді ынталандырудың инновациялық жүйесін іздейді. Мысалы, IBM және AT&T «отбасылық мотивация» жолын таңдады. Компания қызметкерлерінің көпшілігінің орташа жасы қырықтан асады. Бұл балалары өсіп келе жатқан отбасылық адамдар. Сондықтан әкімшілік сізге икемді кесте бойынша жұмыс істеуге мүмкіндік береді, күтушілер мен көмекшілерді таңдауға көмектеседі, корпоративті питомниктер мен балабақшаларды ұйымдастырады, отбасылық демалыс ұйымдастырады. Материалдық ынталандыру Құрама Штаттардағы қызметкерлерді ынталандыру жүйесі еңбекақы төлеу жүйесіне негізделген. Көбінесе американдық жұмыс берушілер жалақыны уақыттық сыйақы схемасына сәйкес есептейді. Америкалық тәсілмен қызметкерлерді ынталандырудың тағы бір тәсілі - алынған мамандықтар санына және біліктілік деңгейіне сәйкес жалақы есептеу. Әрбір жаңа мамандық үшін қызметкер балл алады. Жалақыны көбейту үшін қызметкер белгілі бір ұпай жинауы керек.

Францияда персоналды ынталандыру стратегиялық жоспарлауға, еркін бәсекелестікке және адал салық салуға негізделген. Жапондықтардан айырмашылығы, француздар үстеме жұмыстарды қабылдамайды. Тіпті Франциядағы стандартты жұмыс аптасы Еуропалық Одақтың көптеген елдеріне қарағанда бес сағатқа қысқа - барлығы 35 сағат. Француздар үшін жұмыс берушіден қосымша «бонустар» артықшылық емес, бірақ норма. Республика қызметкерлеріне ең жақсы материалдық емес ынталандыру - бұл кәсіпкер болу қажеттілігін болдырмайтын икемді кесте немесе қашықтықтан жұмыс. Көптеген басқа елдердегі сияқты, француздар да корпоративті медициналық сақтандыру, несие төлемін төлеу, тамақтану кезінде компания есебінен төленетін көмек, қолдау көрсетуге дайын. Үздіксіз оқу курстарын төлеу арқылы, керісінше, француз қызметкерінің мақұлдауына ие бола алмайсыз. Франциядағы жалақы жүйесі екі бағытты қамтиды: жалақының индексі және жалақының дараландыру. Бағаның өсуіне байланысты жалақының индексі - француздық жұмыс берушілердің міндеті, бұл ұжымдық келісімдерде бекітілген және кәсіподақтардың қатаң бақылауында. Жалақының дараландыру - бұл білім, біліктілік, жұмыс сапасы, қызметкерлердің ұтқырлық деңгейі ескеріліп төлемдерді есептеу. Жеке жалақыны есептеу үш схема бойынша жүреді: Лауазымдық жалақының «шанышқысы», егер жалақы мөлшері жұмыс уақытына, серіктестіктің өміріне қатысуға және еңбастысы, әріптестерінің тиімділігіне қарамай, қызметкердің өзі еңбек өнімділігіне байланысты болады. Нақты жалақы және бонус, оның мөлшері еңбек өнімділігіне байланысты өзгереді. Жекешелендірудің басқа формаларын қолдану: пайдаға қатысу, кәсіпорын акцияларын сатып алу, сату нәтижелері бойынша сыйлықақы төлеу. Француздық мотивация схемасының артықшылығы еңбек өнімділігімен сапасының артуына ықпал ететін бөлігінде жалақы мөлшерін «өзін-өзі реттеу» болып табылады.

Барлық қызметкерлер компанияның қаржылық жағдайы туралы ақпаратқа ие және олар қанша пайдадан жақсы жұмысқа сенуге болатындығын біледі.

Қазіргі уақытта, пайдаланылған модельдердің көптігіне қарамастан, қызметкерлерді ынталандырудың келесі тәсілдері бар. Дәстүрлі тәсіл уақыт өте келе тапсырмаларды орындауға емес, біліктілікке, лауазымға, жауапкершілікке (статистикалық көрсеткіштерге) байланысты ақшалай өтемақының белгілі бір деңгейін белгілеу болып табылады. Қосымша ынталандыру мәселесі жалпы жүйеге біріктірілмеген түрлі артықшылықтардың көмегімен шешіледі. Нәтижеге немесе нәтижеге бағытталған тәсіл. Ынталандырудың негізгі мәселесі – қызметкердің мақсаттарын жедел және стратегиялық болып бөлу. Стратегиялық мақсат сыртқы әсерлерге неғұрлым сезімтал: нарықтық жағдайлар, кәсіпорын жеткізушілері, үкіметтің әрекеттері.

Төмен жалақы компанияның стратегиялық міндеттерін орындау қабілетіне айтарлықтай нұқсан келтіруі мүмкін. Сонымен қатар, жалақының негізсіз жоғары шығындары банкроттыққа әкелуі мүмкін.

Қызметкерлерден барынша кері байланыс алуға мүмкіндік беретін, компанияның кірістілігінің артуына ықпал ететін сыйақы жүйесін құру оңай емес[1].

Қазіргі кезеңде қызметкерлерді ынталандырудың оңтайлы жүйесінің негізгі принциптері болып табылады:

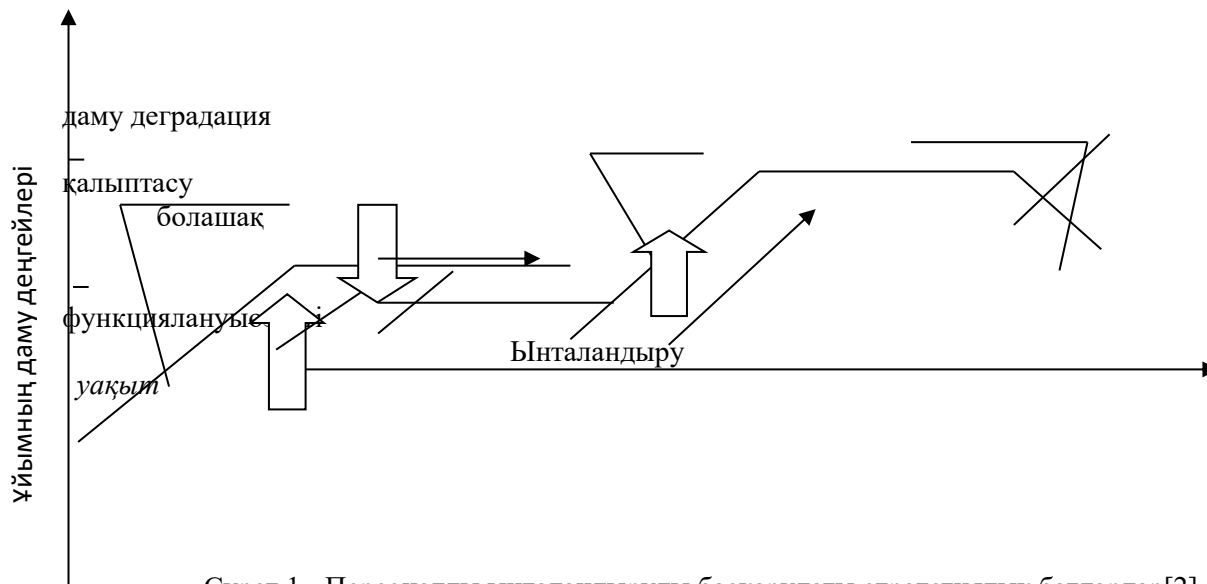
- персоналды басқару стратегиясы ұйымның жалпы стратегиясына сәйкес келуі керек;
- еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесінің бағыты персоналды басқару стратегиясына сәйкес келуі керек;
- еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесі ұйым орналасқан кезеңді (қалыптасу, жұмыс істеу, даму) ескеруі керек.

Енгізілген психологиялық екпіндерді ескере отырып, ұйымның өмір сүруінің әртүрлі кезеңдерінде мотивациялық компонентті көрсете отырып, қызметкерлерді ынталандыру мен мотивацияны басқарудағы жалпы стратегиялық нұсқауларды бөліп көрсетуге болады (сурет. 1).

Жалпы екі негізгі принцип енгізілген:

1. Қызметкерлерді оңтайлы ынталандыру жүйесі қазіргі уақытта ұйым үшін ең қолайлы қызметкерлердің "әрекеттерін" қолдауы керек ("осында және қазір").

2. Персоналды оңтайлы ынталандыру жүйесі қызметкерлерді ұйымның қызметін жетілдіруге қатысуға ынталандыруға, яғни ұйымның перспективасына бағытталған болуы керек.



Сурет 1 - Персоналды ынталандыруды басқарудағы стратегиялық бағдарлар[2].

Сонымен қатар, қызметкерлерді оңтайлы ынталандыру жүйесін құру кезінде нарықтық жағдайда жүйенің сыртқы шектеулерін ескеру қажет:

- құқықтық орта (еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесі қолданыстағы Еңбек және басқа да заңнаманы ескеруі тиіс);
- экономикалық орта (еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесі еңбек нарығындағы жағдайды және мемлекеттегі, өңірдегі және т.б. жалпы экономикалық жағдайларды ескеруі тиіс.);
- әлеуметтік орта (еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесі өмір сүрудің орташа деңгейін (ең

төменгі күнкөріс деңгейі), ұйымның қызметкерлері қандай да бір түрде кіретін кәсіби және қоғамдық бірлестіктердің ерекшеліктерін, қылмыстық деңгейін, аймақтың болашағын, шиеленіс деңгейін және т. б. ескеруі тиіс.);

- саяси жағдай (еңбекті оңтайлы ынталандыру жүйесі өңірде қалыптасқан жалпы саяси жағдайды (ереуілдердің, көтерілістердің болуы және т. б.) ескеруі тиіс.);
- саланың технологиялық даму факторлары;
- экологиялық факторлар;
- әлеуметтік-мәдени факторлар.

Қызметкерлерді ынталандырудың оңтайлы жүйесін құру кезінде ескерілуі керек сыртқы факторларға сәйкес, қызметкерлерді ынталандыру мен мотивацияны басқарудағы стратегиялық нұсқаулықтарды қарастырамыз (ұйымның әртүрлі кезеңдерінде).

Ұйымның қалыптасу кезеңінде, келесі стратегиялық мотивациялық бағыттар бар:

- көшбасшы харизмасы, жеке үлгі болу және қызметкерлерді ынта-жігерлендіру, оптимизммен, энергиямен, командалық рух беру;
- ұжымдағы жанжалдар мен қайшылықтарды шешудегі көшбасшының белсенділігі;
- ұйым мүшелерінің белсенді жеке позициясын көтермелеу;
- көшбасшының ұйымның "үлкенперспективалары" картинасын салу жәнатарату;
- тапқырлықты, жеделдікті және т. б. моральдық (мүмкіндігінше, материалдық) ынталандыру.;
- адамдардың бейімділігін ескере отырып, міндеттерді, функцияларды бөлу (адамдарға олар үшін қызықты жұмыс беру).

Тиісінше, ұйымның қалыптасу кезеңінде мотивацияның негізгі екпіні болуы керек:

- қызметкердің жеке субъектілік бағыты-материалдық ынталандырудың тұрақтылығы; жалақы мен әлеуметтік мәртебені көтеру перспективалары;
- қызметкердің субъектілік бағытында-үлкен тұрақтылыққа кепілдік беру; ұйымдастырушылық қолдау; нақты міндеттерді қою арқылы проблемалық режимнен қорғау; ұжымның қатысуымен оң нәтижелерді мақұлдау; толық, ашық қарым-қатынасты ынталандыру және сенім;
- қызметкердің жеке бағыттылығы кезінде-шығармашылық белсенділікті ынталандыру; проблемаларды шешуді табыстау; қызметті талдау және жетілдіру бастамасын ынталандыру; жаңа зерттелмеген жұмыс шебін тапсыру; кәсібилікке сенім білдіру; шығармашылыққа қатысушыларға тарту; тиімді идеялар мен оларды іске асыру жолдарын ұжымға жеткізуге қолдау көрсету[3].

Ұйымның даму кезеңінде мотивациялық тұрғыдан маңызды болып табылады:

- өз қызметін жетілдіру және тұтастай алғанда ұйымдастыру жөніндегі жаңа, перспективалы, бірегей және т. б. идеяларды іздеуге қызметкерлерді моральдық және материалдық ынталандыру (негізінен жеке бағыттылық үшін);
- ұйымдастырушылық өзгерістердің қажеттілігін түсінетін және бұл қажеттілікті басқаларға түсіндіретін бейресми көшбасшылар үшін ынталандыру жүйесін құру (негізінен жеке бағдарлау үшін);
- ұйым қызметінің тұрақтылығын растауға бағытталған қызметкерлер арасында түсіндіру жұмыстары (субъектілік бағыт үшін);
- ұйымда инновацияларды енгізгеннен кейін материалдық ынталандыруды арттыру кепілдіктері бойынша сенімді дәлелдер мен аргументтер енгізу (жеке бағдарлау үшін).

Осылайша, ұйымның дамуымен ынталандырудың ақшалай емес әдістері маңызды бола түсуде. Ешқандай жағдайда қызметкерлерді ынталандырудың ақшалай емес әдістерімен, мысалы, бәсекеге қабілетті жалақы немесе сала бойынша орташа табыс алу мүмкіндігімен алмастыру мүмкін емес. Егер сіз түсінсеңіз, онда материалдық емес әдістер коммерциялық ұйымда физиологиялық қажеттіліктерді қанағаттандыруға мүмкіндік беретін кепілдендірілген табыс алған жағдайда ғана тиімді болады.

Әрине, сіз адамды атақ үшін күресуге немесе басшылықтан алғыс есту үшін тырысуға болады, бірақ бұл тиімсіз болады, егер ол ертең тіпті пәтерінің жалға алу ақысын төлей алмайтының болса. Сондықтан, адамдар әлі де қажетті минимумды тапқан жағдайда ғана материалдық емес ынталандыру жүйесін құруға болатындығын ескерген жөн. Бірақ егер психологиялық факторлар бір уақытта қанағаттандырылмаса, онда қызметкер осы тілектерді қанағаттандыра алатын жұмыс орнын табу арқылы жеке қажеттіліктерін қанағаттандыруға күш салады немесе қанағаттанбау материалдық жағынан өтеледі, яғни табыстың өсуі.

Көбінесе бөлім басшылары жалақыны көбейту туралы ұсыныстарға қарамастан, ең білікті қызметкерлер компаниядан кететін жағдайға тап болады. Осындай ұсынысты жасай отырып, менеджер прецедент құрудан басқа, бөлімнің басқа қызметкерлері неғұрлым тиімді болса, мәселенің уақытша,

қысқа мерзімді шешімін ғана ала алады, өйткені жалақы қорының ресурстары әлі де шектеулі, ал қызметкердің қанағаттанбауы әлі де қалады.

Мотивацияда бағдар өзгергенде, анықтау өте қиын. Адамды жұмысқа қабылдаған кезде ол өзін белгілі бір қызметтік міндеттерді орындауға қанша уақыт жұмсайтынын және компания оған қанша төлейтінін бағалайды. Егер бұл жағдайлар бір-бірін қанағаттандырса, онда мәселені шешілді деуге болады.

Бірақ жұмыс берушімен бірге жалақы туралы шешілген мәселеден басқа, адам жұмыс ұсынысын қабылдай отырып, қанағаттандырғысы келетін психологиялық құндылықтардың белгілі бір жиынтығын жасайды: өзінің дағдылары мен білімін қолдану, ұжымның құрметі, компаниядағы корпоративтік мәдениет деңгейінің өз идеяларына сәйкестігі.

Қазіргі заманғы дамыған қоғамдастықта психологиялық қажеттіліктер бастапқыдан бастап өте жоғары деңгейде, демек, аз жалақыны білдіретін ең төмен біліктілікті қажет ететін жұмыс үшін болашақта адамдарды табу қиынға соғады.

Бұл мәселені компанияның бәсекелестік артықшылықтарын күшейту тұрғысынан шешу қажет, өйткені уақыт қажеттіліктеріне сәйкес әлеуметтік кепілдіктермен қамтамасыз ету және бөлім қызметкерлерін қажетті құралмен жабдықтау жөніндегі техникалық мәселелерді ұйымдастырушылық шешу компанияның тұрақтылығын қамтамасыз етуде тағы бір алға қадам жасауға мүмкіндік береді[4].

Қызметкерді ынталандырудың материалдық емес әдістерін қолдана отырып, компания "гигиеналық факторларға" наразылықтың дамуын болжай алады, тіпті компания үшін қызығушылық тудыратын арнада қызметкерлердің тілектерін қалыптастыруды бағыттап алады.

Қорытындылай келе қызметкерлерді материалдық ынталандыру жүйесінің шетелдік үлгілерін зерттей отыра әр түрлі әдістердің қолданыста екендігін байқауға болады. Яғни қызметкерлерді материалдық ынталандыру жүйесі өте күрделі және ауқымды екендігін ескеруіміз қажет. Қызметкерлерді материалдық ынталандыру жүйесін дамыту үшін шетелдік тәжірибелердің озық әдістерін қолдануымыз қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Рикки У. Гриффин. Менеджмент. Алматы: «Ұлттық аударма бюросы»қоғамдық қоры, 2018ж.
2. Питер Друкер . Практика менеджмента . Манн, Иванов и Фербер. 2015.
3. Кричевский Р.А. Если вы руководитель. - М.: Проспект, 2009.
4. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. - М.: ЮНИТИ, 2009.

ҒТАХА 12.01.09

Б.Мусуртаева, Д.Намиалы, А.О. Мусабекова
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
bonumusurtaeva@gmail.com, dinara.namialy@mail.ru

КӨШБАСШЫЛЫҚ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ

Көшбасшылық пен менеджмент ұйымдарды басқарудың екі негізгі аспектісі болып табылады, олар өзара байланысты болса да, екі түрлі ұғымдар береді.

Көшбасшылық - адамдарды ортақ мақсаттарға жетуге шабыттандыру және бағыттау қабілеті болып табылады. Көшбасшылар топтың күш қуаты және мотивациясымен жұмыс жасай отырып, көзқарасты қалыптастырады және сенім орнатады.

Басқару өз кезегінде белгілі бір мақсаттарға жету үшін ресурстарды ұйымдастыруды, жоспарлауды, үйлестіруді және бақылауды қамтиды. Бұл құрылымды және процеске бағытталған тәсіл десекте болады.

Қазіргі уақытта көптеген білім беру бағдарламалары басқару дағдыларын дамытуға бағытталған: процестерді жоспарлау, ұйымдастыру және бақылау. Бұл ресурстарды тиімді басқара алатын және қысқа мерзімді нәтижеге қол жеткізе алатын мамандарды дайындау қажеттілігінен туындап отыр. Дегенмен, бұл бағдар көшбасшылық дағдылардың маңыздылығын жете бағаламауға әкелуі мүмкін.

Менеджмент жалпы мағынада адамдар тобының жұмысын жоспарлау, бағыттау, ұйымдастыру арқылы жүйенің тиімділігін арттыруға бағытталған мақсатты әрекеттерді қамтиды.

Көшбасшылық пен менеджменттің айырмашылығы неде?

Көшбасшылық пен басқару арасындағы айырмашылықты тереңірек түсіну үшін осы ұғымдардың әрқайсысын қарастырған жөн.

Басқару мақсаттарға жету үшін белгіленген жолды ұстануға көмектесетін жоспарлау тапсырмалары мен күнделікті әрекеттерді қамтиды. Бұл бағытты әдетте жоғары басшылық анықтайды және бақылайды.

Атап айтқанда, менеджмент тиімді жұмыс істеу үшін процестерді жоспарлауға, ұйымдастыруға, басқаруға және бақылауға бағытталған. Дегенмен, ұйымның нақты қажеттілігі - нақты көзқарасқа негізделген нақты анықталған мақсаттар мен стратегиялар болып табылады.



Сурет 1. Көшбасшылық және менеджмент

Е с к е р т у – автор ғаламтор [1] деректері бойынша құрастырған

Көшбасшылық адамды ерекше ететін және жаңа мансаптық перспективаларды ашатын бірегей қасиеттерді қамтамасыз етеді. Уақыт өте келе бұл эмоционалды интеллектті дамытуға және өнімділікті арттыруға көмектеседі. Сонымен қатар, көшбасшылық дағдыларды жақсарту жеке өсуге ықпал етеді және басқаларға әсер етуге мүмкіндік береді.

Менеджерлерге нұсқаулар беру және бақылау тапсырмаларын беру үшін өкілеттік қажет. Көшбасшылар үшін жауапкершілікті қабылдау және басқаларды шабыттандыру маңызды.

Менеджер компания мақсаттарына жетуге бағытталған ұйымдық құрылымда рөл атқарады. Оның жұмысы тапсырмаларды орындауды және белгіленген процестерді орындауды қамтиды. Керісінше, көшбасшылық адамның іс-әрекеті мен мінез-құлқы арқылы анықталады.

Көшбасшылық адамдарға әсер ету және оларды үлкен нәрсеге ұмтылу үшін шабыттандыру қабілетін қамтиды. Бұл жай ғана лауазым мәселесі емес, үнемі күш салу және мүмкіндіктерді пайдалану арқылы жетілдірілетін сапа немесе дағды.

Менеджер керісінше нақты белгіленген жауапкершіліктері мен міндеттері бар лауазымды атқарады. Оның рөлі шабыт пен мотивация жасаудан гөрі процестерді басқару және стандарттарды сақтауға бейімделген [2].

Көшбасшылар идеялар туралы, менеджерлер орындау туралы ойлайды.

Басшылық ұтымдылық пен бақылауға көңіл бөледі, ал көшбасшылық қызметкерлердің әлеуетін дамытуға көңіл бөледі. Көшбасшылар ұйымның жалпы жұмысын жақсарту алатын жаңа идеялар мен тәсілдерді енгізу арқылы өсу үшін жағдай жасайды. Олардың мақсаты - ұжымды шабыттандырып, жұмыс ортасын өнімді және шығармашылық ету.

Көшбасшылықтың мәні - қателіктеріңізді мойындауға және олардан сабақ алуға дайын болу. Бұл басқалардың нұсқауын орындамай, қиын жағдайлардың шешімін табу процесі. Көшбасшылық жол бойында туындауы мүмкін қорқыныштар мен шектеулерді жеңуге көмектеседі. Сәтсіздіктер өсуге кедергі емес, олар табысқа жету жолында маңызды сабақ болады. Егер сәтсіздікті алып тастаса, онда шынайы жетістік өз құндылығын жоғалтады деп айтуға болады [3].

Негізден менеджмент сәтсіздікке ұшырайды?

Дегенмен, менеджмент кейде сәтсіздіктерге ұшырайды, әсіресе құлдырау сияқты қиын кезеңдерде. Мұндай жағдайларда күшті көшбасшылық дағдылар өмір сүру және тұрақтылық үшін шешуші рөл атқарады. Болашақ әрқашан болжау мүмкін емес және оптимистік көзқарасы бар

көшбасшылар компанияларға өзгерістерге бейімделуге және өсудің жаңа жолдарын табуға көмектеседі.

Көшбасшылық пен басқару ұйымдарда негізгі, бірақ бөлек функцияларды орындайды. Менеджмент әдетте фирмадағы тұрақтылықты сақтайды, ал көшбасшылық өзгерістерге ықпал етеді. Көшбасшылық адамдарды шабыттандыруға назар аудару арқылы ұйымдағы өзгерістерді басқарады. Басшылық олардың жұмысын бақылауға назар аударады. Табысқа жету үшін компанияларға көшбасшылар да, менеджерлер де қажет. Көптеген менеджерлер көшбасшы болуы керек болса да, барлық көшбасшылар менеджер болуы керек емес.

Бизнесте кәсіпкер-жетекші, басқарушы-ұйымдастырушы және маман-жұмысшы функциялары бір мезгілде орындалуы керек. Олардың сапалы орындалуына қажетті әрекеттердің объективті қарама-қайшылықтарға түсуі заңды. Бұл функцияларды біріктіру табиғатының өзі нақты адамдар арасында ортақ мәселелерді шешетін және бір-бірімен тығыз байланысты болғанымен, кейде өте қызу пікірталастардың пайда болуын анықтайды.

Көшбасшылық пен басқару ұйымдарда негізгі, бірақ бөлек функцияларды орындайды. Менеджмент әдетте фирмадағы тұрақтылықты сақтайды, ал көшбасшылық өзгерістерге ықпал етеді. Көшбасшы қойылған мақсаттарға жетуді қамтамасыз ететін әрекеттерді белгілей отырып, ұйымның көзқарасы мен стратегиясын анықтайды. Менеджер компанияны осы мақсаттарға жеткізетін стратегияны жүзеге асыруға, яғни ұйымның «бірқалыпты» жұмыс істеуін қамтамасыз етуге жауапты. Көшбасшылық адамдарды шабыттандыру арқылы ұйымдағы өзгерістерді басқарады, басшылық олардың жұмысын бақылауға бағытталған. Менеджерлер басқа адамдарға әсер еткенде, ұйымдағы ресми беделіне көбірек сүйенеді [4].

Көшбасшылықты зерттеу

Көшбасшылықтың көптеген теориялық концепциялары бар. Тәжірибеші менеджерге бұл көп қырлы мәселе бойынша зерттеудің негізгі бағыттарын да шарлау әлі оңай емес. Көшбасшылықтың әртүрлі әдістемелік тәсілдері мен сипаттамаларының бірқатарын қарастырайық.

1. Ұлы адамдардың мінез-құлық ерекшеліктері теориясы. 1930 жылдардағы көшбасшылық зерттеулері ұлы көшбасшыларға тән «сиқырлы» мінез-құлық қасиеттерінің тізімі бар екенін көрсетті. Сонымен қатар, ол уақыт бойынша салыстырмалы түрде тұрақты және көшбасшылық әлеуетті анықтауда өте маңызды.

2. Мінез-құлық теориялары. 1940 жылдары Зерттеушілер көшбасшылықтың табыстылығын болжайтын жалпы өлшемдерді және жоғары нәтиже беретін көшбасшылық стилін анықтау үмітімен көшбасшының мінез-құлқын зерттеуге кірісті. Алғышарт табысты көшбасшылардың мінез-құлқы сәтсіз көшбасшылардың мінез-құлқынан өзгеше болуы керек және ол барлық жағдайларда бірдей болады.

3. Төтенше жағдайлар теориялары. Көшбасшылық - бұл бірқатар факторлардың әсер етуі мүмкін күрделі процесс. Бұл теорияның ізбасарлары ең тиімді көшбасшылық жағдаймен анықталады деп санайды.

4. Транзакциялық көшбасшылық теориялары. Бұл теорияларға сәйкес, менеджмент транзакциялық көшбасшылық болып табылады, өйткені ол ұйымның тұрақтылығы мен біркелкі жұмыс істеуіне бағытталған.

5. Трансформациялық көшбасшылық теориялары. Кейбір зерттеушілер трансформациялық көшбасшылық бүгінгі таңда шешуші мәнге ие деп санайды, өйткені ол жеке тұлғалардың да, ұйымдардың да трансформациясына негізделген.

6. Харизматикалық көшбасшылық. Харизматикалық көшбасшы қол астындағыларды қосымша миль жүруге шабыттандырады. Харизмамен сіз тиімді көшбасшы бола аласыз. Харизматикалық көшбасшының қасиеттері:

- Болашақты болжау және оған жету үшін қажетті әрекеттерді нақты түсіну;
- Басқалардың жетістігін ынталандыратын жақсы үлгі;
- Қызметкерлердің күш-жігерін қолдау;
- Өзгертуге деген сүйіспеншілік;
- Біліміңіз бен дағдыларыңыздың шегін білу.

Тиімді көшбасшылық пен конструктивті басқаруды жүзеге асыру процесінде туындайтын көптеген мәселелер мен қайшылықтар, бір жағынан, объективті сипатқа ие. Екінші жағынан, тиімді және сындарлы көшбасшылық процесінің өзі (мысалы, шахмат сияқты) ғылымның, өнердің және спорттың бірегей қосындысы болып табылады. Бұл сәйкессіздік осы мәселенің теориялық

зерттеулерінде де көрінеді. Бірақ кез келген жағдайда, бизнестің тұрақты табысты дамуы үшін бұл проблемалар мен оларды шешу жолдары туралы мезгіл-мезгіл ойлану өте пайдалы [5].

Қорытындылай келе менеджер-бұл ұйымды немесе белгілі бір учаскені басқаруға жауапты білікті маман, сонымен қатар ол жұмысты орындау барысында адамдардың қызметіне басшылық жасайды. Бизнестің тұрақты дамуы ұйымды басқаратын менеджерге тікелей байланысты екенін атап өткен жөн. Ол міндетті түрде көшбасшы және практикалық дағдыларға ие болуы керек.

Әдебиеттер тізімі

1. <https://www.geeksforgeeks.org/leadership-vs-management/>
2. Адизес И. Развитие лидеров: Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей / Ицхак Калдерон Адизес; Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 259 с.
3. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: Учебное пособие, изд. 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: ТРТУ, 2003. - 250с.
4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: Дело, 2000. - 704с.
5. Токарев В. Новый менеджмент. Часть 1 / В. Токарев. - Екатеринбург: Издательские решения, 2016. — 110 с., 14 илл.

МРНТИ 06.81.12

Мырзабеков Ж.С., Есенгельдина А.С.
Есенгельдина А.С. – к.э.н., профессор
Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
г.Астана, Республика Казахстан, магистрант
Jomart-kazatk@mail.ru

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ МАРШРУТОВ В УВЕЛИЧЕНИИ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Транспортная инфраструктура является важным компонентом социально-экономического развития Казахстана. Текущее состояние железнодорожной инфраструктуры в Казахстане является важнейшим аспектом, который следует учитывать при оценке эффективности новых железнодорожных маршрутов для увеличения грузоперевозок. Железнодорожная сеть Казахстана обширна, охватывает тысячи километров и соединяет различные регионы страны. Инфраструктура включает в себя разнообразный спектр железнодорожных линий, терминалов и станций, а также сопутствующие объекты, такие как депо по техническому обслуживанию и склады. Кроме того, железнодорожная инфраструктура играет важную роль в содействии международной торговле, поскольку Казахстан служит важным транзитным коридором для грузовых перевозок между Европой и Азией.

Важно учитывать существующую пропускную способность и возможности железнодорожной инфраструктуры в Казахстане. Это включает в себя оценку состояния путей, систем сигнализации и подвижного состава, а также уровень технологической интеграции и автоматизации. Анализ также должен учитывать эффективность логистических операций, наличие интермодальных соединений и общую надежность и безопасность железнодорожной сети. Кроме того, существующая нормативная база, инвестиционный климат и методы управления в железнодорожном секторе должны быть тщательно изучены для выявления потенциальных проблем и возможностей для улучшения.

Согласно данным Национального бюро по статистике Агентства по стратегическому развитию и реформам Республики Казахстан за период с января по декабрь 2023 года железнодорожным транспортом республики перевезено 416,4 млн. тонн грузов, что на 2,8% больше уровня января-декабря 2022 года. Грузооборот составил 326,8 млрд. т-км (увеличился на 4,8%), а пассажирооборот составил 16,1 млрд. т-км (уменьшился на 1,5%) [1].

В рамках Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года строительство новых железнодорожных линий является одной из основных задач. В рамках концепции планируется построить и реконструировать около 2,5 тыс. км новых железнодорожных линий. Это повысит пропускную способность сети и улучшит связь между регионами [2].

В контексте продолжающегося развития и модернизации железнодорожной инфраструктуры в Казахстане крайне важно изучить эффективность новых железнодорожных маршрутов в увеличении грузоперевозок внутри страны. Целью данной статьи является анализ влияния новых железнодорожных маршрутов на общую эффективность и пропускную способность грузовых перевозок в Казахстане на примере проекта «Строительство новой железной дороги Дарбаза-Мактаарал».

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что проект был запущен по поручению Президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева, что подчеркивает его стратегическое значение для страны. Государство активно участвует в планировании и реализации проекта, что способствует его успешному завершению.

Ключевым компонентом управления цепочками поставок и логистики является эффективность железнодорожного грузового транзита, особенно в свете растущей потребности в устойчивых вариантах транспортировки и увеличения мировой торговли. При этом важно оценить факторы, влияющие на эффективность железнодорожного грузового транспорта, путем синтеза результатов многочисленных исследований.

Большое количество исследований показывает, как улучшение железнодорожной инфраструктуры влияет на эффективность грузоперевозок.

В отчете Азиатского банка развития «Раскрытие потенциала железных дорог» говорится о том, что создание единой, прозрачной правовой системы, регулирующей железнодорожные перевозки, может помочь всем участникам рынка лучше взаимодействовать друг с другом [3]. Это включает в себя унификацию тарифов и условий перевозок, в целях снижения неопределенности и повышения доверия между перевозчиками и грузоотправителями.

Техническая, эксплуатационная и экономическая эффективность значительно различаются на разных железных дорогах, согласно исследованию, сравнивающему их эффективность в разных странах. Недавнее исследование изучало влияние технологических инвестиций и реформ на эффективность железных дорог в 16 странах. Результаты показывают, что страны, реализующие политику модернизации и либерализации, обычно видят рост показателей эффективности, таких как снижение эксплуатационных расходов и увеличение грузоподъемности [4].

Значение, которое железнодорожные перевозки играют в повышении эффективности цепочки поставок, становится все более широко признанным. Согласно исследованиям, железные дороги могут предложить разумные по цене варианты перемещения тяжелых грузов на большие расстояния [5]. Это особенно важно для секторов экономики, которые зависят от своевременных и надежных поставок сырья, поскольку железнодорожные перевозки помогают снизить опасности, связанные с автомобильными перевозками, такие как пробки и повышенные расходы на топливо.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в своем отчете также подчеркивает, насколько важно обновлять железнодорожную инфраструктуру для повышения эффективности маршрутов. Исследования показывают, что время в пути и эксплуатационные расходы можно значительно сократить, инвестируя в модернизацию путей, систем сигнализации и терминалов. Анализ литературы по эффективности железных дорог показывает, что лучшая инфраструктура положительно коррелирует с более высокой пропускной способностью и меньшими задержками, что, в свою очередь, повышает общую эффективность железнодорожных операций [6].

В литературе также подчеркиваются преимущества железнодорожного транспорта для окружающей среды. По сравнению с автомобильным транспортом железные дороги, как правило, более экологичны и выбрасывают меньше загрязняющих веществ, что делает их лучшим выбором для перевозки грузов. Согласно исследованию, улучшение железнодорожной инфраструктуры способствует достижению целей экологической устойчивости в дополнение к повышению эффективности [5].

Несмотря на потенциал повышения эффективности, некоторые проблемы сохраняются. Такие проблемы, как бюрократическая неэффективность, устаревшие технологии и недостаточная координация между заинтересованными сторонами, могут препятствовать эффективности железнодорожных маршрутов. Решение этих проблем необходимо для полной реализации потенциала железнодорожного транспорта [6].

Таким образом, потенциал железнодорожного транспорта значительно влияет на эффективность железнодорожных маршрутов, и основными факторами, способствующими этому являются: инвестиции

в инфраструктуру, технологические инновации и улучшение координации между всеми участниками транспортного процесса.

Официальные данные АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» и Национального бюро по статистике Агентства по стратегическому развитию и реформам РК составили информационную базу исследования. Методической основой данной статьи является SWOT анализ, обзор литературных источников.

С разных точек зрения железная дорога является наименее рискованным вариантом, поскольку имеет выделенные пути, невосприимчива к повреждениям грузовых контейнеров, в которых хранятся материалы, защищенные от кражи и повреждения, и требует меньше обслуживания и неисправностей. Она также имеет фиксированную предполагаемую дату доставки, что снижает риск задержек. Логистика грузовых перевозок, без сомнения, является наиболее универсальной из имеющихся технологий, но ее возможности по обработке крупных и громоздких товаров ограничены. Гибкость ресурсов и товаров, которые железные дороги могут перевозить на большие расстояния, значительно повышается за счет их тоннажного размещения.

В логистической системе Центральной Азии важную роль играют железнодорожные перевозки между Казахстаном и Узбекистаном. По состоянию на 2023 год Узбекистан занимает 7-е место среди торговых партнеров Казахстана. Более 57% торговли нашей страны со странами Центральной Азии приходится на торговлю с Узбекистаном. Двусторонний товарооборот по итогам 2023 года составил 4,418 млрд. долл. США, из них экспорт – 3, 130 млрд. долл. США, а импорт – 1, 288 млрд. долл. США.

Торговые связи между двумя странами во многом зависят от качества логистических услуг, предоставляемых различными казахстанскими компаниями, среди которых особое место занимает АО «НК «Қазақстан Темір Жолы». Эта компания управляет железнодорожным транспортом Казахстана и обеспечивает грузоперевозки как внутри страны, так и за ее пределами, включая поездки в Узбекистан.

Казахстан является важным транспортным центром в регионе благодаря развитой железнодорожной инфраструктуре. Железнодорожные линии между Казахстаном и Узбекистаном быстро и надежно перемещают грузы, такие как сырье и готовые изделия. Основная часть грузов проходит через межгосударственную стыковую станцию «Сарыагаш», которая в настоящее время работает на пределе своих возможностей. Согласно рисунку 1 наблюдается рост динамика обмена поездами через межгосударственный стыковой путь (МГСП) Сарыагаш. В 2022 году МГСП перевезли 32 миллиона тонн грузов в год, или 24 пары грузовых поездов в сутки. В 2023 году данный показатель увеличился до 27 поездов в сутки в среднем.



Рисунок 1. Динамика среднесуточного обмена поездов через МГСП Сарыагаш
Источник: АО «НК «Қазақстан Темір Жолы»

Объем грузоперевозок между Казахстаном и Узбекистаном за 11 месяцев 2023 года составил 25,8 млн тонн. В ноябре 2023 года в Туркестанской области стартовало строительство новой железнодорожной линии Дарбаза – Мактаарал, протяженность которой составит 152 км.

Железнодорожные перевозки становятся все более популярными по мере расширения торговли между Казахстаном и Узбекистаном. Создание новых линий и улучшение существующих линий

должно увеличить объем грузоперевозок. Это, в свою очередь, будет способствовать развитию экономики обеих стран. «Строительство новой железной дороги Дарбаза-Мактаарал» — это один из проектов, направленных на улучшение транспортной инфраструктуры и увеличение объемов грузоперевозок. Этот маршрут свяжет Мактааральский и Жетысайский районы Туркестанской области Казахстана с основной сетью железных дорог страны. Целью проекта является оптимизация существующих станций и улучшение логистики в регионе. Строительство новой линии будет способствовать развитию Туркестанской области, а также увеличить экспортные перевозки в Узбекистан. Кроме того, грузы будут перенаправлены с существующей линии Сарыагаш-Ташкент.

Реализация проекта будет осуществлена в два этапа. На начальном этапе планируется построить железнодорожную линию «Государственная граница Узбекистана — Ердаут — Мактаарал», которая будет иметь выход на станцию «Сырдарья». На втором этапе предполагается запустить ветку «Жетысай-государственная граница Узбекистана» (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Маршрут нового ж/д пути Дарбаза – Мактаарал
Источник: АО «НК «Қазақстан Темір Жолы»

Проект будет способствовать социально-экономическому развитию Туркестанской области, а также поощрять развитие малых и средних предприятий. Строительство новой железнодорожной линии позволит перенаправить грузы с нынешнего участка «Сарыагаш» в «Ташкент», что уменьшит нагрузку на станцию «Сарыагаш» и увеличит экспортные перевозки в Узбекистан.

По направлению нового железнодорожного маршрута будет возведено 9 станций. Линия Дарбаза-Мактаарал соединит Мактааральский и Жетысайский районы Туркестанской области с остальной частью Казахстана.

Экономический эффект проекта в том, что новая железная дорога обеспечит прямой доступ грузов из Казахстана в эти регионы и обратно, так как в настоящее время они вынуждены пересекать границу с Узбекистаном. Это негативно сказывается на развитии этих районов. После завершения строительства они получают значительный импульс для роста.

По состоянию на 1 апреля 2023 года население Мактааральского района Туркестанской области составляет 129 449 человек. С точки зрения географического местоположения он является самым южным районом Казахстана, с административным центром в посёлке Мырзакент. Район активно развивает сельское хозяйство, что делает его зависимым от надежной транспортной инфраструктуры

для доставки продукции на рынок.

В Жетысайском районе проживает 187 917 человек, соответственно. Экономической специализацией данного района также является сельское хозяйство и нуждается в надежных транспортных связях для экспорта своей продукции.

Для оценки эффективности проекта нами был проведен SWOT анализ, результаты которого представлены в Таблице 1.

Проект «Строительство новой железной дороги Дарбаза-Мактаарал» направлен на повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта Казахстана, улучшение качества услуг и удовлетворение растущих потребностей экономики в эффективных перевозках.

Согласно SWOT-анализу, проект «Строительство новой железной дороги Дарбаза-Мактаарал» имеет сильные стороны и возможности, но также слабости и угрозы. Для успеха проекта и достижения его целей необходимо эффективное управление этими элементами.

Таблица 1

SWOT анализ эффективности нового железнодорожного маршрута Дарбаза-Мактаарал

Сильные стороны	Возможности
Улучшение транспортной доступности: Новая железная дорога создаст прямую связь между Казахстаном и Узбекистаном, что позволит сократить время и расходы на грузоперевозки.	Расширение торговых связей: новый маршрут предоставит местным производителям и экспортерам новые возможности для доступа к рынкам Узбекистана и других стран Центральной Азии.
Экономический рост: прогнозируется, что грузопоток вырастет на 10-14 миллионов тонн, что приведет к созданию новых рабочих мест и будет способствовать развитию местной экономики.	Развитие мультимодальных перевозок: Сочетание различных видов транспорта поможет оптимизировать логистические процессы и повысить общую эффективность грузоперевозок.
Интеграция в международные транспортные коридоры: Проект войдет в состав более обширной стратегии по развитию транспортно-транзитного потенциала региона, что увеличит его привлекательность для международной торговли.	Привлечение инвестиций: Реализация проекта может содействовать привлечению дополнительных средств в инфраструктуру, что поспособствует дальнейшему развитию региона.
Экологические преимущества: Железнодорожный транспорт более экологически безопасен, чем автомобильный, что помогает уменьшить углеродный след.	Рост предпринимательства и экономической активности в регионе: для отечественных малых и средних предприятий доступ к рынкам Узбекистана предоставит новые возможности.
Слабые стороны	Угрозы
Финансовые риски: Проект может столкнуться с нехваткой финансирования или ростом затрат на строительство, что может привести к снижению его рентабельности.	Конкуренция с другими видами транспорта: железнодорожный транспорт может стать менее привлекательным для грузоотправителей из-за конкуренции с автомобильным и воздушным транспортом.
Технические риски: Ошибки в проектировании или недостаточная проработка технических решений могут вызвать проблемы в ходе строительства и эксплуатации.	Непредсказуемость спроса: Если ожидаемые объемы грузоперевозок не оправдаются, это может привести к снижению рентабельности проекта
	Экологические риски: Строительство может негативно сказаться на экосистеме региона, и общественное недовольство может возникнуть из-за неадекватной оценки экологических последствий.

Источник: Составлено автором на основании контент-анализа информационных источников АО «НК «Казахстан Темір Жолы»

Строительство новой железной дороги Дарбаза – Мактаарал станет значительным шагом в развитии как Мактааральского, так и Жетысайского районов, способствуя их интеграции в экономику Казахстана и соседних стран (Рисунок 3).

Государство играет центральную роль в реализации проекта новой железной дороги Дарбаза – Мактаарал, обеспечивая его стратегическое значение, финансирование, развитие инфраструктуры и социальную поддержку.

Государство играет ключевую роль в обеспечении финансирования проекта, включая как бюджетные, так и частные инвестиции. Ожидается, что проект создаст новые рабочие места и привлечет дополнительные средства в инфраструктуру.

Реализация проекта направлена на развитие транспортно-транзитного потенциала Казахстана, что критически важно для улучшения логистики и повышения экспортного потенциала страны. Это также включает создание новых транспортных коридоров, что способствует интеграции Казахстана в международные торговые сети.

Государство поддерживает местные сообщества, включая создание рабочих мест и развитие малого и среднего бизнеса в затронутых регионах. Это также способствует улучшению качества жизни населения.

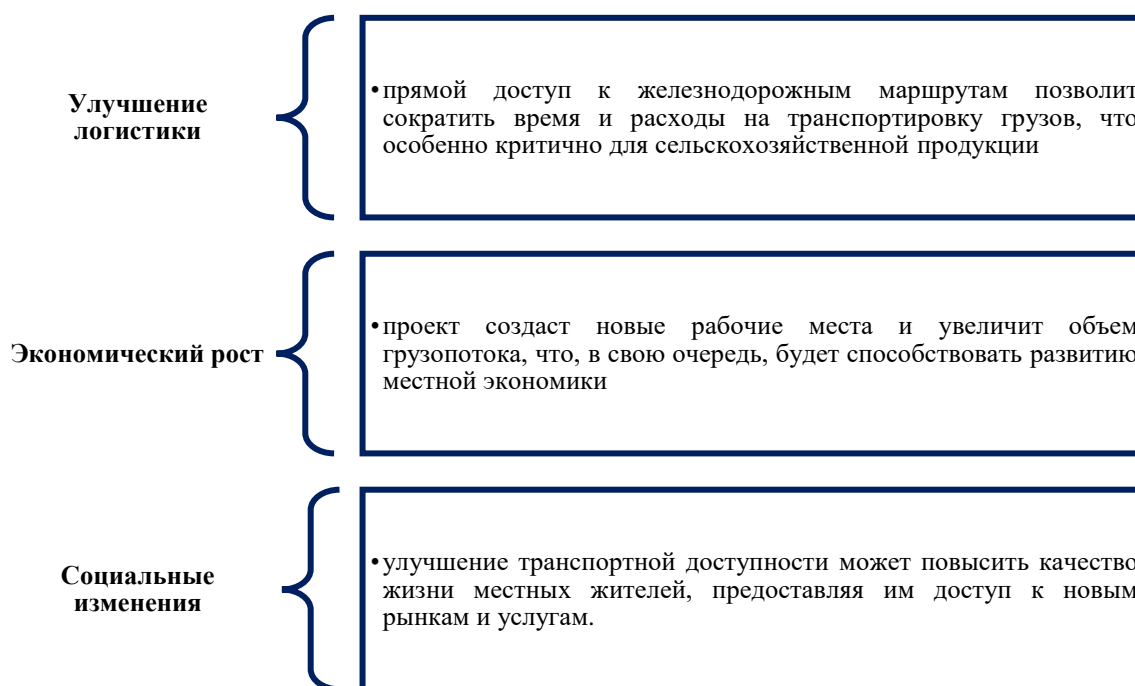


Рисунок 3. Влияние новой железной дороги

Государственные органы, такие как Министерство транспорта и АО «НК «Казахстан темір жолы», осуществляют контроль за ходом выполнения работ, обеспечивая соблюдение сроков и стандартов качества.

Список литературы

1. Транспорт в Республике Казахстан (январь-декабрь 2023 г.). <https://stat.gov.kz/upload/iblock/28e/6x2efwmm590qhufpbdkhbuf6z7nqszpv/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82.pdf>
2. Правительство Республики Казахстан. (2022). *Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года* (Постановление от 30 декабря 2022 года № 1116). Retrieved from <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116>
3. Азиатский банк развития. (2017). *Стратегия железных дорог CAREC 2017-2030*. Retrieved from https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/227176/carec-railway-strategy-2017-2030-ru_0.pdf
4. Yanliang, N., Xin, L., Jiangxue, Z., Xiaopeng, D., & Yuan, C. (2023). Efficiency of railway transport: A comparative analysis for 16 countries. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2023.01.001>
5. Alsharif, M. H., & Alzahrani, A. (2023). *Enhancing supply chain efficiency through railway*. Effat University. Retrieved from <https://repository.effatuniversity.edu.sa/bitstream/handle/20.500.14131/1612/Enhancing%20Supply%20Chain%20Efficiency%20through%20Railway.pdf?isAllowed=y&sequence=2>

6. Smith, A. and C. Nash (2014), "Rail Efficiency: Cost Research and its Implications for Policy", *International Transport Forum Discussion Papers*, No. 2014/22, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jrw1kq13qq2-en>.

МРНТИ: 82.33.15

Т.А. ¹Нұрсейт, ²Давлетбаева Н.Б., ³Дуйшеналиева А. Д.

Давлетбаева Н.Б – к.э.н., профессор

Дуйшеналиева А. Д. – к.э.н., профессор

^{1,2}Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда, aruzhan.yerbolatovaa@gmail.com, n.davletbaeva74@mail.ru

³Центр повышения квалификации КГТУ им. И. Раззакова, г. Бишкек,

altynai.duyshenaliyeva@kstu.kg

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Конференция, приуроченная к 80-летию профессора Р. С. Каренова, дает уникальную возможность обсудить актуальные вызовы и перспективы управления менеджментом в условиях современной глобальной и локальной динамики. В частности, вопрос управления рисками в высшем образовании РК, которому посвящена настоящая работа, становится всё более важным в условиях быстро меняющихся экономических, политических и социальных условий, а также глобальных вызовов, таких как пандемии и цифровая трансформация.

Современная система высшего образования требует высокоэффективных управленческих подходов, способных не только повышать качество образовательного процесса, но и обеспечивать стабильность и устойчивость в условиях неопределенности. Эффективное управление рисками позволяет ВУЗ-ам адаптироваться к внешним угрозам, минимизировать негативные воздействия и усиливать свою конкурентоспособность.

Риски, с которыми сталкиваются казахстанские ВУЗ-ы, можно условно разделить на внутренние и внешние. К числу внутренних рисков относятся вопросы управления кадровыми ресурсами, снижение академического качества, инфраструктурный дефицит, нехватка финансирования и недостаток ресурсов для модернизации инфраструктуры.

Внешние же риски связаны с изменениями в законодательстве, экономической нестабильностью, возможными изменениями в государственной образовательной политике и киберугрозами. Финансовая стабильность, доступ к передовым технологиям и качественной научно-исследовательской базе становятся критически важными факторами для успешного функционирования вузов в условиях возрастающей конкуренции. Более того, репутационные риски приобретают особую значимость в условиях, когда информация о деятельности университетов быстро распространяется в цифровой среде и оказывает значительное влияние на восприятие общественностью и студентами.

На фоне этих факторов возрастает потребность в совершенствовании механизмов управления рисками, которые должны включать не только мониторинг и оперативное реагирование, но и долгосрочное стратегическое планирование, позволяющее ВУЗ-ам не только реагировать на кризисные ситуации, но и предотвращать их. Международные практики управления рисками в сфере образования показывают, что использование интегрированных моделей, таких как COSO или FERMA, позволяет вузам не только снизить вероятность и влияние рисков, но и способствовать формированию более устойчивой образовательной среды.

Эти модели, в частности, включают такие элементы, как идентификация и оценка рисков, контроль, мониторинг и совершенствование процессов, что особенно актуально для казахстанской системы образования, нуждающейся в создании эффективных механизмов для работы с внешними региональными и глобальными вызовами. Кроме того, успешный опыт зарубежных ВУЗ-ов показывает, что интеграция цифровых технологий, таких как системы управления образовательными процессами (LMS), использование аналитических инструментов и специализированного программного обеспечения для оценки рисков, повышает эффективность управления и снижает вероятность неблагоприятных событий.

Однако, для полноценного внедрения таких подходов в Казахстане, необходимы значительные организационные и ресурсные преобразования, включая повышение квалификации управленческого и

преподавательского состава, адаптацию международного опыта и разработку уникальных подходов, отвечающих национальным реалиям.

Целью данной работы является комплексное рассмотрение существующих рисков в сфере высшего образования РК, анализ применяемых на практике механизмов управления рисками и разработка рекомендаций по их совершенствованию.

В последние десятилетия высшее образование в РК претерпевает значительные трансформации, направленные на повышение качества и конкурентоспособности образовательных учреждений. Несмотря на видимые успехи в образовательных реформах, система высшего образования страны сталкивается с рядом сложных и многоуровневых вызовов, обуславливающих необходимость совершенствования подходов к управлению рисками. Одной из центральных проблем, требующих внимания, остается финансовая нестабильность ряда университетов, вызванная ограниченностью государственного финансирования и недостаточной диверсификацией ВУЗ-ы вынуждены адаптироваться к требованиям конкурентного образовательного пространства, что требует эффективного распределения ресурсов и стратегического подхода к привлечению инвестиций и партнерских связей. Финансовые риски усиливаются также за счет изменений в законодательстве, касающихся сферы образования и налогообложения, что требует от руководства ВУЗ-ов гибкости и своевременной адаптации к нововведениям.

В дополнение к финансовым трудностям, ВУЗ-ы сталкиваются с кадровыми и академическими рисками, связанными с нехваткой квалифицированных специалистов и оттоком кадров из образовательной сферы, вызванным конкурентными условиями на рынке труда. Снижение качества преподавательского состава влечет за собой риски ухудшения образовательного процесса и падения уровня знаний студентов, что, в свою очередь, негативно сказывается на репутации ВУЗ-ов и их привлекательности для абитуриентов.

Репутационные риски, как правило, связаны не только с внутренними факторами, но и с внешними вызовами, такими как изменения в международных рейтингах университетов, требований к аккредитации, а также влияние общественного мнения и социально-политической обстановки.

Важным аспектом текущей ситуации является также дефицит инфраструктуры в казахстанских ВУЗ-ах, который проявляется в недостатке современных учебных и научных лабораторий, исследовательского оборудования и качественно оснащенных лекционных залов, общежитий и пространств для отдыха студентов. Это ограничивает возможности для полноценного обучения, снижает привлекательность ВУЗ-ов для абитуриентов и студентов, а также создает дополнительные операционные риски, так как университеты вынуждены использовать устаревшие ресурсы, которые требуют постоянного ремонта и модернизации. Дефицит инфраструктуры особенно критичен для технических и естественнонаучных специальностей, где практическое обучение является важной частью образовательного процесса.

В эпоху цифровизации важным аспектом становится управление информационной безопасностью и предотвращение киберугроз, поскольку утечка данных и кибератаки могут нанести серьезный ущерб как репутации, так и финансовой устойчивости ВУЗ-ов. Еще одним фактором риска информационной безопасности является стремительное развитие технологий и необходимость их внедрения в учебный процесс. Это требует значительных финансовых и временных затрат, что не всегда реализуемо в условиях ограниченного бюджета ВУЗ-ов. Особенно это проявляется в условиях растущего спроса на дистанционное образование, что обусловлено, с одной стороны, глобализацией, а с другой — последствиями пандемии, которая потребовала от вузов оперативного перехода на цифровые платформы и дистанционные технологии обучения. Недостаток ресурсов и кадров для внедрения таких подходов приводит к снижению качества предоставляемых услуг и формирует дополнительные риски для ВУЗ-ов, связанные с недовольством студентов и родителей, ухудшением имиджа образовательного учреждения.

Кроме того, значительное влияние на развитие высшего образования в Казахстане оказывают глобальные экономические и политические процессы, в том числе обострение геополитической обстановки и экономические санкции, которые могут влиять на международное сотрудничество и обмен опытом. Введение ограничений на сотрудничество с зарубежными ВУЗ-ами и международными организациями может существенно снизить возможности для обмена знаниями и проведения научных исследований, что негативно скажется на качестве образования и уровне научно-исследовательской деятельности в стране.

На фоне всех вышеперечисленных факторов, управление рисками в высшем образовании Казахстана представляется неотъемлемым условием для его устойчивого развития и повышения качества образовательных услуг.

Современные подходы в управлении рисками сферы высшего образования направлены на создание интегрированной и гибкой системы, способной реагировать на динамичные изменения внешней и внутренней среды, что особенно актуально для ВУЗ-ов РК в условиях глобализации и технологического прогресса. Один из ключевых подходов заключается в использовании интегрированных систем управления рисками, таких как COSO ERM (Enterprise Risk Management), которые позволяют ВУЗ-ам рассматривать риски не как отдельная система, а в контексте всей организационной структуры и стратегических целей. Эта модель, основанная на идентификации, оценке, контроле и мониторинге рисков, позволяет ВУЗ-ам Казахстана учитывать многообразие факторов, влияющих на академическую, финансовую и операционную устойчивость, и нацеленная на выстраивание целостной структуры для повышения устойчивости образовательной системы. Для внедрения такого подхода ВУЗ-ы разрабатывают стратегические планы, где управление рисками интегрировано на всех уровнях принятия решений. На этапе идентификации рисков особое внимание уделяется внутренним и внешним факторам, включая финансовые, кадровые, академические и информационные угрозы, что позволяет ВУЗ-ам оперативно выявлять и ранжировать потенциальные риски, разрабатывать планы минимизации рисков и учитывать их влияние на стратегическое развитие. Важным элементом современных подходов является также использование цифровых технологий, таких как аналитические платформы для мониторинга и оценки рисков, что позволяет автоматизировать процесс управления и повысить его эффективность. Например, многие мировые университеты внедряют системы управления образовательными процессами (LMS), которые дают возможность не только отслеживать академическую успеваемость, но и оперативно выявлять потенциальные угрозы в обучении и реагировать на изменения. Казахстанские ВУЗ-ы также могут использовать такие цифровые решения для мониторинга и контроля, позволяющие минимизировать риск возникновения кризисных ситуаций.

В качестве мировых примеров стоит отметить успешный опыт вузов Великобритании и США, которые активно используют комплексные системы управления рисками и проводят регулярный аудит рисков. В Великобритании многие университеты включают риск-менеджмент в процесс аккредитации, что повышает общую безопасность и репутацию ВУЗ-ов, а в США аккредитационные стандарты содержат требования к соблюдению мер безопасности, этики и финансовой устойчивости, что также минимизирует потенциальные репутационные и финансовые риски.

В условиях Казахстана внедрение интегрированных систем управления рисками требует адаптации к национальным условиям, включая разработку нормативных и методических рекомендаций на государственном уровне, создание специализированных отделов по управлению рисками и внутреннему контролю, а также повышение квалификации сотрудников. Примеры таких стратегий в зарубежных ВУЗ-ах показывают, что успешное управление рисками требует постоянного мониторинга и контроля за исполнением планов работ и мероприятий, а также регулярного аудита, который помогает выявлять слабые места в системе управления и корректировать меры реагирования. При этом особое внимание уделяется обучению и повышению компетенций административного и преподавательского состава, что создает основу для устойчивого развития.

Для эффективного совершенствования механизмов управления рисками в высшем образовании РК необходимо внедрять системный и многоуровневый подход, ориентированный на лучший международный опыт и адаптированный к местным реалиям и условиям. Одним из ключевых направлений совершенствования - является внедрение комплексной системы раннего предупреждения (превентивные меры) и мониторинга рисков, которая позволит ВУЗ-ам не только своевременно реагировать на возникающие угрозы, но и предотвращать их. Таким образом, рекомендуется использовать аналитические и цифровые инструменты, такие как системы управления образовательными процессами (LMS) и платформы анализа данных, которые позволяют ВУЗ-ам оперативно выявлять отклонения в ключевых стратегических показателях, таких как академическая успеваемость, финансовая стабильность и кадровое обеспечение. Эти инструменты, интегрированные в общую систему управления, будут способствовать быстрому реагированию на потенциальные риски и улучшению качества принимаемых решений.

Важным элементом является также создание специализированных служб внутреннего аудита и управления рисками, которые будут выполнять функции мониторинга и анализа, а также проводить

регулярные аудиты для выявления уязвимых мест в управлении и обеспечения соответствия всем установленным стандартам и нормам. Отделы должны обладать необходимыми ресурсами и компетенциями для взаимодействия со всеми уровнями управления и административного аппарата ВУЗ-а.

Следующим шагом в повышении устойчивости образовательных учреждений является внедрение систематического процесса обучения и повышения квалификации работников, занимающихся управлением рисками. Рекомендуется организовать регулярные семинары и тренинги по основам риск-менеджмента для руководства, преподавателей и административного персонала, что позволит всем участникам процесса лучше понимать природу и значимость рисков в образовательной среде. Также важно создать систему обмена опытом и лучших практик, основанную на сотрудничестве с зарубежными ВУЗ-ами и профессиональными организациями, что позволит казахстанским ВУЗ-ам адаптировать и внедрять успешные международные модели управления рисками.

Дополнительно стоит учитывать специфические риски, характерные образовательной системе Казахстана, такие как дефицит квалифицированных кадров, репутационные и операционные риски, и разрабатывать для них специальные стратегии управления.

На государственном уровне необходимо создать нормативную базу для управления рисками в высших учебных заведениях, которая бы обеспечивала унифицированные подходы к идентификации, оценке и минимизации рисков, а также стимулировала ВУЗ-ы к внедрению комплексных интегрированных систем управления.

Введение стандартов и рекомендаций по риск-менеджменту создаст благоприятные условия для повышения устойчивости казахстанских ВУЗ-ов и укрепления их позиций на международной арене.

Управление рисками в высшем образовании Казахстана является важнейшим фактором, способствующим его стабильности и устойчивому развитию в условиях современных вызовов. Быстро меняющаяся глобальная среда, экономические колебания, необходимость цифровизации и поддержания высокого качества образования требуют от ВУЗ-ов эффективных и целостных механизмов управления рисками. Внедрение комплексных моделей, включая системы раннего реагирования, предупреждения и мониторинга, создание специализированных служб внутреннего контроля и цифровые инструменты анализа данных, поможет ВУЗ-ам адаптироваться к этим вызовам и минимизировать негативное влияние потенциальных угроз.

На особом месте стоит также вопрос обучения и повышения квалификации административного и преподавательского состава, что позволит глубже интегрировать риск-менеджмент в повседневную деятельность университетов.

Систематический обмен опытом с зарубежными ВУЗ-ами и разработка государственных стандартов риск-менеджмента могут дополнительно укрепить позиции казахстанских ВУЗ-ов и улучшить их конкурентоспособность на международной арене. Такой подход обеспечит ВУЗ-ам РК не только защиту от внешних и внутренних факторов рисков, но и позволит им повысить качество образовательных услуг и репутацию, что является залогом их долгосрочного успеха.

Список литературы:

1. Хамитова, Г. Ж., Баймуратов, Б. А. "Методы управления рисками в высших учебных заведениях Казахстана." Вестник Карагандинского университета, № 4, 2020, с. 78-85.
2. Бектурганов, Ш. А. Государственное управление и управление рисками в Казахстане: теоретические и практические подходы. Алматы: Издательство КазНУ, 2019.
3. Алимова, Г. А., Турдыбаева, З. С. "Инновационные подходы к управлению рисками в казахстанской системе образования." Вестник ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, № 2, 2021, с. 66-72.
4. Касымов, М. К. Особенности управления образовательными рисками в Казахстане. Нур-Султан: Национальная академия образования, 2018.

А.Т.Орынбасар, Р.Пазылхан, А.О. Мусабекова
 Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
almiraorynbasar@icloud.com

ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ. АҚШАНЫ БАСҚАРУДЫҢ МАҢЫЗЫ

Қаржылық сауаттылық - бұл жеке тұлғаның ақшаға қатысты негізделген шешімдер қабылдауына мүмкіндік беретін дағдыларды, білімдерді және мінез-құлықтарды меңгеру. Қаржылық сауаттылық, қаржылық білім және қаржылық білім бір-бірінің орнына қолданылады. Қаржылық жағынан күрделі емес адамдар қаржылық білімдері нашар болғандықтан қаржылық жоспар құра алмайды. Қаржылық жағынан күрделі адамдар қаржылық есептілікті жақсы біледі; мысалы, олар түсінеді күрделі пайыздар, бұл оларға төмен несиелік қарыз алумен айналысуға көмектеседі. Көбіне қарапайым адамдар қарыздары үшін жоғары шығындар төлейді [4].

Қаржылық жоспарлау – жеке қаржыларды басқарудың негізі. Бюджет құру арқылы адам кірістер мен шығыстарды саралай алады. Бюджет – бұл қаржылық мақсаттарға жетудің жоспары. Бюджетті жоспарлау барысында төмендегі аспектілерді ескеру маңызды:

Қаржылық мақсаттарды анықтау: Қысқа, орта және ұзақ мерзімді мақсаттар қою. Мысалы, жаңа үй сатып алу, білім алу, зейнетке шығу.

Қаржылық жағдайды бағалау: Ағымдағы кірістер, шығындар, активтер және міндеттемелерді есептеу.

Қаржылық стратегия жасау: Қолда бар ресурстарға және мақсаттарға сүйене отырып, үнемдеу, инвестициялау немесе несиелеу бойынша жоспар құру [1.2].

Қаржылық сауаттылықтың келесі маңызды құрамдас бөлігі – сақтандыру мен инвестиция. Сақтандыру – күтпеген қаржылық қиындықтарға дайын болудың жолы.

Сақтандырудың негізгі түрлері:

- Өмірді сақтандыру: Өмірден өткен кезде туыстарыңызға қаржылық көмек көрсету мақсатында қолданылады.

- Денсаулықты сақтандыру: Денсаулыққа байланысты шығындарды (емдеу, дәрі-дәрмек және т.б.) жабу үшін арналған.

- Мүлікті сақтандыру: Жеке немесе коммерциялық мүлікті сақтандыру (мысалы, үй, көлік, кәсіпорын).

Инвестиция – бұл табыс алу мақсатында активтерге ақша салу процесі. Бұл ұзақ мерзімді қаржылық мақсаттарға жету үшін маңызды құрал. Инвестициялар әртүрлі формада болуы мүмкін, мысалы, бағалы қағаздар, жылжымайтын мүлік, стартаптарға немесе бизнеске салымдар [3].

Инвестиция түрлері:

- Акциялар: Компанияның акцияларын сатып алу арқылы акционерлік капиталға қатысу.
- Облигациялар: Мемлекеттік немесе жеке компаниялардың қарыздық бағалы қағаздары.
- Жылжымайтын мүлік: Үй, жер, коммерциялық ғимараттарға инвестиция салу.
- Қор нарығы: Әртүрлі бағалы қағаздарға инвестициялау мүмкіндігі беретін қорлар.

Сақтандыру тәуекелдерді жабуға бағытталса, инвестиция кірісті көбейтуге бағытталады. Қаржылық жоспарлау барысында сақтандыру арқылы тәуекелдерді азайтуға болады, ал инвестициялар арқылы капиталды өсіру мүмкіндігіне ие боласыз. Екеуі де қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге көмектеседі және жеке немесе компанияның ұзақ мерзімді мақсаттарына жетуін жеңілдетеді [3].

Қаржылық жоспарлау кезінде сақтандыру мен инвестицияны дұрыс баланста қолдану өте маңызды, себебі бұл сіздің активтеріңізді қорғап қана қоймай, оларды көбейтуге мүмкіндік береді.

Несие мен қарызды басқару қаржылық сауаттылықтың тағы бір маңызды аспектісі. Дұрыс басқару арқылы адам қаржылық қиындықтардан аулақ бола алады.

Несие – бұл банктен немесе басқа қаржылық мекемеден алынған қаражат, оны уақыт өте қайтаратын және сол үшін пайыз төлейтін қаражат түрі.

Қарыз – бұл белгілі бір мерзімге ақша алу, оны пайыздарымен немесе онсыз қайтару міндеттемесі. Несие мен қарыз арасындағы айырмашылық негізінен қарызды жеке тұлғалар арасында немесе заңды тұлғалардан пайызсыз алуға мүмкіндік бар.

Қарызды дұрыс басқару – қаржылық денсаулықты сақтаудың басты факторларының бірі. Қарызды дұрыс басқармаған жағдайда, ол қаржылық қиындықтарға және банкроттыққа әкелуі мүмкін. Төменде қарызды тиімді басқару әдістері берілген:

Қарызды басқару әдістері:

- Бюджет құру: Кірістер мен шығыстарды нақты анықтап, қарызды өтеуге тұрақты қаражат бөлу.
- Несие тарихын бақылау: Несие тарихыңыздың дұрыс және уақытылы төленуін қадағалау.

Жақсы несие тарихы болашақта төмен пайызбен несие алу мүмкіндігін арттырады.

• Төлемдер кестесін сақтау: Қарызды уақытылы төлеу арқылы айыппұлдар мен өсімдерді болдырмау.

• Қайта қаржыландыру: Несие мөлшерлемесі төмендеген кезде бұрынғы қарызды қайта қаржыландырып, төлемдерді азайту.

Қаржылық білімді арттыру – жеке немесе кәсіпкерлік деңгейде қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету және болашақта дұрыс қаржылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін маңызды қадам. Қаржылық білім адамға өз ресурстарын тиімді басқаруға, инвестициялар мен қарыздар бойынша сауатты шешімдер қабылдауға, және қаржылық тәуекелдерден аулақ болуға көмектеседі.

Қаржылық білімнің негізгі бағыттары:

• Бюджет құру және шығындарды басқару: Ай сайынғы кірістер мен шығыстарды талдау және бақылау арқылы бюджетті дұрыс құру.

• Инвестициялар туралы түсінік: Инвестиция түрлерін, олардың тәуекелдері мен табыс әлеуетін түсіну.

• Қарызды басқару: Қарызды тиімді пайдалану, пайыздарды дұрыс есептеу және қарызды уақтылы жабу стратегияларын меңгеру.

Қаржылық білімді арттыру жолдары:

Оқулықтар мен кітаптар оқу:

Қаржылық жоспарлау, инвестиция және басқа қаржы тақырыптарында жазылған кітаптар қаржылық білімді жетілдіруге көмектеседі.

Қаржыға арналған онлайн курстар қаржылық жоспарлау, инвестициялау, және басқа салалар бойынша кең ауқымды білім береді. Бұл курстарды түрлі платформаларда табуға болады, мысалы:

• Coursera, Udemy, EdX: Қаржылық сауаттылық, инвестициялар, және бизнес қаржысы бойынша курстар.

• Қазақстанның қаржылық мекемелері ұсынған курстар: Ұлттық банктің және қаржы институттарының ресми курстарын қарастыру.

Семинарлар мен вебинарлар:

Қаржылық мекемелер, банктер, және кәсіби кеңесшілер қаржы саласындағы білімді жетілдіру үшін арнайы семинарлар мен вебинарлар ұйымдастырады. Бұл шараларға қатысу арқылы қаржы саласындағы соңғы трендтер мен жаңалықтар туралы біле аласыз.

Кәсіби кеңесшілерден кеңес алу:

Қаржылық кеңесшілерден немесе мамандардан жеке кеңес алу – жеке қаржылық жағдайыңызды жақсарту үшін нақты ұсыныстар алудың тиімді жолы. Бұл мамандар жеке бюджетті құруға, инвестициялауға және қарызды басқаруға қатысты көмек береді.

Қаржылық жаңалықтарды оқу:

Қаржы саласындағы соңғы жаңалықтарды, экономикалық трендтерді және жаңа заңнамаларды үнемі бақылап отыру маңызды. Бұл жаңалықтар газет, журнал немесе онлайн ресурстар арқылы қолжетімді

Қаржылық білімнің артықшылықтары:

• Қаржылық тұрақтылық: Қаржылық білімнің көмегімен табысты басқару және шығындарды бақылау арқылы тұрақтылыққа қол жеткізуге болады.

• Тәуекелдерді азайту: Сақтандыру, қарыз және инвестициялау бойынша дұрыс шешімдер қабылдау тәуекелдерді азайтады.

• Қаржылық мақсаттарға жету: Дұрыс жоспарлау арқылы ұзақ және қысқа мерзімді қаржылық мақсаттарға жету жеңілдейді (мысалы, үй сатып алу, зейнетақы жинау).

• Қаржылық тәуелсіздік: Табыс көздерін әртараптандыру және тиімді инвестициялау арқылы қаржылық тәуелсіздікке қол жеткізуге болады [5].

Қаржылық сауаттылықты дамыту үшін бірнеше ұсыныстарды орындау маңызды. Олар жеке қаржыны тиімді басқаруға, болашақта қаржылық тұрақтылыққа жетуге көмектеседі:

Бюджет жасауды бастаңыз: Күнделікті, апталық және айлық кірістер мен шығындарды жазып отыру үшін бюджетті жоспарлаңыз. Бұл сізге артық шығындардан аулақ болуға және жинақтау әдетін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Жинақтау әдетін дамытыңыз: Кірістердің белгілі бір бөлігін тұрақты түрде жинақ шотына салып отырыңыз. Мысалы, әр ай сайын кірісіңіздің кем дегенде 10-20%-ын жинақтауды әдетке айналдыру маңызды.

Несиелер мен қарыздарды дұрыс басқару: Несиені алу кезінде оның пайыздық мөлшерлемесі мен шарттарын мұқият зерттеңіз. Қарыздарды уақтылы өтеу, несие жүктемесін азайту және жоғары пайыздық несиелерден аулақ болу қаржылық денсаулықты жақсартуға көмектеседі.

Инвестиция жасауды үйреніңіз: Қаржыңызды тек жинақтаумен шектелмей, оны әртүрлі қаржылық құралдарға (мысалы, акциялар, облигациялар, жылжымайтын мүлік) инвестициялау арқылы көбейтіңіз. Инвестицияның негізгі принциптерін түсініп, тәуекелдерді азайту үшін әртараптандыруды қолданыңыз.

Қаржылық жоспар жасаңыз: Қысқа және ұзақ мерзімді қаржылық мақсаттар қойыңыз. Бұл сіздің шығындарыңызды реттеп, жинақтарыңызды дұрыс бағыттауға көмектеседі. Мысалы, 5 жыл ішінде үй сатып алу немесе зейнетақы үшін белгілі бір сома жинау мақсаттарын қойыңыз.

Сақтандыруды пайдаланыңыз: Денсаулық, мүлік немесе көлік секілді маңызды нәрселерді сақтандыру арқылы тәуекелдерді азайтыңыз. Бұл күтпеген жағдайларда қаржылық қиындықтардан сақтайды.

Қаржылық білімді арттыру: Қаржылық әдебиеттерді оқу, қаржылық сауаттылық курстарына қатысу және қаржылық кеңесшілерден көмек алу арқылы қаржылық білімді үнемі жаңартып отырыңыз.

Төтенше жағдай қорын құрыңыз: Күтпеген шығындар (мысалы, медициналық төлемдер, жұмыссыз қалу) үшін арнайы қор жасаңыз. Әдетте, 3-6 айлық шығындарды жабатын қаражат жинау ұсынылады.

Қаржылық шешімдерді асықпай қабылдаңыз: Үлкен қаржылық шешімдерді (несие алу, ірі сатып алу) асығыс қабылдамаңыз. Барлық нұсқаларды зерттеп, тәуекелдерді ескере отырып шешім қабылдау керек.

Қаржыға байланысты құралдарды қолданыңыз: Қаржылық қосымшаларды немесе бағдарламаларды пайдаланып, кіріс пен шығынды бақылауға арналған цифрлық шешімдерді пайдалану сіздің қаржылық сауаттылығыңызды арттырады.

Бұл ұсыныстарды орындау арқылы қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етіп, болашаққа сенімді кадам жасауға болады [4].

Қорытындылай келе, қаржылай сауаттылық – бұл тек ақша басқарудың қабілеті ғана емес, сонымен қатар өмірдегі маңызды шешімдерді қабылдаудағы сенімділік. Қаржылық сауаттылықты арттыру арқылы адам өз отбасының экономикалық жағдайын жақсартып алады және болашаққа жоспар құра алады. Қаржылық сауаттылық – бұл заманауи қоғамдағы әрбір адамның қажетті дағдыларының бірі. Қаржылық білімді арттыру – өмір бойғы процесс. Бұл өзіңіздің және отбасыңыздың қаржылық болашағын басқаруға және дұрыс шешімдер қабылдауға көмектеседі. Қаржылық сауаттылықты арттыру арқылы адам кез келген қаржылық қиындықтарға дайын бола алады, сондай-ақ, қаржылық мақсаттарына сәтті қол жеткізуге мүмкіндік алады.

Әдебиеттер тізімі

1. Киосаки, Р. Т. (1997). Бай әке, кедей әке. М.: Эксмо. (<https://www.exmo.ru>)
2. Шефер, Б. (2004). Қаржылық еркіндікке жол. Алматы: ИздатЦентр. <https://www.izdatcentr.kz>
3. Грэхем, Б. (1949). Интеллектуалды инвестор. М.: АСТ. <https://www.ast.ru>
4. Сандерс, Дж. (2010). Ақшаны қалай басқаруға болады. Нью-Йорк: Penguin Books. (<https://www.penguinrandomhouse.com>)
5. Трейси, Б. (2015). Қаржылық жетістікке жету жолдары. Алматы: Атамұра. (<https://www.atamura.com>)

Ф.Охап, А.Баймұрат, А.О. Мусабекова
Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
arujan2672@gmail.com

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ДАМУЫ МЕН ОНЫҢ КЕДЕРГІЛЕРІ

Әйелдер кәсіпкерлігі – қазіргі әлемде маңызды әлеуметтік және экономикалық құбылыс. Соңғы жылдары әйелдердің бизнеске белсенді қатысуы артып, олар өз ісін ашып, экономикалық өсімге, жұмыс орындарын құруға және әлеуметтік мәселелерді шешуге айтарлықтай үлес қосуда.

Әйелдер кәсіпкерлігіне тән ерекшеліктер мен әйелдерге тән тәсілдер туралы айту. Әйелдер кәсіпкерлігіне кедергі келтіретін негізгі қиындықтар: қаржылық қолдаудың жетіспеушілігі, кәсіпкерлікке қатысты гендерлік стереотиптер, бизнесті жүргізуде қолдаудың жетіспеушілігі. Мысалы, көптеген әйелдер өз істерін ашу кезінде отбасы мен бизнесті қатар алып жүру мәселесімен жиі кездеседі.

Әйелдер кәсіпкерлігі бойынша әлемдегі және Қазақстандағы статистика, нақты сандар мен көрсеткіштер. Мемлекеттік қолдау бағдарламалары, әйелдерге арналған бизнес-инкубаторлар мен акселераторлардың рөлі. Әйелдер кәсіпкерлігін дамыту үшін жасалып жатқан шаралар мен болашақ жоспарлар.

Әйелдер кәсіпкерлігі – болашақтың бір бөлігі. Экономикада әйелдердің рөлі барған сайын күшейе түсуде және олар бизнестегі үлестерін арттыра береді. Қоғам әйелдерге көбірек қолдау көрсету арқылы кәсіпкерлікті дамытуға ықпал ете алады. Әйелдер бизнесі тек экономиканы дамытуға емес, сонымен қатар қоғамның әлеуметтік проблемаларын шешуге де ықпал ететінін түсіну маңызды.

Қазақстанның кәсіпкерлік кеңістігінде әйел азаматтар да белсенді. Әйелдер ашқан қаншалықты бизнес жұртшылық тарапынан құптау тауып, аудиториясын кеңейте түсуде.

McKinsey зерттеуінше, әйелдердің экономикаға ерлермен теңдей дәрежеде араласуы 2025 жылға жақын ғаламдық ішкі жалпы өнімге (ІЖӨ) 28 триллион доллар қосып, 11-26% деңгейіне жетуі ықтимал. Дәл осындай жағдайда Шығыс Еуропа, Орталық Азия, Таяу Шығыс және Солтүстік Африка елдерінде ІЖӨ 9%-ға өнім көрсетуі ықтимал екен [1].

Қазақстандық әйел кәсіпкерлерді Еуропалық қайтадан құру және даму банкі жиі қолдайды. Жыл сайын 1 мыңнан астам адам бұл банктен қаржылай құптау табады. «Гендерлік теңдік - Қазақстанның әлеуметтік қана емес, экономикалық өмірінде де күре үрдіс. Әйелдердің экономикаға белсенді араласуы елдің тура қарқындау жолында келе жатқанын, әр жанға бірдей мүмкіншілік берілетінін көрсетеді. Қазіргі кезде Қазақстанның азын-аулақ әрі орта бизнесіндегі әйелдер кәсіпкерлігінің үлесі 43%-ды құрайды» делінген банк хабарламасында.

Статистика бойынша, қазақстандық әйелдер қарыз төлемін кешіктірмеу бойынша да аса құнтты. Елімізде керісінше, ерлер қауымы қарыз төлеміне жауапсыз қарайтын көрінеді. Қазіргі уақытта Еуропалық қайтадан құру және даму банкі әйелдер бизнесін өрістету мақсатында микроқаржы ұйымдары мен тұрғылықты банктерге мақсатты қарыз беріп отыр. Қазірге дейін 86,5 миллион доллар қаражат бөлінген әлбетте, бұл азғана ресурс емес.

Банк стратегиясы бойынша «Әйелдер - бизнесте» бағдарламасы аясында қазақстандық әйел кәсіпкерлерге құптау көрсетеміз. Қазіргі таңда 300-ден астам әйел басқарушылық ететін компаниялармен бірігіп консультациялық жобаларды жүзеге асырды. Сондай-ақ жыл сайын 1 мыңға тарта кәсіпкер әйелдер мен бастық әйелдерді түрлі оқу бағдарламаларына, тренингтерге қатыстырады, - дейді банктің шағын әрі аралық бизнесті құптау бағдарламасы бойынша.

Банктің қаржылық емес қолдау құралдары қатарында - әйел кәсіпкерлердің кәсіби сараптамаға, бизнес-коучинг, оқу бағдарламалары мен тәлімгерлікке қолжетімділігін қамтамасыз жасау бар. Өткен жылы жағадан алған пандемияға қарамастан тәлімгерлік бағдарламасына қатысқан 50 әйел франшиза сатқан, жаңа нарықтарға шыққан әрі жаңа өнімдер өндіре бастаған. Бір қызығы, 2020 жылы пандемия қыспаққа алған кезде ерлерге қарағанда әйел азаматтар шаруа істейтін және басқаратын бизнес ұйымдары мол зардап шеккен.

Зерттеу көрсетіп отырғандай, отбасылық бизнес жүргізіп отырған жетекшілердің бұл кәсібін ұрпағына тастап кетуге байланысты жоспары жоқ. Отбасылық компаниялардың тек 30% ғана кәсібін

келер ұрпаққа қалдыруды сәтімен жүзеге асыра алған. Отбасылық компаниялардың алдында тұрған негізгі міндет - инновация мен цифрландыруды тоғыстыра отырып керекті дағдылар мен мүмкіндіктерге қол жеткізу.

Қазірге дейін банк әйелдердің экономикалық мүмкіндігін кеңейту үшін 1,5 млрд еуро инвестиция құйған. Банк пайда болғалы бері гендерлік теңдік пен инклюзияны алға сыру мақсатында 350-ден астам жоба жұмыс жасап келе жатыр. Әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға қатысты ел аумағында 17 орталық құрылды. «Әр аймақтан бір орталық ашылып, олар әйелдер кәсіпкерлігін дамыту бойынша жұмыс істей бастады. Орталықтың негізгі міндеті - әйелдерге ақпараттық және консультативтік құптау білдіру. Орталықтар министрлік, «Атамекен» ҰКП мен Президент жанындағы отбасылық-демографиялық саясат және әйелдер жұмыстары жөніндегі ұлттық комиссияның келісімі негізінде құрылады» деген еді. Бұдан кейін мемлекеттің де әйел кәсіпкерлерді қолдауға байланысты жобалары көбейе түсер деген үміт бар. Әзіргі кезде мемлекеттен құптау алып отырған әйел кәсіпкерлер үлесі 32% мөлшерінде екен. Құптау дегенде банк несие мен гранттар жайында айтып отырмыз. Әлбетте, бұдан бөлек оқыту, жаттықтыру сынды қаржылық емес құптау түрлері де бар. Ілгеріде айтып отырған Еуропалық қайта құру және даму банкімен үкімет тығыз жұмыс істейді. Қазірге дейін екі жақты мәміле негізінде әйелдер басқарушылық ететін 300 кәсіпорын тұрғылықты консультанттардан тиесілі кеңес алып, оларға жалпы сомасы 35,4 млрд теңге болатын 21,8 мың несие берілген [1].

Әйелдердің мүмкіндіктерін кеңейту жаһандық дамудың негізгі мәселесі боп табылады. Дамуға қосқан зор үлесіне қарамастан, әйелдер кемсітушілікке тап болады, әсіресе дамушы елдерде. Гендерлік теңсіздік проблематикасы Қазақстанда көптеген салаларда өзекті, сондықтан мемлекет еркектер мен әйелдер арасындағы алшақтықты қысқарту бойынша іс жүргізуде. Мысалы, 2022 жылы өңірлік кәсіпкерлер палаталарының базасында әйелдер кәсіпкерлігін дамыту орталықтары ұйымдастырылды, онда бизнесті дамыту, сондай-ақ дара және кәсіби өсуді дамыту бойынша консультациялар беріледі.

Әйелдер кәсіпкерлігінің өсуі әйелдердің мүмкіндіктерін кеңейту және олардың қаржылық жағдайын жақсартуға жәрдемдесу үшін тіптен маңызды. Сонымен қоса, бұл дамушы елдердегі өсудің негізгі факторы боп табылады. Әйелдер кәсіпкерлігін дамыту үй шаруашылығының кірісін ұлғайту және бастауыш білім беру, киім мен қорекке төлем төлеу үшін қосалқы мүмкіндіктер береді. Әйелдер кәсіпкерлігі экономикалық дамуға әсер етеді және жұмысқа орналасу мүмкіндігін қамтамасыз етеді. 2022 жылдың 1 қаңтарында Қазақстанда ШОБ-пен айналысатындардың 31,1% - ы әйелдер басқаратын ұйымдарға жұмылдырылған және бұл көрсеткіш жыл сайын азғана болса да артып келеді [2].

Дамушы елдер контекстінде әйелдер бизнесін дамытуға және қолдауға бағытталған зерттеулер айрықша зейін аударуды керек етеді. Зерттеудің мақсаты Қазақстандағы, экономикасы дамушы елдегі және Орталық Азия елдері арасындағы көшбасшы әйел кәсіпкерлердің өңірлік даму ерекшеліктерін, сондай-ақ пандемиядан кейінгі кезеңде әйелдер кәсіпкерлігін мемлекеттік құптау саясатын талдау боп табылады.

Зерттеу әдістемесі негіз есебінде статистикалық деректерді талдаудың статистикалық әдістерін, кластерлік талдауды қамтиды. Зерттеу республика өңірлерінде әйелдер кәсіпкерлігінің біркелкі емес даму себептерін анықтауға және мемлекеттік қолдауды жүзеге асыруға бағытталған. Авторлар өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуы өңірлердегі әйелдердің кәсіпкерлік белсенділігіне тікелей ықпал етеді деген қорытындыға келеді. Өңірлік дамудың экономикалық біркелкі даму деңгейінің әлеуметтік аспектісінде көрініс табады. Ауыл әйелдерінің экономикалық әлеуетін қолдану моноқалалар мен инфрақұрылымды дамытумен, сондай-ақ өңірлердің ерекшеліктерін ескеретін бағдарламаларды әзірлеумен қатысты. Дегенмен, кәсіпкерлікті қолдаудың қолданыстағы мемлекеттік бағдарламаларының болуына қарамастан, әйелдерді бизнеске кеңінен тартуға бағытталған бағдарламалар толымсыз және елдің кәсіпшілдік экожүйесін жақсарту үшін біршама шаралар қабылдау керек [3].

Әйелдер кәсіпкерлігінің дамуындағы кедергілер. Елдегі әйелдер кәсіпкерлігінің дамуын тежейтін факторларды айқындау үшін Қазақстанда зерттеулер жүргізілді. С.Д.Сейілбекова мен Ж.А.Нұрбекованың зерттеу нәтижелері бойынша, ол факторларға әйелдердің бизнеске керек білігі мен еңбек тәжірибесінің болмауы, бизнеспен шұғылдану үшін мерзім жетіспеуі, өз ісін ашу және оның жұмыс жасап кетуін қамтамасыз қылу үшін қаржы алу проблемасы, әйелдер мәртебесінің төмендігі және гендерлік стереотиптер жатқызылуы ықтимал.

Бұл факторлар сонымен қатар З.У. Джубалиеваның зерттеуінде де расталады. Ол әйелдер кәсіпкерлігінің ерекшелігі есебінде әйелдердің қоластындағыларды басқаруға деген ұмтылысының

аздығын, қаражат ресурстарын тартудағы қиындықтарды, үй шаруасы әрі сәби күтімімен және басқа да үй іші мүшелеріне қатысты уақытша үзілістер қажеттігін атап өтті.

Бизнес жүргізу кезіндегі ілгеріде аталған «ерекше» проблемалармен бірге, Қазақстан кәсіпкерлері кез келген бизнеске тән және ұлттық кәсіпкерлік экожүйесінің тиімділігіне қатысты кедергілерге де тап болады. Doing Business рейтингіне сүйенсек, олардың дамуы халықаралық саудадағы, электрмен жабдықтау жүйесіне қосылудағы, салық салудағы және төлем қабілетсіздігін шешудегі қиындықтарды тежейді.

Осылайша, Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі саласындағы бастапқы кедергілер қатарына мына үшеуін жатқызуға болады:

1. Әйелдердің бизнеске керек білігі мен еңбек тәжірибесінің болмауы қазір әйелдер басқаратын кәсіпорындары үстем салалар техникалық білік, көп жұмыскер, үлкен капиталды керек етпейді. Демек менеджмент саласы, әсіресе адами ресурстар мен қаражат саласындағы білік те қажет емес. Мұның себебі басқару теориясы мен практикасы жайында білімнің төмендігі немесе мүлде болмауы болуы ықтимал. Көбінше әйелдердің шағын кәсіпорындары, әсіресе жеке кәсіпкерлер стратегиялық менеджментті пайдаланбайды. Ал шындап келгенде, стратегиялық жоспарлау мен кәсіпшілдік еңбектің тиімділігі арасында оң байланыс бар.

2. Үй шаруа, балалар мен басқа да жанұя мүшелерінің күтіміне қатысты ақы төленбейтін шаруалардан бизнеске мерзім қалмауы. Қазақстанда патриархал құндылықтар жүйесі үстем. Қазақстандық қоғам отбасындағы міндеттерді әйелдер мен ерлердің рөліне қарай қатал бөліп қоятын дәстүрлі түсініктерге бейім. Сондықтан да қазақстандық әйелдер үй шаруасы мен бизнесті алып жүруге қатысты екі есе ауыртпашылыққа тап болады. Үй мен бизнес арасындағы сәтті тепе-теңдікті сақтау әрекеті кәсіпорын ауқымын кеңейтуге және әйелдер кәсіпорындарындағы «жас» ұлғайтуға шектеу қояды. Себебі кәсіпкер әйелдер табыстың өсуіне емес өз уақыттарын бақылауға көбірек көңіл бөледі.

3. Кәсіпорындар масштабының шектеулі болуы мен даму әлеуетінің төмендігіне қатысты қаржылық ресурстарға қол жеткізе алмау Social Institutions and Gender Index деректері бойынша, Қазақстанда «Өндірістік және қаржылық ресурстарға қол жеткізе алмау» көрсеткіші аясында гендерлік кемсітушіліктің деңгейі орташа екені байқалады. Қазақстанда әйелдердің жер немесе басқа мүлікті иелену мүмкіндігі шектеулі. Себебі ол көбінде күйеуі немесе отбасындағы ер азаматтың атына тіркеледі. Бұдан мол мөлшердегі қарыз ала алмау туындайды. Үйткені банктер қарыз алушылардан ресми жұмыс жасап, атында бұйым боп, кепілзат қоя алуын талап етеді. Қазақстанда әйелдер ерлерге қарағанда қарыз алуда үлкен қиындықтарға тап болуда. Сондай-ақ олардың қарыз өтеп, бизнес-жоспар жасау қабілетіне байланысты да қате пікірлер баршылық [4].

Қорытындылай келе, әйелдер кәсіпкерлігі экономикалық және әлеуметтік даму үшін маңызды драйвер болып табылады. Әйелдерге арналған бизнес-бастамаларды қолдау тек қана олардың жеке табысына емес, елдің жалпы әл-ауқатына әсер ететін ауқымды фактор.

Әдебиеттер тізімі

1. Әйелдер кәсіпкерлігі қолдау тауып жатыр [Электрондық ресурс] / Egemen Qazaqstan/ <https://egemen.kz>
2. Общее в развитии женского предпринимательства в Казахстане и других развивающихся странах [Электронный ресурс] / <https://aerc.org.kz>
3. Мусульманкулова. Оценка регионального развития женского предпринимательства: Кейс Казахстана [Электронный ресурс] / Central Asian Economic Review / <https://caer.narxoz.kz>
4. Зайра Сатбаева. Гендерлік экономика: Әйелдер кәсіпкерлігін дамытудың басты 3 кедергісі [Электрондық ресурс] / Almacom.kz/ <https://economist.kz>

Ә.А. Рахадыл, А.О. Мусабекова
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
aliya.rakhadyl@icloud.com

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ АРНАЛҒАН ТИІМДІ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ

Шағын және орта бизнес (ШОБ) — экономиканың маңызды буыны, өйткені ол жұмыс орындарын құруда, нарықты әртараптандыруда және инновацияларды енгізуде шешуші рөл атқарады. Алайда, ШОБ-тың тұрақты дамуы мен табыстылығын қамтамасыз ету үшін тиісті басқару әдістерін қолдану қажет [1]. Бұл мақалада шағын және орта бизнеске арналған тиімді басқару әдістері қарастырылады. Шағын және орта бизнестің ерекшеліктеріне тоқталсақ.

Әдетте олар ірі корпорациялардан кішігірім болады. Бұл бизнес түрінде қызметкерлер саны, активтер көлемі және жылдық табыс шектелген. Икемділікпен ерекшеленеді. Ол нарықтың өзгеруіне жылдам жауап беріп, жаңа өнімдер мен қызметтерді тез енгізе алады. ШОБ иелері көбінесе жеке қаржыларын немесе несие ресурстарын пайдаланады, бұл бизнесті бастау және дамыту кезінде тәуекелдерді арттырады. Кейде белгілі бір аймақтық немесе қоғамдастық деңгейіндегі тұтынушыларға қызмет көрсетеді, бұл оларға клиенттермен жақын қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді. Көбінесе ірі компаниялармен салыстырғанда шектеулі қаржылық ресурстарға ие, сондықтан кеңейту және жаңа нарықтарға шығу қиындықтар тудыруы мүмкін. Бұндай бизнестер инновация мен креативтілікке ашық, себебі олар бәсекелестерден озып, нарықтағы орнын сақтау үшін жаңа идеялар мен тәсілдерді жиі қолданады. Көптеген жұмыс орындарын ашу арқылы елдің экономикасына айтарлықтай үлес қосады, әсіресе дамушы елдерде.

ШОБ экономикаға серпін беріп, қоғамда тұрақты даму мен кәсіпкерлікті дамытуда маңызды рөл атқарады [2]. Ендігі кезекте ШОБ-тың ірі кәсіпорындардан айырмашылықтары.

Біріншіден, қаржы ресурстарының шектеулілігі. Яғни, әрқашан ақшалай мұқтаждықтың болуы. Екіншіден, жылдам бейімделу қабілеті. Кез келген нәрсені оңай қағып алу немесе үйрену. Үшіншіден, икемділік және инновацияларға бейімділік. Жаңа технологияларды үйрену және қолдана білу. Төртіншіден, тәуекелдерге жоғары бейімделу. Яғни, ештеденен қорықпай тәуекелге бару, алға қойған мақсаттарға жету жолында әрқашан тәуекелге бел байлап тұру қажет. Бизнесмен бұл ерекшеліктерді ескере отырып, басқару әдістерін де пайдалана алуы тиіс. Бизнесті тиімді басқарудың негізі ол дұрыс жоспарлау мен нақты мақсат қою. ШОБ иелері ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді мақсаттарды айқындауы тиіс. Мақсаттар SMART қағидасына сәйкес (Specific – нақтылы, Measurable – өлшенетін, Achievable – қол жеткізілетін, Relevant – маңызды және Time-bound – уақытпен шектелген) болуы қажет. Жоспарлау кезінде ресурстарды дұрыс бөлу, тәуекелдерді болжау және бизнес мүмкіндіктерін анықтау маңызды [3,4]. Сондай ақ, шағын және орта бизнестің негізгі қадамдары да бар. Олар: нақты бизнес мақсатын белгілеу, мақсаттарға жету жолдарын анықтау, әрбір бөлім мен қызметкер үшін міндеттерді нақтылау, жоспарлардың орындалуын бақылау. Бұл қадамдар бизнестің негізгі қадамдары болып табылады. Осы қадамдардан кейінгі бизнесменнің келесі кезекте жасауы керек маңызды қадамдарын қарастырсақ. Алғашқы қадам, стратегиялық жоспарлау. Шағын және орта бизнесте ұзақ мерзімді мақсаттар қою өте маңызды. Стратегиялық жоспарлау компанияның дамуын және өсу жолын анықтауға көмектеседі. Ол нарық жағдайына сәйкес икемделіп, ұзақ мерзімді пайда әкелуі тиіс. Келесі бизнесменге өте қажет әдістің бірі қаржылық басқару әдісі. Қаржыны дұрыс басқару ШОБ үшін маңызды аспект болып табылады. Бұл жерде бюджет құру, қаржылық көрсеткіштерді қадағалау, тәуекелдерді басқару және инвестицияларды тиімді пайдалану басты рөл атқарады. Келесі, адам ресурстарын басқару. Қызметкерлер — бизнестің басты активі. Олардың тиімділігін арттыру және кәсіпорындағы ұжымдық рухты көтеру үшін тиісті адам ресурстарын басқару әдістерін қолдану қажет. Бұл қызметкерлерді оқыту, біліктілікті арттыру және корпоративтік мәдениетті дамыту арқылы жүзеге асады. Оның негізгі әдістері бар, олар: Қызметкерлерді оқыту: олардың біліктілігін үнемі арттырып, жаңа дағдыларды үйрету. Ғынталандыру: мотивациялық бағдарламалар арқылы қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасын көтеру. Корпоративтік мәдениет: командалық жұмысты дамыту, ашықтық пен сенімділікті нығайту. Тиімді HR басқару жүйесі – компанияның табысқа жетуінің басты кепілі. Қызметкерлердің мотивациясы, оқыту және олардың әлеуетін ашу – компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Компания басқалармен бәсекеге түсе алуы үшін оған

жаңа технологияларды қолда білуі қажет. Яғни, инновацияларды енгізу керек. Инновациялар бизнестің дамуында үлкен рөл ойнайды. ШОБ үшін технологиялық өзгерістер мен жаңа өнімдер енгізу арқылы нарықтағы өз позициясын нығайту мүмкіндігі бар. Нарыққа өз өнімдерін шығарғаннан кейін бизнесменге клиент керек болады. Тұтынушының көңілін таба білу қажет. Сондықтан тағы бір әдіс клиентке бағдарлану қағидасы. Клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру — бизнес табысының басты шарты. Клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату және олардың сенімін арттыру үшін қызмет көрсету сапасын жақсарту қажет. Негізгі қадамдар: Кері байланыс алу: клиенттердің пікірлерін тыңдау және олардың ұсыныстарын ескеру. Сапалы қызмет көрсету: клиенттерге назар аудару және олардың талаптарын қанағаттандыру. Клиенттерді марапаттау: жеңілдіктер, арнайы ұсыныстар арқылы ұзақ мерзімді қарым-қатынасты дамыту. Тұтынушылардың қанағаттануы мен олардың сенімін арттыру бизнестің тұрақты табыс көзі болып табылады. Клиенттердің кері байланысы және олардың қажеттіліктеріне бағытталған қызмет көрсету ШОБ-ты нарықта ерекшелендіре алады.

Шағын және орта бизнесті басқару осымен тоқтап қалмайды. ШОБ-ты басқару үлкен еңбекті талап етеді. Жоғарыдағы әдістерді ұстанғанмен бизнесмен қаржыны басқару жағынан сауатсыз болса ШОБ-ы осы жерден тоқтап қалады. Сондықтан әрбір кәсіпкерде қаржылық менеджмент туралы база болуы керек. Қаржылық басқару — бизнестің тиімділігін қамтамасыз етудің негізі. Қаржылық менеджмент арқылы кәсіпорынның ақшалай ағымдарын тиімді басқарып, тұрақты пайда табуға болады. Бұл үшін бизнестің кірістері мен шығыстарын қадағалау, бюджетті дұрыс жоспарлау және тәуекелдерді басқару өте маңызды. Қаржылық менеджменттің тиімді әдістері: Бюджетті жоспарлау: шығындар мен кірістерді болжау және бақылау. Қаржылық есеп: қаржылық есепті дұрыс жүргізу және бизнестің қаржылық жағдайын талдау. Қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету: бизнеске қажетті резервтік қаражатты құру. [5,6]

Шағын бизнес үшін мақсатты аудиторияны дұрыс анықтау және оларға сәйкес маркетингтік стратегияларды қолдану — табыстың кілті. Маркетингтік жоспарларды жасау барысында нарықтың сұранысын, бәсекелестерді, өнім немесе қызметтің артықшылықтарын талдау қажет. Ол үшін мына элементтерді пайдаланған дұрыс. Тиімді маркетингтің элементтері: Нарықты зерттеу: клиенттердің қажеттіліктері мен мінез-құлқын түсіну. Цифрлық маркетинг: веб-сайт, әлеуметтік желілер, электронды пошта маркетингі арқылы аудиторияға қол жеткізу. Клиенттермен қарым-қатынас: клиенттердің пікірлерін жинақтап, кері байланыс орнату. [7]

Жоғарыда айтып өткеніміздей технологияларды пайдалану ШОБ-ты бәсекені арттыруға көп көмегін тигізеді. Сондай ақ заманауи технологиялар бизнес-процестерді автоматтандыру мен оңтайландыруға мүмкіндік береді. Цифрлық шешімдер шағын және орта бизнеске тиімді жұмыс жасауға, уақыт пен ресурстарды үнемдеуге көмектеседі. Қолданылатын технологиялар: CRM жүйелері: клиенттермен қарым-қатынасты басқару үшін қолданылады. ERP жүйелері: бизнес-процестерді автоматтандыру және ресурстарды басқару. Бухгалтерлік бағдарламалар: қаржылық есептерді оңтайландыру. Lean-менеджмент. Lean-менеджмент – бұл шығындарды азайтуға және ресурстарды тиімді пайдалануға бағытталған басқару әдісі. ШОБ-та бұл әдісті қолдану бизнес-процестерді оңтайландыруға және артық шығындарды жоюға көмектеседі. Agile басқару әдісі. Agile әдісі икемділікті, жылдамдықты және жедел шешім қабылдауды алға тартады. Бұл әдіс шағын кәсіпорындар үшін ерекше маңызды, себебі олар нарықтағы өзгерістерге жедел бейімделуі тиіс. Сонымен қатар, шағын және орта бизнес нарықтағы өзгерістерге тез жауап беріп, жаңа идеяларды қабылдай алатын икемді құрылым болуы керек. Жаңашылдыққа ұмтылу және инновацияларды енгізу бизнеске бәсекелестік артықшылық береді. Икемділікті арттыру әдістері: Тұрақты нарықтық талдау: нарық жағдайының өзгерістеріне жылдам бейімделу. Инновацияларды енгізу: жаңа технологиялар мен әдістерді қолдану. Қызметкерлердің шығармашылығын ынталандыру: жаңа идеяларды қолдау және тәжірибе алмасу. [8, 9]

Қазіргі таңда көбісінің ойынша, шағын және орта кәсіптер ірі кәсіпорындармен бәсекеге түсе алмайды деп ойлайды. Негізі, статистикаларға сүйенсек ашаршылық болған жылдары ірі кәсіпорындар экономикалық кризиске ұшырап, шағын және орта кәсіпорындарынан көптеп пайла келіп отырған [11]. Сондықтан, ШОБ ірі кәсіпорындармен бәсекеге қабілетті. Оған бірнеше факторларды айтып өтсек.

Икемділік: ШОБ көбінесе шешім қабылдауда жылдамырақ және өзгерістерге икемдірек келеді. Бұл оларға нарықтағы жаңа мүмкіндіктерге немесе күтпеген өзгерістерге тез бейімделуге мүмкіндік береді.

Тұтынушыға бағытталған қызмет: ШОБ, әсіресе жергілікті нарықтарда, тұтынушылармен тығыз қарым-қатынаста болып, олардың қажеттіліктерін жақсырақ түсініп, оларға жекелей қызмет көрсетуге қабілетті.

Инновация: ШОБ инновацияларға бейім. Жаңа өнімдер немесе қызметтерді әзірлеу және енгізу арқылы олар ірі кәсіпорындармен бәсекелесе алады.[11,14]

Құнның төмен болуы: Ірі кәсіпорындармен салыстырғанда, ШОБ-тың басқару және ұйымдастыру шығындары төмен болуы мүмкін, бұл оларға кейбір нарықтарда бәсекеге түсуге мүмкіндік береді.

Арнайы нишалық нарықтар: ШОБ көбінесе арнайы нишалық нарықтарға бағытталады, онда ірі кәсіпорындар қызықпайтын немесе олардың масштабына сәйкес келмейтін салаларда қызмет атқарады.

Мемлекеттік қолдау: Көптеген елдерде ШОБ-ты қолдау бағдарламалары бар, олар субсидиялар, салықтық жеңілдіктер немесе жеңілдетілген несиелер түрінде көрінеді.

ШОБ-тың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін кәсіпкерлердің тұрақты инновацияларға, тиімді басқару жүйелеріне және білікті кадрларды тартуға мән бергені маңызды.[10, 13]

Қорытындылай келе шағын және орта бизнеске арналған тиімді басқару әдістерін дұрыс қолдану арқылы кәсіпорынның тұрақтылығын қамтамасыз етуге, бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізуге және табысты арттыруға болады. Стратегиялық жоспарлау, қаржылық менеджмент, маркетинг, адам ресурстарын дамыту, инновациялар енгізу және клиентке бағдарлану секілді әдістерді тиімді пайдалану арқылы ШОБ нарықта бәсекеге қабілетті бола алады.

Әдебиеттер тізімі

1. Батырбаева, А. Ш. (2018). Шағын және орта бизнестің дамуы: мәселелер мен шешімдер. Алматы: Экономика институты баспасы.
2. Өскембаев, М. Б. (2021). Қаржылық менеджмент негіздері: ШОБ үшін практикалық құрал. Нұр-Сұлтан: Қаржы баспасы.
3. Әбілхасымова, Ж. А., & Оразалинова, Л. Т. (2019). Қазақстандағы шағын және орта кәсіпорындар: даму стратегиясы мен мәселелері. Оқу құралы. Алматы: Экономика және құқық баспасы.
4. Kotler, P. (2016). Marketing Management. 15th edition. Pearson Education.
5. Кенжебекова, А. Е. (2020). Адам ресурстарын басқарудың тиімділігі. Астана: Басқару және бизнес академиясы.
6. Sinha, D. (2019). Business Planning and Strategy for SMEs. New Delhi: Global Publishing House.
7. Сүлейменов, Р. К. (2017). Шағын және орта бизнеске арналған цифрлық технологиялар. Алматы: Технологиялық инновациялар институты.
8. Brooks, R. (2020). Financial Management Essentials for SMEs. New York: McGraw-Hill.
9. Назарбаев, Н. Ә. (2012). Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуы және кәсіпкерлікті қолдау. Алматы: Елбасы қоры.
10. Жанұзақов, М. Б. (2021). Клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынасты дамыту стратегиялары. Нұр-Сұлтан: Маркетинг және менеджмент орталығы.
11. Абреш, В. «Шағын және орта бизнесті басқару: Іс-тәжірибелік қадамдар». Алматы: «Экономика» баспасы, 2019.
12. Кенжеғали, Т. «Қазақстандағы шағын және орта бизнестің дамуы және олардың ірі компаниялармен бәсекеге қабілеттілігі». Нарық және басқару журналы, 2020.
13. Портер, М. «Бәсекелестік стратегиялары». Алматы: «Қаржы» баспасы, 2021.
14. Мамыров, Н. «Экономикалық даму және кәсіпкерлік: теория және тәжірибе». Алматы: «Экономика» баспасы, 2018.

Р.Нұрасыл, Қ.Асылжан, А.С. Муканова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
nrasylrahymtaj3@gmail.com; asylzhankairatuly@mail.ru

АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ӘСЕРІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Адами капитал кез-келген елдің тұрақты экономикалық өсуін қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Оған кәсіпқойлық (білім, шеберлік, тәжірибе), денсаулық (физикалық және психикалық), білім, эрудиция, басқа да таланттар, жеке психотип және оның еңбек мотивациясы кіреді, бұл еңбек өнімділігі мен экономиканың инновациялық әлеуетіне тікелей әсер етеді [1]. Жаһандану және технологиялық революция жағдайында адами капитал әлемдік аренадағы бәсекеге қабілеттіліктің маңызды факторына айналуға.

Елеулі табиғи ресурстарға ие Қазақстан үшін адами капиталды дамыту экономиканы әртараптандыру және шикізат секторына тәуелділікті төмендету бағытындағы стратегиялық қадам болып табылады. Соңғы жылдары Мемлекет білім беру жүйесін жаңғыртуға, жұмысшы кадрлардың біліктілігін арттыруға және денсаулық сақтауды жақсартуға айтарлықтай күш салуда. Алайда, қол жеткізілген жетістіктерге қарамастан, Қазақстан білім беру мен денсаулық сақтауға қол жеткізудегі теңсіздік, мамандардың шетелге кетуі және еңбек нарығының талаптарына сәйкес келетін заманауи білім беру бағдарламаларының жетіспеушілігі сияқты бірқатар проблемаларға тап болады.

Осы мақаланың мақсаты-адами капиталдың Қазақстанның экономикалық дамуына әсерін талдау, бар проблемаларды анықтау және оларды шешу жолдарын ұсыну, сондай-ақ елдің ұзақ мерзімді экономикалық өсуін ынталандыру үшін адами капиталды одан әрі дамыту перспективаларын қарастыру.

Адами капитал (ағылш. human capital) - адамның және жалпы қоғамның әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қолданылатын білім, білік, дағдылар жиынтығы. Бұл терминді алғаш рет 1958 жылы американдық экономист Джейкоб Минсер, содан кейін 1961 жылы Теодор Шульц және Гари Беккер бұл идеяны 1964 жылдан бастап адами капиталға салынған инвестициялардың тиімділігін негіздеу және адамның мінез-құлқына экономикалық көзқарас қалыптастыру арқылы дамытты.

Бастапқыда адами капитал дегеніміз — бұл адамның жұмыс қабілеттілігін арттыратын адамға салынған инвестициялардың жиынтығы-білім мен кәсіби дағдылар. Болашақта тұжырымдама кеңейді. Дүниежүзілік Банктің мәліметтері бойынша оған тұтыну шығындары — отбасылардың тамақтану, киім-кешек, тұрғын үй, білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет шығындары, сондай-ақ мемлекеттің осы мақсаттарға жұмсаған шығындары кіреді [2].

Қызметкерлердің білім деңгейі мен біліктілігін арттыру өндірістік процестердің жақсаруына, шығындардың төмендеуіне және өнім шығарудың ұлғаюына әкеледі. Нәтижесінде адами капиталдың жоғары деңгейіне ие экономикалар экономикалық өсудің жоғары қарқынын көрсетеді. Бұл, әсіресе, экономиканы әртараптандыру IT, инновациялық технологиялар, машина жасау және агроөнеркәсіптік сектор сияқты жаңа салалар үшін жоғары білікті кадрларды даярлауды талап ететін Қазақстан сияқты елдер үшін өте маңызды.

Сонымен қатар, адами капитал халықтың жаңа бизнес құру және инновациялық стартаптарды іске қосу қабілетін арттыра отырып, кәсіпкерлік белсенділікті дамытуға ықпал етеді. Бұл өз кезегінде шағын және орта бизнесті дамыту арқылы экономикалық өсу үшін қосымша мүмкіндіктер ашады, бұл Қазақстан үшін шикізат экспортына тәуелділікті төмендетуге ұмтылу жағдайында маңызды [3].

Қазақстан айтарлықтай табиғи ресурстарға ие бола отырып, экономиканы әртараптандыруға ұмтылады, бұл дәстүрлі және жаңа салаларда жоғары білікті жұмыс күшін талап етеді. Адами капиталдың ел экономикасының негізгі секторларына әсерін қарастырайық.

Мұнай-газ саласы Қазақстан үшін кірістер мен экспорттың негізгі көзі болып қала береді, алайда оның болашағы мамандардың біліктілік деңгейімен және заманауи технологияларды енгізумен тікелей байланысты. Осы саладағы кадрларды сапалы даярлау өндіріс тиімділігін арттыру, шығындарды азайту және цифрландыру және автоматтандыру сияқты озық әдістерді қолдану үшін қажет. Мұнай-газ секторында инновацияларды енгізу жаңа технологиялармен жұмыс істеуге қабілетті инженерлерді,

техниктерді және IT-мамандарды даярлауды қоса алғанда, адами капиталға қомақты инвестицияларды талап етеді.

Қазақстанның мұнай-газ секторындағы адами капиталдың әсері туралы нақты статистиканы ұсыну үшін осы саладағы жұмыс күшін дамытудың рөлін түсіну маңызды. Соңғы екі онжылдықта Қазақстанның мұнай-газ секторында айтарлықтай өсім байқалды, адами капиталды дамыту көбінесе артта қалды.

Есептерге сәйкес, Қазақстанда мұнай мен газ өндіру кеңеюін жалғастыруда, 2018 жылы 91,9 миллион тоннадан астам шикі мұнай өндіріліп, әлемде 17-ші орынға ие болды [4]. Алайда білікті жұмыс күшін біріктіру өте маңызды мәселе болды. Қазақстан мұнай мен газдың мол қорын өндірсе де, оның шетелдік тәжірибеге сүйенуі жергілікті адами капиталдың ұзақ мерзімді дамуына, әсіресе инженерлік және мамандандырылған операциялар сияқты техникалық салаларда кедергі келтірді.

Жұмыс күшіндегі жергілікті қамтуды арттыруға күш салынды және әртүрлі бастамалар, соның ішінде кәсіптік оқыту және жоғары білім беру бағдарламалары мұнай-газ саласындағы дағдыларға бағытталған. Дүниежүзілік Банктің мәліметі бойынша, адами капиталды әділ дамыту Қазақстан үшін, әсіресе тұрақты өсу үшін ішкі сараптама қажет мұнай-газ сияқты салаларда басты басымдық болып қала береді.

Деректер 2000 жылдан 2020 жылға дейін Қазақстан мұнай-газ секторындағы адами капиталға айтарлықтай инвестиция салғанын көрсетеді, бұл қызметкерлердің біліктілігінің жақсаруына және олардың өнімділігінің артуына әкелді. Мысалы, салада жұмыс істейтін барлық қызметкерлердің шамамен 30% - ы халықаралық оқыту бағдарламаларынан өтті, бұл апаттар деңгейін төмендетуге және кен орындарын пайдалану сапасын арттыруға көмектесті [5].

Ақпараттық технологиялар (IT) секторы және цифрлық экономика Қазақстанда, әсіресе "Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы шеңберінде үлкен маңызға ие болуда. Бағдарламашыларды, деректер инженерлерін, әзірлеушілерді және талдаушыларды қоса алғанда, жоғары білікті мамандарсыз бұл саланы дамыту мүмкін емес. Елдегі IT-компаниялар, стартаптар және технологиялық кластерлер санының өсуі адами капиталға тікелей байланысты.

Машина жасау, металлургия және химия өнеркәсібін қамтитын Қазақстанның өнеркәсіптік секторы да жаңғырту және өнімділікті арттыру үшін білікті кадрларға мұқтаж. Өнеркәсіпті дамыту инженерия, материалтану және өндірістік технологиялар саласындағы мамандарды тартуды талап етеді. Өндірістік процестерге инновацияларды енгізу тиімділікті арттыруға, шығындарды азайтуға және өнім сапасын жақсартуға мүмкіндік береді, бұл адами капитал деңгейіне тікелей байланысты.

Адами капитал Қазақстан экономикасының барлық негізгі секторларының дамуына шешуші әсер етеді. Мысалға дәстүрлі мұнай-газ саласында білікті кадрлар тиімділікті арттыруды және жаңа технологияларды енгізуді қамтамасыз етеді. IT және цифрлық экономика сияқты жаңа салаларда Адами капитал деңгейі Қазақстанның жаһандық технологиялық трендтердің бір бөлігі болу қабілетін айқындайды. Білім беруге, кадрлар даярлауға және адами капиталды дамытуға инвестициялар ел экономикасының табысты экономикалық өсуі мен әртараптандырылуының кепілі болып табылады.

Қазақстанда адами капиталды дамыту экономикалық өсу мен жаңғыртуды тежейтін бірқатар проблемаларға тап болады. Негізгі проблемалардың бірі-жұмысшылардың біліктілігінің жеткіліксіз деңгейі, әсіресе мұнай-газ сияқты технологиялық күрделі салаларда. Бұл шетелдік мамандарға тәуелділікке және жергілікті кадрлардың бәсекеге қабілеттілігінің төмендеуіне әкеледі. Кәсіптік оқыту бағдарламалары көбінесе еңбек нарығының талаптарына сәйкес келмейді.

Сондай-ақ, бүкіл ел бойынша кадрлардың біркелкі бөлінбеуі маңызды мәселе болып табылады. Білікті мамандар негізінен Алматы және Нұр-сұлтан сияқты ірі қалаларда шоғырланған, ал ауылдық өңірлерде кадрлар тапшылығы байқалады. Ауылдық жерлерде сапалы білім мен оқытуға қол жетімділік шектеулі, бұл теңгерімсіздікті күшейтеді.

Білім беру жүйесі де қазіргі экономикалық шындыққа бейімделуді қажет етеді. Білім беру бағдарламалары әрқашан нарық талаптарына сәйкес келе бермейді, бұл оқу орындары ұсынатын Дағдылар мен жұмыс берушілер талап ететін дағдылар арасында алшақтық тудырады. Сонымен қатар, өмір бойы дағдыларды жаңартуға мүмкіндік беретін үздіксіз білім беру жүйесі дамымаған.

Халықтың қартаюуы және "мидың ағуы" сияқты демографиялық мәселелер жағдайды одан әрі нашарлатады. Шетелде оқыған жастар көбінесе Отанына оралмайды, бұл жоғары білікті мамандардың жетіспеушілігіне әкеледі.

Адами капиталды инвестициялау бойынша күш-жігерге қарамастан, білім беру және оқыту бағдарламаларын қаржыландыру жеткіліксіз болып қала береді. Бұл сапалы білімге қол жетімділіктің шектелуіне әкеледі және елдегі инновациялық технологиялардың дамуына кедергі келтіреді.

Қазақстанда адами капиталды дамыту перспективалары экономиканы әртараптандыруға және елдің бәсекеге қабілеттілігін жақсартуға бағытталған аса маңызды стратегиялық басымдықтармен байланысты. Негізгі бағыттардың бірі-қазіргі заманғы технологиялар мен нарықтық жағдайлардың сын-тегеуріндеріне бейімделуге мүмкіндік беретін білім беру және кадрлар даярлау жүйесін жақсарту болып табылады. "Қазақстан 2050" бағдарламасы аясында Үкімет білім беру бағдарламаларын реформалауды, мамандарды даярлау сапасын арттыруды және академиялық ұтқырлықты күшейтуді талап ететін зияткерлік ұлт құру мақсатын қояды.

Цифрлық дағдыларды дамыту және экономиканың түрлі салаларында технологияларды енгізу маңызды аспект болып табылады. STEM дағдыларына бағытталған бағдарламалар (ғылым, технология, инженерия және математика) инновациялық экономика үшін кадрлар даярлауда маңызды рөл атқарады. Төртінші буынды жеделдетілген цифрландыру және индустрияландыру жағдайында IT, инженерия және жобаларды басқару мамандарын даярлауға ерекше назар аударылады [6].

Келешектің бірі үздіксіз білім беру және біліктілікті арттыру жүйесін дамыту болып табылады. Тез өзгертін технологиялар жағдайында бұл жұмысшы кадрлардың бәсекеге қабілеттілігін сақтаудың және олардың еңбек нарығында икемділігін қамтамасыз етудің маңызды құралы болады. Мемлекет ересектерге арналған білім беру бағдарламаларына қол жетімділікті арттыруды жоспарлап отыр, осылайша олар өз білімдерін жаңа қиындықтарға бейімдей алады.

Бұдан басқа, білім мен тәжірибе беру үшін халықаралық сарапшыларды тарту, сондай-ақ шетелде білім алған қазақстандық мамандарды қайтару үшін жағдай жасау перспективалы бағыттардың бірі болып табылады. Бұл "мидың ағып кетуін" жеңуге және Ұлттық кадрлық әлеуетті арттыруға көмектеседі.

Адами капиталды дамыту сонымен қатар әлеуметтік қорғауды күшейтуді және еңбек жағдайларын жақсартуды көздейді, бұл ұзақ мерзімді экономикалық өсу үшін қолайлы жағдай жасайды. Халықтың барлық топтары, соның ішінде ауылдық жерлер үшін білім беру және кәсіптік мүмкіндіктерге тең қолжетімділікті қамтамасыз ету маңызды, бұл өңірлік диспропорцияларды азайтуға және елдегі жалпы әл-ауқат деңгейін арттыруға көмектеседі.

Мемлекеттік саясат пен жаһандық трендтерді ескере отырып, Қазақстан инновацияларға, білімге және үздіксіз оқытуға сүйене отырып, адами капиталды белсенді дамытуды жалғастыратын болса, халықаралық аренадағы өз ұстанымын жақсартуға барлық мүмкіндікке ие [7].

Қорытындылай келе, адами капиталды дамыту Қазақстан экономикасының орнықты экономикалық өсуі мен әртараптандырылуына қол жеткізудің негізгі факторларының бірі болып табылады. Жаһандық сын-қатерлер мен жеделдетілген цифрландыру жағдайында білім беруге, кәсіптік даярлауға және инновациялық дағдыларды дамытуға инвестициялар ерекше өзекті болып отыр. Қазақстанға білім беру жүйесіндегі реформаларды күшейту, кәсіптік оқытуға қолжетімділікті жақсарту және жоғары білікті мамандарды тарту және ұстап қалу үшін қолайлы жағдайлар жасау қажет. "Қазақстан 2050" сияқты ұзақ мерзімді стратегияларды іске асыру жұмыс күшін болашақ экономиканың талаптарына бейімдеуге ғана емес, сонымен қатар елдің халықаралық аренада бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Қалалық және ауылдық теңгерімсіздіктерді азайту үшін оқыту және біліктілікті арттыру бағдарламаларын дамытуды жалғастыру және аймақтық дамуды ынталандыру маңызды. Осылайша, Қазақстан алдағы онжылдықтарда орнықты өсу мен инновациялық дамуға қол жеткізу үшін өзінің адами капиталының әлеуетін табысты пайдалана алады

Әдебиеттер тізімі

1. Константинов Илья. Адами капитал және Ұлттық жобалар стратегиясы.
2. wikipedia.org.
3. Н. С. Зоткина, М. С. Гусарова, А. В. Копытова Человеческий капитал как ведущий фактор развтие компании 2021 год.
4. Аида Оразалиева. Развитие человеческого капитала в нефтесервисном секторе Казахстана 2019 жыл
5. Халықаралық энергетикалық агенттік (IEA): <https://www.ica.org/reports/kazakhstan-energy-profile>
6. Дүниежүзілік банк: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2021/04/29/equitable-human-capital-is-a-top-priority-for-kazakhstan>

МРНТИ 73.47.49

А. Садыкова
Академия Государственного Управления при Президенте Республики
Казахстан, Астана, as.business@mail.ru

РАЗВИТИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЗАХСТАНА

Развитие транзитного потенциала играет ключевую роль в экономическом развитии Казахстана. Благодаря своему уникальному географическому положению, Казахстан находится на пересечении важнейших глобальных транспортных маршрутов, что создает огромные возможности для страны в качестве транзитного узла между Европой и Азией. Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев неоднократно подчеркивал, что развитие транспортно-логистического потенциала является одним из важнейших приоритетов для страны. Как отметил Глава государства: «Мы являемся свидетелями формирования новой экономической географии мира. Прогнозируется стремительный рост торговых потоков из Китая в Европу, Россию, Центральную Азию и обратно. Казахстан находится на перекрестке путей, связывающих глобальные Север и Юг, Запад и Восток» [1].

Активные инвестиции в транспортные коридоры, такие как Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ) и Восточный коридор, способствуют увеличению объемов транзитных перевозок и укреплению позиций Казахстана на международной арене. В частности, за последние годы в транспортно-логистическую сферу страны было инвестировано более 1,8 трлн тенге, направленных на модернизацию инфраструктуры и наращивание пропускной способности [2].

Модернизация транспортной инфраструктуры — это не только вопрос экономики, но и важный элемент интеграции Казахстана в мировую торговую систему. Казахстан играет ключевую роль в глобальных логистических цепочках, и дальнейшее развитие инфраструктуры важно для обеспечения устойчивого транзитного потенциала.

Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ)

Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ) — стратегически важный проект для Казахстана и других стран-участниц, являющийся ключевым звеном в системе международных транспортных коридоров, связывающих Азию и Европу. Маршрут проходит через Китай, Казахстан, Азербайджан, Грузию и Турцию, обеспечивая эффективную логистику и транзит грузов в обоих направлениях.

Основные характеристики ТМТМ включают его протяженность в 11 000 км и текущую пропускную способность в 6 млн тонн в год, которая планируется быть увеличена до 10 млн тонн к 2025 году. Значительная часть перевозок приходится на контейнерные грузы, объем которых достигает до 200 тыс. TEU (двадцатифутовых эквивалентных единиц) в год. Среднее время прохождения маршрута по сухопутному участку составляет от 12 до 15 дней, что делает его одним из наиболее быстрых и эффективных решений для перевозки грузов между Китаем и Европой (Табл.1).

Таблица 1
Основные характеристики ТМТМ

Показатель	Значение
Протяженность маршрута	11,000 км
Текущая пропускная способность	6 млн тонн в год
Планируемая пропускная способность к 2025 году	10 млн тонн в год
Объем контейнерных перевозок	До 200 тыс. контейнеров в год
Средний срок прохождения маршрута	12-15 дней
Пропускная способность по маршруту	10 млн тонн груза в год
Примечание - Eurasian Rail Alliance Index (ERAИ) [2]	

Особую значимость ТМТМ приобрел после 2022 года, когда наблюдался значительный рост объема перевозок. В 2023 году через казахстанские морские порты Актау и Курык было перевалено 2,5 млн тонн грузов, что наглядно демонстрирует рост транзитного потенциала маршрута. Это включало

первую перевозку нефти отечественного производства по маршруту, что стало важным шагом в диверсификации грузопотока. В рамках этого проекта подписаны соглашения о создании единого оператора логистических услуг между Казахстаном, Азербайджаном и Грузией для координации транзитных потоков и повышения эффективности обслуживания.

ТМТМ также продолжает развиваться благодаря синхронным усилиям стран-участниц. Например, в 2023 году было начато устранение «узких мест» на маршруте совместно с Турцией, что позволило сократить время обработки грузов на различных этапах. Одной из ключевых инициатив стала разработка и внедрение системы «единого окна», которое упростит процессы оформления транзитных перевозок и ускорит время доставки. В ближайшие годы планируется запуск цифрового транспортного коридора, который начнется в 2024 году и позволит минимизировать бумажный документооборот и улучшить координацию между всеми участниками цепочки поставок.

Объемы перевозок по ТМТМ постоянно растут. Так, с 2017 по 2023 год объем перевозок увеличился с 1,3 млн тонн до 2,7 млн тонн, а количество контейнерных перевозок возросло с 9 тыс. до 33,6 тыс. TEU (Табл.2). К 2027 году планируется увеличение пропускной способности маршрута до 10 млн тонн в год за счет модернизации инфраструктуры и расширения возможностей мультимодальных перевозок.

Таблица 2

Объем перевозок по годам

Год	Объем перевозок (млн тонн)	Количество контейнеров (тыс. TEU)
2017	1.3	9.0
2018	1.0	15.2
2019	0.8	26.0
2020	0.8	21.0
2021	0.6	25.2
2022	1.5	33.6
2023	2.7	20.2

Примечание - <https://www.asstra.kz> [3]

Ниже представлен график, иллюстрирующий динамику объемов перевозок и количества контейнеров по ТМТМ за период с 2017 по 2023 год: Синяя линия отображает объем перевозок в миллионах тонн. Красная линия показывает количество контейнеров в тысячах TEU. Этот график 1 наглядно показывает, как изменялись объемы перевозок и количество контейнеров по ТМТМ в указанный период.

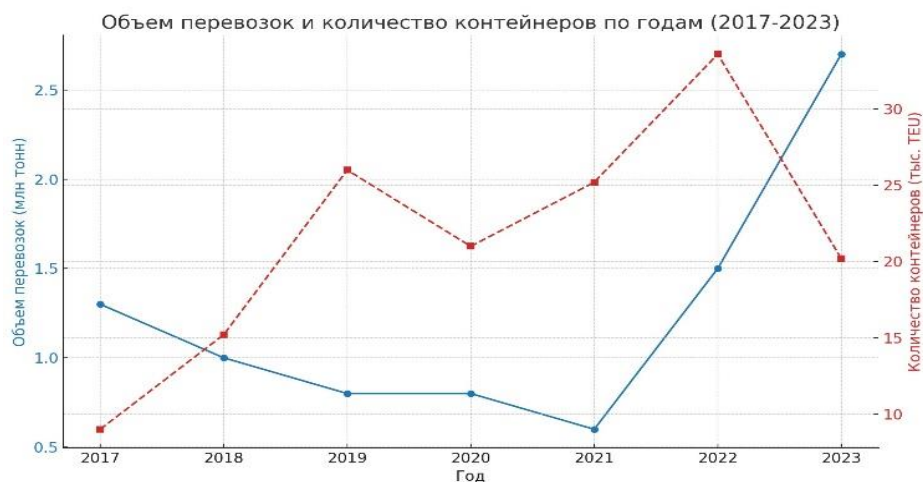


График 1. Динамика объема перевозок и количества контейнеров по ТМТМ (2017-2023)

Примечание - <https://www.asstra.kz> [3]

Таким образом, ТМТМ играет ключевую роль в обеспечении транзитных перевозок через Казахстан, что способствует росту экономического потенциала страны и укрепляет её позиции на международной арене.

Проект «Нұрлы жол» и Восточный коридор

Программа «Нұрлы жол» является ключевым «драйвером» для развития транспортных коридоров "Восток-Запад" и "Север-Юг", которые стратегически связывают Казахстан с Китаем, Россией, Европой и Южной Азией (Диаграмма 1). Эта программа, запущенная правительством Казахстана в 2015 году, направлена на усиление транзитного потенциала страны через модернизацию и расширение транспортной инфраструктуры, а также создание новых логистических возможностей.

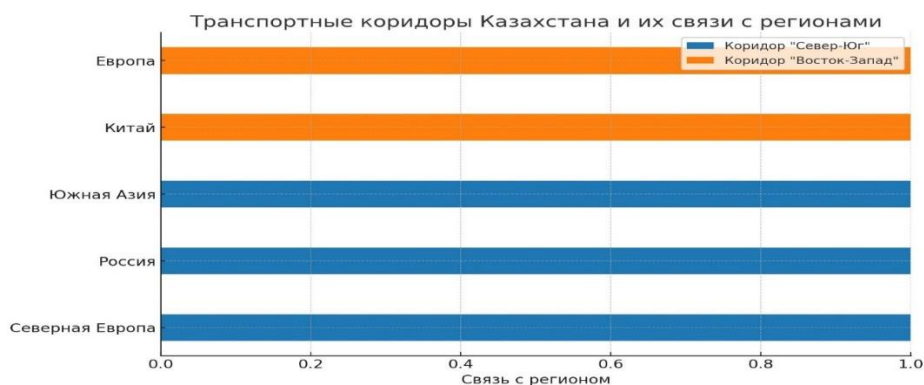


Диаграмма 1

Примечание - <https://primeminister.kz/> [4]

Коридор «Север-Юг», являясь частью программы, имеет международное значение, так как соединяет страны Северной Европы и Россию с Персидским заливом и Южной Азией. Этот маршрут предоставляет Казахстану не только экономические, но и геополитические преимущества. Маршрут проходит через Россию, Азербайджан и Иран, соединяя Балтийское и Каспийское моря с портами Персидского залива. Коридор «Север-Юг» значительно ускоряет доставку грузов по сравнению с традиционными морскими маршрутами через Суэцкий канал, что делает Казахстан важным звеном в международных логистических цепочках. Кроме того, этот маршрут обеспечивает интеграцию железнодорожных, автомобильных и морских путей, что значительно увеличивает гибкость и экономическую эффективность перевозок.

Что касается коридора «Восток-Запад», который также активно развивается в рамках программы «Нұрлы жол», его значимость для Казахстана сложно переоценить. Этот коридор проходит через Казахстан и Китай, соединяя Азию с Европой. Например, один из важных проектов в этой области — это строительство железнодорожной линии «Боржакты – Ерсай», которая соединила порты Каспийского моря с железнодорожной сетью страны. Этот проект, наряду с другими инфраструктурными инициативами, значительно увеличил объем транзитных перевозок между Азией и Европой.

В рамках программы «Нұрлы жол» проводится реконструкция и модернизация тысяч километров автомобильных и железнодорожных путей (Диаграмма 2).



Диаграмма 2.

Примечание - stat.gov.kz [5]

В частности, по итогам программы, доля автодорог республиканского значения в хорошем состоянии достигла 88%. Это значительно улучшило транспортную доступность и сократило время доставки грузов. Программа предусматривает реконструкцию 10 тыс. км автодорог, что также способствует развитию внутренней логистической сети и поддерживает транзитный потенциал страны.

Программа «Нұрлы жол» не только модернизирует инфраструктуру, но и создает рабочие места, что оказывает позитивное влияние на экономику. По оценкам правительства, за время реализации программы было создано более 550 тыс. рабочих мест, что способствует социально-экономическому развитию регионов (Диаграмма 3).

Таким образом, «Нұрлы жол» и проекты, реализуемые в рамках Восточного коридора, способствуют укреплению Казахстана как ведущего транзитного центра в Евразии.

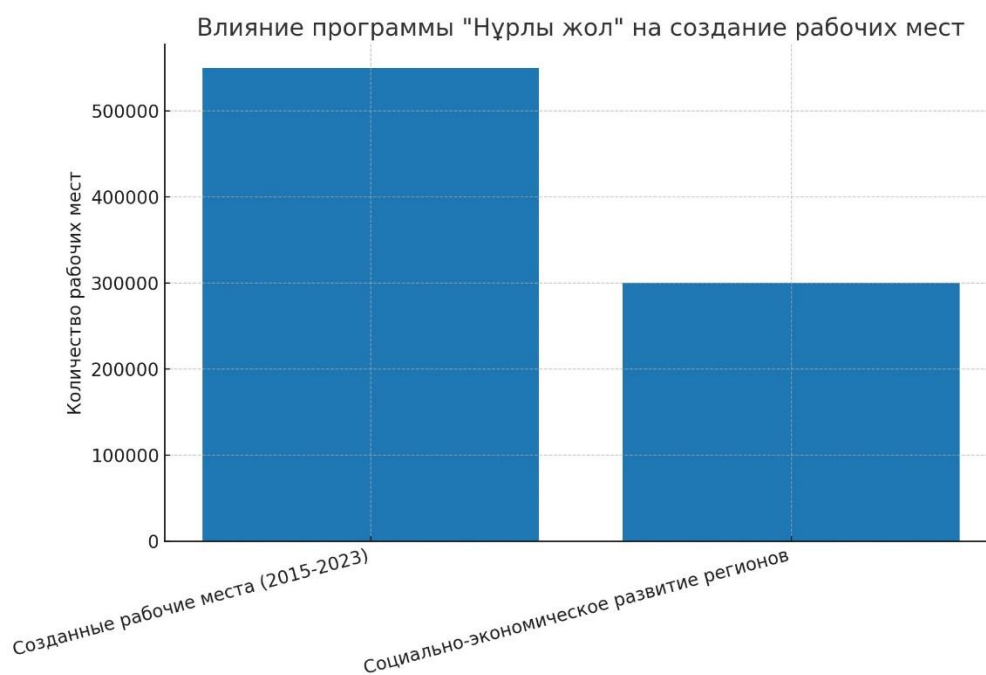


Диаграмма 3

Примечание - <https://primeminister.kz> [6]

ИНВЕСТИЦИИ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Основные проекты в железнодорожной сфере

Запуск крупных железнодорожных проектов в Казахстане в 2023 году играет важную роль в улучшении транспортной инфраструктуры и увеличении транзитного потенциала страны. В последнее время республика активно инвестирует в модернизацию транспортных путей, что способствует укреплению позиций Казахстана как важного транзитного узла между Европой, Центральной Азией и Китаем.

Одним из ключевых проектов является обводная линия вокруг Алматы, длина которой составляет 74 км. Этот проект был инициирован с целью разгрузки Алматинского транспортного узла на 40%, что позволит значительно ускорить перевозки. Сокращение времени доставки грузов на 24 часа окажет положительное влияние на общий объем грузопотоков. Проект обводной линии оценивается в 94 миллиарда тенге (примерно \$198 миллионов), и его завершение запланировано на 2025 год.

Еще одним важным проектом является железнодорожная линия Дарбаза – Мактаарал, которая имеет длину 106 км и соединяет Казахстан с Узбекистаном. Этот проект позволит существенно разгрузить станцию Сарыагаш и расширить логистические возможности в направлении Ирана, Афганистана, Пакистана и Индии. Стоимость проекта составляет 162 миллиарда тенге (примерно \$341 миллион), а его завершение ожидается в 2025 году.

Железнодорожная линия Бахты – Аягоз, длиной 272 км, является еще одним стратегическим проектом, направленным на разгрузку приграничных станций Достык и Алтынколь, которые играют важную роль в транзите грузов между Китаем и Европой. Данный проект позволит увеличить грузооборот на 20 миллионов тонн, что значительно укрепит транзитный потенциал страны. Проект

оценивается в 577,5 миллиарда тенге (примерно \$1,217 миллиарда), а его завершение планируется к 2026 году.

Также особого внимания заслуживает проект вторых путей на участке Достык – Мойынты длиной 272 км. Этот проект направлен на увеличение пропускной способности в пять раз, что позволит ускорить перевозки на 1500 км в сутки (График 2). Этот проект окажет значительное влияние на улучшение логистической инфраструктуры Казахстана. Его стоимость составляет 543 миллиарда тенге (примерно \$1,145 миллиарда), а завершение запланировано на 2025 год.

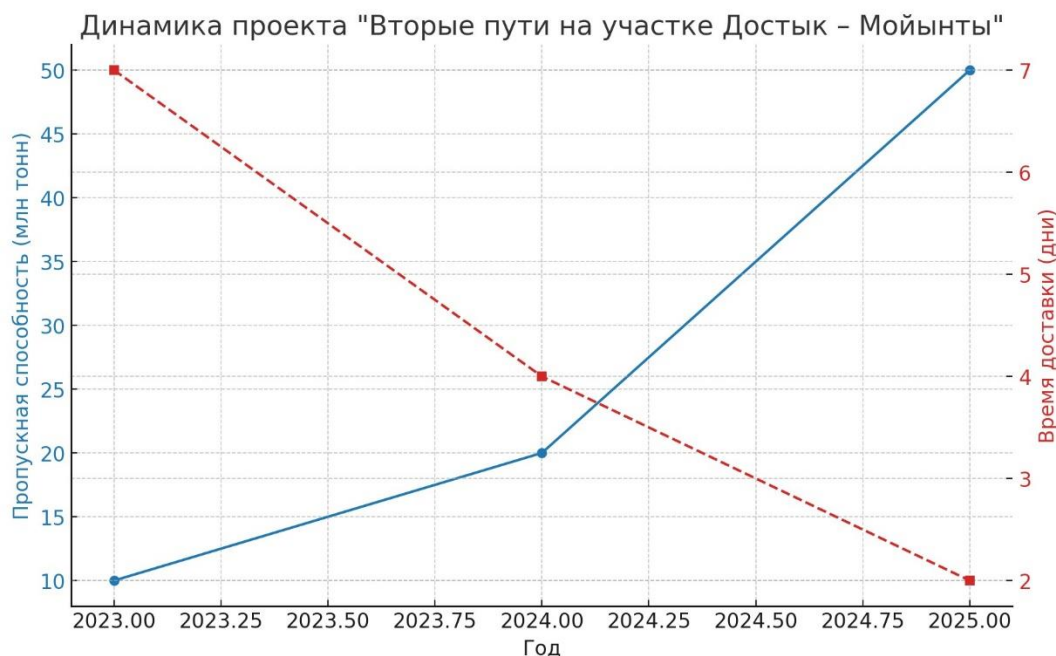


График 2

Примечание - www.railway.supply [7]

На графике показана динамика проекта «Вторые пути на участке Достык – Мойынты». Видно, как по мере увеличения пропускной способности (синяя линия) значительно сокращается время доставки грузов (красная линия). В 2023 году пропускная способность составляет 10 млн тонн, а время доставки — 7 дней, к 2025 году пропускная способность вырастет до 50 млн тонн, а время доставки сократится до 2 дней.

Эти железнодорожные мегапроекты не только способствуют увеличению транзитного потенциала Казахстана, но и оказывают положительное влияние на экономическое развитие страны. По расчетам, приведенным в таблице 3, в ходе строительства будет создано около 3700 временных рабочих мест, а по завершении строительства на постоянной основе трудоустроятся около 500 человек. Такие проекты способствуют улучшению социальной инфраструктуры в регионах и стимулируют экономический рост (Таблица 3).

Таблица 3

Основные проекты в железнодорожной отрасли

Проект	Длина (км)	Стоимость (млрд тенге)	Год завершения
Обводная линия вокруг Алматы	74	94	2025
Железнодорожная линия Дарбаза – Мактаарал	106	162	2025
Железнодорожная линия Бахты – Аягоз	272	577,5	2026
Вторые пути на участке Достык – Мойынты	272	543	2025

Примечание - <https://kase.kz> [8]

Данные проекты будут играть важную роль в увеличении транзитного потенциала Казахстана и укреплении его позиций в международных логистических цепочках, что соответствует стратегической цели страны стать важным транспортно-логистическим центром Евразии.

Обновление подвижного состава является важным шагом для модернизации железнодорожной инфраструктуры Казахстана и повышения качества транспортных услуг. В 2023 году в этой сфере были достигнуты значительные успехи, которые улучшат как грузовые, так и пассажирские перевозки, а также повысят конкурентоспособность страны на международной арене.

Одним из ключевых аспектов модернизации инфраструктуры является обновление парка локомотивов. В 2023 году парк локомотивов был обновлен на 6%, что позволило снизить уровень износа до 52%. Были приобретены 113 новых локомотивов, что не только повысило производительность, но и улучшило надежность перевозок (Табл. 4). Это обновление обеспечит более стабильную и бесперебойную работу железнодорожных сетей, особенно в условиях роста транзитных грузопотоков.

Таблица 4 Обновление локомотивов

Год	Процент обновления парка локомотивов	Уровень износа (%)	Количество новых локомотивов
2022	4%	58%	95
2023	6%	52%	113
Прогноз 2024	8%	47%	120
Примечание - https://www.railway.supply [7]			

Приобретение новых пассажирских вагонов – также немаловажный элемент улучшения качества транспортных услуг для населения. В 2023 году было приобретено 118 пассажирских вагонов, а до 2030 года планируется закупить 856 новых вагонов (Табл.5). Эти меры помогут повысить уровень комфорта для пассажиров и сократить задержки в графике поездов. Обновление пассажирского подвижного состава также приведет к росту популярности железнодорожного транспорта среди казахстанцев, что имеет важное социальное значение.

Таблица 5 Приобретение пассажирских вагонов

Год	Количество новых пассажирских вагонов
2022	80
2023	118
Прогноз 2024	150
План 2030	856
Примечание - https://www.railway.supply [7]	

В сфере грузовых перевозок в 2023 году было приобретено 275 новых грузовых вагонов. Ожидается, что это обновление окажет положительное влияние на экономику, поскольку новые вагоны помогут повысить эффективность логистики и снизить износ существующего парка. Более того, обновленный подвижной состав позволяет Казахстану укреплять свои позиции в качестве надежного транзитного хаба для международных грузов.

Наряду с приобретением новых локомотивов и вагонов, активно ведется работа по ремонту и модернизации железнодорожных путей. В 2023 году было отремонтировано 1 443 км магистральной сети, включая капитальный ремонт 557 км (Табл.6). Эти меры помогают поддерживать высокие стандарты эксплуатации транспортной сети и повышают общую безопасность перевозок.

Таблица 6. Ремонт и модернизация железнодорожных путей

Год	Ремонт магистральной сети (км)	Капитальный ремонт (км)
2022	1 200	500
2023	1 443	557
Прогноз 2024	1 600	600
Примечание - https://www.railway.supply [7]		

Обновление подвижного состава и модернизация железнодорожных путей принесут ощутимую пользу экономике Казахстана. Повышение надежности и безопасности перевозок позволит укрепить позиции страны на международном рынке транспортных услуг, а также улучшить внутреннюю логистику. Более того, обновление пассажирских вагонов обеспечит комфортные условия для поездок

граждан, что, в свою очередь, повысит удовлетворенность пользователей железнодорожного транспорта.

Кроме того, эти меры позволят Казахстану поддерживать высокие темпы транзитных грузоперевозок, а также создать новые рабочие места в транспортной отрасли. Подобные проекты будут способствовать устойчивому развитию транспортной инфраструктуры страны и укреплению ее позиций в евразийском транспортном пространстве.

РАЗВИТИЕ МОРСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Модернизация морской инфраструктуры Казахстана, включая порты Актау и Курык, играет ключевую роль в развитии транспортно-логистической сети страны и повышении её конкурентоспособности на международной арене. Эти проекты не только способствуют увеличению пропускной способности портов, но и открывают новые возможности для экспорта продукции, особенно в аграрном секторе.

Создание контейнерного хаба в порту Актау является важнейшим шагом в направлении укрепления Казахстана как крупного логистического узла. Этот проект, реализация которого планируется завершить к 2025 году, позволит увеличить пропускную способность порта с текущих 70 тыс. до 250 тыс. ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент) в год (Табл.7). Создание совместного предприятия с Китаем для реализации данного проекта является ключевым фактором успеха, так как оно привлекает иностранные инвестиции и содействует росту товарооборота между Азией и Европой.

Таблица 7 Пропускная способность порта Актау

Год	Пропускная способность (ДФЭ)
2023	70 тыс.
2025	250 тыс.
Примечание - https://www.inform.kz [9]	

Кроме того, реконструкция причалов и обновление перегрузочной техники в порту Актау улучшат эффективность операций. Эти меры не только повысят скорость обработки грузов, но и сократят время простоя судов, что, в свою очередь, увеличит пропускную способность порта.

Запуск зернового терминала в порту Курык значительно увеличит экспорт сельскохозяйственной продукции, что особенно важно для аграрного сектора Казахстана. Терминал оснащен современным оборудованием для обработки и хранения зерна, что позволяет ускорить процессы погрузки и выгрузки, улучшая тем самым логистические цепочки. Особенно актуально в условиях растущего спроса на казахстанскую продукцию в странах Центральной Азии и Европы.

Кроме того, работы по углублению дна акватории порта, начавшиеся в 2024 году, позволяют принимать суда с большей осадкой. Это существенно увеличит возможности порта Курык и создаст условия для приема более крупных судов, что, в свою очередь, увеличит общий объем грузоперевозок (Табл.8).

Таблица 8 Пропускная способность порта Курык

Год	Пропускная способность порта Курык (млн тонн)
2023	5 млн тонн
2025	10 млн тонн
Примечание - https://portkuryk.kz [10]	

В ближайшие годы порты Актау и Курык могут стать важными транспортными узлами не только для Казахстана, но и для всей Евразийской логистической сети. Ожидается, что с учетом реализации текущих проектов, пропускная способность казахстанских портов вырастет на 10 млн тонн в год, а контейнерные мощности достигнут 300 тыс. ДФЭ. Это означает, что Казахстан сможет увеличить свой экспортный потенциал и укрепить позиции на международных торговых маршрутах.

Модернизация портов Актау и Курык является стратегически важным шагом для Казахстана. Эти проекты позволяют не только увеличить транзитные возможности страны, но и улучшить её конкурентоспособность на мировом рынке. С завершением строительства контейнерного хаба и реконструкции причалов, Казахстан сможет значительно увеличить объемы экспорта и укрепить свои позиции как ведущего транспортного хаба Евразии.

Таблица 9 Текущие и прогнозируемые показатели

Показатель	2023	Прогноз на 2025 год
Общая пропускная способность портов (млн тонн)	5 млн тонн	10 млн тонн
Контейнерные мощности (ДФЭ)	70 тыс.	300 тыс.
Примечание - https://kz.kursiv.media [11]		

Наращивание транзитного потенциала реки Иртыш и создание нового коридора Россия – Казахстан – Китай включает строительство судоходного шлюза в Семее и речного порта в поселке Тугыле. Эти проекты позволят увеличить объемы перевозок до 3,5 млн тонн.

На основе данных о реализации двух ключевых проектов — судоходного шлюза в Семее и речного порта в Тугыле составлена диаграмма Ганта, показывающая сроки их реализации (Диаграмма 4). Оба проекта были начаты в 2021 году и планируется их завершение в 2025 году.

Далее представлены текущие и прогнозируемые объемы перевозок для ключевых проектов: судоходного шлюза в Семее и речного порта в Тугыле (Диаграмма 5). Видно, что после завершения проектов прогнозируемые объемы перевозок значительно вырастут — до 2 млн тонн для шлюза и до 3,5 млн тонн для порта.

Диаграмма 4 наглядно демонстрирует ожидаемое увеличение транспортного потенциала Казахстана благодаря развитию водных путей.

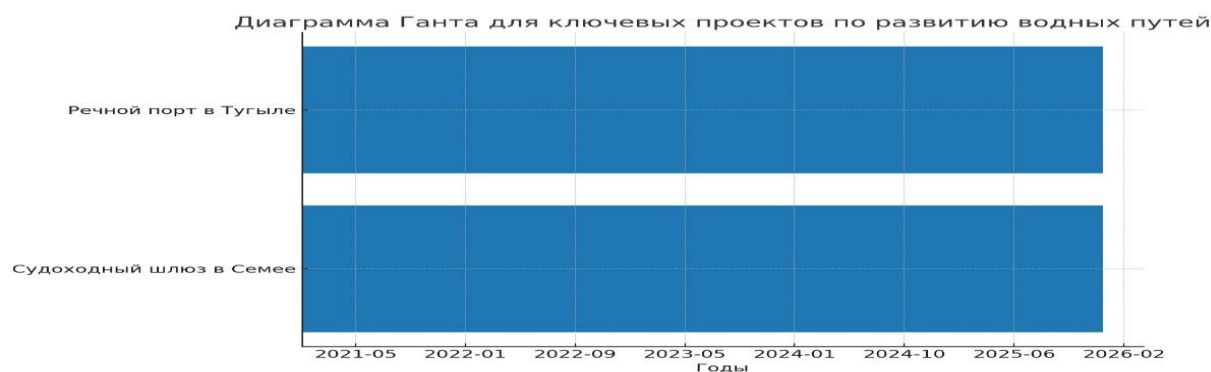


Диаграмма 4. Примечание - составлено автором по источнику [11].



Диаграмма 5. Примечание - составлено автором по источнику [11].

МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ

Развитие мультимодальных перевозок является ключевым фактором для повышения эффективности логистики и транспортных процессов в Казахстане. Это особенно важно в условиях глобализации и растущих торговых потоков, проходящих через нашу страну. Мультимодальные перевозки, как система, сочетающая различные виды транспорта (автомобильный, железнодорожный, морской и воздушный), позволяют оптимизировать логистические цепочки, сократить время доставки и снизить затраты. Казахстан активно работает над развитием этой сферы, а также укрепляет международное сотрудничество, особенно с Китаем, что открывает новые перспективы для роста.

Оптимизация транспортных процессов через мультимодальные перевозки позволит Казахстану укрепить свои позиции как транзитного хаба. В 2023 году объем мультимодальных перевозок в стране увеличился на 15% по сравнению с 2022 годом, что свидетельствует о растущей востребованности таких решений (Табл.10).

Использование мультимодальных маршрутов снижает транспортные расходы и увеличивает скорость доставки, что делает логистическую систему страны более конкурентоспособной на международном рынке.

Финансирование и поддержка инфраструктурных проектов со стороны Китая существенно способствуют развитию мультимодальных перевозок. В 2024 году ожидается увеличение объема инвестиций до \$2 млрд, что позволит значительно улучшить качество логистических услуг и расширить транспортные возможности страны. Прогнозы на будущее показывают, что к 2030 году объем мультимодальных перевозок в Казахстане может вырасти на 50%, что укрепит роль страны в международной торговле.

Таблица 10 Сравнительные данные

Год	Объем мультимодальных перевозок (тыс. ДФЭ)	Прирост по сравнению с предыдущим годом (%)
2022	1,040	—
2023	1,200	+15%
Примечание - https://primeminister.kz [12]		

Учитывая значительные преимущества мультимодальных перевозок в ускорении процессов доставки, повышении надежности транспортных цепочек и снижении общей стоимости логистики, это особенно актуально для экономики, зависящей от стабильного и надежного транзита товаров между Европой и Азией.

Решающую роль в развитии мультимодальных перевозок в Казахстане играет сотрудничество с Китаем. Наблюдается рост инвестиций и совместных проектов, направленных на создание контейнерных хабов и модернизацию портовой инфраструктуры. В 2023 году объем транзитных контейнерных перевозок между Казахстаном и Китаем достиг 1,2 млн ДФЭ, что на 20% больше по сравнению с предыдущим годом (Табл.11).

Таблица 11 Объемы прироста

Год	Объем контейнерных перевозок с Китаем (тыс. ДФЭ)	Прирост по сравнению с предыдущим годом (%)
2022	1,000	—
2023	1,200	+20%
Примечание - https://primeminister.kz [12]		

Мультимодальные перевозки могут стать важным «драйвером» для экономического роста Казахстана в ближайшие годы. Прогнозируется, что к 2030 году объем мультимодальных перевозок увеличится до 1,8 млн ДФЭ, что позволит значительно улучшить логистические возможности страны (Табл.12). Более того, модернизация портов Актау и Курык, а также активное сотрудничество с международными партнерами, включая Китай, приведут к росту транзитного потенциала Казахстана.

Таблица 12 Прогноз объема мультимодальных перевозок

Год	Прогнозируемый объем мультимодальных перевозок (тыс. ДФЭ)
2023	1,200
2030	1,800
Примечание - https://primeminister.kz [12]	

Международное сотрудничество в сфере мультимодальных перевозок позволит Казахстану превратиться в один из ключевых транспортных узлов Евразии. Это может стать основой для долгосрочного экономического роста и повышения конкурентоспособности нашей страны на мировой арене.

Ключевым элементом успешного развития транспортно-логистической системы Казахстана является цифровизация. Внедрение современных цифровых решений в транспортные процессы позволяет оптимизировать управление, улучшить координацию между участниками и минимизировать задержки на всех уровнях логистической цепочки. Одним из важнейших аспектов является планируемый запуск цифрового транспортного коридора по Транскаспийскому международному транспортному маршруту (ТМТМ). Это нововведение может привести к качественному скачку в развитии транзитного потенциала страны.

Одно из важных направлений внедрения цифровизации - создание цифрового транспортного коридора по ТМТМ, что является стратегическим шагом для Казахстана, позволяющим значительно ускорить обработку документов и улучшить координацию между странами-участниками коридора. Планируемый запуск коридора в 2025 году обещает сократить время обработки документов на 30%, что обеспечит снижение задержек на 20% [13]. В условиях увеличивающегося объема грузоперевозок это станет значительным преимуществом для казахстанской логистической системы, позволяя повысить ее эффективность и надежность.

Следует подчеркнуть, что Казахстан уделяет большое внимание финансированию цифровизации. В 2023 году на модернизацию логистических процессов было выделено \$500 млн, а к 2025 году объем инвестиций планируется увеличить до \$1 млрд (Табл. 13). Это свидетельствует о серьезных намерениях Казахстана продолжать развивать свои цифровые системы для оптимизации грузоперевозок и повышения конкурентоспособности на международной арене.

Таблица 13 Прогнозы инвестиций

Год	Инвестиции в цифровизацию (\$ млн)	Прогнозируемые результаты
2023	500	Сокращение времени обработки документов на 30%
2025	1,000	Увеличение транзитного потенциала на 50%
Примечание - https://primeminister.kz [12]		

Предполагается, что к 2030 году цифровизация логистики в Казахстане принесет свои плоды. В частности, объем транзитных перевозок через ТМТМ может увеличиться на 50%, что значительно улучшит общую пропускную способность транспортной системы страны (Табл.14). Ожидается, что благодаря внедрению цифровых технологий Казахстан сможет стать важным игроком на международной арене транзитных перевозок, обеспечивая конкурентные условия для своих партнеров.

Таблица 14 Прирост объемов

Год	Объем транзитных перевозок через ТМТМ (тыс. ДФЭ)	Прирост (%)
2023	1,200	—
2030	1,800	+50%
Примечание - https://primeminister.kz [12]		

Цифровизация, в сочетании с другими мерами по модернизации транспортной инфраструктуры, может позволить Казахстану значительно увеличить свою роль в международной логистике. Прогнозы показывают, что к 2030 году цифровизация обеспечит прирост пропускной способности на 25%, что будет способствовать укреплению позиций Казахстана как одного из ключевых логистических хабов Евразии [14].

Внедрение цифровых решений не только ускоряет обработку документов, но и улучшает координацию между участниками логистических цепочек. Это позволяет минимизировать задержки, снизить транспортные расходы и повысить конкурентоспособность транспортной системы Казахстана на международном уровне. В этом видится возможность для более тесной интеграции Казахстана в мировые логистические процессы.

Модернизация транспортной инфраструктуры Казахстана напрямую влияет на развитие его транзитного потенциала и экономическую конкурентоспособность. Реализация ключевых проектов, таких как Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ) и инициативы программы "Нұрлы жол", вносят значительный вклад в усиление роли страны в глобальных

транспортных коридорах. Благодаря вложениям в железнодорожные магистрали, развитие морских портов Актау и Курык, а также созданию мультимодальных хабов, достигается возможность не только увеличить объем транзитных грузоперевозок, но и сократить время их доставки. Особую значимость в этих процессах приобретает цифровизация логистики, запуск цифрового транспортного коридора, что обеспечит оперативную обработку данных и улучшит координацию с международными партнерами. Все это в совокупности делает Казахстан важнейшим логистическим центром Евразийского региона и способствует его устойчивому экономическому росту.

Список литературы

1. Токаев К.-Ж. Ренессанс Центральной Азии: На пути к устойчивому развитию и процветанию [Электронный ресурс]. 8 августа 2024. URL: <https://www.akorda.kz/ru/renessans-centralnoy-azii-na-puti-k-ustoychivomu-razvitiyu-i-prosvetaniyu-1272135> (Дата обращения: 28.09.2024).
2. Анализ и перспективы Транскаспийского международного транспортного маршрута [Электронный ресурс]. 04.10.2023/ URL: <https://index1520.com/analytics/analiz-i-perspektivy-transkaspiskogo-mezhdunarodnogo-transportnogo-marshruta/> (Дата обращения: 28.09.2024).
3. Ахметова Р. Из Азии в Европу по Транскаспийскому маршруту [Электронный ресурс]. 10.05.2023. URL: <https://www.asstra.kz/kz/news/novosti-kompanii/2023/maj-2023/iz-azii-v-evropu-po-transkaspiskomu-marshrutu/> (Дата обращения: 28.09.2024).
4. Как программа «Нұрлы жол» меняет Казахстан: современные автомагистрали и открытие новых направлений [Электронный ресурс]. 26 октября 2021. URL: <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/kak-programma-nurly-zhol-menyayet-kazahstan-sovremennye-avtomagistrali-i-otkrytie-novyh-napravleniy-269412> (Дата обращения: 28.09.2024).
5. Транспорт в Республике Казахстан (январь-декабрь 2023г.). [Электронный ресурс]. 12 января 2024. URL: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-transport/publications/113770/> (Дата обращения: 28.09.2024).
6. Итоги программы «Нұрлы жол» за пять лет: появление платных дорог, новые рабочие места, рост грузоперевозок [Электронный ресурс]. 21 апреля 2020 г. URL: <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-programmy-nurly-zhol-za-pyat-let-poyavlenie-platnyh-dorog-novye-rabochie-mesta-rost-gruzoperevozok-2133112> (Дата обращения: 28.09.2024).
7. Казахстан запускает железнодорожные проекты на \$2,9 млрд: новые линии, ускорение транзита и разгрузка станций [Электронный ресурс]. 21 августа 2024 г. URL: <https://www.railway.supply/kazahstan-zapuskayet-zheleznodorozhnye-proekty-na-29-mlrd-novye-linii-uskorenie-tranzita-i-razgruzka-stancij/> (Дата обращения: 28.09.2024).
8. Интегрированный годовой отчет акционерного общества «национальная компания «Қазақстан Темір Жолы» за 2023 год [Электронный ресурс]. Утвержден решением Совета директоров акционерного общества «Қазақстан темір жолы» от 29 мая 2024 года (протокол №6). URL: https://kase.kz/files/emitters/ТМЖЛ/tmjlp_2023_rus.pdf (Дата обращения: 28.09.2024).
9. Сулейменов Р. Казахстан и Китай создают СП для строительства контейнерного хаба в порту Актау [Электронный ресурс]. 27 сентября 2024 г. URL: <https://www.inform.kz/ru/kazahstan-i-kitay-sozdayut-sp-dlya-stroitelstva-konteynernogo-haba-v-portu-aktau-4b3a82> (Дата обращения: 28.09.2024).
10. Представитель ТОО «Порт Курык» принял участие в первой встрече Альянса логистических центров и грузоперевозчиков [Электронный ресурс]. 28 июня 2024 г. URL: <https://portkuryk.kz/ru/press-centr/news> (Дата обращения: 28.09.2024).
11. Жазетова Ж. Как будут развивать порты Актау и Курык и сколько на это потратят [Электронный ресурс]. 22 мая 2024 г. URL: <https://kz.kursiv.media/2024-05-22/zhzh-aktaukuryk/> (Дата обращения: 28.09.2024).
12. Итоги года: новые железные дороги, запуск БАКАД и развитие морских портов [Электронный ресурс]. 26 декабря 2023 г. URL: <https://primeminister.kz/ru/news/itogi-goda-novye-zheleznye-dorogi-zapusk-bakad-i-razvitie-morskikh-portov-26792> (Дата обращения: 28.09.2024).
13. Развитие транспортного потенциала Казахстана. Справка по проблемам, АО «Қазақстан темір жолы». – Астана, 2024. – 89 с.
14. Евразийский транспортный каркас: перспективы и проблемы развития. – Астана, 2024. – 254 с.

Ж.Қ.Сакенова, А.О. Мусабекова
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
Sakenovazhibek04@gmail.com

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазақстан Республикасы тәуелсіздігін жариялағаннан бері экономикалық даму жолында бірқатар маңызды реформаларды жүзеге асырды. Қазақстан елінің әл-ауқаты тікелей экономикасының даму деңгейіне байланысты. Тәуелсіздік алғаннан бері түрлі реформалар мен өзгерістер экономиканы нарықтық бағытта оң әсер беруіне әсер етті. Дегенмен, әлемдік дағдарыстар мен ресурстарға тәуелді экономика мәселесі әлі де өзекті. Осылайша, Қазақстан ең өзекті және стратегиялық маңызды міндеттердің бірі экономикасын дамыту деп айтуға болады [1]. Елдің бай табиғи ресурстары мен стратегиялық географиялық орны экономикасының негізі болып табылады. Дегенмен, Қазақстанның экономикалық дамуының тұрақтылығы мен sustainability-і көптеген мәселелермен тығыз байланысты. Бұл мәселелерді шешу елдің экономикалық өсуін жеделдетуге, әлемдік аренада бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Осы мақалада Қазақстанның экономикалық дамуының өзекті мәселелері талданады [6].

1. Табиғи ресурстарға тәуелділік

Қазақстанның экономикасы негізінен мұнай мен газ секілді табиғи ресурстарға тәуелді. Бұл тәуелділік экономикалық тұрақтылықты төмендетіп, әлемдік нарықтағы өзгерістерге әлсіздікті арттырады. Экономиканы әртарапандыру, яғни агроөнеркәсіп, туризм және технологиялық секторларды дамыту — маңызды міндет.

Қазақстанның экономикасы табиғи ресурстарға, әсіресе мұнай мен газға, үлкен дәрежеде тәуелді. Бұл тәуелділік бірнеше аспектілерде теріс әсерін тигізеді:

1. Экономикалық тұрақсыздық: Мұнай бағасының әлемдік нарықтағы өзгерістері Қазақстан экономикасына тікелей әсер етеді. Баға құлдыраған кезде мемлекеттік бюджет тапшылығы, инфляция, және әлеуметтік мәселелер туындайды.

2. Өндірістің әртараптанбауы: Табиғи ресурстарға шектен тыс сүйену өндірістің әртараптануына кедергі келтіреді. Қазақстанда ауыл шаруашылығы, өндіруші сектор және қызмет көрсету салалары жеткілікті дамымай жатыр, бұл елдің экономикалық өсімін тежейді.

3. Инвестициялық климат: Инвестиция тарту үшін қажетті инфрақұрылым мен білікті еңбек ресурстарының жетіспеушілігі, сондай-ақ бюрократиялық кедергілер табиғи ресурстарға тәуелділікті одан әрі тереңдетеді.

4. Экологиялық мәселелер: Табиғи ресурстарды өндіру экологиялық тепе-теңдікті бұзуға, жер мен судың ластануына, биоалуантүрліліктің жоғалуына себепші болады. Бұл ұзақ мерзімді перспективада экологиялық дағдарысқа әкелуі мүмкін.

5. Геосаяси тәуекелдер: Қазақстанның геосаяси жағдайы мен табиғи ресурстарға тәуелділігі халықаралық қатынастарда тұрақсыздық тудыруы мүмкін. Мұнай мен газға сұраныстың өзгеруі экономикалық қауіпсіздікті төмендетеді.

1. Шешімдер

Табиғи ресурстарға тәуелділікті төмендету үшін Қазақстанға бірқатар шараларды жүзеге асыру қажет:

- Экономиканы әртарапандыру: Ауыл шаруашылығын, өңдеуші өнеркәсіпті, қызмет көрсету салаларын дамыту арқылы экономика құрылымын жаңарту.

- Инновациялық технологиялар: Жаңа технологияларды енгізу, стартаптарды қолдау арқылы өндірісті модернизациялау.

- Білім мен дағдыларды арттыру: Кәсіптік білім беруді дамыту, жұмыс күшінің біліктілігін арттыру.

- Экологиялық тұрақтылық: Жаңартылатын энергия көздеріне инвестиция салу, экологиялық нормаларды қатаңдату [1].

2. Инфрақұрылымның дамуы

Инфрақұрылым мәселелері, әсіресе көлік және логистика саласында, Қазақстанның экономикалық дамуына кедергі келтіреді. Заманауи көлік желілерін құру, әсіресе транзиттік әлеуетті арттыру — елдің экономикалық өсімін ынталандыру үшін қажет.

Инфрақұрылымның дамуы: Қазақстан экономикасының негізі

Қазақстанның экономикалық дамуы үшін инфрақұрылымның тиімділігі мен сапасы шешуші рөл атқарады. Инфрақұрылым — бұл елдің әлеуметтік-экономикалық дамуында, өнеркәсіптік өндірісте, саудада, логистикада және тіпті туристік секторда маңызды элемент [6].

1. Көлік инфрақұрылымы

Қазақстанның географиялық орналасуы, оның транзиттік әлеуетін арттыруға мүмкіндік береді. Елді біріктіретін автожол, теміржол және авиациялық қатынастарды дамыту — халықаралық логистикада маңызды рөл атқарады. Алайда, қазіргі уақытта көлік инфрақұрылымының жеткіліксіздігі мен сапасыздығы экспорт пен импорт процестерін тежейді.

Шешу жолдары:

- Көлік желілерін жаңғырту және модернизациялау.
- Қоғамдық көлік жүйесін дамыту.
- Халықаралық стандарттарға сай инфрақұрылымды дамыту.

2. Энергетикалық инфрақұрылым

Қазақстанның энергия ресурстары бай, бірақ энергетикалық инфрақұрылымның дамуы баяу жүруде. Энергетикалық тиімділікті арттыру, жаңартылатын энергия көздерін дамыту — бұл саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қажет [2].

Шешу жолдары:

- Жаңартылатын энергия көздеріне инвестиция тарту.
- Энергетикалық инфрақұрылымды жаңғырту.
- Энергия тиімділігі бағдарламаларын енгізу.

3. Коммуникациялық инфрақұрылым

Цифрландыру заманына сәйкес, коммуникациялық инфрақұрылымның дамуы Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін маңызды. Интернет желісі, мобильді байланыс және ақпараттық технологиялар саласындағы инвестициялар — инновациялық даму үшін негіз қалайды.

Шешу жолдары:

- Ақпараттық технологияларды дамытуға бағытталған бағдарламаларды енгізу.
- Селолық және қаладағы интернет қызметтерін жетілдіру.
- Цифрлық платформа мен стартаптарды қолдау.

4. Әлеуметтік инфрақұрылым

Әлеуметтік инфрақұрылым, яғни білім беру, денсаулық сақтау және тұрғын үй мәселелері де экономикалық даму үшін маңызды. Сапалы білім беру жүйесі мен медициналық қызметтер халықтың өмір сүру деңгейін арттырады.

Шешу жолдары:

- Білім беру мекемелерінің материалдық базасын жаңарту.
- Денсаулық сақтау жүйесін модернизациялау.
- Тұрғын үй құрылысын қолдау бағдарламаларын жүзеге асыру.

Қазақстанның инфрақұрылымын дамыту — экономикалық өсу мен әлеуметтік даму үшін маңызды. Инфрақұрылымның барлық салаларын кешенді түрде дамыту, тиімді инвестицияларды тарту және заманауи технологияларды енгізу арқылы Қазақстан өзінің экономикалық әлеуетін толықтай жүзеге асыра алады. Тек осылайша, елдің ішкі және сыртқы нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыруға қол жеткізу мүмкін болады [2].

3. Жұмыс күшінің біліктілігі

Білім беру жүйесінің заман талабына сай болмауы, кәсіптік білім берудің жеткіліксіздігі еңбек нарығында білікті мамандардың тапшылығына әкелуде. Жұмыс күшінің біліктілігін арттыру, кәсіби даярлық бағдарламаларын жетілдіру — экономиканың сапалы өсімін қамтамасыз ету үшін маңызды.

Жұмыс күшінің біліктілігі: Қазақстан экономикасының дамуындағы рөлі

Жұмыс күшінің біліктілігі — Қазақстанның экономикалық дамуының маңызды факторларының бірі. Заманауи экономиканың талаптарына жауап бере алатын білікті мамандардың болуы, өндірістің тиімділігін арттырып, бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етеді. Дегенмен, Қазақстанда білікті жұмыс күшінің тапшылығы әлі де байқалуда.

1. Білім беру жүйесінің мәселелері

Қазақстанның білім беру жүйесі халықаралық стандарттарға сәйкес келмейді. Кәсіптік білім беру мен жоғары оқу орындарының бағдарламалары көбінесе теориялық біліммен шектеледі, ал практикалық дағдылардың жетіспеушілігі еңбек нарығында білікті мамандардың тапшылығын туғызады [1].

Шешу жолдары:

- Білім беру бағдарламаларын жаңарту, заманауи индустрия талаптарына сай келтіру.
- Жұмыс берушілермен ынтымақтастықты арттыру, тәжірибелік оқытуды енгізу.

2. Кәсіптік даярлық

Кәсіптік оқыту жүйесі кәсіпкерлердің талаптарына жауап бермейді. Көптеген техникалық және кәсіптік білім беру ұйымдары заманауи технологиялар мен әдістемелерді қолданбайды, бұл білікті мамандарды даярлауды қиындатады.

Шешу жолдары:

- Кәсіптік білім беру мекемелерінің материалдық-техникалық базасын жаңғырту.
- Инновациялық технологиялар мен өндірістік процестерді енгізу.

3. Лайықты еңбек шарттары

Елдегі еңбек нарығында білікті жұмыс күшінің тапшылығына қарамастан, еңбек жағдайлары мен жалақы деңгейлері көп жағдайда төмен. Бұл жас мамандардың шетелге көшуіне немесе басқа секторларға кетуіне себепші болады.

Шешу жолдары:

- Жалақы мен еңбек жағдайларын жақсарту.
- Кәсіби даму мен мансаптық өсуге қолдау көрсету.

4. Инновация мен зерттеу

Инновациялық экономика үшін білікті мамандарды даярлау — басты міндет. Ғылыми зерттеулер мен технологиялық әзірлемелерге қолдау көрсету, жаңа идеялар мен шешімдерді дамытуға мүмкіндік береді.

Шешу жолдары:

- Ғылым мен білімді интеграциялау.
- Инновациялық жобаларды қаржыландыру мен қолдау.

Жұмыс күшінің біліктілігі Қазақстан экономикасының тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің негізі болып табылады. Білім беру жүйесін жаңарту, кәсіптік даярлықты жетілдіру, еңбек жағдайларын жақсарту және инновацияларға назар аудару — бұл шаралар білікті мамандарды даярлауға және еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік береді. Тек осы кешенді тәсілдер арқылы Қазақстан экономикасының өсуін қамтамасыз ете алады.

4. Инвестиция тарту

Тікелей шетелдік инвестицияларды тарту Қазақстан экономикасының өсімін жеделдетудің маңызды факторы болып табылады. Инвестициялық климатты жақсарту, бюрократиялық кедергілерді жою, салықтық жеңілдіктер беру — инвесторлардың қызығушылығын арттыру үшін қажет. Бүгінде Қазақстан инвестиция салуға қолайлы мемлекетке айналып үлгерді. Қазір шетелдік те, отандық та инвесторлардың жұмыс істеуіне жағдай жасалып жатыр. Мәселен, 2022 жылы Қазақстанға 28 млрд доллар тікелей шетелдік инвестиция тартылған. Бұл – соңғы 10 жылдағы рекордтық көрсеткіш. Ал биылғы қаңтар-сәуір айларындағы негізгі капиталға тартылған инвестицияның жалпы көлемі 3,8 трлн теңгені құраған, бұл 2022 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 18%-ға көп. ЖІӨ де 104 трлн теңгені құраған. Мемлекет басшысы бұнымен тоқтап қалмай, жалпы ұлттық экономиканың көлемін 2029 жылға дейін екі есе арттырып, 450 млрд долларға жеткізу қажет екенін айтқан еді. Ол үшін әр салаға инвестиция тартып, инвесторларға қолайлы жағдай жасауды одан әрмен жалғастыру керегін тілге тиек етті. Мемлекет басшысы Жолдауда инвестициялық әлеуетін дамыту керек бірнеше салаға ерекше мән беріп атап өтті. Оның бірі – тау-кен саласы. Өткен жылы аталған салаға құйылған инвестиция көлемі 12,1 млрд долларды құраған. Жалпы басқа салалармен салыстырғанда, бұл сектор инвестиция ең көп салынатын сала екенін сандар дәлелдеп отыр. Мәселен, өңдеу өнеркәсібіне – 5,6 млрд доллар; көтерме және бөлшек саудаға – 5,08 млрд доллар; кәсіби, ғылыми және техникалық қызметтерге – 1,1 млрд доллар, көлік және қойма шаруашылығына – 1,1 млрд доллар, құрылысқа – 698 млн доллар, электр және газбен жабдықтауға – 635,6 млн доллар тартылған. Сондықтан да Мемлекет басшысы тау-кен саласын басқару жүйесін жуық арада жаңғырту қажеттігін баса айтты. Сонымен қоса Президент еліміздегі Теңіз, Қашаған, Қарашығанақ сияқты мұнай-газ алпауыттары газды қолжетімді бағамен ұсынуға тиіс екенін, жаңа газ кеніштерін

барлау және игеру үшін инвестиция тарту аса маңызды екенін де атап өтті. Сондай-ақ үкімет жасанды интеллектіні дамыту ісіне баса назар аудару керек екенін де еске салды. Бұдан бөлек Тоқаев инновацияға ақша салатын инвесторларға қолдау күшейетінін де атап өтті. Еске салайық, Мемлекет басшысының сайлауалды бағдарламасында да «Ғылым және технологиялық саясат туралы» заңды әзірлеу жөнінде бастама көтерілген болатын. Оның сөзінше, осының негізінде қазір әзірленіп жатқан заң жобасы экономиканың даму жолын ғылым мен инновация негізінде айқындауы қажет [2,5,6].

5. Коррупция

Коррупция мәселесі Қазақстан экономикасының дамуында елеулі кедергі болып табылады. Мемлекеттік басқару жүйесіндегі ашықтықты арттыру, сыбайлас жемқорлыққа қарсы заңнаманы күшейту — бұл мәселені шешудің жолдары.

Коррупция — кез келген қоғам мен экономиканың дамуына теріс әсер ететін күрделі проблема. Қазақстанда да бұл мәселе әлеуметтік-экономикалық жағдайды төмендетіп, мемлекеттің тұрақтылығына қауіп төндіреді. Сыбайлас жемқорлық елдің даму әлеуетін төмендетіп, инвестициялық климатты нашарлатады.

1. Коррупцияның себептері

Коррупцияның негізгі себептері мыналар:

- Бюрократиялық кедергілер: Мемлекеттік қызметтер мен рұқсат алу процесінің күрделілігі сыбайлас жемқорлыққа жол ашады.

- Ашықтықтың жеткіліксіздігі: Мемлекеттік басқарудағы ақпараттың шектелуі және есеп берудің болмауы жемқорлық әрекеттерін жасыруға мүмкіндік береді.

- Құқық қорғау жүйесінің әлсіздігі: Заңнаманың тиімсіздігі мен коррупцияға қарсы шаралардың әлсіздігі коррупция деңгейінің жоғары болуына әсер етеді.

2. Коррупцияның экономикалық әсері

Коррупция экономиканың әр түрлі секторларына теріс әсер етеді:

- Инвестициялық климаттың нашарлауы: Сыбайлас жемқорлық инвесторлардың Қазақстанға қызығушылығын төмендетеді.

- Бюджет тапшылығы: Мемлекеттік қаражаттың мақсатсыз жұмсалуды бюджет тапшылығын тудырады, бұл әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыруды қиындатады.

- Кәсіпкерлердің шығындары: Жемқорлыққа байланысты кәсіпкерлер қосымша шығындарға тап болып, бәсекеге қабілеттілігін жоғалтады.

3. Шешу жолдары

Коррупциямен күресу үшін Қазақстанда кешенді шараларды жүзеге асыру қажет:

- Мемлекеттік басқарудағы ашықтықты арттыру: Мемлекеттік қызметтердің жұмысын және бюджеттік шығындарды жариялау — сыбайлас жемқорлыққа қарсы тиімді шара.

- Заңнаманы күшейту: Коррупцияға қарсы заңдарды жетілдіру, құқық қорғау органдарының жұмысын тиімді ету.

- Қоғамдық бақылау: Азаматтық қоғам ұйымдарының ролін арттыру, қоғамдық мониторинг жүйелерін енгізу.

4. Халықаралық тәжірибе

Басқа елдердегі коррупциямен күрес тәжірибелері де пайдалы болуы мүмкін. Мысалы, Эстония мен Сингапурдың жемқорлыққа қарсы стратегиялары тиімді нәтиже көрсетіп келеді. Бұл елдерде цифрландыру мен мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру коррупция деңгейін төмендетуге ықпал етті.

Коррупция — Қазақстанның экономикалық дамуының кедергісі. Онымен күресу үшін мемлекеттік басқарудағы ашықтықты арттыру, заңнаманы жетілдіру және қоғамдық бақылауды күшейту қажет. Тек осылайша, Қазақстан жемқорлықты жеңіп, экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ете алады [3,4].

6. Экологиялық мәселелер

Экология мен табиғатты қорғау мәселелері де экономикалық дамуға әсер етеді. Табиғи ресурстарды пайдалану мен экологиялық тепе-теңдікті сақтау арасында баланс орнату, жаңартылатын энергия көздерін дамыту — экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін қажет.

Қорытындылай келе Қазақстанның экономикалық дамуының өзекті мәселелерін шешу елдің тұрақты және бәсекеге қабілетті экономикасын қалыптастыру үшін маңызды. Экономиканы әртараптыңдыру, инфрақұрылымды дамыту, еңбек нарығын жетілдіру және мемлекеттік басқаруды

жетілдіру — осы мәселелердің барлығын кешенді түрде қарастыру қажет. Тек осы жолмен ғана Қазақстан әлемдік экономикада өз орнын таба алады.

Қазақстанның өзекті экономикалық проблемаларын шешу – бұл елдің болашағы үшін маңызды міндет. Экономиканы ортараптандыру, инвестицияларды тарту, білім беру мен инновацияларды дамыту және ресурстарды тиімді басқару – тұрақты және әртүрлі экономикалық дамудың негізгі жолдарының бірі. Осы проблемаларды шешу бойынша нақты шаралар қабылдау экономиканы орнықты етіп қана қоймай, азаматтардың өмір сүру деңгейін көтеруді де қолдайды. Мұндай стратегияларды іске асыру мемлекеттің, бизнес-сектордың және тұтастай қоғамның белсенді қатысуын талап ететінін атап өту маңызды.

Әдебиеттер тізімі

1. Назарбаевтың К. Р. П. Н., халқына Жолдауы К. Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту-Қазақстан дамуының басты бағыты //Ана тілі» газета - 2012. - №. 5. - С. 7-8.

2. Аубакирова Г. М. Трансформационные преобразования экономики Казахстана //Проблемы прогнозирования. - 2020. - №. 1 (178). - С. 155-163.

3. Азгануш М. и др. Экономика Казахстана: потенциал и риски развития в условиях турбулентности //Геоэкономика энергетики. - 2021. - Т. 15. - №2. 3. - С. 146-162.

4. Мухтарова К. С. Государственное управление экономической безопасностью в Республике Казахстан. - 2012.

5. Elemesov R. E., Seken O. Шетел Тшелей Инвестициясының Қазақстан Экономикасына Әсері //Вестник КазНУ. Серия международные отношения и международное право. - 2016. - Т. 66. - №. 2.

6.Қазақстан экономикасындағы өзекті мәселелер қалай шешілуі керек https://kaz.inform.kz/amp/kazakhstan-ekonomikasyndagy-ozekti-maseleler-kalay-sheshilui-kerek_a4110729/

МРНТИ 06.51.65

Сардарова А.,А.О. Мусабекова
Карагандинский исследовательный университет имени Е. А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда,
sardarovaaltynaj@gmail.com

ТЕКУЩИЕ ТРЕНДЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Международная торговля (International trade)— это процесс обмена товарами и услугами между различными странами. Она позволяет странам взаимодействовать на экономическом уровне, импортируя продукты и услуги, которые не производятся внутри страны или производятся в недостаточном количестве, и экспортируя те товары и услуги, в которых у них есть излишек или конкурентное преимущество. Основные элементы международной торговли включают:

1. Импорт — закупка товаров и услуг за рубежом для внутреннего потребления.
2. Экспорт — продажа товаров и услуг за пределы страны.

Международная торговля является важной частью глобализации, способствуя развитию мировой экономики, увеличению занятости, диверсификации продукции и доступа к ресурсам, технологиям и инновациям, которые могут быть недоступны в пределах одной страны.

Международная торговля постоянно трансформируется под влиянием глобальных экономических, политических и технологических изменений. В последние годы несколько ключевых трендов определяют её будущее:

- Цифровизация торговли

Развитие цифровых технологий и глобализация интернета значительно изменили традиционные процессы торговли. Электронная коммерция и цифровые платформы позволяют компаниям выходить на мировые рынки без необходимости физического присутствия. Например компании Amazon,Alibaba,Shopify и т.д..Давайте рассмотрим безопасность одной компании с сфере онлайн торговли:

Alibaba предлагает программы защиты покупателей, такие как Trade Assurance. Эта программа обеспечивает безопасные сделки между продавцами и покупателями, гарантируя возврат средств в случае несоответствия товара или непоставки. Trade Assurance действует как эскроу-сервис, где деньги удерживаются до подтверждения получения заказа. Alibaba предоставляет систему оценки и проверки

продавцов, таких как Gold Supplier и Verified Supplier. Продавцы с такими статусами проходят проверку и подтверждение своей легальности и надежности. Тем не менее, статус «Gold Supplier» не гарантирует абсолютную безопасность, но это индикатор того, что продавец прошёл минимальные проверки. Сервисы доставки, цифровые платежные системы и технологии блокчейн улучшают логистику и делают международную торговлю более эффективной [1].

- Углубление региональных торговых союзов

Несмотря на глобализацию, многие страны всё больше ориентируются на региональные торговые соглашения. Примером служит Африканская континентальная зона свободной торговли (AfCFTA), которая направлена на усиление торговли внутри Африки. Региональные объединения позволяют странам быстрее и эффективнее устранять торговые барьеры и развивать взаимовыгодные партнерства. Европейский Союз (ЕС). Страны ЕС, такие как Германия, Франция и Италия, активно развивают партнерства как внутри блока, так и за его пределами. ЕС имеет экономические соглашения с рядом стран, включая Японию, Канаду и Великобританию после Brexit, что укрепляет международную торговлю. Североамериканская зона свободной торговли (USMCA). США, Канада и Мексика имеют взаимовыгодные торговые отношения в рамках USMCA. Эти страны поддерживают тесные экономические связи, пользуясь низкими тарифами и свободным движением товаров и услуг.

- Рост протекционизма и торговых войн

В ответ на рост глобальной конкуренции и экономическую нестабильность многие страны усиливают протекционистские меры. Тарифы, квоты и санкции становятся инструментами защиты внутренних рынков. Торговая война между США и Китаем, введение санкций против России и усиление контроля над стратегическими ресурсами свидетельствуют о росте напряженности в международной торговле.

- Устойчивое развитие и экологические стандарты

В условиях усиления борьбы с изменением климата, всё больше внимания уделяется устойчивому развитию. Компании и страны принимают меры по сокращению углеродного следа своих продуктов, а также внедряют экологические стандарты в производственные процессы и логистику. Евросоюз, например, активно внедряет "Зеленую сделку", что напрямую влияет на международную торговлю [2]

- Глобальные цепочки поставок и их перестройка

Пандемия COVID-19 и геополитическая напряженность показали уязвимость глобальных цепочек поставок. Многие страны и компании начали переоценивать свои зависимости от иностранных поставщиков и стремятся к локализации производства или диверсификации поставок. Это приводит к изменению традиционных моделей международной торговли и созданию более устойчивых цепочек поставок. Основные тенденции перестройки ГЦП:

1. Локализация:

- Многие компании стремятся сократить расстояния между производственными мощностями и конечными потребителями, что позволяет снизить риски и повысить устойчивость.

2. Диверсификация поставщиков:

- Вместо зависимости от одного региона или поставщика, компании ищут альтернативные источники, чтобы минимизировать риски перебоев в поставках.

3. Технологическая автоматизация:

- Внедрение технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, помогает улучшить прозрачность и эффективность цепочек поставок.

4. Устойчивое развитие:

- Увеличивается внимание к экологическим и социальным аспектам производства, что побуждает компании учитывать эти факторы при выборе поставщиков и партнеров.

5. Гибкость и адаптивность:

- Компании должны быть готовы быстро реагировать на изменения в спросе и внешние факторы, поэтому гибкость становится ключевым аспектом управления цепями поставок.

6. Цифровизация:

- Использование аналитики данных и цифровых платформ позволяет лучше прогнозировать спрос и оптимизировать логистику [3].

- Инновации в логистике

Новые технологии, такие как автоматизация, искусственный интеллект и роботизация, активно внедряются в логистику и управление поставками. Внедрение дронов, автономных транспортных средств и умных складов повышает эффективность международной торговли и снижает издержки.

Логистика становится ключевым фактором конкурентоспособности на мировых рынках. Инновации в логистике включают в себя применение новых технологий, процессов и стратегий, которые оптимизируют логистические операции, улучшают обслуживание и снижают издержки.

Некоторые примеры инноваций в логистике:

✓ Управление цепочкой поставок в режиме реального времени. Данные в реальном времени позволяют оптимизировать маршруты доставки, учитывая схемы перемещения транспорта, погодные условия и состояние дорог.

✓ Роботизация и автоматизация логистических операций на складе. Роботы сортируют, упаковывают, погружают, разгружают и перевозят товары быстрее, полностью исключая человеческий фактор.

✓ Искусственный интеллект. Системы управления транспортом с ИИ оптимизируют маршруты, управляют транспортными ресурсами, прогнозируют время доставки и минимизируют затраты на топливо.

✓ Блокчейн и кибербезопасность. Технология шифрования и хранения данных увеличивает прозрачность операций, перемещения грузов и документации. В то же время блокчейн обеспечивает максимальную безопасность данных и позволяет предотвращать мошенничество.

✓ Распространение IoT-устройств. Датчики помогают перевозчикам отслеживать местоположение и состояние груза. Это повышает надёжность логистической цепи [4].

Тренды в международной торговле находятся в состоянии динамического изменения, отражая влияние технологий, глобализации и меняющихся потребительских предпочтений. Внедрение инноваций, таких как блокчейн, искусственный интеллект и интернет вещей, открывает новые возможности для повышения эффективности и прозрачности процессов. Устойчивое развитие становится неотъемлемой частью бизнес-стратегий, что обусловлено растущими ожиданиями потребителей и требованиями законодательства. Компании, которые успешно интегрируют устойчивые практики и активно адаптируются к новым условиям, способны значительно улучшить свои позиции на международной арене. Диверсификация поставок, внимание к безопасности данных и необходимость гибкости в реагировании на внешние изменения — все это подчеркивает важность стратегического подхода к международной торговле. В условиях геополитической нестабильности и экономических вызовов успешные компании будут теми, кто сможет быстро адаптироваться и использовать новые технологии для улучшения своих операций. В заключение, осознание текущих трендов и активное их использование станет ключом к успешному ведению бизнеса на глобальном уровне, обеспечивая конкурентные преимущества и способствуя устойчивому росту в будущем [5].

Список литературы

1. World Economic Forum - Актуальные тренды в мировой торговле, включая вопросы диверсификации и устойчивости цепочек поставок: World Economic Forum - Global Trade Trends <https://www.weforum.org/agenda/2024/01/a-new-era-of-diversification-trade-supply-chains/>)

2. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) - Анализ глобальной торговли, включая цифровую экономику и устойчивое развитие: UNCTAD - Global Trade and Development, <https://unctad.org/publication/trade-and-development-report-2023>

3. WTO World Trade Organization - Официальные отчеты и исследования о состоянии международной торговли и её перспективах: WTO - Global Trade Outlook], https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_outlook23_e.htm)

4. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) - Доклады и прогнозы по мировым экономическим и торговым трендам: OECD - International Trade Trends, <https://www.oecd.org/en/data/insights/statistical-releases/2024/05/international-trade-statistics-trends-in-first-quarter-2024.html>

5. Our World in Data - Статистические данные и анализ на тему международной торговли, экономического роста и глобализации: Our World in Data – International Trade, <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>

А.Т. Тлеубердинова, М.М. Халитова, Ж. Туленбаева
А.Т. Тлеубердинова – д.э.н., профессор
Институт экономики Комитета науки Министерства науки и высшего образования
Республики Казахстан
Республика Казахстан, г. Алматы, tleuberdinova@gmail.com

СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Необходимость соответствия экономики страны современным условиям развития, обеспечения конкурентных позиций на рынках товаров и услуг требует от общества способностей к эффективному управлению, принятию адекватных реальным решениям, что обуславливает формирование трезвого экономического мышления и нового поведения [1]. В казахстанском обществе в последнее время наблюдается превалирование индивиденческого настроения населения в ряде регионов страны, что определенным образом влияет и на рост безработицы, и на снижение предпринимательской активности и обуславливает усиление роли государства в процессах распределения доходов и накопления сбережений. Поэтому важным аспектом является определение инструментов, направленных на регулирование экономического поведения населения и повышение его финансовой грамотности, что, по мнению авторов, должно способствовать в целом повышению уровня жизни казахстанцев.

Субъективное восприятие человека отражает эти изменения и является, с одной стороны, серьезным индикатором экономического и политического развития страны, а с другой стороны, фактором, определяющим поведение человека в сфере экономики [2]. Экономическое поведение человека определено его экономическим мышлением, находящимся под воздействием характера изменений, происходящих в экономике и социальной сфере в конкретных исторических условиях [3]. По определению Rokeach: мышление (установки) — это «относительно устойчивая организация убеждений вокруг объекта или ситуации, предрасполагающая человека реагировать некоторым предпочтительным образом» [4]. Тема экономического мышления стала весьма популярной с конца 20-го столетия в различных аспектах: относительно отношения к потреблению, сбережениям, к безработице, установкам по сбережениям, по долгам и потреблению.

Согласно Логиновой Т.В., регулятором экономического поведения выступает способ взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления: коннективность отражения экономических отношений и познания функционирования и развития экономических законов и отражения включенности в экономическую деятельность. Соответственно, чем совершеннее способ этого взаимодействия, тем рациональнее экономическое поведение и эффективнее экономическая деятельность [5]. Экономическое мышление характеризует закономерности развития процесса воспроизводства и особенности поведения хозяйствующих субъектов, отражаемых в психике экономического субъекта. Экономическое сознание же выступает следствием экономических условий жизни, деятельности и отношений в форме экономических идей и взглядов, теорий и концепций, и других духовных образований, общих для социальных групп, всего общества и выражающих их отношение к экономической действительности в каждый конкретный исторический момент. Таким образом, они являются психологическими регуляторами экономического поведения индивида в определенной экономической макро- и микросреде, отражая понимание взаимосвязи всех аспектов активной жизни человека.

В целом экономическое сознание принято определять как целостную систему отражения объективной экономической действительности, состоящую из различных элементов, представленных в психике экономического субъекта. Эти элементы находятся в последовательных иерархических отношениях. Сегодня принято говорить об индивидуальном и групповом экономическом сознании, которое включает сознательные и бессознательные компоненты психики, активные и пассивные уровни отражения и регуляции [6]. Поэтому весьма важно изучение влияния психологических, когнитивных, эмоциональных, культурных и социальных факторов на решения людей и институтов, определять механизмы решений, управляющие общественным выбором.

Согласно парадигме неоклассической микроэкономической теории, поведение человека понимается как рациональный выбор между различными альтернативами в условиях ограниченности

ресурсов. Поэтому модели экономического поведения, ориентированные на максимизацию выгод и минимизацию затрат, а также и сопутствующие им социальные стимуляторы или ограничители представляют большой интерес. Поскольку экономическое поведение представляет собой систему социальных действий, сопряженных с потреблением различных экономических ценностей (ресурсов), с одной стороны, и, направленных на получение определенной выгоды, с другой [7], эту взаимообусловленность объясняет модель рационального выбора: при принятии решений индивид, как правило, основывается на два фактора - предпочтения и ограничения. Предпочтения относятся к внутренним мотивам людей, а ограничения — к их внешним стимулам. Модель поведенческой экономики пытается объяснить изменения в поведении как реакцию на внешние стимулы, а следовательно, и на изменения в ограничениях.

Хотя предпочтения являются важным фактором, объясняющим поведение человека, считается, что они неизменны в краткосрочной перспективе и, таким образом, не способны объяснить изменения в краткосрочном поведении и непригодны в качестве инструмента для проведения регулирующей политики. Ценности индивида, развившиеся в процессе социализации, проявляются как предпочтения в функции полезности. Согласно этому подходу, индивид оценивает доступные варианты (т. е. взвешивает преимущества и недостатки в форме выгод и затрат) каждой альтернативы и выбирает ту, которая принесет наибольшую выгоду при одинаковых ограничениях.

За последние десятилетия неоклассический взгляд на человеческое поведение был оспорен сильной альтернативой - поведенческой экономикой, изучающей особенности принятия экономические решения. Исследования в этой области предполагают, что требуется более сложная модель человеческой мотивации, чтобы объяснить почему люди часто кажутся действующими против своих собственных интересов. Поведенческая экономика широко опирается на научные эксперименты для определения того, как люди ведут себя в различных ситуациях.

Основное внимание в поведенческой экономике уделяется тому, как индивидуальные агенты делают выбор. Эти выборы зависят не только от их врожденных предпочтений в отношении различных товаров и услуг, но и от их предпочтений по поводу времени выполнения действий, их отношения к благополучию других людей, их отношения к риску и способов, которыми они оценивают вероятность и принимают решения о вероятности различных событий.

Несмотря на консенсус о том, что поведенческая экономика объясняет иррациональное поведение, в этой области существует широкий континуум относительно принципов, которые могут объяснить такую иррациональность. С одной стороны, теоретики придерживаются более когнитивной точки зрения и утверждают, что иррациональное поведение является результатом менталистских или психологических причин, таких как стереотипные предубеждения, когнитивные заблуждения или психологические предрасположенности. С другой стороны, существует точка зрения бихевиориста, что иррациональность основана на принципах оперантного обучения, предполагающая, что влияние окружающей среды устанавливает определенные негативные последствия (те, которые связаны с иррациональным или проблемным поведением) как имеющие большую подкрепляющую ценность, чем другие более позитивные последствия (те, которые связаны с рациональным или желательным поведением).

В вопросе структурообразующих элементов экономического мышления и поведения существует значительный разброс мнений ученых, определенный принадлежностью к соответствующей отрасли науки (экономика, психология, социология, философия, право), требующий глубокого анализа и систематизации. В таблице 1 представлены результаты теоретического обзора существующих мнений относительно составляющих компонентов структуры экономического сознания.

Так, согласно Архипова А. Ю., составляющие элементы экономического мышления разделяются по типу агрегированности субъектов (индивидуальное, групповое, общественное, национальное), принадлежности к различным сегментам общества (профессиональное, отраслевое, религиозное, образовательное). Кроме того, он выделяет уровни экономического мышления в зависимости от уровней научного познания (эмпирический и теоретический) и факторам принятия решений человеком (эмоциональный и рациональный). Отдельное внимание, по мнению ученого, заслуживают элементы выполняемых экономическим мышлением функций: познавательной, связанной с осмыслением экономических реалий, получением знаний о законах экономического развития; преобразовательно-организующей, характеризующей поиски путей преобразований и дальнейшего развития экономических отношений; воспитательной, ориентированной на воспитание у каждого члена общества норм экономического поведения (предприимчивости, бережливости) [12].

Еще большее разнообразие функций экономического мышления определяет Путенихина Е.В., дополнившая их перечень следующими: практически-мобилизующей, ориентированной на творческий подход управления, исходя из собственных возможностей; критической, направленной на критическую оценку и поиск более эффективных методов управления; прогностической, характеризующей возможности экономического мышления, и прогнозирования [8].

Таблица 1

Обзор выделяемых исследователями основных элементов экономического мышления

№	Элементы	Сторонники мнения
1	2	3
1	Экономические объекты/ среда	Верховин В.И. [7]; Путенихина Е.В. [8] Ошибка! Закладка не определена. ; Китова Д. А. [9]
2	Экономические субъекты	Третьяк Г. Е. и др. [10]; Стожко К.П. [11]; Верховин В.И. [7]; Архипов А.Ю. [12]; Богунов Л.А. [13]; Путенихина Е.В. [8] Ошибка! Закладка не определена.Ошибка! Закладка не определена. ; Китова Д. А. [9].
3	Использование научно-понятийного аппарата	Газизуллин Ф.Г., Газизуллин Н.Ф. [Ошибка! Закладка не определена.]; Путенихина Е.В. [Ошибка! Закладка не определена.Ошибка! Закладка не определена.]; Вахитова З.З. [14] Ошибка! Закладка не определена. ; Дробышева Т. В. [15].
4	Целенаправленность на максимизацию результата	Газизуллин Ф.Г., Газизуллин Н.Ф. [Ошибка! Закладка не определена.]; Дейнека О.С. [6], Верховин В.И. [7]; Путенихина Е.В. [8] Ошибка! Закладка не определена.Ошибка! Закладка не определена. .
5	Ресурсы	Верховин В.И. [7]; Путенихина Е.В. [8] Ошибка! Закладка не определена. .
6	Экономические эмоции и чувства	Милюкова О. В. [Ошибка! Закладка не определена.]; Дейнека О.С. [6]; Архипов А.Ю. [12]; Путенихина Е.В. [8] Ошибка! Закладка не определена. ; Вахитова З.З. [14]; Лузан В.С. и др. [16]; Лукьянов А.С. [17]; Рябинина Н. [18]
7	Перцептивная сфера экономического сознания	Милюкова О. В. [Ошибка! Закладка не определена.]; Лузан В.С. и др. [Ошибка! Закладка не определена.]; Дейнека О.С. [Ошибка! Закладка не определена.]; Хащенко В.А. [19]; Журавлев А.Л. [20]; Дорохова С.В. [21]; Рябинина Н. [Ошибка! Закладка не определена.]
8	Реализация экономических интересов	Милюкова О. В. [Ошибка! Закладка не определена.]; Дейнека О.С. [Ошибка! Закладка не определена.]; Путенихина Е.В. [6] Ошибка! Закладка не определена. ; Лукьянов А.С. [Ошибка! Закладка не определена.Ошибка! Закладка не определена.]; Китова Д. А. [Ошибка! Закладка не определена.]; Рябинина Н. [Ошибка! Закладка не определена.]; Соколова Г. Н. [22].
9	Выполняемые функции экономического мышления	Архипов А.Ю. [12]; Путенихина Е.В. [8].
10	Уровни научного познания	Архипов А.Ю. [12]; Богунов Л.А. [13]; Хасанхонова Н.И. [23].
Примечание: составлено авторами на основе теоретического обзора		

Она также отмечает значительное разнообразие взаимосвязанных компонент структуры экономического мышления, представленных различными понятиями и суждениями, целеполаганием, взаимодействием с окружающей средой (материальное производство, образовательная система, материально-производственная сфера, политико-правовая система, информационная система, культурная среда), процессом развития экономического мышления (самоорганизация, саморазвитие и самоограничение, саморазрушение).

Если ряд авторов схожи во мнении обязательного включения в структуру экономического мышления существующих экономических норм и законов, категорий и понятий, целенаправленность экономической деятельности [**Ошибка! Закладка не определена., Ошибка! Закладка не определена., 6, 7, Ошибка! Закладка не определена.**], то в суждениях Хащенко В.А. [19] **Ошибка! Закладка не определена.** и Журавлева А.Л. [20] относительно структурных компонент приоритет отдан сенсорно-перцептивным компонентам экономического сознания, характеризующим суждения человека о себе как об экономическом субъекте, его отношении и представлении на различные аспекты экономической сферы.

Интересна точка зрения Богунова Л.А., выделяющего такие компоненты экономического поведения, как прогрессивное, консервативное и реакционное мышление. Первый тип он определяет как формирующее новые идеи, адекватные современным направлениям развития экономики. Консервативное экономическое мышление имеет регрессионный характер, что определяется идеализацией неактуальных концепций. Третий тип связан с желанием сохранения и возрождения неэффективных, устаревших экономических форм.

Резюмируя существующие точки зрения относительно определения компонентов экономического мышления, можем сформулировать собственное видение, представленное на рисунке 1.

Наиболее часто в качестве субъекта экономического мышления определяются: человек/индивид, группа, класс, нация или общество, представляющие собственно источник деятельной активности. Объектом экономического мышления признается все, на что обычно направлена активная деятельность субъекта: совокупность ресурсов и факторов экономической деятельности, сформированные формы взаимодействия между субъектами, процессы производства и обмена, интенсивность, поливариантность и качественная специфика существующих хозяйственных взаимосвязей.

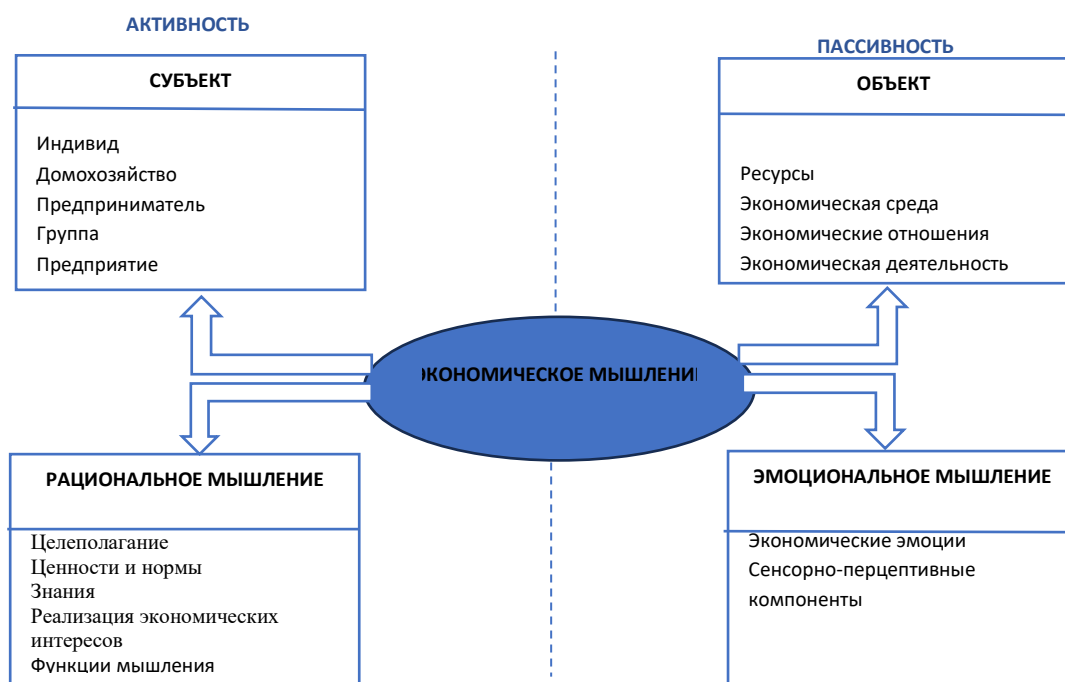


Рисунок 1 – Авторское видение структурных компонентов экономического мышления. Составлено авторами.

Наличие рационального мышления в структуре экономического мышления основано на предположении о принятии людьми логичных, осмысленных решений, приносящих наиболее предпочтительные результаты. Рациональный аспект основан на познании экономической реальности, совокупности социальных ценностей и норм, регулирующих экономическое поведение, приобретением необходимых компетенций для успешного функционирования в условиях рынка. Рациональность подразумевает постановку определенных целей, желаемых результатов, на достижение которых ориентирована дальнейшая экономическая деятельность людей, мотивированная экономическими интересами. Именно рациональный выбор из перечня существующих альтернативных решений формирует экономическое поведение субъекта. Осуществлению рационального экономического выбора во многом способствуют функции, выполняемые экономическим мышлением.

Важное место в структуре экономического мышления отведена эмоциональному аспекту, проявлению социальных чувств и настроений по отношению к различным сторонам экономической жизни. Регулировать и поддерживать экономическое поведение позволяют переживаемые людьми эмоции, поскольку они отражают личностные отношения к явлениям, событиям и ситуациям в экономической сфере, действиям субъектов рынка, а также к собственным, что определяет необходимость их включения в структуру экономического мышления. Характер эмоций зависит от

потребностей, намерений и стремлений человека общества. Экономические эмоции связаны с различными сторонами жизни: процессом потребления и накопления, процессом труда, процессом познания. С эмоциональной сферой непосредственно взаимосвязана перцептивная сфера экономического мышления, характеризующая сенсорно-перцептивные компоненты отношения к вещам, товарам и услугам, восприятие денег и сбережений.

Безусловно, наибольшую выгоду могут гарантировать лишь решения, принятые на основе сбалансированности рациональности и эмоциональности экономического мышления. Понимание и группировка структурных компонентов экономического мышления способствует более глубокому пониманию его сущности, дает возможность анализировать характер социальных установок, что, в свою очередь, позволит содействовать повышению экономической грамотности и компетентности общества, ведущих к ускоренному социально-экономическому развитию. Современные реалии социально-экономического развития страны, чрезмерный рост социального паразитизма требует от населения необходимости отхода от иждивенческого настроя и повышения личной ответственности людей за персональное благополучие. Это обуславливает значимость регулирования развития экономического сознания и поведения. Правильное восприятие специфики экономического мышления предоставляет возможность оценивать реальную ситуацию в экономике страны, адаптироваться к меняющимся условиям в определенных исторических условиях и оптимизировать поведение экономических субъектов.

Финансирование. Исследование профинансировано Комитетом науки Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан (грантовый проект AP23485949 «Экономическое мышление и поведение населения в условиях реализации доктрины новой экономической политики Казахстана: факторы, предпосылки и механизмы»).

Список литературы

- 1 Газизуллин Ф.Г., Газизуллин Н.Ф. Структурообразующие элементы современного экономического мышления//Философия экономических ценностей. –2010.-№ 3, С. 40-42.
- 2 Zakharova A.N. et al. Economic representations in structure of economic consciousness of student youth in changing world: representations on wealth, poverty, property//Advances in Economics, Business and Management Research.–2018.-61, P. 252-258.
- 3 Милкокова О. В. Структурные компоненты экономического сознания//Символ науки.–2016.-№9.-С.163-164.
- 4 Rokeach M., & Kliejunas P. Behavior as a function of attitude-toward-object and attitude-toward-situation// Journal of Personality and Social Psychology. - 1972. - №2(22), P. 194–201. <https://doi.org/10.1037/h0032614>
- 5 Логинова Т.В. Специфика экономического мышления в условиях социальных трансформаций. Современные проблемы науки и образования.–2015.–2(2). URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=21596> (дата обращения: 15.10.2024).
- 6 Дейнека О.С. Экономическое сознание: феноменология, структура и потенциал развития в «Культура экономического поведения». Москва: Макс Пресс. – 2011., С. 118–148.
- 7 Верховин В.И. Экономическое поведение, часть 1. М.: Издательство РУДН, 2015. – 90 с.
- 8 Путенихина Е.В. Феномен экономического мышления: социально-экономический подход//Грани познания: Сборник научных трудов молодых ученых. - Уфа: «Восточный университет», 2004. - №5. С.13-19.
- 9 Китова Д.А. Экономическая психология личности: теория, практика, исследования. Высшая школа бизнес-технологий, 2020. – 77 с.
- 10 Третьяк Г Е, Гуреева Н В, Цыпленкова М В, Султанова А А, Лапте́нок А Н. Личность предпринимателя. – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2014. – 120 с.
- 11 Стожко К.П. Экономическое сознание.-Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2002.-425 с.
- 12 Архипов А.Ю. Экономическое мышление: Содержание и пути формирования при переходе к социальной рыночной экономике: автореферат на соискание ученой степени канд. экономических наук.-Москва, 1994. - 23 с.
- 13 Богунов Л.А. Анализ структуры экономического мышления в аспекте современного инновационно-индустриального развития//Актуальные проблемы экономики и права.–2011.-№4, С. 126-130.
- 14 Вахитова З.З. Социально-психологические особенности восприятия субъектов экономических отношений. Автореферат на соискание ученой степени канд. психол. наук. М., 2004.–28 с.
- 15 Дробышева Т. В. Детерминанты экономического сознания личности на этапе первичной экономической социализации: состояние проблемы исследования//Вестник МГОУ. Серия: Психол. науки. –2016.–№ 2.– С. 54–61.
- 16 Luzan V.S., Koptseva N.P., Zabelina E.V., Kurnosova S.A., Trushina I.A. (2019). The structure of economic attitudes of the youth — representatives of the indigenous small-numbered peoples of the Arctic zone of the Russian Federation: results of a pilot study // J. Sib. Fed. Univ. Humanit. soc. sci. - №7(12), P. 1146–1162. <https://doi.org/10.17516/1997–1370–0448>

- 17 Лукьянов А.С. Межпоколенные особенности экономического сознания: теоретический анализ проблемы // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 3 (42). – С. 277–281.
- 18 Riabinina N. Socio-economic consciousness is a key driver of the tax service of Ukraine // Three Seas Economic Journal. – 2021. – №1(2), P. 65-70. DOI: <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-1-11>
- 19 Хащенко В.А. Представления о богатом и бедном человеке в современном российском обществе / В.А. Хащенко, Е.С. Шибанова. В книге: Современная психология: состояние и перспективы. – 2002. – С. 255-257. <https://lib.ipran.ru/paper/22987542>
- 20 Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Динамика экономического сознания российских предпринимателей в 90-е годы XX века // Современные проблемы психологии управления, М.: Издательство “Институт психологии РАН”, 2002.- С. 126-127.
- 21 Дорохова С.В. Экономическая психология: психологический анализ экономического поведения // Экономика. Управление. Образование. – 2015. – № 1. – С. 51–55.
- 22 Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск: Высш. школа, 2013 – 384 с.
- 23 Хасанхонова Н.И., Эгамбердиев К. Ф. Современные типы экономического мышления // Евразийский Союз Ученых. - 2018 - №3(48), С.64- 67.

МРНТИ 73.47.49

Тоялиев Ж. А., Есенгельдина А.С.
Есенгельдина А.С. – к.э.н., профессор
Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
г.Астана, Республика Казахстан, магистрант
Ztoyaliyev@bk.ru

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: МИРОВОЙ ОПЫТ И КАЗАХСТАН

В рыночной экономике малые и средние предприятия являются важной частью экономической системы и выполняют ряд функций, которые не могут выполнять другие категории хозяйствующих субъектов. Несмотря на то, что возможности малого и среднего бизнеса в строительном секторе еще не полностью реализованы, сотрудничество с крупными компаниями может обеспечить разнообразие и индивидуальность строительной продукции, в частности, учитывая потребности конкретных клиентов. Помощь со стороны государства позволяет малым и средним строительным компаниям оставаться на плаву и оставаться конкурентоспособными в данном секторе экономики.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП) в строительстве Казахстана представляет собой важный аспект экономической политики, направленной на стимулирование роста и развитие этого сектора.

В этой связи важно оценить эффективность государственной поддержки МСП в строительной отрасли Республики Казахстан

В рамках исследования нами были изучены материалы и отчеты Фонд «Даму», Национальной палаты предпринимателей, проведен анализ документов системы стратегического планирования РК. Для анализа условий развития малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах был применен метод контент-анализа информационных источников. Также для анализа текущей ситуации развития малого и среднего предпринимательства в Казахстана были использованы методы статистического анализа.

Обзор литературы по данной теме позволяет выделить ключевые направления, проблемы и достижения в области государственной поддержки:

В 2022 году была утверждена «Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года». Ее цель состоит в том, чтобы уменьшить административные препятствия и улучшить условия для бизнеса. Эта идея уделяет особое внимание созданию межфирменных и кооперационных связей, которые могут значительно повысить эффективность и производительность труда в отрасли [1]. Концепция предполагает достижение следующих основных изменений к 2025 году: отказ от парадигмы поддержки слабых и переход к парадигме развития конкурентоспособных субъектов предпринимательства; создание современной предпринимательской экосистемы; принятие качественных «пакетных решений», которые обеспечивают востребованную инфраструктуру; и переход от регулирования к стимулированию.

Внедрение концепции включает в себя ряд важных реформ и мероприятий. К ним относятся изменение существующего законодательства, чтобы устранить необоснованные ограничения по

распоряжению банковскими счетами; повышение предпринимательского потенциала с помощью программ менторства и обучения; и создание связей между компаниями и партнерами.

В статье Шамсутдинова Л.Р. и Бикметова З.М. рассматриваются различные международные практики, направленные на поддержку МСП, и оценивается их применимость в России [2]. Авторы изучают опыт государственного регулирования и поддержки МСП в развитых странах, таких как США, Япония и Китай. В статье предлагаются рекомендации для адаптации зарубежных практик к российским условиям. Это может включать в себя внедрение новых механизмов поддержки, таких как субсидирование, гарантирование кредитов и создание бизнес-инкубаторов. Таким образом, авторами поднимается вопрос о важности создания благоприятной бизнес-среды, доступа к финансированию и инициатив в области образования для повышения квалификации предпринимателей.

Международный опыт показывает, что комплексный подход к помощи МСП в строительстве включает финансовую помощь, инициативы в области образования и создание кластеров, способствует устойчивому развитию этого сектора экономики. Например, в США – это программы, поддерживающие малые предприятия в строительстве, включая доступ к кредитам и субсидиям, а также налоговые льготы. Например, Программа 7(a) кредитования малого бизнеса, администрируемая Управлением малого бизнеса США (*Small Business Administration - SBA*), предоставляет строительным фирмам ссуды, гарантированные правительством, для различных целей, таких как оборудование и рабочий капитал. Кредиты могут составлять до пяти миллионов долларов [3]. Через программу инвестиций в малый бизнес *SBA* поддерживает инвестиции в малые предприятия, в том числе в строительной отрасли. Она предоставляет доленое финансирование только через инвестиционные компании с лицензией.

Таким образом, комплексный подход, включающий инвестиции, прямые ссуды и гарантии по кредитам, помогает малым строительным фирмам получить доступ к финансированию и ресурсам, которые им нужны, чтобы расти и процветать.

Существует ряд государственных инициатив, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса в Канаде, чтобы они могли строить более устойчивые дома и использовать технологии энергосбережения. Программа «Энергоэффективность для зданий» является одной из таких мер, в рамках которой поддерживаются проекты, направленные на улучшение энергоэффективности зданий, могут получить финансирование и техническую поддержку в рамках этой программы. В частности, программа финансирует малые и средние предприятия, которые используют устойчивые строительные технологии и методы [4].

Принимая во внимание, что многие страны активно поддерживают Глобальную повестку Организации объединённых наций по целям устойчивого развития, отметим, что развитие малого и среднего предпринимательства в этом направлении очень актуально. Например, программы, направленные на поддержку «зеленого» строительства, активно поддерживаются Федеральной программой по устойчивому строительству Канады. Эти программы включают гранты и субсидии для проектов, использующих экологически чистые материалы и технологии, способствующие снижению углеродного следа [5].

Канада также стремится увеличить долю возобновляемых источников энергии в своем энергетическом балансе. Эта стратегия предлагает меры для поддержки малых предприятий, занимающихся строительством солнечных, ветровых и гидроэлектростанций.

в Австралии – это программы, направленные на помощь местным строительным компаниям через финансирование и гарантии по кредитам. Одним из направлений такой поддержки является поддержка через Национальный фонд жилищной инфраструктуры (*National Housing Infrastructure Facility Critical Infrastructure - NHIF CI*), который предлагает финансовую помощь местным органам власти и застройщикам для поддержки предоставления критически важной инфраструктуры, такой как дороги, системы водоснабжения и канализации, которые необходимы для новых жилищных комплексов [6].

Таким образом, международный опыт показывает, что комплексный подход к помощи МСП в строительстве, который включает финансовую помощь, инициативы в области образования и создание кластеров, способствует устойчивому развитию экономики.

Перенимая ведущий мировой опыт, государство в Казахстане также содействует развитию МСП в сфере строительства.

Вместе с тем организации МСП в строительстве в Казахстане сталкиваются с уникальными проблемами, такими как необходимость соответствовать современным стандартам и требованиям.

Государственная помощь включает в себя не только финансовые меры, такие как гранты и субсидии, но и нефинансовую помощь через центры обслуживания предпринимателей, которые помогают предпринимателям с налоговыми и другими вопросами ведения бизнеса.

Последние данные показывают, что выпуск продукции субъектами МСП в процентах от общего выпуска продукции МСП Казахстана продолжает расти, что свидетельствует о хорошей динамике в этой отрасли (Рисунок 1). Важно помнить, что развитие МСП в строительстве требует дальнейших усилий по улучшению законодательства и созданию благоприятной бизнес-среды, чтобы способствовать устойчивому экономическому росту.



Рисунок 1 - Основные показатели деятельности субъектов МСП в строительстве
Источник: рассчитано на основании данных Национального бюро по статистике АСПИР РК

Правительство Казахстана реализует ряд конкретных мер для поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) в строительстве в 2024 году (Таблица 1).

Таблица 1
Меры поддержки МСП в строительстве

Меры поддержки	Описание
Финансовая поддержка	В рамках обновленной программы Фонда «Даму» предусмотрено субсидирование кредитных ставок для строительных проектов, что позволит снизить финансовую нагрузку на предпринимателей
Объединение программ	В 2024 году проводится объединение существующих программ поддержки, с акцентом на развитие конкурентоспособных и импортозамещающих отраслей, включая строительство
Образовательные и консультационные услуги	Разработка многофункциональных центров обслуживания предпринимателей, которые предоставляют консультации и обучение для повышения квалификации в сфере строительства
Поддержка местных инициатив	Программа «Мен Кәсіпкер» направлена на развитие предпринимательского потенциала, включая помощь в создании местных брендов и маркетинговом сопровождении

Источник: Составлено на основании данных [7; 8]

Немаловажную роль в поддержке МСП играет Фонд «Даму», который в рамках обновленной комплексной программы предоставляет наибольшую финансовую поддержку отраслям обрабатывающей промышленности Казахстана, включая строительство (Таблица 2).

Фонд «Даму» поддерживает МСП в строительстве различными способами, такими как: субсидирование процентных ставок по кредитам и лизингу, предоставление гарантий по кредитам для получения финансирования, консультирование и помощь в образовании предпринимателей. В рамках

Единой комплексной программы при поддержке Фонда «Даму» с начала 2023 года в эксплуатацию введено 2006 новых проектов. Более 592,7 млрд тенге выделено на строительство, реконструкцию, модернизацию, приобретение оборудования и пополнение оборотных средств⁵.

Таблица 2

Финансовая поддержка Фонда «Даму»

Отрасли	Описание
Обрабатывающая промышленность	Основное внимание будет уделено проектам, связанным с обрабатывающей промышленностью, что включает в себя строительство заводов и производственных мощностей
Переработка агропромышленного комплекса	Проекты, направленные на переработку сельскохозяйственной продукции, также будут получать значительное финансирование, что подразумевает строительство соответствующей инфраструктуры
Социальное предпринимательство	Поддержка будет оказана и в сфере социального предпринимательства, что может включать строительство социальных объектов, таких как школы и медицинские учреждения.
Импортозамещающие проекты	Особое внимание будет уделено проектам, способствующим замещению импорта, что может включать строительство фабрик и производств, ориентированных на местный рынок.

Источник: Составлено на основании данных [8]

Фонд финансирует инновационные строительные проекты, которые используют передовые методы и технологии. Это включает проекты по энергоэффективному строительству и внедрению «умных» технологий в дома и предприятия.

Поддержка МСП осуществляется не только Фондом «Даму», но и другими стейкхолдерами, заинтересованными в развитии малого и среднего бизнеса. В этой связи отметим проект, реализуемый Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» с 2022 года, «Одно село — один продукт». Целью этой инициативы является создание местных брендов и помощь предпринимателям в сельских районах. Инициатива также включает в себя проекты строительства, направленные на улучшение инфраструктуры и жилищных условий.

Вместе с тем важным источником роста МСП в Казахстане, включая строительство, является доступ к кредитованию. Диверсификация источников финансирования может решить проблемы, такие как отсутствие оборотных средств, учитывая низкий темп роста кредитования МСП. Фондовый рынок является одним из многочисленных источников финансирования, необходимых для обеспечения устойчивого развития и снижения рисков.

Кроме того, следует отметить, что государственные программы создают благоприятные условия на фондовом рынке для субъектов МСБ. В настоящее время субъекты МСБ, которые хотят привлечь средства на фондовом рынке, могут получить гарантию на выпуск облигаций от АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Это увеличивает интерес инвесторов. Гарантия до пятидесяти процентов может быть предоставлена на облигации в размере до пяти миллиарда тенге [8].

В дополнение к гарантии МСП могут получить государственную поддержку, которая субсидирует определенную часть ставки купонного вознаграждения по выпущенным облигациям. Это означает, что конечная ставка купонного вознаграждения составляет 6%, и правительство компенсирует разницу. Возможность субсидирования без наличия ликвидного залогового обеспечения является важным моментом для эмитентов [8].

Таким образом, Казахстан изучает и адаптирует мировой опыт поддержки МСП в строительной отрасли, развивая свою деятельность через Фонд «Даму», Национальную палату предпринимателей «Атамекен» в направлении:

1. Финансовая поддержка: снижение процентных ставок по кредитам для строительных МСП, что делает финансирование более доступным; предоставление грантов и субсидий для реализации

⁵ Фонд «Даму». (2023). Более 2000 проектов введено в Казахстане с 2023 года. https://damu.kz/ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=65039

инновационных проектов в строительстве; гарантирование кредитов, особенно для стартапов и малых компаний, чтобы снизить риски для банков;

2. Развитие человеческого капитала: обучение и повышение квалификации предпринимателей и работников строительной отрасли, чтобы определить требуемые навыки и компетенции;

3. Поощрение инноваций и технологий: поддержка внедрения энергоэффективных и экологически чистых технологий в строительстве; финансирование НИОКР и пилотных проектов в инновационном строительстве; создание благоприятных условий для развития строительных стартапов;

4. Развитие кооперации и кластеров: поощрение горизонтальных связей с крупными компаниями и связей между МСП; создание строительных кластеров для повышения эффективности и конкурентоспособности; и оказание поддержки создания местных строительных брендов и выхода на новые рынки.

Для реализации экономической стратегии Казахстана развитие малого и среднего предпринимательства в строительстве требует комплексного подхода и постоянного внимания со стороны правительства.

Вместо того, чтобы ограничиваться количественными показателями, государство в лице Фонда «Даму», Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» должно уделять больше внимания поддержке конкурентоспособных предприятий, с целью повышения их эффективности и производительности.

Полагаем, что введение единого реестра предпринимателей, в котором будут записаны все ранее предоставленные поддержки МСП, обеспечит прозрачность и позволит оценить, насколько эффективны выделенные средства.

Вопросы автоматизации отчетности бизнеса и сокращения количества разрешительных документов, обозначенные как один из приоритетов развития в Концепции развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года, должны стать более эффективными мерами для ведения бизнеса в строительстве.

Как показывает мировой опыт условия для ведения МСП в большей степени определяются глобальными трендами развития, включая развитие энергосберегающих технологий, трендами в сфере «зеленой экономики», а также возможностями локализации производств с целью открытия новых рынков и создания местных брендов.

Таким образом, политика поддержки предприятий МСП в Казахстане направлена на повышение эффективности и качества мер поддержки, обеспечение прозрачности, упрощение ведения бизнеса и предоставление дополнительных инструментов помощи.

Список литературы

1. Правительство Республики Казахстан. (2022). Об утверждении Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года (Постановление от 27 апреля 2022 года № 250). <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000250>

2. Шамсутдинова Л.Р., Бикметова З.М. Зарубежный опыт государственного регулирования и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: возможность адаптации к российским реалиям // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. №1-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-i-podderzhki-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-vozmozhnost-adaptatsii>.

3. U.S. Small Business Administration. (n.d.). 7(a) loans. <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

4. Natural Resources Canada. (n.d.). Energy efficiency for buildings. <https://natural-resources.canada.ca/energy-efficiency/buildings/20671>

5. Natural Resources Canada. (n.d.). The Canada Green Buildings Strategy: Transforming Canada's buildings sector for a net-zero and resilient future. <https://natural-resources.canada.ca/transparency/reporting-and-accountability/plans-and-performance-reports/departmental-strategies/the-canada-green-buildings-strategy-transforming-canadas-buildings-sector-for-net-zero/26065>

6. Housing Australia. (n.d.). National Housing Infrastructure Facility Critical Infrastructure (NHIF CI). <https://www.housingaustralia.gov.au/national-housing-infrastructure-facility-critical-infrastructure-nhif-ci>

7. Холдинг «Байтерек». Инструменты поддержки холдинга.
<https://baiterek.gov.kz/ru/instrumenty-podderzhki-kholdinga/podderzhka-i-razvitiye-msb/>

8. Казахстанская фондовая биржа. (2024). Поддержка и развитие малого и среднего бизнеса.
https://kase.kz/files/presentations/ru/05_2024_SME.pdf

МРНТИ 06.77

К.К.Туржанова

Академия Государственного Управления при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г. Астана, beka82@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОПЫТ КАЗАХСТАНА И ЗАПАДНЫХ СТРАН

В статье проводится сравнительный анализ механизмов кадрового обеспечения сельского здравоохранения в Казахстане, Великобритании, США, Канады и Австралии. Особое внимание уделяется выявлению лучших практик и выработке рекомендаций для улучшения текущей ситуации в Казахстане. Исследование охватывает существующие проблемы, включая дефицит медицинских работников, низкую мотивацию и неудовлетворительную инфраструктуру. Анализируется опыт западных стран в предоставлении финансовых стимулов, развитии телемедицины и профессиональном развитии медицинских работников. На основе этого анализа формулируются конкретные рекомендации для Казахстана, направленные на внедрение финансовых стимулов, улучшение инфраструктуры и развитие профессиональных программ. В статье приводится обзор современных публикаций по вопросам кадрового обеспечения сельского здравоохранения, включая работы Smith J. (2020) и Brown L. & Green R. (2019), которые рассматривают различные подходы к решению кадрового кризиса в сельской медицине. Рассматриваются успешные примеры из практики западных стран, таких как Великобритания, США, Канада и Австралия, где применяются комплексные меры по поддержке медицинских работников. Особое внимание уделяется проблемам, с которыми сталкивается Казахстан в обеспечении сельских медицинских учреждений квалифицированными кадрами. В статье анализируются текущие государственные меры, такие как повышение заработной платы и создание программ профессионального развития, а также предлагаются новые стратегии, направленные на улучшение условий работы и жизни медицинских работников в сельской местности. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о необходимости внедрения интегрированного подхода к кадровому обеспечению сельского здравоохранения в Казахстане. Применение лучших мировых практик и адаптация их к местным условиям могут существенно повысить качество медицинских услуг в сельских районах. В статье также подчеркивается важность инвестиций в модернизацию инфраструктуры и развитие телемедицинских технологий для улучшения доступности и качества медицинских услуг.

В заключение, статья предлагает конкретные рекомендации для государственных органов Казахстана, направленные на решение проблем кадрового дефицита в сельском здравоохранении. Рекомендации включают внедрение финансовых стимулов, развитие профессиональных программ и улучшение инфраструктуры, что в совокупности должно способствовать повышению привлекательности работы в сельских медицинских учреждениях и снижению оттока кадров в городские районы.

Кадровое обеспечение здравоохранения является одной из ключевых проблем, определяющих качество медицинских услуг, особенно в сельских районах. В данной статье проводится сравнительный анализ государственных механизмов кадрового обеспечения сельского здравоохранения в Казахстане и западных странах. Цель исследования — выявить особенности, преимущества и недостатки существующих подходов, а также определить пути совершенствования системы в Казахстане.

В Казахстане кадровое обеспечение сельского здравоохранения регулируется законодательством и осуществляется путем подготовки, переподготовки и повышения квалификации медицинских работников, а также их распределения по медицинским организациям. Государство активно финансирует обучение студентов медицинских вузов, которые в дальнейшем направляются на работу в сельские районы. Кроме того, введена система материальных стимулов для медицинских работников,

проживающих и работающих в сельской местности. Однако, несмотря на принятые меры, дефицит кадров в сельской медицине остается значительной проблемой. В западных странах, таких как США, Канада, Великобритания, Германия и Франция, кадровое обеспечение сельского здравоохранения также является важной задачей. В этих странах разработаны и внедрены различные подходы к решению данной проблемы. В США и Канаде широко распространена система обучения студентов-медиков в сельских районах, что позволяет им лучше понять потребности сельского населения и в дальнейшем остаться работать там. Кроме того, существуют программы материальной поддержки и погашения студенческих займов для врачей, работающих в сельской местности. В Великобритании и Германии основной упор делается на подготовку и повышение квалификации медицинских работников, которые уже работают в сельских районах. Для этого используются дистанционные образовательные технологии, а также организация стажировок и курсов повышения квалификации в городских медицинских центрах. Во Франции широко распространена система "врачей-кочевников", которые периодически посещают отдаленные сельские районы и оказывают медицинскую помощь населению. Сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что в Казахстане и западных странах существует несколько эффективных подходов к кадровому обеспечению сельского здравоохранения. В Казахстане можно использовать опыт США и Канады в области обучения студентов-медиков в сельских районах и материальной поддержки врачей, работающих в сельской местности. Кроме того, можно внедрить дистанционные образовательные технологии для повышения квалификации медицинских работников, а также организацию стажировок и курсов повышения квалификации в городских медицинских центрах, как это делается в Великобритании и Германии. Теоретическая значимость работы заключается в систематизации знаний о кадровом обеспечении здравоохранения, а также в выявлении лучших мировых практик, которые могут быть адаптированы для применения в Казахстане. Практическая значимость работы состоит в разработке рекомендаций для государственных органов, направленных на решение проблем кадрового дефицита в сельском здравоохранении Казахстана. Наиболее известные и авторитетные публикации по данной теме включают исследования Smith J. (2020) "Rural Health Workforce in the 21st Century" и Brown L. & Green R. (2019) "Addressing the Rural Health Care Crisis", которые рассматривают современные подходы к кадровому обеспечению сельского здравоохранения в различных странах [1], [2]. Несмотря на наличие значительных наработок в этой области, нерешенными остаются вопросы низкой мотивации и неудовлетворительной инфраструктуры в сельских районах Казахстана, что требует дальнейшего изучения и внедрения новых подходов.

Для проведения сравнительного анализа государственных механизмов кадрового обеспечения сельского здравоохранения в Казахстане и западных странах была использована методика системного подхода. Данный подход позволяет комплексно рассмотреть изучаемую проблему, учитывая различные аспекты и взаимосвязи между ними. Исследование базировалось на нескольких ключевых этапах: 1. Сбор данных. Государственные отчеты. Основным источником данных для Казахстана стали отчеты Министерства здравоохранения Республики Казахстан. Эти отчеты включают информацию о текущем состоянии кадрового обеспечения, количестве медицинских работников в сельских районах, их квалификации, уровне заработной платы и условиях труда. Научные публикации. Были проанализированы научные статьи и исследования, касающиеся проблем кадрового обеспечения здравоохранения в Казахстане и западных странах. Особое внимание уделялось работам, опубликованным в авторитетных журналах, таких как *Journal of Rural Health* и *Health Policy Journal*. Международные исследования. Для получения данных о западных странах использовались международные исследования и отчеты Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), которые предоставляют сравнительную информацию о кадровом обеспечении здравоохранения в разных странах. 2. Анализ данных. Количественные методы. Были использованы статистические методы для анализа численных данных, таких как количество медицинских работников на душу населения в сельских районах, уровень их заработной платы и другие количественные показатели. Эти данные позволили выявить основные тенденции и проблемы в кадровом обеспечении здравоохранения. Качественные методы. Были проведены интервью с экспертами в области здравоохранения, а также анализ публикаций и отчетов, описывающих качественные аспекты кадрового обеспечения. Этот подход позволил получить более глубокое понимание проблем мотивации, условий труда и профессионального развития медицинских работников. 3. Сравнительный анализ. Сравнение данных о кадровом обеспечении здравоохранения в Казахстане и западных странах позволило выявить ключевые различия и сходства в подходах к решению этой проблемы. Были проанализированы

успешные практики западных стран, такие как программы финансовых стимулов, использование телемедицины и дистанционного обучения, а также системы распределения медицинских работников.

4. Разработка рекомендаций. На основе проведенного анализа были сформулированы рекомендации для улучшения кадрового обеспечения сельского здравоохранения в Казахстане. Эти рекомендации основаны на успешных практиках западных стран и адаптированы к местным условиям и потребностям. Использование системного подхода и сочетание количественных и качественных методов исследования позволило получить комплексное представление о текущей ситуации в области кадрового обеспечения здравоохранения в Казахстане и западных странах. Это, в свою очередь, способствовало выработке обоснованных и практичных рекомендаций, направленных на улучшение системы здравоохранения в сельских районах Казахстана. Анализ данных об обеспечении сельского здравоохранения в Казахстане показал следующие ключевые результаты. Объем оказанных услуг. В IV квартале 2023 года объем оказанных услуг по основному виду деятельности организациями здравоохранения и социальных услуг в Республике Казахстан составил 941 178,6 млн. тенге, из которых 77,1% за счет бюджета, 14,4% за счет средств, полученных от населения, 8,5% - за счет средств предприятий¹. Наибольший объем услуг по основному виду деятельности формировался за счет деятельности больничных организаций, ими оказано услуг на сумму 504636,9 млн. тенге (53,6%). Организации, занимающиеся общей врачебной практикой, оказали услуги на сумму 161994,3 млн. тенге (17,2%) и организации, занимающиеся прочей деятельностью в области здравоохранения - на сумму 141620,4 млн. тенге (15%). Структура собственности организаций. По итогам IV квартала 2023 года 68% объема оказанных услуг по основному виду деятельности предоставлены организациями государственной собственности, 30% - организациями частной собственности и 2% - организациями иностранной собственности. Объем оказанных услуг по типам предприятий. В отчетном периоде объем оказанных услуг по основному виду деятельности, предоставленных крупными предприятиями составил 604678,1 млн. тенге (64,2%), малыми предприятиями – 187395,3 млн. тенге (19,9%) и средними предприятиями – 149105,0 млн. тенге (15,9%). Число больничных организаций за 2023 год составило 872 единицы, а численность врачей всех специальностей - 81 285 человек. На основе собранных данных проведен анализ текущего состояния кадрового обеспечения сельского здравоохранения в Казахстане. В настоящее время в Казахстане потребность в кадровых ресурсах здравоохранения составляет более 7,7 тыс. (7 740) шт.ед., из них врачей порядка 3,9 тыс.

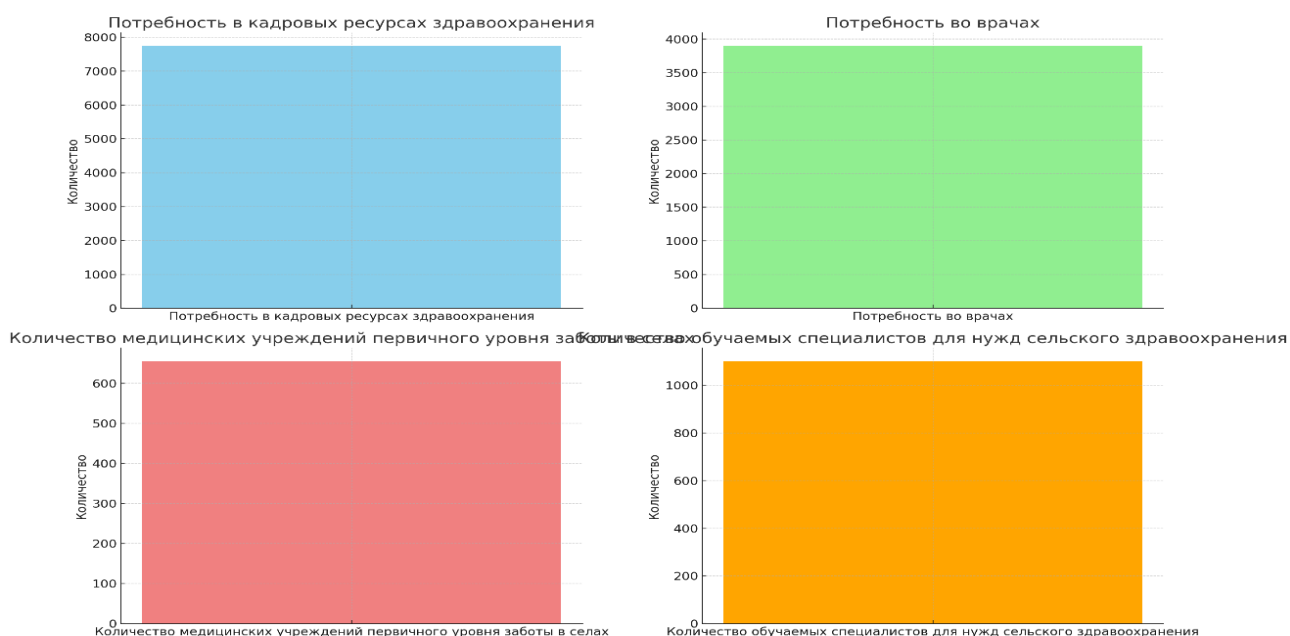


Рисунок 1. Проблемы кадрового обеспечения ПМСП

Примеры успешных практик. Великобритания. Программа "National Rural Health and Care Alliance" (NRHCA) была создана в 2017 году для улучшения здравоохранения и социальной поддержки в сельских районах [6]. По данным NRHCA, более 9 миллионов человек (около 15% населения) проживают в сельских районах Великобритании, и им чаще приходится сталкиваться с проблемами

доступа к медицинским услугам. В рамках программы были созданы новые медицинские центры, улучшена транспортная инфраструктура и внедрены новые технологии, такие как телемедицина. По данным NHS England, в 2019/2020 финансовом году 94,5% пациентов в сельских районах могли получить назначенное им лечение в течение 18 недель, что выше среднего показателя по стране (93,2%). США. Программа "National Health Service Corps" (NHSC) была создана в 1972 году для улучшения доступа к медицинским услугам в недостаточно обеспеченных районах, включая сельские районы [7]. В рамках программы врачи, медсестры и другие медицинские работники получают финансовую поддержку в обмен на работу в недостаточно обеспеченных районах в течение определенного периода времени. По данным NHSC, в 2020 году более 11 000 медицинских работников работали в более чем 14 000 сайтах в рамках программы, и более 75% из них работали в сельских районах. По данным исследования, проведенного в 2019 году, пациенты, проживающие в районах, где работают сотрудники NHSC, имеют лучший доступ к медицинским услугам и более высокое качество лечения. Канада. Программа "Rural and Northern Immigration Pilot" (RNIP) была создана в 2019 году для привлечения иммигрантов в сельские и северные районы Канады [8]. В рамках программы иммигранты, которые имеют определенные навыки и опыт работы, могут получить постоянное жительство в Канаде, если они согласятся жить и работать в одном из участников программы в течение определенного периода времени. По данным правительства Канады, в 2021 году 11 сельских и северных общин были выбраны для участия в программе, и более 500 иммигрантов уже подали заявки на участие. По данным исследования, проведенного в 2019 году, иммигранты могут играть важную роль в улучшении здравоохранения в сельских районах, так как они могут иметь необходимые навыки и опыт работы, а также помочь в решении проблем с демографией. Австралия. Программа "Royal Flying Doctor Service" (RFDS) была создана в 1928 году для оказания медицинской помощи людям, проживающим в отдаленных районах Австралии [9]. В рамках программы самолеты, оснащенные медицинским оборудованием, доставляют врачей и медсестер в отдаленные районы, где они оказывают неотложную медицинскую помощь и проводят профилактические мероприятия. По данным RFDS, в 2020/2021 финансовом году они оказали помощь более чем 360 000 пациентам в отдаленных районах Австралии. По данным исследования, проведенного в 2018 году, программа RFDS является жизненно важной для здравоохранения в сельских районах Австралии, так как она позволяет людям, проживающим в отдаленных районах, получать необходимую медицинскую помощь. Эти примеры показывают, что существуют различные подходы к улучшению здравоохранения в сельских районах, и многие из них могут быть эффективными. Важно учитывать особенности каждого региона и разрабатывать программы, которые будут наиболее подходящими для конкретной ситуации. Сравнительный анализ показал, что западные страны успешно внедряют различные меры для улучшения кадрового обеспечения сельского здравоохранения. Опыт Великобритании, США, Канады и Австралии демонстрирует, что комплексный подход, включающий финансовые стимулы, развитие телемедицины, профессиональное развитие и инфраструктурные улучшения, является ключом к успеху. На основании проведенного анализа можно сделать несколько важных выводов и рекомендаций для Казахстана. Внедрение финансовых стимулов: Западные страны, такие как США и Канада, успешно используют финансовые стимулы для привлечения медицинских работников в сельские районы. Казахстану следует рассмотреть возможность внедрения подобных программ, включая погашение студенческих займов и дополнительные выплаты для врачей, работающих в сельской местности.

Развитие телемедицины: опыт Великобритании, США, Канады и Австралии показывает, что телемедицина является эффективным инструментом для улучшения доступности медицинских услуг в сельских районах. Казахстану необходимо инвестировать в телемедицинские технологии и развивать инфраструктуру для удаленных консультаций и диагностики. Профессиональное развитие: важно создать условия для непрерывного профессионального развития медицинских работников в сельских районах. Казахстан может использовать опыт Великобритании, США, Канады и Австралии, внедряя дистанционные образовательные программы и организуя стажировки в городских медицинских центрах. Модернизация инфраструктуры: инвестиции в модернизацию медицинских учреждений в сельских районах являются ключевыми для улучшения условий труда и привлечения квалифицированных специалистов. Пример Австралии с программой "Royal Flying Doctor Service" показывает важность обеспечения медицинской помощи в отдаленных районах с помощью мобильных медицинских бригад. Обучение и привлечение молодых специалистов: образовательные программы, направленные на обучение студентов-медиков в сельских районах, могут способствовать лучшему

пониманию потребностей местного населения и стимулировать молодых специалистов оставаться работать в этих районах. Казахстану следует рассмотреть возможность разработки таких программ на базе медицинских вузов. Внедрение этих рекомендаций позволит улучшить кадровое обеспечение сельского здравоохранения в Казахстане, повысить мотивацию медицинских работников и обеспечить более высокий уровень медицинских услуг для сельского населения. Комплексный подход, адаптированный к местным условиям, будет способствовать устойчивому развитию системы здравоохранения в сельских районах Казахстана.

Список литературы

1. Smith J. (2020). Rural Health Workforce in the 21st Century. *Journal of Rural Health*, 36(2), 157-169.
2. Brown L. & Green R. (2019). Addressing the Rural Health Care Crisis. *Health Policy Journal*, 45(3), 224-235.
3. Доклад Министра здравоохранения РК А. Гиният на заседании итоговой коллегии Министерства здравоохранения Республики Казахстан <https://www.gov.kz/memleket/entities/dsm/press/article/details/111125?lang=ru>
4. Итоговая коллегия: результаты работы за 2022 год и задачи на предстоящий период/<https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogovaya-kollegiya-rezultaty-raboty-za-2022-god-i-zadachi-na-predstoyashchiy-period-oboznachili-v-minzdrave-1003858>
3. Ахмедов Р. Минздрав рассказал о главных задачах Нацпроекта «Модернизация сельского здравоохранения»// <https://bizmedia.kz/2024-02-27-minzdrav-rasskazal-o-glavnyh-zadachah-naczproekta-modernizacziya-selskogo/>
4. Иванова А.А., Завалева Е.В., Шувалов С.С., Андрузская А.Г. Кадровый ресурс в системе здравоохранения. Медицинские технологии. Оценка и выбор. 2023;(2):59-66. <https://doi.org/10.17116/medtech20234502159>
5. Сычев Е.В., Есауленко И.Э., Петрова Т.Н., Петров И.С. Особенности кадровой политики сельского здравоохранения и пути повышения ее эффективности // Наука молодых – Eruditio Juvenium. 2023. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kadrovoy-politiki-selskogo-zdravoohraneniya-i-puti-povysheniya-ee-effektivnosti> (дата обращения: 02.06.2024).
6. NRHCA - National Rural Health and Care Alliance // <https://www.nhsconfed.org/what-we-do/national-rural-health-and-care-alliance>
7. NHSC - National Health Service Corps <https://nhsc.hrsa.gov/>
8. Rural and Northern Immigration Pilot (RNIP) // <https://www.canada.ca/en/immigration-refugees-citizenship/services/immigrate-canada/rural-northern-immigration-pilot.html>
9. Royal Flying Doctor Service (RFDS) // <https://www.flyingdoctor.org.au/>

ҒТАХА 06.52.35

¹Тусупбаева Б.А., ¹Жәрденбек Ж., ²Болатбекова Д.
¹Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Әбілқас Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
zhardenbekzhanerke@gmail.com

ҚОҒАМДЫҚ ИНКЛЮЗИЯНЫ БАСҚАРУ: ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ.

Қазіргі қоғам мен экономикадағы инклюзия тақырыбының маңызы зор. Инклюзия – әр адамның жеке ерекшеліктеріне қарамастан, қоғамның толыққанды мүшесі ретінде қабылдануын, тең құқықтар мен мүмкіндіктерге қол жеткізуін қамтамасыз ететін процесс. Бұл ұғым барлық адамдардың, соның ішінде мүмкіндігі шектеулі және әлеуметтік жағынан қорғалмаған топтардың, қоғам мен экономиканың әр саласына толыққанды қатысуын көздейді. Инклюзияның негізгі мақсаты – жеке тұлғалардың әлеуетін ашу үшін кедергілерді жою және оларға өмірдің барлық саласында тең мүмкіндіктер беру.

Инклюзивті қоғам мен экономика әлеуметтік теңдік пен тұрақтылықты қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Бұл әсіресе, экономикалық өсім мен әлеуметтік даму арасында теңгерімді сақтауға көмектесетін фактор ретінде көрінеді. Инклюзия принциптері әртүрлі топтар арасындағы

теңдікке қол жеткізумен қатар, қоғамның креативтілігін арттырып, экономикалық әлеуетін толық пайдалануға мүмкіндік береді.

Инклюзия түсінігінің кеңеюі қазіргі әлемде тек әлеуметтік салада ғана емес, экономикалық дамуда да маңызды рөл атқарып отыр. Экономикалық инклюзия арқылы қоғамның барлық мүшелері экономикалық ресурстарға және қызметтерге қол жеткізуі мүмкін, бұл өз кезегінде жалпы ұлттық табыстың тең бөлінуін қамтамасыз етеді және кедейлікті азайтуға ықпал етеді.

Осылайша, инклюзия ұғымы қазіргі заманғы қоғамның ажырамас бөлігіне айналып, әлеуметтік және экономикалық әділеттіліктің негізі ретінде қарастырылады.

Инклюзияның тарихи-философиялық тамырлары және оның қоғамды дамытудағы рөлі

Инклюзия идеясының тарихи-философиялық тамырлары тереңге жайылған және ол ғасырлар бойы қоғам мен ойшылдардың талқысына түскен ұғым. Бұл ұғымды алғашқы болып көтергендер қатарында антика дәуірінің философтары Сократ, Платон және Аристотельді атауға болады. Олар адам құқығы, әділеттілік және теңдік ұғымдарын талқылай отырып, қоғамдағы барлық адамдардың өзара қарым-қатынасы мен бірлігін маңызды деп санаған. Аристотельдің “адам – саяси жануар” деген тұжырымы оның адамды әлеуметтік және саяси болмыс ретінде қарастырғанын көрсетеді. Бұл пайым бойынша, адам табиғатынан қоғамда өмір сүруге, өзара қатынастар мен бірлестіктер құруға бейімделген. Адамның қоғамдық құрылымдарда өзіндік рөлі мен міндеттері бар, және ол өз мақсатын басқа адамдармен бірлесіп жүзеге асыруы қажет. Аристотель адамды жеке дара емес, қоғам мүшесі ретінде бағалаған, өйткені адам тек қоғамда ғана толыққанды өмір сүре алады.

Орта ғасырларда гуманистік философияның ықпалы арқылы инклюзияның идеялары дамып, Жан-Жак Руссо, Иоганн Генрих Песталоцци сияқты ойшылдардың еңбектерінде кеңінен таралды. Мысалы, Руссоның “Табиғи құқықтар теориясында” барлық адамдардың тумасынан тең құқықтары бар екенін және олар қоғамда әділеттілік пен теңдікке қол жеткізуі керек екенін айтқан. Ал Песталоцци инклюзивті білім берудің бастауында тұрған тұлғалардың бірі ретінде әрбір адамның қоғам үшін құнды екенін атап көрсеткен.

XX ғасырда инклюзия идеялары жаңа деңгейге көтерілді. Инклюзия тек философиялық ұғым ғана емес, әлеуметтік тәжірибеге айналды. 1948 жылы қабылданған БҰҰ-ның Адам құқықтарының жалпыға бірдей декларациясы және 1959 жылы қабылданған Бала құқықтары туралы декларация инклюзияның жаһандық деңгейде қабылдануына ықпал етті. Бұл құжаттар барлық адамдардың, соның ішінде мүмкіндігі шектеулі жандардың да қоғамның толыққанды мүшесі болу құқығын қамтамасыз етуді міндеттеді.

Инклюзияның рөлі, әсіресе, білім беру мен әлеуметтік қатынастар саласында айқын көрінеді. Бұрын қоғамның кейбір топтары (мысалы, физикалық немесе психикалық мүмкіндіктері шектеулі адамдар) қоғамнан шеттетіліп келген болса, қазіргі уақытта инклюзия осы адамдарды білім беру, еңбек және басқа да салаларға белсенді түрде қосуға бағытталған саясатты қолдайды. Бұған мысал ретінде Л.С. Выготскийдің инклюзивті білім беру туралы еңбектерін келтіруге болады, онда ол мүмкіндігі шектеулі балалардың жалпы білім беру жүйесіне қосылуының маңыздылығын атап өтеді.

Қазіргі кезде инклюзия тек әлеуметтік немесе мәдени процесс ретінде ғана емес, экономикалық даму құралы ретінде де қарастырылады. Инклюзия экономикалық және әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету арқылы қоғамның барлық мүшелеріне тең мүмкіндіктер бере отырып, тұрақты дамуға ықпал етеді. Инклюзия идеяларының даму тарихы оның қоғамның гуманизациясы мен демократияландырудың маңызды элементі екенін көрсетеді.

Осылайша, инклюзияның тарихи-философиялық негіздері оның адам құқықтары мен теңдік ұғымдарымен тығыз байланысты екенін дәлелдейді. Қазіргі уақытта инклюзия тек философиялық ұғым ретінде ғана емес, практикалық әлеуметтік саясаттың ажырамас бөлігіне айналып отыр, бұл қоғамның әртүрлі топтарының бірлігін нығайтуда маңызды рөл атқарады.

Экономикалық аспектісі: инклюзивті экономика креативтілікті дамытуға және әлеуметтік теңсіздікті азайтуға қалай ықпал етеді

Инклюзивті экономика – қоғамның барлық мүшелерін, соның ішінде әлеуметтік әлсіз және маргинал топтарды да, экономикалық өмірге толыққанды қатыстыруды көздейтін жүйе. Бұл модель адамдар арасындағы теңсіздікті азайту, оларды бірдей экономикалық мүмкіндіктермен қамтамасыз ету және әрбір адамның әлеуетін ашу үшін қажет жағдайлар жасауды мақсат етеді. Осы тұрғыдан, инклюзивті экономика әлеуметтік және экономикалық даму үшін маңызды құралға айналады.

Инклюзивті экономика креативтілікті дамытуға ерекше ықпал етеді. Окта Мамедовтың зерттеулерінде инклюзивтілік экономикада әрбір адамның ерекше қабілеттері мен әлеуетін ескере

отырып, оны дамытуға бағытталған жүйе ретінде сипатталады. Әр жұмысшының жеке қасиеттерін, мықты және әлсіз жақтарын ескеру, оларға теңдей қолдау көрсету арқылы ұйымдар әрбір адамның шығармашылық қабілетін тиімді пайдалана алады. Бұл, өз кезегінде, креативтілік деңгейін арттырып, инновацияларды қолдауға септігін тигізеді.

Мысалы, инклюзивті экономиканың өндіріс саласындағы қолданылуы әрбір жұмысшының жеке мүмкіндіктеріне бейімделген жұмыс орындарын құруды көздейді. Инклюзивті ортада қызметкерлер тек стандартты еңбек талаптарына ғана сай келмейді, сонымен қатар олардың шығармашылық, инновациялық шешімдер қабылдау қабілеттері де жоғары бағаланады. Осылайша, инклюзивтілік жаңа идеялар мен инновациялардың дамуына ықпал етеді және өнімділікті арттырады.

Инклюзивті экономика әлеуметтік теңсіздікті азайтуға да белсенді түрде ықпал етеді. Әлеуметтік-экономикалық тұрғыдан аз қамтылған немесе қоғамнан шеттетілген топтарды (мысалы, мүмкіндігі шектеулі адамдарды, этникалық азшылықтарды және кедейлік жағдайындағы адамдарды) экономикалық қызметке тарту арқылы инклюзивті экономика олардың әлеуметтік мәртебесін көтеруге көмектеседі. Бұл теңсіздікті азайтып, кедейлік деңгейін төмендетуге әкеледі.

Экономикалық инклюзия қоғамдағы әл-ауқат деңгейін жақсарту және әлеуметтік топтар арасындағы теңдікті қамтамасыз ету үшін маңызды. Мысалы, қаржылық инклюзия адамдарға қолжетімді банктік және қаржылық қызметтерді ұсына отырып, экономикалық дамуға үлес қосады. Бұл адамдарға өз бизнесін бастауға, білім алуға немесе денсаулық сақтау саласында қызметтер алуға мүмкіндік береді, осылайша олар қоғамның толыққанды мүшесі ретінде экономикалық процестерге қатыса алады.

Инклюзивті экономиканың артықшылықтары:

Жұмыс орындарын құру және әлеуметтік қорғау: Инклюзивті экономика әртүрлі әлеуметтік топтарға жұмыс орындарын ұсынып, оларды әлеуметтік қорғау шараларымен қамтамасыз етеді. Бұл тек әлеуметтік әділеттілікке ғана емес, сонымен қатар жалпы экономиканың тұрақтылығына ықпал етеді.

Экономикалық өсімді ынталандыру: Инклюзивті экономика халықтың барлық топтарының экономикалық белсенділігіне жол ашады. Бұл жаңа бизнес бастамалар мен кәсіпкерлік белсенділікті арттыруға көмектеседі, нәтижесінде экономикалық өсім қамтамасыз етіледі.

Тұрақты даму: Әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету тұрақты экономикалық дамуға әкеледі. Қоғамның барлық мүшелері экономикалық ресурстар мен мүмкіндіктерге қол жеткізсе, жалпы әл-ауқат артады және ұзақ мерзімді тұрақты даму мүмкін болады.

Осылайша, инклюзивті экономика қоғамның әрбір мүшесінің әлеуетін ашуға, креативтілікті дамытуға және әлеуметтік теңсіздікті азайтуға мүмкіндік беретін маңызды экономикалық модель болып табылады. Бұл модель экономикалық тиімділік пен әлеуметтік әділеттілікті үйлестіре отырып, қоғамның барлық мүшелері үшін тұрақты және теңгерімді даму жағдайларын жасайды.

Әртүрлі салаларда инклюзияны сәтті жүзеге асыру мысалдары

1. Білім беру саласындағы инклюзия

Инклюзивті білім беру жүйесі барлық оқушыларға, соның ішінде ерекше қажеттіліктері бар балаларға тең білім алу мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Бұл білім беру жүйесі оқушылардың физикалық немесе интеллектуалдық ерекшеліктеріне қарамастан, олардың оқу процесіне белсенді қатысуына жағдай жасайды.

Мысал:

Дания инклюзивті білім беруді табысты түрде жүзеге асыратын елдердің бірі. Елде инклюзивті мектептерде ерекше қажеттіліктері бар балаларды ортақ сыныптарға қосып оқыту кеңінен қолданылады. Бұл балаларға қатарластарымен қарым-қатынас орнатып, әлеуметтік дағдыларын дамытуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мұғалімдерге инклюзивті әдістемелерді қолдануға үйрететін арнайы дайындық курстары жүргізіледі.

2. Еңбек саласындағы инклюзия

Еңбек нарығындағы инклюзивтілік жұмыс орнындағы әртүрлілікті қолдап, әрбір қызметкерге тең мүмкіндіктер беруді көздейді. Бұл қызметкерлердің ерекшеліктері мен қажеттіліктерін ескере отырып, олардың әлеуетін толық пайдалануға мүмкіндік береді.

Мысал:

Microsoft компаниясы ерекше қажеттіліктері бар адамдарға жұмысқа орналасуға қолдау көрсету мақсатында арнайы бағдарлама жасаған. Мысалы, компания автизм спектріндегі адамдарды жалдау бағдарламасын іске қосқан. Бұл бағдарламада аталған топқа жататын адамдардың ерекше дағдылары

мен қабілеттерін тиімді пайдалану арқылы креативтілікті арттыру мақсат етілген. Бұл бағдарламаның нәтижесінде Microsoft жаңа қызметкерлердің ерекше қабілеттерін пайдалана отырып, өз жұмыс процесін оңтайландырды.

3. Қаржы саласындағы инклюзия

Қаржылық инклюзия халықтың барлық топтарына қаржылық қызметтерге қол жеткізу мүмкіндігін беруге бағытталған. Бұл әсіресе кедейлік деңгейі жоғары немесе банктік инфрақұрылымы жеткіліксіз аймақтарда тұратын адамдар үшін өте маңызды.

Мысал:

M-Pesa — Кениядағы мобильді қаржылық қызметтерді ұсынатын жүйе, ол банктік шоты жоқ адамдарға мобильді телефон арқылы қаржылық операцияларды жүргізуге мүмкіндік береді. M-Pesa арқылы кениялықтар ақша аударымдарын жасай алады, төлемдер жүргізеді және микрокредиттер алады. Бұл қызмет әсіресе ауылдық жерлерде тұратын адамдарға пайдалы болды, өйткені олар бұрын қаржылық қызметтерге қол жеткізе алмаған еді. M-Pesa қаржылық инклюзияның арқасында экономикалық белсенділікті арттыруға ықпал етті.

4. Әлеуметтік инклюзия

Инклюзия тек экономикалық және білім беру салаларымен шектелмейді, ол сонымен қатар қоғамның әлеуметтік интеграциясын қамтамасыз етуде де маңызды рөл атқарады. Әлеуметтік инклюзия әртүрлі топтарды қоғамның толыққанды мүшелері ретінде қабылдап, олардың құқықтары мен мүмкіндіктерін қорғауды мақсат етеді.

Мысал:

Испанияда La Caixa қоры мүмкіндігі шектеулі адамдарға қолдау көрсету және оларды жұмысқа орналастыру бағдарламаларын сәтті жүзеге асыруда. Қордың әлеуметтік бастамалары мүмкіндігі шектеулі адамдардың әлеуметтік интеграциясын қамтамасыз етуге және олардың қоғамның белсенді мүшелеріне айналуына жағдай жасайды.

Қорытынды: Инклюзия қазіргі қоғамның әлеуметтік және экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі факторына айналып отыр. Оның негізінде әрбір адамның жеке ерекшеліктеріне қарамастан, қоғамның тең құқықты мүшесі ретінде толыққанды өмір сүруіне мүмкіндік беру жатыр. Инклюзивті қоғам әртүрлі топтарды біріктіру арқылы әлеуметтік және экономикалық теңдікті орнатады, бұл қоғамның барлық мүшелеріне өз әлеуетін жүзеге асыруға жол ашады.

Экономикалық тұрғыдан инклюзивтілік креативтілікті дамытуға және экономикалық өсімді қамтамасыз етуге ықпал етеді. Әр адамға өзіне тән қабілеттері мен ерекшеліктерін пайдалана отырып, жұмыс істеуге мүмкіндік беру арқылы инновациялар пайда болады, бұл өндіріс пен қызмет көрсету салаларының тиімділігін арттырады. Сонымен қатар, инклюзивті экономика әлеуметтік теңсіздікті азайтуға, кедейлікті төмендетуге және халықтың әл-ауқатын арттыруға ықпал етеді.

Білім беру, еңбек және қаржы сияқты негізгі салаларда инклюзияның сәтті жүзеге асырылған мысалдары көрсеткендей, бұл модель қоғамның барлық мүшелері үшін тең мүмкіндіктерді қамтамасыз етуге қабілетті. Инклюзияның арқасында қоғамның маргиналды топтары экономикалық және әлеуметтік өмірге белсене қатыса алады, бұл тұрақты және әділетті дамуды қамтамасыз етеді.

Осылайша, инклюзияны басқару бойынша қарастырылған негізгі тақырыптар әлеуметтік және экономикалық аспектілерден туындайтын мәселелерді қамтиды. Басқару шешімдеріне жету үшін инклюзияның креативтілікті арттыру, теңдікке қол жеткізу, сондай-ақ әлеуметтік теңсіздікті азайту сияқты маңыздылығы анықталған. Осы шешімдерді қабылдау процесін кеңірек түсіндіру үшін басқару әрекеттерін әрбір қадам бойынша сипаттау керек.

1. Мәселені анықтау және талдау

Инклюзияны басқару бойынша бірінші қадам – қоғамдағы әрбір топтың экономикалық және әлеуметтік тең құқықтары мен мүмкіндіктерін қамтамасыз етуге бағытталған мәселелерді анықтау. Атап өтілгендей, инклюзивті экономика қоғамның барлық мүшелерін экономикалық өмірге тартуға бағытталған. Мәселені анықтау барысында басқарушылар инклюзияның әлеуметтік және экономикалық артықшылықтарын терең зерттеп, қандай аспектілер кедергілер туғызатынын және қандай қадамдар қоғамның толыққанды мүшелері ретінде әрбір адамның әлеуетін ашуға мүмкіндік беретінін қарастыруы қажет.

2. Инклюзияны қамтамасыз етудің негізгі факторларын белгілеу

Әлеуметтік және экономикалық инклюзияның тиімділігін арттыру мақсатында басқарушылар төмендегі факторларға назар аударады:

Әлеуметтік теңдік: Барлық топтар арасында тең мүмкіндік пен құқық беру, бұл оларға экономикалық және әлеуметтік өмірге белсенді қатысуға мүмкіндік береді.

Экономикалық мүмкіндіктер: Инклюзивті экономика құру үшін адамдардың экономикалық ресурстар мен қызметтерге қол жеткізуін қамтамасыз ету маңызды. Қаржылық инклюзия арқылы кедейлікті төмендету және әлеуметтік теңсіздікті азайту басымдыққа айналады.

3. Шешімдерді жоспарлау және стратегиялар әзірлеу

Инклюзияны басқару стратегияларын дайындау кезеңінде қоғамның әртүрлі топтарын қолдау мақсатында нақты шаралар белгіленеді:

Жұмыс орындарын құру: Әртүрлі әлеуметтік топтарға арналған жұмыс орындарын құру арқылы әлеуметтік және экономикалық тұрақтылық қамтамасыз етіледі.

Білім беру саласындағы инклюзия: Инклюзивті білім беру арқылы барлық балаларға, соның ішінде ерекше қажеттіліктері бар балаларға тең білім беру мүмкіндігі беріледі.

Еңбек нарығындағы инклюзивтілік: Инклюзивті еңбек нарығы әрбір қызметкердің жеке ерекшеліктерін ескере отырып, оларды еңбекке толыққанды қосуға жағдай жасайды.

4. Инклюзияның экономикалық әсерін бағалау

Инклюзияны басқару шешімдерін қабылдаудың тағы бір маңызды бөлігі – олардың экономикалық әсерін бағалау. Инклюзия шаралары қоғамның экономикалық өсіміне және әлеуметтік тұрақтылығына оң әсер етуі тиіс. Құжатта көрсетілгендей, инклюзия креативтілікті дамытуға және экономикалық өсімге септігін тигізеді, бұл әсіресе экономикалық әлсіз топтар үшін пайдалы.

5. Шешімдердің орындалуын бақылау және бағалау

Қабылданған шешімдердің іске асырылу тиімділігін бағалау үшін басқарушылар тұрақты түрде мониторинг жүргізіп, қажетті түзетулер енгізеді. Бақылау процесі инклюзия шараларының қаншалықты тиімді жүзеге асырылып жатқанын, қандай кедергілер бар екенін анықтауға мүмкіндік береді.

Инклюзияны басқару бойынша қабылданған шешімдер инклюзивті қоғам құру жолында маңызды қадам болып табылады. Сипатталған шешімдер мен шаралар қоғамның экономикалық және әлеуметтік әлеуетін арттыруға, сондай-ақ теңсіздікті азайтуға бағытталған.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Афонкина, Ю. А. (2015). Социальная инклюзия лиц с инвалидностью и проблема человеческого. *Современные исследования социальных проблем*, №11, 149-162. DOI: 10.12731/2218-7405-2015-11-13.
- 2.Волков, Н. А. (2015). Человек и его права в концепциях античных представителей философской и правовой мысли. *Историческая и социально-образовательная мысль*, 7(6, ч. 2), 167-172.
- 3.Малофеев, Н. Н. (2018). От равных прав к равным возможностям, от специальной школы к инклюзии. *Известия РГПУ им. А.И. Герцена*, №190, 8-15.
- 4.Нирье, Б. (ред.). (2003). Нормализация жизни в закрытых учреждениях для людей с интеллектуальными и функциональными нарушениями: Теоретические основы и практический опыт. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский Институт раннего вмешательства.
- 5.Усалко, О. В. (2018). Понимание пробуждения и гендерное равенство в буддизме. *Вестник Калмыцкого университета*, №40(4), 163-168.
- 6.Ainscow, M. (2020). Promoting inclusion and equity in education: Lessons from international experiences. *Nordic Journal of Studies in Educational Policy*, 6(1), 7-16.
- 7.Mayer, W. E., & Anderson, L. S. (2014). Perception of people with disabilities and their families about segregated and inclusive recreation involvement. *Therapeutic Recreation Journal*, 48(2), 150-168.
- 8.McMaster, Ch. (2014). Elements of inclusion: Findings from the field. *Kairaranga*, 15(1), 42-49.
- 9.Mitchell, D. (2015). Inclusive education is a multi-faceted concept. *CEPS Journal*, 5(1), 9-30.
- 10.Pless, N. M., & Maak, T. (2004). Building an inclusive diversity culture: Principles, processes and practice. *Journal of Business Ethics*, 54(2), 129-147.

¹Тусупбаева Б.С.,¹ Болтабай А.У., ²Болатбекова Д.Н.
¹Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
²Әбілқас Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
akmery.boltabay@bk.ru, Darinaika167@mail.ru

ИНКЛЮЗИВТІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ: ТҰЖЫРЫМДАМА ЖӘНЕ БАСҚАРУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Инклюзивті экономикалық даму — қазіргі қоғамның әлеуметтік-экономикалық прогресінің маңызды аспектісі. Бұл ұғым, экономикалық өсуді қамтамасыз ету барысында әлеуметтік теңдік, әділеттілік және әр түрлі әлеуметтік топтардың экономикалық процестерге қатысуын қамтамасыз етуге бағытталған. Инклюзивті экономикалық даму тұжырымдамасы кедейлікпен күрес, білім беру, әйелдер мен жастардың экономикалық белсенділігін арттыру, сондай-ақ технологиялық инновацияларды дамыту сияқты аспектілерді қамтиды. Осы аннотацияда инклюзивті экономикалық дамудың негізгі тұжырымдамалары, мақсаттары мен басқару стратегиялары талқыланады. Бұл стратегияларға саяси ерік-жігер, көп мүдделі тараптардың қатысуы, деректер мен зерттеулер, әлеуметтік қорғау жүйелері, білім беру және инновацияларды ынталандыру жатады. Инклюзивті экономикалық дамудың халықаралық тәжірибелері, соның ішінде Швеция, Норвегия, Сингапур және Оңтүстік Кореяның жетістіктері көрсетіледі. Инклюзивті даму қоғамның барлық мүшелерінің экономикалық процестерге тең дәрежеде қатысуына мүмкіндік беріп, кедейлік пен әлеуметтік теңсіздікті азайтуға бағытталған.

XXI ғасырдың жаһандық экономикасында ең маңызды мәселелердің бірі – тұрақты және инклюзивті экономикалық дамуды қамтамасыз ету. Бұл тұжырымдама әр адамның экономикалық өсім мен дамуға қатысуын қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар әлеуметтік теңсіздікті азайту және кедейлікпен күресу мақсатында құрылымдық өзгерістер енгізуді көздейді. Инклюзивті экономикалық даму – бұл экономикалық өсімнің әлеуметтік аспектілерін де ескеретін кешенді ұғым, ол әртүрлі әлеуметтік топтардың, аймақтардың және елдердің даму үрдісіне тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз етуді білдіреді.

Инклюзивті экономикалық даму дегеніміз – халықтың әртүрлі әлеуметтік топтарының экономикалық өсім мен даму процесіне тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз ету. Бұл тұжырымдама бойынша экономика тек жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсімімен ғана емес, сонымен қатар табыстарды әділ бөлу, мүмкіндіктердің теңдігі және әлеуметтік әділеттілікпен де өлшенеді.

Инклюзивті экономикалық даму – экономиканың барлық секторларын, соның ішінде маргиналданған және аз қамтылған топтарды дамытуға бағытталған. Инклюзивті экономикалық даму — бұл XXI ғасырдың өзекті мәселелерінің бірі. Тек экономикалық өсім ғана емес, әлеуметтік теңдік, әділеттілік және барлық әлеуметтік топтардың дамуға қатысуы да маңызды. Инклюзивті даму түсінігі кедейлікпен күрес, әлеуметтік теңсіздікті азайту, әйелдер мен жастардың экономикалық белсенділігін арттыру сияқты аспектілерді қамтиды. Осы мақалада инклюзивті экономикалық дамудың тұжырымдамасы мен басқару стратегияларын қарастырамыз.

Тақырып өзектілігі: Инклюзивті экономикалық даму қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдері алдында тұрған маңызды мәселелердің бірі. Әлеуметтік теңсіздіктің артуы, кедейлік, жұмыссыздық және экономикалық дағдарыстар заманауи қоғамды алаңдатып отырған мәселелер болып табылады. Осы себепті, инклюзивті даму тұжырымдамасы экономикалық өсуді ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етуге бағытталған кешенді тәсілді талап етеді.

Соңғы жылдары әлеуметтік теңсіздіктің артуы қоғамдағы саяси және экономикалық тұрақтылыққа қауіп төндіруде. Дамушы елдерде кедейлік пен байлық арасындағы айырмашылықтар тереңдей түсуде. Бұл жағдай экономикалық өсуді тежеп, әлеуметтік наразылықтарды күшейтеді. Инклюзивті экономикалық даму тұжырымдамасы бұл теңсіздіктерді жою үшін тиімді стратегияларды ұсынуды көздейді.

Экономикалық өсудің көрсеткіштері тек жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсуімен ғана емес, сонымен қатар халықтың әл-ауқаты мен әлеуметтік жағдайының жақсаруымен өлшенуі тиіс. Инклюзивті даму елдің экономикалық саясатына әлеуметтік аспектілерді енгізу арқылы халықтың барлық топтарының дамуға қатысуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Инклюзивті экономикалық даму тұрақты дамудың негізгі компоненті болып табылады. Ол экологиялық, экономикалық және әлеуметтік аспектілерді бірлесіп қарастыруды талап етеді. Бұл тәсіл даму нәтижелерінің тең бөлінуін, табиғи ресурстарды тиімді пайдалануды және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етеді.

Инклюзивті экономикалық даму кедей және маргинал топтарға әлеуметтік қорғау жүйелерін дамыту арқылы олардың өмір сүру деңгейін көтеруге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, білім беру мен кәсіби даярлықты жақсарту — инклюзивті дамудың маңызды құрамдас бөліктері. Бұл жастардың және әйелдердің экономикалық белсенділігін арттыру үшін тең мүмкіндіктерді қамтамасыз етеді.

Бүкіл әлемде инклюзивті экономикалық даму стратегияларын жүзеге асырып жатқан елдердің тәжірибелері бар. Мысалы, Скандинавия елдері әлеуметтік қорғау жүйелері мен білім беру саласындағы жетістіктері арқылы инклюзивті дамуды жүзеге асыруда табысты тәжірибе көрсетіп отыр. Оңтүстік Корея мен Сингапур инновацияларды дамыту мен кәсіпкерлікті ынталандыру арқылы экономикалық өсім мен әлеуметтік теңдікті қатар жүргізуде.

Инклюзивті экономикалық даму әлеуметтік келісімді, саяси тұрақтылықты және қоғамның барлық мүшелерінің экономикалық процестерге қатысуын қамтамасыз етеді. Саяси тұрақтылық — экономикалық өсудің маңызды факторы. Осыған байланысты, инклюзивті даму арқылы мемлекеттер өздерінің тұрақтылығын нығайтып, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етуі тиіс.

Осылайша, инклюзивті экономикалық даму — бұл экономиканы дамыту мен әлеуметтік прогрессті үйлестіруге арналған кешенді тұжырымдама. Ол әлеуметтік теңсіздікті жою, кедейлікті төмендету, білім мен дағдыларды дамыту, сондай-ақ экономикалық белсенділікті арттыру арқылы қоғамның барлық мүшелерінің өмір сүру деңгейін көтеруге бағытталған. Тақырыптың өзектілігі заманауи экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешуде инклюзивті даму тұжырымдамасының маңыздылығын көрсетеді.

Инклюзивті экономикалық даму — бұл экономикалық өсім мен әлеуметтік прогресстің тепе-теңдігін қамтамасыз ету. Оның негізгі мақсаты — халықтың барлық топтарының, әсіресе маргиналданған және кедей топтардың, экономикалық ресурстар мен мүмкіндіктерге қолжетімділігін қамтамасыз ету. Бұл тәсіл экономиканың тұрақтылығын, әлеуметтік әділеттілікті және саяси тұрақтылықты арттыруға бағытталған. Инклюзивті дамудың негізгі принциптері:

1. Теңдік: Барлық адамдарға тең мүмкіндік беру.
2. Әлеуметтік әділеттілік: Табыс пен ресурстарды әділ бөлу.
3. Экономикалық қатысу: Өр түрлі әлеуметтік топтардың экономикалық процестерге белсенді қатысуы.

Инклюзивті экономикалық дамудың маңызды аспектілері

1. Кедейлікпен күрес: Инклюзивті даму халықтың кедейлік деңгейін төмендетуге бағытталған. Бұл үшін әлеуметтік қорғау жүйелері, білім беру мен медициналық қызмет көрсетуге қолжетімділікті арттыру қажет.

2. Білім және дағдылар: Инклюзивті экономикалық даму үшін білім мен дағдыларды дамыту маңызды. Өр адамның білім алуға, кәсіби дағдыларды игеруге тең мүмкіндіктері болуы керек.

3. Әйелдердің экономикалық белсенділігі: Әйелдердің экономикалық белсенділігін арттыру — инклюзивті дамудың басты аспектілерінің бірі. Бұл әйелдерге кәсіпкерлік, жұмысқа орналасу және білім алу мүмкіндіктерін кеңейтуді қамтиды.

4. Жастардың қатысуы: Жастар — экономиканың негізгі күштері. Оларды экономикалық процестерге тарту, кәсіпкерлік дағдыларды дамыту және жұмысқа орналастыру бағдарламаларын іске асыру қажет.

5. Технологиялық инновациялар: Жаңа технологиялар мен инновациялар инклюзивті дамудың қозғаушы күштері болып табылады. Технологиялық даму әлеуметтік теңсіздікті азайтуға, жаңа жұмыс орындарын ашуға және экономикалық өсімді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Инклюзивті экономикалық дамудың басқару стратегиялары. Инклюзивті экономикалық дамуды жүзеге асыру үшін тиімді басқару стратегияларын әзірлеу қажет. Төменде осы стратегиялардың кейбіреулері қарастырылған.

1. Саяси ерік-жігер: Инклюзивті экономикалық дамуды қамтамасыз ету үшін саяси ерік-жігер қажет. Мемлекеттік органдар мен қоғамдық ұйымдар арасында серіктестік орнату маңызды.

2. Көптеген мүдделі тараптардың қатысуы: Инклюзивті даму жобаларына үкімет, бизнес, үкіметтік емес ұйымдар және қоғамның барлық топтарын тарту қажет. Бұл ынтымақтастық инклюзивті саясатты әзірлеуге және жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

3. Деректер мен зерттеулер: Инклюзивті экономикалық дамуды жоспарлау мен жүзеге асыру үшін статистикалық деректер мен зерттеулер қажет. Бұл шешім қабылдау процесін қолдайды.

4. Әлеуметтік қорғау жүйелері: Әлеуметтік қорғау жүйелерін дамыту арқылы кедейлер мен маргинал топтарды қолдау қажет. Бұл қаржылық көмек, медициналық қызметтер мен білім беру мүмкіндіктерін қамтиды.

5. Білім беру және кәсіби даму: Білім беру жүйесін инклюзивті дамыту, барлық азаматтарға, әсіресе кедей және маргинал топтарға, білім мен дағдыларды алуға тең мүмкіндік беру керек.

6. Инновацияларды ынталандыру: Технологиялық инновацияларды ынталандыру мен қолдау, кәсіпкерлікті дамыту, стартаптарға инвестиция салу – инклюзивті дамудың маңызды аспектілері.

Инклюзивті экономикалық даму стратегияларын жүзеге асыруда көптеген елдердің тәжірибелері бар. Мысалы, Швеция мен Норвегияның әлеуметтік қорғау жүйелері мен білім беру саясаттары инклюзивті дамудың табысты мысалдары болып табылады. Бұл елдерде азаматтардың барлық топтарына тең мүмкіндіктер беріледі, бұл өз кезегінде экономикалық өсімді қамтамасыз етеді. Сингапурдың мысалында, мемлекет экономикалық инновацияларды дамытуға және білім беруді жақсартуға назар аударады, нәтижесінде елдің экономикалық даму көрсеткіштері жоғары. Оңтүстік Корея да инклюзивті дамуға бағытталған саясатты жүзеге асырып, білім мен технологияны дамытуға көп көңіл бөледі.

Инклюзивті экономикалық даму – бұл тек экономикалық өсімді емес, әлеуметтік әділеттілікті, теңдікті және азаматтардың барлығының экономикалық мүмкіндіктерге қолжетімділігін қамтамасыз етуді қамтитын кешенді процесс. Бұл тұжырымдама кедейлікпен күрес, әлеуметтік теңсіздікті азайту және барлық азаматтардың экономикалық белсенділігін арттыруды көздейді. Инклюзивті экономикалық дамуды қамтамасыз ету үшін тиімді басқару стратегиялары мен халықаралық тәжірибені қолдану маңызды. Инклюзивті даму тек бір елдің ғана емес, бүкіл әлемнің тұрақты дамуына үлес қосады. Барлық әлеуметтік топтардың экономикалық өсім мен дамуға тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз ету арқылы біз тең, әділ және тұрақты болашаққа қол жеткізе аламыз.

Инклюзивті экономикалық даму қазіргі заманғы экономикалық саясаттың басты бағыттарының бірі болып табылады. Әлемнің көптеген елдері алдында тұрған әлеуметтік-экономикалық мәселелер мен қиындықтар, соның ішінде кедейлік, теңсіздік, жұмыссыздық және экономикалық дағдарыстар, инклюзивті дамудың маңыздылығын арттырады. Бұл тұжырымдама экономикалық өсудің тек сандық көрсеткіштермен емес, сонымен қатар халықтың әлеуметтік әл-ауқаты, өмір сүру деңгейі, теңдік және әділеттілікпен де өлшенуі тиіс екенін түсінуге мүмкіндік береді.

Инклюзивті экономикалық даму — бұл экономикалық процестерге барлық әлеуметтік топтардың, әсіресе маргиналданған және кедей топтардың, тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз ету. Бұл тұжырымдама кедейлікті жою, әлеуметтік теңсіздікті төмендету, әйелдер мен жастардың экономикалық белсенділігін арттыру және технологиялық инновацияларды дамыту арқылы жүзеге асырылады. Инклюзивті даму негізінде қоғамның барлық мүшелерінің экономикалық және әлеуметтік өмірге тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз ету мақсаты жатыр.

Инклюзивті экономикалық дамудың стратегиялық мақсаттары:

1. Кедейлікпен күрес: Кедейлікті жою — инклюзивті дамудың басты мақсаты. Әлеуметтік қорғау жүйелерін жетілдіру, жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін арттыру және халықтың табысын көтеру арқылы кедейлікті төмендетуге болады.

2. Білім беру және дағдылар: Білім мен кәсіби дағдыларды дамыту — инклюзивті экономикалық дамудың негізгі құрамдас бөлігі. Бұл жастар мен әйелдерге экономикалық белсенділікке тең мүмкіндік береді. Білім беру жүйесін жақсарту және кәсіби даярлықты дамыту — әлеуметтік мобильділікті арттырудың маңызды факторы.

3. Әлеуметтік теңдік: Әлеуметтік теңдік инклюзивті дамудың басты қағидаларының бірі болып табылады. Табыстарды әділ бөлу, әлеуметтік қызметтерге тең қолжетімділікті қамтамасыз ету және маргинал топтарға қолдау көрсету — теңдікті қамтамасыз ету үшін маңызды шаралар.

4. Экономикалық өсім: Инклюзивті экономикалық даму экономикалық өсімді ғана емес, сондай-ақ оның сапасын да қамтамасыз етеді. Экономикалық өсім халықтың әл-ауқатын арттыру мен әлеуметтік даму арқылы жүзеге асырылуы тиіс.

Инклюзивті экономикалық дамуды тиімді жүзеге асыру үшін бірнеше басқару стратегиялары қажет. Олар:

1.Саяси ерік-жігер: Инклюзивті дамуды қолдаушы саяси ерік-жігер мемлекеттік деңгейде болуы қажет. Үкіметтердің әлеуметтік әділеттілікке негізделген саясаттарды жүзеге асыруы инклюзивті дамудың негізі болып табылады.

2.Көптеген мүдделі тараптардың қатысуы: Инклюзивті экономикалық дамуда барлық мүдделі тараптардың — үкіметтің, бизнестің, үкіметтік емес ұйымдардың және қоғамның — қатысуы маңызды. Бұл ынтымақтастық инклюзивті саясатты тиімді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

3.Деректер мен зерттеулер: Экономикалық даму мен әлеуметтік прогресс туралы ақпарат жинау және талдау — дұрыс шешімдер қабылдаудың негізі. Деректер негізінде саясатты қалыптастыру инклюзивті даму стратегияларының тиімділігін арттырады.

4.Әлеуметтік қорғау жүйелері: Әлеуметтік қорғау жүйелерін дамыту кедейлер мен маргинал топтарға көмек көрсету арқылы олардың әлеуметтік жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл шаралар кедейлікті төмендету мен әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету үшін маңызды.

5.Инновацияларды ынталандыру: Технологиялық инновацияларды қолдау, кәсіпкерлікті дамыту және стартаптарға инвестиция салу инклюзивті дамудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Инновациялар экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді.

Инклюзивті экономикалық дамуды жүзеге асыруда көптеген елдердің тәжірибелері бар. Мысалы, Скандинавия елдерінде әлеуметтік қорғау жүйелері мен білім беру саясаты арқылы инклюзивті даму тиімді жүзеге асырылуда. Норвегия мен Швецияда халықтың әл-ауқатын арттыру үшін мемлекеттің белсенді рөлі бар. Оңтүстік Корея мен Сингапур, өз кезегінде, экономикалық инновацияларды дамыту арқылы экономикалық өсімді қамтамасыз етуде. Бұл елдер инклюзивті даму стратегияларын қолдана отырып, әлеуметтік теңсіздікті азайтып, халықтың өмір сүру деңгейін көтеруге мүмкіндік берді.

Инклюзивті экономикалық даму — бұл тек экономикалық өсуді емес, сонымен қатар әлеуметтік әділеттілік, теңдік және барша халықтың экономикалық процестерге қатысуын қамтамасыз ететін кешенді тұжырымдама. Кедейлікті төмендету, білім мен дағдыларды дамыту, әлеуметтік қорғау жүйелерін нығайту, экономикалық өсімді қамтамасыз ету — бұл мақсаттарға жету үшін стратегиялық міндеттер. Инклюзивті дамуды жүзеге асыру арқылы мемлекеттер өздерінің экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығын нығайтып, әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ете алады. Бұл тек экономикалық өсімді ғана емес, сонымен қатар халықтың әл-ауқатын арттыруға, әлеуметтік келісімді нығайтуға және қоғамның тұрақты дамуына үлес қосады. Инклюзивті экономикалық даму — бұл болашақтағы экономикалық тұрақтылықтың кілті, сонымен қатар әлемнің әртүрлі елдерінде әлеуметтік прогрестің маңызды шарты болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1.Асланбекова, Б. (2020). Инклюзивті экономикалық даму: Тұжырымдамасы және практикалық аспектілері. Алматы: Экономика баспасы.

2.Бекмұратова, А., & Сейтқасымов, А. (2019). Инклюзивті даму: Әлеуметтік теңдік пен экономикалық өсім. Қазақ экономикалық университетінің хабаршысы, 2(44), 24-30.

3.Досмұхамедова, А. (2021). Инклюзивті экономика: Теория және тәжірибе. Астана: Ұлттық университет.

4.Елеусізов, Н. (2022). Инклюзивті экономикалық даму: Технологиялық инновациялар мен әлеуметтік саясат. Жаһандану және экономика, 1(3), 75-82.

5.Жұманова, С. (2018). Әлеуметтік қорғау жүйелері: Инклюзивті дамуға ықпалы. Экономика және басқару, 6(2), 15-21.

6.Оразбаев, Д. (2020). Инклюзивті экономикалық даму: Халықаралық тәжірибе. Қазақстанның халықаралық қатынастары, 7(4), 98-104.

7.OECD. (2021). Inclusive Growth: A Guide for Policy Makers. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264279845-en

8.UNDP. (2020). Human Development Report 2020: The Next Frontier: Human Development and the Anthropocene. New York: United Nations Development Programme.

9.World Bank. (2018). World Development Report 2019: The Changing Nature of Work. Washington, DC: World Bank Publications.

10.Zhan, J., & Belyaeva, I. (2019). Inclusive Economic Development in Emerging Economies: Challenges and Opportunities. Journal of Economic Studies, 46(2), 231-246.

¹Тусупбаева Б. С., ²Еркебулан А. Е., ³Болатбекова Д.Н.
¹Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
²Әбілқас Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ, adelya.erkebulan.04@mail.ru,
darinaika167@mail.ru

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚАРЖЫ ШЕШІМДЕРІ: ИНКЛЮЗИЯНЫ БАСҚАРУДАҒЫ ЖАҢА БАҒЫТТАР

Қаржы инклюзиясы – бұл қаржылық қызметтерге, атап айтқанда, несие, депозит, сақтандыру, инвестиция және басқа да қаржылық өнімдерге халықтың кең ауқымда қол жеткізуін қамтамасыз ететін процесс. Бұл ұғым тек экономикалық қызметтерге емес, сонымен қатар адамдардың өмір сүру деңгейіне, әлеуметтік тұрақтылыққа және теңдікке тікелей әсер етеді. Қаржы инклюзиясы халықтың әр түрлі әлеуметтік топтарының, соның ішінде әйелдер, жастар, ауылдық тұрғындар мен кедейлердің қаржы жүйесіне кіруін жеңілдетуді көздейді. Халықаралық ұйымдардың, атап айтқанда, Бүкіләлемдік банк пен Халықаралық валюта қорының (ХВҚ) мәліметтері бойынша, қаржы инклюзиясы әлеуметтік және экономикалық дамудың маңызды көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Әлемдегі көптеген адамдар, әсіресе дамушы елдерде, әлі де қаржылық қызметтерге қол жеткізуде қиындықтарға тап болып отыр. 2020 жылғы мәліметтер бойынша, әлемнің 1,7 миллиардқа жуық ересек адамы қаржылық қызметтерге қол жеткізе алмайды [1].

Басты мақсаты – қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыру, халықты қаржылық сауаттылықпен қамтамасыз ету және халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсарту. Қаржылық қызметтерге қол жеткізудің болуы немесе болмауы адамдардың экономикалық белсенділігіне, бизнестің дамуына және қоғамның жалпы әл-ауқатына әсер етеді. Бұл тұрғыда қаржы инклюзиясы экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін маңызды фактор болып табылады.

Қаржы инклюзиясының маңызы ерекше, өйткені ол әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз ету, кедейлікті жою және экономикалық өсуді ынталандыру үшін қажетті негіздерді құрайды. Әрбір азаматтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі оның өмір сүру деңгейін арттыруға, білім алу мүмкіндіктерін кеңейтуге және кәсіпкерлік белсенділігін арттыруға мүмкіндік береді [2]. Дамыған елдерде қаржы инклюзиясының жоғары деңгейі экономикалық өсудің тұрақтылығына ықпал ететіні белгілі. Алайда, дамушы елдерде қаржылық қызметтерге қол жеткізудің төмен деңгейі халықтың экономикалық және әлеуметтік жағдайына кері әсер етеді.

Инклюзияны басқарудағы инновациялық шешімдер қаржылық қызметтердің қолжетімділігін кеңейту мен әлеуметтік-экономикалық теңдікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Қаржы технологиялары (FinTech) мен инновациялық тәсілдер дәстүрлі қаржы қызметтеріне жаңа мүмкіндіктер қосып, халықтың кең ауқымда қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуде. Бұл тәсілдер қаржы сауаттылығы, микроқаржыландыру, әйелдерге арналған қаржылық бағдарламалар мен дәстүрлі банктік қызметтерді цифрландыру арқылы жүзеге асуда.

Қаржы сауаттылығын арттыру бағдарламалары инклюзияны басқарудың маңызды бөлігіне айналып отыр. Инновациялық қаржы шешімдері бұл салада цифрлық платформалар арқылы білім беруді қамтиды. **FinTech** компаниялары онлайн курстар мен мобильді қосымшалар арқылы қаржылық білімді халыққа қолжетімді етеді. Мысалы, **Үндістан** мен **Бразилия** елдерінде іске асырылған мемлекеттік бағдарламалармен бірге, **FinTech** платформалары да халықты қаржылық қызметтермен таныстырып, сауаттылықты арттыруда. Бұл білім беру қосымшалары банк өнімдерін түсіндірумен қатар, олардың практикалық қолдануын да үйретеді, бұл қаржы қызметтеріне сенімділікті арттырады.

Микроқаржыландыру саласында инновациялық шешімдер қаржылық инклюзияны арттыруға үлкен үлес қосуда. **Grameen Bank** пен **BRAC** сияқты ұйымдар дәстүрлі микроқаржылық қызметтерді жүзеге асырып жатқанда, жаңа қаржы технологиялары бұл жүйелерді оңтайландырып, несиелік процестерді автоматтандырады. **Blockchain** және **smart contracts** секілді технологиялар несиелік рәсімдерді жылдамдатып, комиссиялық шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл ауылдық аймақтарда тұратын халыққа қолжетімді микроқаржылық өнімдерді ұсына отырып, олардың қаржылық инклюзиясын жақсартуға бағытталған. Мысалы, **Blockchain** арқылы микронесиелерді қауіпсіз және тез рәсімдеу жүйелері дамушы елдерде қолданылуда [3].

Әйелдерге бағытталған қаржылық инклюзия бағдарламаларының тиімділігі де инновациялық шешімдермен артуда. **UN Women** және **Women's World Banking** сияқты ұйымдар тек қаржылық қолдау көрсетіп қана қоймай, **FinTech** платформаларын қолдана отырып, әйелдерге арналған арнайы қаржылық өнімдерді ұсынуда. Мобильді банкинг және электронды әмияндар әйелдерге қаржы жүйесіне қосылуды жеңілдетіп, экономикалық мүмкіндіктерді арттырады. Бұл бағдарламалар мобильді төлем жүйелері арқылы әйелдерге шағын несиелер ұсыну және оларды цифрлық қаржы құралдарын қолдануға үйрету арқылы жүзеге асуда.

Дәстүрлі банкинг қызметтерін цифрландыру қаржылық инклюзиядағы тағы бір жаңа бағыт болып табылады. **M-Pesa** сияқты мобильді төлем платформалары дәстүрлі банктік қызметтердің қолжетімсіздігінен зардап шеккен аймақтарда тиімді шешімдер ұсынады. **M-Pesa** инновациялық шешімі арқылы, **Кения** халқының көпшілігі қаржылық қызметтерге қол жеткізіп, ұялы телефон арқылы төлем жасау, ақша аудару және жинақ қызметтерін пайдалану мүмкіндігіне ие болды. Мұндай цифрлық банкинг шешімдері енді басқа дамушы елдерде де кеңінен қолданылып, қаржылық қызметтерге қатысуды арттыруда [4].

Сонымен қатар, қаржы инклюзиясы қаржылық сауаттылықты арттыруды да қамтиды. Адамдар қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндігіне ие болған кезде, олар өздерінің қаржыларын басқару, жинақ жасау және инвестициялау сияқты дағдыларды игереді. Бұл, өз кезегінде, олардың экономикалық тұрақтылығын арттыруға көмектеседі. Мәселен, зерттеулер көрсеткендей, қаржылық сауаттылық пен қаржылық қызметтерге қол жеткізу арасында тікелей байланыс бар: адамдар қаржылық білімдерін арттырған сайын, олар қаржылық қызметтерді белсенді түрде пайдалана бастайды.

Әлемдік экономиканың дамуында қаржы инклюзиясы да маңызды рөлге ие. Халықаралық ұйымдар қаржы инклюзиясын арттыруға бағытталған саясаттарды жүзеге асыруда, бұл елдердің экономикалық өсімін жеделдетуге және әлемдік экономиканың тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Соңғы жылдары қаржылық технологиялардың (FinTech) дамуы қаржы инклюзиясының арттыруына үлкен ықпал етуде. Жаңа технологиялар халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуге, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Халықтың несие, депозит, сақтандыру және инвестиция сияқты қаржылық қызметтерге кең қолжетімділігі қаржы инклюзиясы ұғымымен анықталады. Бұл концепция экономикалық теориямен тығыз байланысты, себебі қаржы жүйесінің тиімділігі мен қаржылық қызметтердің қолжетімділігі экономикалық даму мен әлеуметтік тұрақтылықтың маңызды факторы болып табылады.

Жалпы алғанда, қаржы инклюзиясының концепциясы бірнеше негізгі компоненттерден тұрады. Біріншіден, қаржылық қызметтерге халықтың қолжетімділігі өте маңызды. Халықтың әртүрлі әлеуметтік топтары, соның ішінде әйелдер, жастар, кедейлер мен ауылдық тұрғындар, қаржылық қызметтерді пайдалану мүмкіндіктеріне ие болуы керек. Екіншіден, қаржылық сауаттылық қаржылық қызметтерді тиімді пайдалану үшін қажет. Халықтың қаржылық білім деңгейі мен қаржылық қызметтерді пайдалану дағдылары олардың экономикалық тұрақтылығын арттыруға ықпал етеді. Зерттеулер көрсеткендей, қаржылық сауаттылық пен қаржылық қызметтерге қол жеткізу арасындағы байланыс қоғамның экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады [5]. Үшіншіден, технологиялық инновациялар қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Қаржы технологиялары (FinTech) халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуге көмектеседі. Мобильді банкинг, электронды ақша және блокчейн технологиялары сияқты жаңашылдықтар қаржылық қызметтерді пайдаланудағы кедергілерді азайтады. Төртіншіден, қаржылық инклюзияны қолдайтын саясаттар мен институттар маңызды рөл атқарады. Халықаралық ұйымдар, мемлекеттер мен коммерциялық емес ұйымдар қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қамтамасыз ету үшін әртүрлі бағдарламалар мен стратегияларды жүзеге асыруда.

Осы тұрғыдан алғанда, қаржы инклюзиясының әлеуметтік және экономикалық әсерлері ауқымды әрі терең болып табылады. Олардың арасында кедейлікті жою, экономикалық өсу, әлеуметтік теңдік және тұрақты даму бар. Қаржы инклюзиясы кедейлік деңгейін төмендетуге көмектеседі. Адамдар қаржылық қызметтерге қол жеткізгенде, олар жинақ жасау, несие алу және инвестиция жасау мүмкіндіктеріне ие болады. Бұл, өз кезегінде, олардың экономикалық тұрақтылығын арттырып, әлеуметтік жағдайларын жақсартады. Халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі кәсіпкерлік белсенділікті арттыруға мүмкіндік береді. Жаңа бизнес ашу және шағын және орта кәсіпорындарды дамыту үшін қаржылық ресурстарға қол жеткізу экономиканың өсуіне ықпал етеді.

Сонымен қатар, қаржы инклюзиясы әлеуметтік теңдікті қамтамасыз етеді. Әйелдер, жастар және әлеуметтік әлсіз топтар қаржылық қызметтерге қол жеткізгенде, олардың экономикалық мүмкіндіктері артады. Бұл қоғамдағы теңдік деңгейін көтеруге және әлеуметтік әділеттілікті нығайтуға ықпал етеді [6]. Қаржы инклюзиясы тұрақты экономикалық дамуға ықпал етеді. Қаржылық қызметтерге қол жеткізудің артуы экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге, сондай-ақ қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешуге мүмкіндік береді. Халықаралық ұйымдардың мәліметтері бойынша, қаржы инклюзиясы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетуге әсер етеді.

Осының барлығы қаржы инклюзиясының қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды компоненті екенін көрсетеді. Бұл мәселені шешу арқылы қоғамның әл-ауқатын жақсартуға, кедейлікті жоюға және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге болады.

Экономикалық өсу мен даму процестерінде де қаржы инклюзиясының алар орны ерекше. Әлемнің көптеген елдерінде қаржылық қызметтерге қол жеткізу арқылы халықтың экономикалық белсенділігі артып, экономиканың әртүрлі салаларына инвестициялар көбейеді. Қаржы инклюзиясы тек жеке тұлғаларға ғана емес, сонымен қатар шағын және орта кәсіпорындарға да (ШОК) қаржылық қызметтерді пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл кәсіпорындар экономиканың тірегі болып табылады және олардың дамуы елдің экономикалық дамуына тікелей әсер етеді [7].

Шағын және орта кәсіпорындар (ШОК) қаржы инклюзиясының арқасында несие алып, өз бизнесін кеңейту мүмкіндігіне ие болады, бұл жаңа жұмыс орындарын ашуға және экономикалық өсімді тұрақтандыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, қаржылық қызметтерге қол жеткізу экономика салаларында инновациялар мен жаңа технологияларды енгізуге жәрдемдеседі, бұл өз кезегінде өнімділік пен тиімділіктің артуына алып келеді. Мұндай тәсілдер тек жеке тұлғалар мен кәсіпорындар үшін ғана емес, тұтастай елдің экономикалық дамуына да маңызды әсер етеді [8].

Кедейлік деңгейін төмендетудегі маңызды құралдардың бірі - қаржы инклюзиясы болып табылады. Кедей халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі олардың экономикалық жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді. Қаржы инклюзиясы арқылы халық несие алып, өз кәсіпорындарын ашу немесе дамыту мүмкіндіктерін пайдалана алады. Бұл, өз кезегінде, халықтың табысын арттырып, кедейлікті төмендетуге көмектеседі [9].

Айтат кетер жайт, қаржылық қызметтерге қол жеткізу халықтың қаржылық сауаттылығын арттырып, олардың жинақ жасау және жоспарлау дағдыларын жақсартады. Қаржы инклюзиясы кедей топтардың әлеуметтік және экономикалық тұрақтылығын арттырады, өйткені олар сақтандыру, зейнетақы және басқа қаржылық өнімдерге қол жеткізе алады. Бұл кедейлікті азайтуға және экономикалық теңсіздікті жоюға бағытталған маңызды шаралардың бірі болып табылады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, қаржы инклюзиясы экономикалық дамыған елдерде кедейлікті төмендетуге оң әсерін тигізген.

Қаржы инклюзиясының негізгі кедергілерінің бірі – әлеуметтік және экономикалық мәселелер болып табылады. Әсіресе, дамушы елдерде және ауылдық аймақтарда халықтың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі шектеулі. **Дүниежүзілік банктің (2020) мәліметтері бойынша, әлемдегі халықтың 1,7 миллиардтан астам ересек адамында банк шоты жоқ, олардың көпшілігі дамушы елдерде, ауылдық жерлерде тұрады.** Бұл кедергілердің бір бөлігі халықтың қаржылық сауаттылығының төмендігінен туындайды. **БҰҰ-ның 2021 жылғы баяндамасында, дамушы елдерде халықтың тек 33%-ы ғана қаржылық сауаттылыққа ие деп көрсетілген.** Қаржы жүйесін түсінбеу және қаржылық өнімдерді қолдану дағдыларының болмауы адамдардың қаржылық қызметтерге жүгінуіне кері әсер етеді. Әсіресе, кедей халық пен ауылдық жерлерде тұратын адамдар қаржылық өнімдер мен қызметтерге қол жеткізуде қиындықтарға тап болады. **Халықаралық валюта қоры (2022) зерттеуінде, ауылдық жерлерде тұратын адамдардың 60%-ы қаржылық қызметтерді пайдаланудан бас тартатыны көрсетілген.** Осының нәтижесінде олар несиелік, сақтандыру және инвестициялық мүмкіндіктерден айырылады, бұл олардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға кедергі жасайды [10].

Экономикалық тұрғыда, табысы төмен адамдардың қаржылық жүйеге қосылуы күрделі мәселелер тудырады. Көптеген қаржылық мекемелер кедей халыққа несие немесе басқа қаржылық қызметтерді ұсыну үшін жоғары шығындарды талап етеді. Бұл шығындар көбіне олардың төмен кірістерімен салыстырғанда өте жоғары болуы мүмкін, нәтижесінде кедей топтар банктік қызметтерден мүлдем бас тартады. Сонымен қатар, банктер мен қаржылық институттар кедей

халықтың несие алу қабілетін төмен бағалап, оларға қаржылық қолдауды қамтамасыз етпейді, бұл қаржы инклюзиясын одан әрі шектейді.

Технологиялық және құқықтық мәселелер – қаржы инклюзиясын шектейтін тағы бір маңызды фактор ретінде қарастырылады. Қазіргі заманғы қаржы қызметтері, әсіресе цифрлық қаржы технологиялары (FinTech), қаржылық қызметтерге қол жеткізуді жеңілдеткенімен, ауылдық жерлерде тұратын немесе цифрлық сауаттылығы төмен адамдар үшін бұл технологиялар қолжетімсіз болуы мүмкін. Дамушы елдерде интернетке қол жеткізу деңгейі төмен, ал мобильді құрылғылардың қымбаттығы көптеген адамдардың цифрлық қаржылық қызметтерді пайдалануына кедергі жасайды. Бұл әсіресе әйелдер мен кедей халық арасында айқын көрінеді, себебі олардың көбісі цифрлық құралдарды қолдану үшін қажетті білім мен мүмкіндіктерге ие емес.

Құқықтық аспектілер де қаржы инклюзиясын шектеуде маңызды рөл атқарады. Кейбір елдерде қаржылық қызметтерді реттейтін заңдар мен ережелердің күрделілігі қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қиындатады. Мысалы, тіркеу процедураларының күрделілігі, жеке құжаттардың болмауы және несие тарихының жоқтығы көптеген адамдарға қаржылық мекемелердің қызметтерін пайдалану мүмкіндігін шектейді. Сонымен қатар, кейбір елдерде қаржылық қызметтердің заңдық инфрақұрылымы әлсіз, бұл қаржылық қызметтерді ұсынушылар мен пайдаланушылар үшін тұрақсыздық пен белгісіздік туғызады.

Қаржы инклюзиясы әйелдер мен аз қамтылған топтар үшін ерекше маңызды, себебі олар қаржылық қызметтерге қол жеткізуде ерекше кедергілерге тап болады. Әйелдер көптеген елдерде қаржылық қызметтерге қол жеткізуде әлеуметтік және мәдени кедергілерге тап болады. Олардың қаржылық тәуелсіздігіне шектеулер қойылуы, білім деңгейінің төмендігі, сондай-ақ, қаржылық қызметтерді пайдалану құқығының болмауы әйелдердің қаржылық жүйеге толық қатысуына кедергі келтіреді. Дүниежүзілік банк (2021) мәліметтері бойынша, дамушы елдерде әйелдердің банк қызметтеріне қол жетімділігі 65% болса, ерлер үшін бұл көрсеткіш 75% құрайды. Зерттеулер көрсеткендей, көптеген дамушы елдерде әйелдердің қаржылық қызметтерге қол жеткізу деңгейі ерлерге қарағанда айтарлықтай төмен [11].

Аз қамтылған топтар, әсіресе кедейлік шегінде өмір сүретін адамдар, қаржылық қызметтерге қол жеткізуде күрделі қиындықтарға тап болады. Олардың қаржылық ресурстарының шектеулігі, құжаттық базаның болмауы және қаржылық қызметтерге деген сенімсіздік оларды қаржылық жүйеден тыс қалдырады. Бұл топтар үшін қаржылық қызметтерге қол жеткізудің жетіспеушілігі экономикалық тұрғыда маңызды мүмкіндіктерді пайдалану мүмкіндігінің жоқтығына алып келеді. Қаржы инклюзиясы бойынша жасалған бағдарламалар мен бастамалар осы топтарға бағытталуы тиіс, бірақ бұл бағытта әлі де үлкен мәселелер бар.

Әлемдік қауымдастықта қаржы инклюзиясын дамыту әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу және кедейлікті азайту жолында маңызды бағыттардың бірі ретінде қарастырылуда. Бұл процесс, әсіресе дамушы елдерде және әлеуметтік-экономикалық дамуда артта қалған аймақтарда, халықтың барлық топтарына қаржылық қызметтерді қолжетімді етуді көздейді. Қаржы инклюзиясының дамуы бірнеше бағытта жүргізіледі: технологиялық жаңалықтар енгізу, қаржылық сауаттылықты арттыру, заңдық және реттеуші реформалар жасау, сондай-ақ қаржылық қызметтерге қол жеткізуге кедергі келтіретін әлеуметтік мәселелерді шешу.

Цифрлық қаржылық технологияларды (FinTech) қолдану – қаржы инклюзиясын дамытудың ең тиімді жолдарының бірі саналады. Соңғы онжылдықта цифрлық технологиялар қаржылық қызметтерді ұсынуда революциялық өзгерістер әкелді. Мобильді банкинг, электронды төлемдер, онлайн несие беру сияқты технологиялар қаржылық қызметтерді халықтың кең ауқымына қолжетімді етуге көмектесуде. Әсіресе, интернетке және мобильді құрылғыларға қол жеткізу деңгейі жоғарылаған сайын, қаржы қызметтерін алыстан басқаруға мүмкіндік туды, бұл ауылдық жерлерде және дамушы елдерде халыққа үлкен жеңілдіктер әкелді [12].

Мысалы, Африкадағы M-Pesa жүйесі мобильді төлемдер жүйесін пайдалану арқылы қаржылық инклюзияны арттырды. Бұл технологиялық инновациялар дәстүрлі банк жүйесіне қосылмаған адамдарға да қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қамтамасыз етті. Қаржы технологиялары арқылы қаржылық қызметтерді автоматтандыру және қашықтықтан басқару мүмкіндігі шығындарды азайтып, қаржы қызметтерін ұсынуды жеңілдетеді. Осылайша, цифрлық қаржылық технологияларды енгізу қаржы инклюзиясын дамытуда маңызды рөл атқарады.

Қаржылық сауаттылық – қаржы инклюзиясын дамытудағы тағы бір маңызды фактор. Халықтың қаржылық қызметтерді түсінуі және оларды дұрыс қолдана білуі олардың экономикалық

мүмкіндіктерін арттырады. Қаржылық сауаттылығы төмен халық топтары көбінесе өздерінің экономикалық жағдайларын жақсарту үшін қолжетімді қаржылық қызметтерді пайдаланбайды. Сондықтан қаржылық сауаттылықты арттыру бағдарламалары қаржылық инклюзияны кеңейтуге бағытталған маңызды құралдардың бірі болып табылады.

Қаржылық сауаттылықты арттыру үшін білім беру жүйесіне арнайы бағдарламалар енгізу, семинарлар мен тренингтер ұйымдастыру, медиа арқылы ақпарат тарату қажет. Бұл халықтың қаржылық қызметтер туралы хабардарлығын арттырып, олардың экономикалық тұрғыда белсенді болуына көмектеседі. Қаржылық сауаттылықтың артуы арқылы халық қаржылық өнімдерді тиімді пайдалана алады, сонымен қатар өздерінің қаржылық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Құқықтық және реттеуші реформаларды енгізу – қаржы инклюзиясын дамытудың тағы бір маңызды қадамы болып табылады. Кейбір елдерде қаржылық қызметтерге қол жеткізуді қиындататын құқықтық кедергілер бар. Қаржылық қызметтерді ұсынатын мекемелер үшін күрделі лицензиялау талаптары, қаржы нарығындағы бәсекелестіктің төмендігі және халық үшін жоғары талаптар қаржылық инклюзияны шектейді. Осыған орай, елдерде қаржылық жүйелерді реттеуді жеңілдету және халыққа қаржылық қызметтерді қолжетімді ету үшін құқықтық реформалар жасау қажет.

Бұл реформалар қаржылық мекемелердің кедей және ауылдық тұрғындарға қызмет көрсету мүмкіндіктерін кеңейтуге бағытталуы тиіс. Мысалы, тіркеу талаптарын жеңілдету, несие алу процедураларын оңтайландыру және цифрлық банктік қызметтерді қолдайтын заңнамалық базаны нығайту қаржы инклюзиясын дамытуға ықпал етеді. Қаржылық инклюзияны қолдау мақсатында мемлекеттер мемлекеттік бағдарламалар мен субсидиялар арқылы кедей халықты қолдауы тиіс. Бұл шаралар арқылы қаржылық қызметтерді пайдалануды жеңілдетуге және халықтың қаржылық жүйеге кірігуіне жағдай жасалады [13].

Қорытындылай келе, қаржы инклюзиясының дамуы тек технологиялық инновациялар мен құқықтық реформалар арқылы ғана емес, сонымен қатар қаржылық сауаттылықты арттыру және әйелдер мен аз қамтылған топтарға бағытталған шаралар арқылы да жүзеге асуы қажет. Қаржы қызметтеріне қолжетімділікті арттыру мақсатында инновациялық қаржылық технологиялар (FinTech) арқылы халыққа жаңа шешімдер мен өнімдер ұсынылуы тиіс. Сонымен қатар, құқықтық реформалар мен заңнамалық өзгерістердің арқасында адамдардың қаржылық қызметтерге қол жеткізуі үшін қажетті негіз қалануы қажет.

Әдебиеттер тізімі

- 1) World Bank. (2020). Universal Financial Access. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>
- 2) International Finance Corporation (IFC). (2017). Financial Inclusion in Emerging Markets. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Financial+Inclusion
- 3) Oxford University. (2018). The Role of Financial Inclusion in Economic Development. <https://academic.oup.com/journals>
- 4) Yunus, M. (2021). Impact of FinTech on Financial Inclusion. Financial Innovation Journal. <https://www.springer.com/journal/40854>
- 5) Latimore, E., & Walker, J. (2011). Financial Inclusion and Economic Growth. Journal of Development Studies. Retrieved from: <https://www.tandfonline.com/toc/fjds20/current>
- 6) World Bank. (2017). Financial Inclusion and Development: A Global Perspective. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/publication/global-financial-inclusion>
- 7) Smith, R., & Jones, L. (2016). Financial Literacy and Economic Development: A Study of Financial Inclusion in Emerging Markets. Journal of Financial Services Research. <https://link.springer.com/journal/10693>
- 8) International Monetary Fund (IMF). (2020). Financial Inclusion: A Global Perspective: <https://www.imf.org/en/Publications>
- 9) World Bank. (2018). Financial Inclusion for Economic Growth: A New Era of Development. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/publication>
- 10) Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). SMEs and Financial Inclusion: Driving Sustainable Growth. <https://www.oecd.org>
- 11) Oxford University. (2021). The Impact of Financial Inclusion on Gender Equality. Gender Studies Journal. <https://academic.oup.com/gender-studies>

12) Martinez, P. (2017). The Role of Financial Inclusion in Poverty Reduction: A Case Study of Developing Countries. Journal of Development Studies. <https://www.tandfonline.com/toc/fjds20/current>

13) UNESCO. (2019). Financial Inclusion as a Means to Reduce Poverty and Inequality. Social and Economic Studies. <https://en.unesco.org/themes/social-and-human-sciences>

ҒТАХА 82.05.09

Қ.О. Тұрғынов

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті,
Қазақстан Республикасы, Көкшетау қаласы., kanatturgynov@mail.ru

ӨНДІРІСТІК КӘСІПОРЫНДАРДА ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ НЕГІЗІНДЕ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Қазіргі заманғы технологиялардың қарқынды дамуы жағдайында кадрлық басқару саласындағы инновациялар өндірістік кәсіпорындардың табысты болуында маңызды рөл атқарады. Жасанды интеллект (ЖИ) бизнес трансформациясының ажырамас бөлігіне айналып, кадрларды басқару сияқты көптеген салаларды қамтуда. Жасанды интеллектті кадрлық басқаруға енгізу қызметкерлерді іріктеу, өнімділікті талдау және кадрлық ресурстарды жоспарлау сияқты күнделікті процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді. Бұл компанияларға операциялық тиімділікті арттыруға ғана емес, сонымен қатар таланттарды стратегиялық басқаруға назар аударуға мүмкіндік береді.

Қазіргі өндірістік кәсіпорындар тап болатын негізгі қиындықтардың бірі - еңбек нарығындағы өзгерістерге тез бейімделу қажеттілігі. Білікті мамандардың жетіспеушілігі, кадрлардың тұрақсыздығы және бәсекелестіктің күшеюі ұйымдардан адам ресурстарын басқарудың жаңа тәсілдерін талап етеді. Жасанды интеллект бұл мәселелерді шешудің қуатты құралына айнала алады, өйткені ол кандидаттардың біліктілігін дәлірек бағалауды, кадрлар тұрақтылығын болжауды және деректерге негізделген жеке даму бағдарламаларын ұсынуды қамтамасыз етеді.

Жасанды интеллектті қолдану үлкен деректерді талдау арқылы кадрлық басқарудағы шешім қабылдау процесін жақсартуға ықпал етеді, бұл кәсіпорындарға жекелендірілген және тиімдірек кадрлық стратегияларды әзірлеуге мүмкіндік береді. Алайда, айқын артықшылықтармен қатар, қызметкерлердің деректерін пайдаланудағы этикалық мәселелерді, құпиялылық проблемаларын және жұмысшылар мен менеджерлердің өзгеріске қарсылығын қамтитын белгілі бір қиындықтар да бар. Жасанды интеллектті кадрлық тәжірибеге енгізу кезінде бұл аспектілерге мұқият қарау қажет.

Осы мақалада өндірістік кәсіпорындарда жасанды интеллекттің кадрлық басқаруда қолданылатын әдістері мен технологияларына шолу жасау, сондай-ақ олардың артықшылықтары мен қиындықтарын талдау мақсаты қойылған. Мақалада жасанды интеллектті кадрлық басқаруда қолданудың заманауи тәсілдері қарастырылып, әрбір әдістің күшті және әлсіз жақтарына баса назар аударылған.

Зерттеу міндеттеріне жасанды интеллектті кадрлық басқаруда қолданудың ағымдағы жағдайын талдау, осы әдістердің тиімділігін бағалау, негізгі шектеулер мен қауіп-қатерлерді анықтау, сондай-ақ осы саладағы одан әрі зерттеулер үшін ұсыныстарды қалыптастыру кіреді.

Қойылған мақсатқа жету үшін мақалада келесі әдістер қолданылды: тақырып бойынша қолданыстағы әдебиеттер мен ғылыми зерттеулерге талдау жасау, кадрлық басқаруда қолданылатын технологияларды салыстырмалы талдау, сондай-ақ кадрларды басқаруда жасанды интеллекттің рөліне қатысты әртүрлі көзқарастарды синтездеу. Іс жүзінде жасанды интеллектті кадрлық басқару процестеріне тиімді енгізу бойынша ұсыныстар жасауға, сондай-ақ HR саласында жасанды интеллектті қолданудың практикалық жақтарын жақсартуға бағытталған одан арғы зерттеулерге негіз болуға арналған кешенді зерттеу ұсынылады.

Соңғы жылдары жасанды интеллектті (ЖИ) кадрлық басқаруда қолдану ғылыми зерттеулердің белсенді тақырыбына айналды. Бұл салада шетелдік және отандық ғалымдардың көптеген еңбектері жарық көрді. Олар кадрларды басқару процесін автоматтандыру, қызметкерлерді іріктеу және бағалау, сондай-ақ HR процестерін оңтайландыруда жасанды интеллекттің мүмкіндіктерін талқылайды.

Шетелдік зерттеулерде жасанды интеллектті қолдану көбінесе HR-дағы өнімділікті арттыру мен бизнес тиімділігін жақсартуға бағытталған. Мысалы, АҚШ және Еуропа елдеріндегі зерттеушілер кадрларды іріктеуде жасанды интеллект алгоритмдерін пайдалану арқылы жұмысқа қабылдау уақытын қысқартуды, үміткерлерді бағалауда адамның субъективтілігін азайтуды және қызметкерлердің қабілеттерін неғұрлым дәл болжауды зерттеді [1].

Бұған қоса, көптеген авторлар жасанды интеллекттің көмегімен үлкен көлемдегі деректерді талдау арқылы болашақ кадрлық қажеттіліктерді болжауға және еңбек нарығындағы өзгерістерге икемді жауап беруге болатынын атап көрсетеді. Қазақстандық ғалымдар да бұл тақырыпты зерттеуде белсенді. Отандық еңбектерде жасанды интеллектті енгізудің ерекшеліктері, оның Қазақстандағы ұйымдарға бейімделуі және жасанды интеллекттің жергілікті еңбек нарығына ықпалы қарастырылады. Мұндай зерттеулерде, әсіресе, жасанды интеллекттің HR саласындағы автоматтандырылған шешімдер мен жүйелерді пайдалану арқылы жұмыс өнімділігін арттыру, қызметкерлердің мотивациясын бағалау және оларды дамытуға бағытталған бағдарламаларды әзірлеу мүмкіндіктері талданады [2].

Жасанды интеллектті HR саласында қолдану бойынша зерттеулердің бірнеше негізгі бағыттары бар. Ең алдымен, кадрларды іріктеуде жасанды интеллектті қолдану маңызды бағыттардың бірі болып табылады. Бұл жерде жасанды интеллект алгоритмдері үміткерлердің деректерін талдау, олардың кәсіби дағдылары мен тәжірибесін бағалау және жұмысқа сәйкестігін анықтауда қолданылады. Сондай-ақ, жасанды интеллект адамның субъективтілігін жоя отырып, кандидаттарды неғұрлым объективті түрде бағалауға мүмкіндік береді.

Екінші бағыт - қызметкерлердің өнімділігін талдау. Жасанды интеллект құралдары ұйымдарға қызметкерлердің өнімділігін бақылауға және болжауға, сондай-ақ олардың жұмыс барысындағы әлсіз және күшті жақтарын анықтауға көмектеседі. Бұл тәсіл ұйымдарға қызметкерлердің дамуын қадағалап, қажетті оқу бағдарламаларын әзірлеуге жағдай жасайды.

Үшінші бағыт - HR процестерін автоматтандыру. Жасанды интеллект кадрлық іс жүргізуді, еңбек шарттарын рәсімдеуді, жалақыны есептеуді және персоналды басқарудағы басқа да көптеген рутиналық міндеттерді автоматтандыру арқылы HR қызметінің тиімділігін арттырады. Бұдан басқа, жасанды интеллект арқылы үміткерлерді сұхбаттасуға іріктеуді оңтайландыру мен чат-боттарды қолдану арқылы бастапқы байланыс орнату секілді процестер де автоматтандырылады.

Бүгінгі таңда көптеген кәсіпорындар HR тәжірибесінде жасанды интеллект технологияларын белсенді түрде пайдаланып келеді. Мысалы, көптеген ұйымдар қызметкерлермен байланыс орнату үшін чат-боттарды қолданады [3]. Бұл чат-боттар үміткерлердің алғашқы сұрақтарына жауап беріп, жұмысқа қабылдау процесін жеделдетуге және HR қызметкерлерінің уақытын үнемдеуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, қызметкерлердің мінез-құлқы мен өнімділігін болжау үшін болжамды аналитика жүйелері кеңінен қолданылады. Бұл жүйелер қызметкерлердің деректері негізінде болашақта олар қандай нәтижелерге қол жеткізе алатынын болжайды, осылайша ұйымдарға қызметкерлерді басқарудың тиімді стратегияларын әзірлеуге мүмкіндік береді.

Қазіргі таңда резюмеңі автоматтандырылған түрде іріктеуге арналған шешімдер де үлкен танымалдыққа ие. Жасанды интеллект алгоритмдері үміткерлердің біліктілігін, тәжірибесін және қабілеттерін анықтап, сәйкесінше ең лайықты кандидаттарды іріктеп береді. Бұл HR қызметіне үміткерлерді іріктеуді жылдам және тиімді жүргізуге мүмкіндік береді. Жалпы, жасанды интеллектті HR процестеріне енгізу бүгінгі таңда айқын тенденцияға айналып, көптеген ұйымдар үшін өзекті мәселе болып отыр.

Жасанды интеллектті кадрлық басқару процесіне енгізу персоналды басқарудың тиімділігін арттыруға бағытталған бірқатар артықшылықтар ұсынады.

Ең басты артықшылықтардың бірі - күнделікті жұмысты автоматтандыру. Мысалы, резюмелерді өңдеу, өтініштерді сұрыптау, жұмыс кестесін жоспарлау және құжат айналымын басқару сияқты рутиналық тапсырмаларды автоматтандыру арқылы HR қызметкерлері стратегиялық маңызды міндеттерге, мысалы, персоналдың дамуы мен корпоративтік мәдениетті жақсартуға көбірек көңіл бөле алады. Сонымен қатар, ЖИ кандидаттарды бағалаудың дәлдігін айтарлықтай арттырады [4].

Машиналық оқыту және болжамды аналитика үлкен көлемдегі кандидаттар деректерін талдай алады, жасырын заңдылықтарды анықтап, болашақ қызметкерлердің сәттілігін немесе сәтсіздігін болжайды. Бұл адам факторымен байланысты қателіктерді азайтып, ең қолайлы кандидаттарды таңдауға мүмкіндік береді.

HR саласындағы аналитиканы жақсарту да жасанды интеллекттің артықшылықтарының бірі болып табылады. Жасанды интеллект қызметкерлердің мінез-құлқын, өнімділігін, жұмысқа қанағаттанушылығын және кадрлардың тұрақтылығын тереңірек талдауға мүмкіндік береді. Бұл компанияларға оқу және дамыту бағдарламаларын тиімдірек жоспарлауға, қызметкерлердің адалдығын арттыруға және жалпы еңбек өнімділігін жақсартуға көмектеседі. Жасанды интеллектті HR саласына енгізумен бірге бірқатар қиындықтар мен қауіптер туындайды.

Кесте 1

Жасанды интеллектті кадрлық басқаруда қолдану

Технология/Термин	Анықтамасы	Қолданылу әдістері
Жасанды интеллект (ЖИ)	Күрделі міндеттерді шешуге және деректерді өңдеуге қабілетті компьютерлік жүйелердің технологиясы.	Кадрларды іріктеу, өнімділік мониторингі, дамытуды жоспарлау.
Машиналық оқыту	Компьютерлердің деректер негізінде өздігінен үйрену қабілеті.	Резюмені іріктеу, таланттарды бағалау, болашақ нәтижелерді болжау.
Үлкен деректерді талдау	Үлкен көлемдегі құрылымдалған және құрылымдалмаған деректерді талдау.	Үлкен көлемдегі қызметкерлердің деректерін талдау және түсіну.
Процестерді автоматтандыру	HR процестерін автоматтандыру үшін бағдарламалық қамтамасыз етуді қолдану.	Күнделікті міндеттерді автоматтандыру (жалақыны есептеу, кадрлық іс жүргізу).
Табиғи тілді өңдеу (NLP)	Адам тілін түсіну және өңдеуге бағытталған технология.	Үміткерлермен және қызметкерлермен диалог жүргізу, чат-боттар арқылы байланыс.
Болжау аналитикасы	Қызметкерлердің мінез-құлқын және өнімділігін болжау үшін деректерді талдау.	Ағымдылықты болжау, оқыту қажеттіліктерін анықтау, дамуды жоспарлау.

Ең басты мәселелердің бірі - этикалық сұрақтар, атап айтқанда, кандидаттарды іріктеу кезіндегі ықтимал дискриминация. Жасанды интеллект алгоритмдері бұрынғы деректерге негізделіп жұмыс істегендіктен, олар кейде адамдардың бейсаналы көзқарастарын қабылдап, соларды күшейтуі мүмкін. Бұл кейбір топтар немесе кандидаттар үшін әділетсіз шешімдер қабылдауға әкелуі мүмкін.

Деректердің қауіпсіздігі де маңызды мәселе болып табылады. Жасанды интеллектті қолдану үшін көптеген деректер қажет, ал бұл деректердің сақталуы мен құпиялылығы заңдық және этикалық тұрғыдан өте маңызды. Сонымен қатар, қызметкерлер мен ұйым басшылығы тарапынан Жасанды интеллектке қарсы тұру қаупі де бар, өйткені бұл жаңа технологиялар дәстүрлі HR әдістерін өзгертуді талап етеді. Сондай-ақ, HR мамандарына жаңа технологияларды меңгеру үшін қайта оқыту қажет болады. Жасанды интеллектті кадрлық басқаруда қолдануға байланысты заңдық және нормативтік мәселелер де бар.

Деректерді қорғау және құпиялылық заңдары, әсіресе, Еуропадағы GDPR сияқты заңдар, компаниялардың қызметкерлер мен кандидаттар туралы деректерді қалай өңдейтінін қатаң реттейді. Бұл заңнамалар жасанды интеллект жүйелерін құру және пайдалану кезінде сақталуы тиіс. Сонымен қатар, жасанды интеллект шешімдерінің ашықтығы және әділдігі реттеуші органдардың назарында, өйткені компаниялар әділетсіздік пен дискриминацияны болдырмауы керек.

Әлемдегі көптеген кәсіпорындар HR процестерін оңтайландыру үшін жасанды интеллектті сәтті енгізуде. Мысалы, Unilever сияқты ірі компаниялар жасанды интеллектті үміткерлердің бейне сұхбаттарын талдау үшін қолданады, бұл арқылы кандидаттардың эмоционалдық реакцияларын бағалап, жұмысқа қабылдау процесін жылдамдатуға және дәлдігін арттыруға мүмкіндік береді.

IBM компаниясы жасанды интеллектті қызметкерлердің жұмыс өнімділігін болжау үшін пайдаланады, бұл кадрлық тұрақсыздықты азайтып, қызметкерлерді тиімді басқаруға көмектеседі. Жасанды интеллектті сәтті енгізудің тиімділігі айқын көрсеткіштермен дәлелденген. Мысалы, қызметкерлерді іріктеу және бейімдеу процесін автоматтандыру арқылы компаниялар уақыт пен шығынды едәуір үнемдейді [5].

Сонымен қатар, қызметкерлердің өнімділігін бақылау және олардың дамуын жоспарлау жүйелерін енгізу ұйымдарға кадрлық стратегияларын нақтылауға және қызметкерлердің жұмыс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.



Сурет 1. HR саласында жасанды интеллектті (ЖИ) енгізудің артықшылықтары мен қиындықтары
Е с к е р т у – автор [6] дереккөз бойынша құрастырған.

Кәсіпорындар өздерінің HR жүйелеріне жасанды интеллектті (ЖИ) енгізу үшін жүйелі және жоспарлы тәсілді қолдануы қажет. Ең алдымен, ұйымның нақты қажеттіліктерін талдау керек, яғни қай салаларда жасанды интеллекттің көмегімен тиімділікті арттыруға болатынын анықтау. Бұл жұмысқа қабылдау, өнімділікті бағалау, кадрлар ағымын азайту сияқты міндеттер болуы мүмкін. Әрі қарай, жасанды интеллект жүйесін әзірлеу және бейімдеу кезеңі басталады. Бұл кезеңде жасанды интеллект технологияларын таңдау, оларды компанияның ішкі HR жүйелерімен интеграциялау және оларды сынақтан өткізу жүзеге асырылады. Соңғы кезеңде енгізілген жүйенің жұмысын тұрақты бақылау және оның тиімділігін бағалау маңызды. Осы кезеңде деректерді талдау және жүйені жетілдіру бойынша шаралар қабылдануы тиіс.

Жасанды интеллектті табысты енгізу үшін қызметкерлерді дайындау және ұйымдық мәдениетте өзгерістерді басқару маңызды рөл атқарады. HR мамандарын жаңа технологияларды тиімді пайдалану үшін қайта оқыту және біліктілігін арттыру қажет. Сонымен қатар, қызметкерлер арасында жасанды интеллекттің артықшылықтарын түсіндіру, оның ұйымға және олардың жұмыс процесіне қалай әсер ететіні туралы ақпарат беру қажет. Ұйымдық мәдениеттің Жасанды интеллектті енгізуге дайын болуы, өзгерістерге бейімделгіш болуы өте маңызды. Осылайша, өзгерістерге қарсылықты азайтуға және технологияның сәтті іске асуына ықпал жасауға болады.

Жасанды интеллект жүйесінің тиімділігін бағалау үшін компаниялар арнайы әдістер мен көрсеткіштерді қолдана алады. Мысалы, негізгі көрсеткіштер (KPI) ретінде кадрлардың тұрақтылығын арттыру, қызметкерлердің жұмысына қанағаттану деңгейі, жалпы өнімділіктің артуы, қызметкерлерді таңдау және бейімдеу процесінің уақыты мен шығындарының қысқаруы қолданылады. Бұл көрсеткіштер жасанды интеллект жүйесінің компанияға әкелген нақты пайдасын бағалауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жүйе үнемі жетілдіріліп, өзгеріп отырған жағдайларға икемделіп отыруы тиіс.

Жасанды интеллекттің кадрлық басқаруда қолданылуы ұйымдарға кадрлық процестерді оңтайландыру және өнімділікті арттыруда үлкен артықшылықтар ұсынады. Жасанды интеллект рутиналық жұмыстарды автоматтандыру, кандидаттарды неғұрлым дәл бағалау және үлкен деректерді талдау арқылы HR қызметінің тиімділігін арттыруға көмектеседі. Алайда, жасанды интеллектті енгізу этикалық мәселелер, деректер қауіпсіздігі және қызметкерлердің қарсылығы сияқты бірқатар қиындықтармен байланысты болуы мүмкін. Бұл талдау компанияларға жасанды интеллектті HR процесіне қалай енгізу керектігін және оның артықшылықтары мен қиындықтарын түсінуге көмектеседі. Жасанды интеллект технологияларын дұрыс және тиімді пайдалану ұйымдарға кадрлық процестерді оңтайландыруға, қызметкерлерді тиімді басқаруға және жалпы ұйымдық тиімділікті арттыруға көмектеседі.

Болашақ зерттеулерде HR саласындағы жасанды интеллектті қолданудың этикалық аспектілерін тереңірек зерттеу қажет. Мысалы, алгоритмдердің әділдігі мен бейтараптығын қамтамасыз ету, деректердің құпиялығын сақтау мәселелері аса маңызды. Сонымен қатар, қызметкерлердің өнімділігі мен жұмысқа қанағаттанушылығын болжауға арналған жаңа алгоритмдер мен әдістерді әзірлеу болашақта зерттеудің маңызды бағыты болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ұйымдағы функционалды басқаруды жетілдіру
<http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/3683/1/04Krivosheeva2.pdf?ysclid=ludrdpvb71731947551>
2. Искусственный интеллект для HR
<https://blog.bitobe.ru/article/iskusstvennyy-intellekt-dlya-hr/?ysclid=m2ne7u3e79969394749>
3. Интеграция технологий искусственного интеллекта в работу с персоналом в условиях цифровизации
https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/96992/1/978-80-88327-07-3_003.pdf?ysclid=m2ne83mdj2386528163
4. Ұйымды басқару жүйесін жетілдіру
https://www.usu.kz/8/sovershenstvovanie_sistemy_upravleniya_organizatsiey.php?ysclid=ludrick78h662427942
5. Machine Learning for Recruiting and Hiring – 6 Current Applications. <https://emerj.com/ai-sector-overviews/machine-learning-for-recruiting-and-hiring/>
6. ИИ в работе HR: новая эра управления персоналом. <https://emerj.com/ai-sector-overviews/machine-learning-for-recruiting-and-hiring/>

МРНТИ 10.91

Р.Р. Шарипов

Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г.Петропавловск, sharipovrr@gmail.com

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Согласно ст.3п.1 Конституции Республики Казахстан, единственным источником власти в Республике Казахстан является народ. В соответствии со ст.3п.2 «Народ осуществляет власть непосредственно через республиканский референдум и свободные выборы, а также делегирует осуществление своей власти государственным органам.» [1]

Однако, наряду с вопросами, связанными с управлением государством в целом, отраслями народного хозяйства, регионами, имеются вопросы управления собственными домами, селами, районами. Данные вопросы отнесены к компетенции местного государственного управления и самоуправления.

Изучая европейский опыт, следует отметить, что наиболее полное и общепринятое определение дано в Европейской Хартии местного самоуправления, где «Под местным самоуправлением понимается право и действительная способность органов местного самоуправления регламентировать подавляющую часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения. Осуществляется советами или собраниями, состоящими из членов, избранных путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования» [9]

В соответствии со ст. 2-1. п.2 «Местное самоуправление осуществляется членами местного сообщества непосредственно, а также через маслихаты и другие органы местного самоуправления.» [8]

В Республике Казахстан уже практически десятилетие развивается собственная форма местного самоуправления, включающая как участие государственных органов в местном самоуправлении, так и участие самих граждан в данном самоуправлении как непосредственно, так и через участие в выборных процессах.

Вместе с тем, имеются нерешенные проблемы, которые тормозят дальнейшее развитие местного самоуправления и требуют своего решения. К таким проблемам относятся:

1. Отсутствие четкого разделения зон ответственности между государственными органами и органами самоуправления, образуемыми непосредственными гражданами.
2. Отсутствие у органов местного самоуправления устойчивых источников финансовых средств, кроме взносов граждан.

3. Навязываемая госорганами административная зависимость руководства органов местного самоуправления, что негативно сказывается на желании граждан в таких органах участвовать и проявлять какую бы то ни было инициативу.

4. Отсутствие четких зон ответственности делает невозможной построение четкой системы планирования, организации выполнения и контроля.

Резюмируя вышесказанное, местное самоуправление, имея огромный потенциал как в развитии территорий, так и в социально-экономическом плане, на текущий момент данный потенциал без решения вышеуказанных проблем реализовать не способно.

Наряду с перечисленными проблемами развития местного самоуправления, имеется ряд дополнительных, но не менее важных аспектов, варианты решения которых будут предложены в данной статье.

К таким аспектам можно отнести следующие:

- невысокий уровень доверия граждан к выборам, начиная от депутатов маслихатов, акимов районов, сельских округов, но даже председателей собственных домоуправлений.
- слабая обратная связь выбранных депутатов с населением.
- отсутствие проактивности в решении возникающих на местном уровне вопросов.
- недостаточная кадровая обеспеченность органов местного государственного управления и самоуправления.

В данной статье будет проведено исследование возможных причин, а также даны варианты решения указанных аспектов. В этой связи предполагается проведение интервью как с депутатами, так и с председателями домоуправлений и жителями.

Следует отметить, что идеальной формы местного самоуправления нет ни в одной стране мира. Текущая форма местного управления имеет тот вид, который возник в результате многовекового развития и стал результатом компромиссов, необходимости решения жизненно важных проблем. Способность самоорганизоваться издревле было самой важной способностью для обеспечения выживания племени, нации, города. Из всех концепций об органах местного самоуправления наибольшее распространение получило принадлежащее германскому ученому Еллинеку Г. высказывание «Самоуправление - это есть госуправление через лиц, не являющихся профессиональными государственными должностными лицами, управление, которое, в противоположность государственно-бюрократическому, есть управление через посредничество самих заинтересованных лиц» [10].

Государственная теория самоуправления считает самоуправление частью госуправления, так как властные полномочия в данном случае делегируются по нисходящей. [6]

С момента обретения независимости в Республике Казахстан были проведены определенные действия по развитию госуправления. Главные принципы местного самоуправления закреплены Конституцией Республики Казахстан: местное госуправление осуществляется представительными и исполнительными органами, которые несут ответственность за состояние дел на соответствующей территории. [1].

Передача полномочий от центра в регионы ведется постоянно. Однако, очень часто этот процесс проводится формально. Передача полномочий не сопровождается передачей компетенций и финансовых средств. Закрепление за регионом какой-либо функции еще не означает что она сразу же будет качественно осуществляться. Например, в регионах отсутствует госорган, на деле ответственный за экономическое развитие, хотя данная функция закреплена за управлениями экономики.

Результаты интервью, проведенные с депутатами маслихатов, жителями, позволяют подтвердить ранее обозначенные проблемные вопросы, сгруппировав их в 4 основные группы:

1. Финансово-бюджетные:

- иной принцип взаимоотношений между бюджетами и механизм формирования бюджетов;
- изменение перераспределения бюджетных ресурсов.

2. Проводимая передача властных полномочий между центром и регионами и связанное с этим сопротивление административного аппарата, особенно – на уровне центральных государственных органов.

3. Огромная разница в развитии регионов, слабая налогооблагаемая база подавляющего большинства сельских районов.

4. Социально-психологические проблемы:

- неготовность многих местных руководителей брать на себя реальную ответственность;

· неготовность жителей участвовать в управлении местными делами, их неверие в возможность реальных перемен своими силами.

Варианты предлагаемых путей решения различны, однако можно выделить следующие.

Обеспечение органов местного государственного управления и самоуправления профессиональными кадрами, повышение привлекательности работы в данных сферах.

Изменение принципов финансирования регионов, повышение эффективности расходования средств, общественный контроль. Увеличение налогооблагаемой базы территории за счет переноса производства, возможно даже за счет изменения административно-территориальных границ.

Повышение доверия граждан к выборам. Устранение различных барьеров и цензов. Граждане должны почувствовать собственную ответственность и права выбирать и быть выбранными.

Повышение роли депутатов маслихатов. Предлагается ряд изменений в работе депутатского корпуса, такие как цифровизация процесса коммуникаций с гражданами, совершенствования такого инструмента, как депутатский запрос, формирование реальных успешных кейсов решения реальных проблем граждан. Депутаты должны стать аналитиками, которые помогут местному государственному управлению отладить административные процедуры для повышения качества жизни граждан.

В данном ключе депутатам необходимо взять на себя роль развития таких форм самоуправления, как управление объединениями собственников имущества. Жители должны понимать собственную ответственность по управлению своим домом. Это основа дальнейшего процесса развития вовлеченности и в жизнь квартала, района, села, города.

Продолжение работы по передаче властных полномочий. Стратегический уровень должен остаться на центральном уровне, а вся оперативная работа с гражданами должна быть в регионах.

Установление законодательно четких и понятных правил, касающихся финансовой дисциплины, прав и обязанностей граждан, руководящих органами местного самоуправления. Это поможет повысить уровень доверия граждан к данному институту, устраним конфликты, установит законодательную ответственность за злоупотребления и неэффективность.

Повышение персональной ответственности, оценка по результатам. В настоящий момент имеет место быть ситуация, когда ответственность за все положительные и отрицательные результаты в регионе несет аким. Он сам решает, кого наказать или похвалить/наградить. Предлагается повышение роли руководителей как органов местного самоуправления, городских служб, так и руководителей органов местного самоуправления. Граждане должны видеть и оценивать реальные результаты работы.

Использование зарубежного опыта позволит Казахстану избежать проблем, которые эти страны прошли при развитии собственного местного самоуправления. Однако необходимо учитывать собственный опыт самоуправления со времен Казахского ханства, собственный менталитет и вековую мудрость предков. Достигнуть единовременно идеального результата нельзя, важен процесс становления местного самоуправления, это растянутый по времени процесс, и особенно важно участие именно самих граждан.

В итоге мы получим реализацию государственной политики развития местного самоуправления, что в свою очередь приведет к созданию системы взаимодействия населения, местного самоуправления и государственной власти, эффективное функционирование которой обеспечит:

- 1) увеличение роли населения, его участия в качественном и эффективном решении вопросов местного значения;
- 2) обеспечение высокого уровня жизни населения в каждом населенном пункте;
- 3) укрепление политической стабильности в областях и Республике Казахстан.

Список литературы:

1. Конституция Республики Казахстан. Ст. ст. 85-89
https://www.akorda.kz/ru/official_documents/constitution.
2. Глотов С.А., Мазаев В.Д./Европейская Хартия /Путеводитель по специальному лекционному курсу для студентов. – М.: Институт национальной стратегии, 2009 год https://koha.lib.tsu.ru/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=196395&shelfbrowse_itemnumber=363471.
3. Чеботарев А. Проблемы формирования системы местного самоуправления в Республике Казахстан// Правовая реформа в Казахстане. №1., 2000 год.
4. Пивоваров К.А. Делегирование государственных полномочий местным органам власти: зарубежный опыт. Сибирский юридический Вестник. 2002 год.

5. Батычко В.Т. Муниципальное право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010 год <http://www.aup.ru/books/m234/>.
6. Сапарғалиев Г. Конституционное право Республики Казахстан, 2008 год <https://kazneb.kz/bookView/view/?brId=129312&simple=true&lang=ru#>.
7. Концепция развития местного самоуправления в РК до 2025 года. Указ Президента РК от 18 августа 2021 года <https://www.gov.kz/memleket/entities/saran-aktas/documents/details/312970?lang=ru>.
8. Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 года № 148 О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000148>.
9. European Charter of Local Self-Government 15/10/1985 год https://en.wikipedia.org/wiki/European_Charter_of_Local_Self-Government.
10. George Jellinek. Allgemeine Staatslehre. 1990 год <https://books.google.ru/books?id=DDKDBwAAQBAJ&hl=ru>.

МРНТИ 06.56.21

А.М.Шохаманова
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан, г. Караганда, ashokhamanova@gmail.com

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях современной экономики Казахстан сталкивается с необходимостью адаптации государственной поддержки и совершенствования законодательства в сфере предпринимательства. Актуальность данной темы обусловлена возрастающей ролью предпринимательства как фактора устойчивого экономического роста и диверсификации экономики страны, особенно в условиях глобальных экономических изменений и цифровой трансформации.

Цель исследования заключается в выявлении приоритетных направлений для улучшения нормативно-правовой базы и усиления мер государственной поддержки, что позволит создать более благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. Важность этой задачи подчеркивается стратегическими планами государства, направленными на повышение конкурентоспособности экономики и развитие инновационного потенциала.

Решение данной задачи требует анализа существующих нормативно-правовых актов и программ государственной поддержки, а также разработки рекомендаций по их усовершенствованию с учетом современных вызовов и лучших международных практик.

Современные экономические условия предъявляют Казахстану новые требования в сфере государственной поддержки предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса. Изменения в глобальной экономике, усиление конкуренции, необходимость цифровой трансформации и стремление к устойчивому росту делают актуальными вопросы обновления государственной политики и адаптации нормативно-правовой базы.

Одним из ключевых барьеров для предпринимательства в Казахстане остаются сложности с доступом к финансированию, административные барьеры и недостаточная поддержка инновационных проектов. В таких условиях государственная политика должна учитывать необходимость создания благоприятных условий для предпринимателей, включая упрощение бюрократических процедур, улучшение условий для доступа к финансам и разработку гибких мер поддержки, адаптированных к различным стадиям развития бизнеса.

Приоритеты развития государственной поддержки и регулирования предпринимательства в Казахстане заключаются в следующем:

1. Адаптация законодательства к новым экономическим вызовам — обновление нормативно-правовой базы с учетом цифровизации, электронной коммерции и инноваций.
2. Снижение административных барьеров — упрощение процедур регистрации, лицензирования и контроля предпринимательской деятельности для снижения издержек, и повышения привлекательности бизнеса.
3. Поддержка финансирования и инноваций — внедрение программ государственной поддержки, направленных на стимулирование инвестиций в инновационные проекты и стартапы.

Таким образом, приоритеты государственной поддержки и регулирования должны быть направлены на создание стабильной правовой среды и поддержку инновационного предпринимательства, что станет важным условием устойчивого экономического роста Казахстана.

Нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Республике Казахстан, можно классифицировать на три основные категории: ведение бизнеса, регулирование предпринимательства и государственная поддержка (рисунок 1).

Эти категории расположены в порядке логического приоритета, поскольку ведение бизнеса представляет собой начальный этап, включающий основные аспекты, необходимые для начала и повседневного ведения предпринимательской деятельности, такие как регистрация, лицензирование, бухгалтерский учет и трудовые отношения. В Казахстане в категорию ведения бизнеса входят 10 нормативно-правовых актов.

Регулирование предпринимательства относится ко второй категории и охватывает законы и правила, регулирующие деятельность предпринимателей после её запуска. В рамках регулирования предприниматели обязаны соблюдать требования налогообложения, контроля, а также стандарты и нормативы. Всего в этой категории насчитывается 22 нормативно-правовых акта.

Третья категория — государственная поддержка, представляющая собой комплекс мер и программ, направленных на развитие предпринимательства, улучшение условий ведения бизнеса и стимулирование роста. В категории поддержки предпринимательства в Казахстане разработано 32 нормативно-правовых акта.

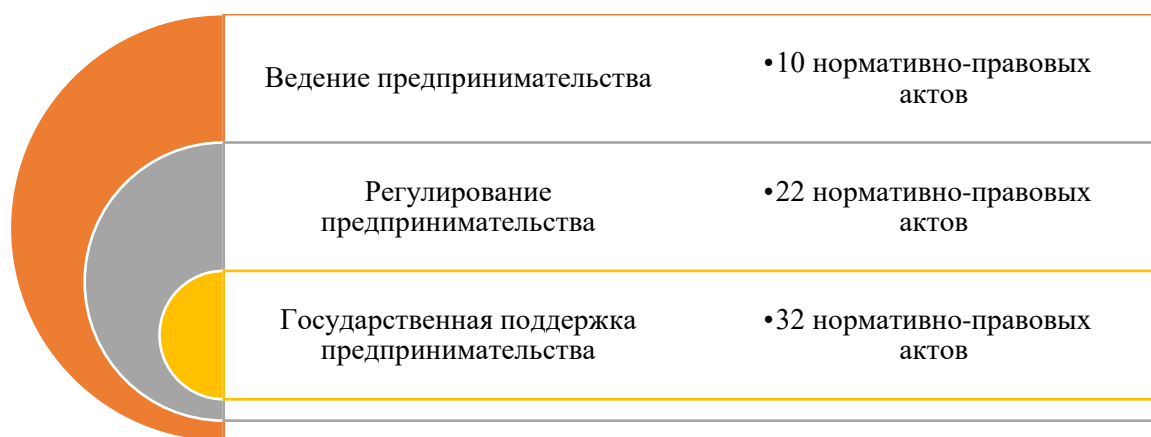


Рисунок 1. Классификация нормативно-правовых актов РК по предпринимательству
Пр и м е ч а н и е – составлено автором

Общая нормативно-правовая и программная база государственной поддержки предпринимательства направлена на формирование благоприятной бизнес-среды, способствующей устойчивому экономическому росту и повышению конкурентоспособности страны. Основные акты и программы, регулирующие и поддерживающие предпринимательскую деятельность, включают меры, охватывающие как законодательные, так и финансовые аспекты.

Ключевые нормативно-правовые акты:

1. Кодекс Республики Казахстан «О предпринимательстве» — основной нормативный акт, регулирующий права и обязанности предпринимателей, порядок государственной регистрации бизнеса, лицензирование, меры защиты предпринимательской деятельности и инвестиционную поддержку [1]. Этот кодекс является основой для создания единой правовой среды, направленной на защиту бизнеса и обеспечение прозрачных условий его ведения.

2. Закон «О поддержке малого и среднего бизнеса» — нацелен на создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса (МСБ) через предоставление налоговых льгот, упрощение регистрационных процедур и обеспечение доступа к финансированию [2]. Закон способствует снижению барьеров на пути предпринимателей и поддерживает бизнес на начальных этапах его становления.

3. Закон «О государственной поддержке инновационной деятельности» — направлен на содействие развитию инновационных стартапов и компаний, работающих в сфере высоких технологий

[3]. Закон регулирует механизмы предоставления субсидий, грантов и других видов поддержки для стимулирования инновационной активности.

Основные программы государственной поддержки:

1. Программа «Дорожная карта бизнеса-2025» — один из наиболее успешных инструментов поддержки предпринимательства, предусматривающий субсидирование процентных ставок по кредитам, предоставление грантов для начинающих предпринимателей и консультационную поддержку [4]. Программа также включает меры по развитию инфраструктуры поддержки, такие как бизнес-инкубаторы и стартап-центры.

2. Программа «Цифровой Казахстан» — ориентирована на развитие цифровой экономики, поддержку ИТ-бизнеса и цифровизацию традиционных секторов [5]. Эта программа оказывает влияние на развитие предпринимательства в сфере технологий, создавая условия для роста стартапов и внедрения передовых решений.

3. Национальный институт развития «Байтерек» — предоставляет кредитные и гарантийные программы для поддержки МСБ, а также специальные условия для стартапов и инновационных проектов [6]. «Байтерек» играет важную роль в обеспечении доступного финансирования для предпринимателей, что особенно важно в условиях ограниченного доступа к частным инвестициям.

Рассмотренные программы и нормативно-правовые акты в значительной степени способствуют развитию предпринимательства в Казахстане. Однако остаются определенные пробелы, ограничивающие их эффективность:

- Ограниченный доступ к финансированию. Несмотря на программы поддержки, предприниматели, особенно в регионах, продолжают сталкиваться с трудностями в получении кредитов и привлечении инвестиций.

- Сложность административных процедур. Бюрократические барьеры при регистрации бизнеса и получении лицензий требуют дальнейшей оптимизации, чтобы упростить процесс для предпринимателей.

- Необходимость усиления поддержки инноваций. Текущие меры для стимулирования инновационной активности могут быть недостаточными, особенно для стартапов и технологических компаний, которые нуждаются в более гибких условиях и расширенной грантовой поддержке.

В целом, дальнейшие приоритеты развития системы поддержки предпринимательства в Казахстане включают упрощение процедур, улучшение доступа к финансированию и усиление мер поддержки инноваций.

На фоне стремительного развития цифровой экономики, усиления конкуренции и роста инновационной активности, Казахстану необходимо сосредоточиться на совершенствовании правовой среды и усилении стимулов для предпринимателей.

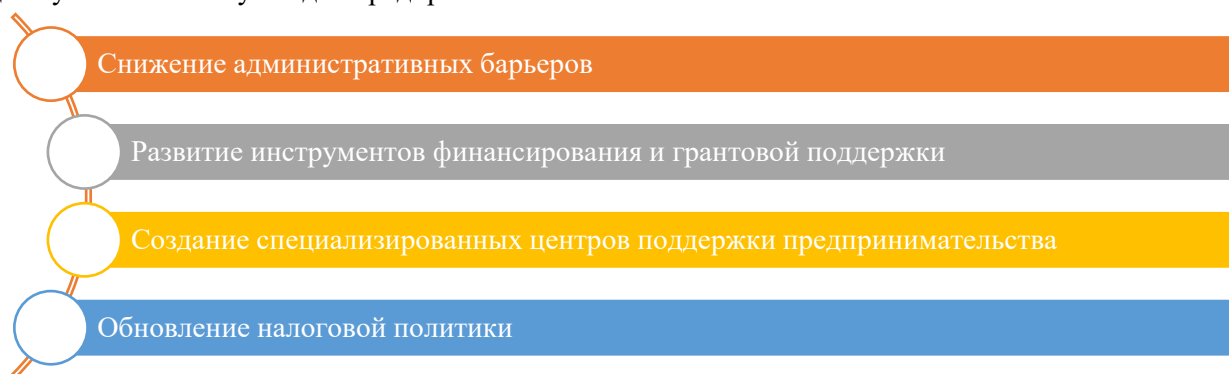


Рисунок 2. Рекомендации по обновлению нормативной базы и мер поддержки предпринимательства

Примечание – составлено автором

Рекомендации по обновлению нормативной базы и усилению мер поддержки указаны в рисунке

2. Это:

1. Снижение административных барьеров:

- Упрощение процедур регистрации, лицензирования и отчетности для предпринимателей может значительно снизить барьеры для малого и среднего бизнеса. Это включает внедрение полностью цифровых процедур, автоматизацию отчетности и упрощение проверок.

- Введение механизмов, ориентированных на оперативное решение вопросов предпринимателей, включая цифровые сервисы, доступные для бизнеса в удаленных регионах.

2. Развитие инструментов финансирования и грантовой поддержки:

- Увеличение доступности финансирования для предпринимателей, особенно в высокорисковых и инновационных секторах. Можно рассмотреть расширение грантовой поддержки для стартапов и внедрение субсидий на покупку технологического оборудования.

- Введение механизмов гарантирования кредитов и поддержки фондов венчурного капитала для привлечения инвестиций в малый и средний бизнес, а также для стимулирования инновационной деятельности.

3. Создание специализированных центров поддержки предпринимательства:

- Развитие региональных бизнес-инкубаторов и технопарков, которые могут предоставить предпринимателям доступ к инфраструктуре, консультациям и обучению.

- Поддержка акселерационных программ для стартапов, особенно в приоритетных отраслях, таких как ИТ, туризм и сельское хозяйство.

4. Обновление налоговой политики:

- Введение льгот для стартапов и технологических компаний, что снизит нагрузку на бизнес в начальные годы развития.

- Рассмотрение льгот для предприятий, внедряющих передовые технологии, и компаний, ориентированных на экспорт.

В современных условиях Казахстану необходимо сосредоточиться на создании стабильной и гибкой нормативной базы, а также на развитии комплексной системы государственной поддержки предпринимательства. Это требует сокращения административных барьеров, улучшения доступа к финансированию, а также усиления поддержки инновационной деятельности. Решение этих задач создаст условия для устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности и развития инновационного потенциала Казахстана.

Список литературы

1. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.

2. Об утверждении Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250.

3. О государственной поддержке инновационной деятельности. Закон Республики Казахстан от 23 марта 2006 года № 135.

4. Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025». Постановление Правительства Республики Казахстана от 24 декабря 2019 года № 968.

5. Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан». Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.

6. Об утверждении Плана развития акционерного общества «Национальный управляющий холдинг "Байтерек"» на 2024 – 2033 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2023 года №

B.S. Tusupbaeva¹, A.V. Savchin¹, A.T. Sharipova¹, D.N. Bolatbekova²

¹E.A. Buketov Karaganda Research University,

²Abylkas Saginov Karaganda Technical University

The Republic of Kazakhstan, Karaganda,

sasha.savchin.2000@mail.ru, asaripova510@gmail.com

MANAGING FINANCIAL INCLUSION WORK THROUGH DIGITAL PLATFORMS

First of all, financial inclusion ensures equal access for all citizens to financial services, including bank accounts, loans, insurance and investments. Financial inclusion plays a crucial role in economic development. It expands access to financial resources for any population. An example is remote areas where financial institutions are poorly developed. The availability of financial services allows people to manage their finances, accumulate savings and develop businesses, thereby strengthening the economic stability of households. There is an active stimulation of economic growth. Access to finance stimulates consumption, entrepreneurship and employment, which contributes to economic growth. For example, small businesses often face difficulties in obtaining loans, and the availability of financial services helps to overcome these barriers by supporting entrepreneurial activity. By increasing access to financial services, increasing access to financial services helps to reduce poverty and improve the quality of life. Because people have the opportunity to increase their income and accumulate savings. Access to savings, loans and insurance allows households to cope more effectively with unforeseen financial difficulties. Attracting more people into the formal financial system helps to improve the quality of financial management at the state level and reduce dependence on informal lending mechanisms. All this contributes to the stability of the financial sector.

Despite significant efforts to expand access to financial services, access to financial services for many people remains limited for standard reasons. First, there are geographical barriers: banks and financial institutions are often absent in remote and rural areas, which makes it difficult to access financial services. In such regions, it is more difficult for people to open accounts, get loans and use other banking instruments. Secondly, lack of knowledge about finance and financial products limits access to services. Many people don't understand how loans, savings, and insurance work. These reasons make them vulnerable to fraud or misunderstanding of the terms of use. Thirdly, the high cost of services: for many segments of the population, financial services remain too expensive. For example, bank fees, loan interest, and transaction costs are often prohibitively high, especially for low-income people. These obstacles require active work on the part of both Governments and the private sector. This work is necessary to create affordable, convenient and secure financial services for everyone, ensuring equal opportunities for every member of society.

The role of digital technologies in providing access to financial inclusion.

Digital technologies are important for ensuring the availability of financial services, as they provide access to financial services to billions of people around the world, especially those who were previously excluded from the traditional financial system. Digitalization makes it possible to create more accessible, flexible and inclusive solutions that meet the diverse needs of the population. In fact, I want to suggest the main areas in which digital technologies contribute to financial inclusion. In my opinion, the most important thing is to expand access to banking services. As a result of information analysis, mobile applications and online banking allow people to manage their finances and receive services without having to contact a bank branch. I want to give an example similar to the one that is known to everyone Kaspi.kz in Kazakhstan or M-Pesa in Kenya. These are mobile wallets that allow users to transfer money, pay bills and make purchases only using a mobile phone. This significantly increases access to banking services and mobility of the population in remote and rural areas where traditional banking institutions may not be available. Secondly, microcredit and microfinance: digital microcredit platforms allow for small and flexible loans, which is especially important for low-income people and small businesses that do not have access to traditional credit products. These platforms use artificial intelligence to analyze alternative data, an example being mobile transactions. This is how creditworthiness is assessed, which allows you to provide loans to those who do not have an official credit history. As a result, I propose digital payment systems such as Apple Pay, Google Pay and QR code-based systems that greatly simplify payments, reducing user costs. This is especially important for small businesses and low-income groups, for whom high fees for bank transfers may be unaffordable. The simplicity and accessibility of digital payments allow more people to participate in the formal economy. I also offer international money transfers: digital technologies make international transfers more accessible and cheaper,

which is especially important for migrants and their families. As an example, I will give platforms such as TransferWise and Remitely, which allow you to transfer money abroad with minimal fees, bypassing traditional banking systems. This greatly facilitates financial support for families and helps more people receive help from their loved ones. [5] Based on this information, digital technologies provide the following key advantages for the development of financial accessibility: accessibility - digital financial services can be available 24/7, regardless of the location of the client, which allows you to use services even in remote and sparsely populated areas. There is a reduction in costs: digitalization reduces costs, which makes services more accessible to low-income users. Security is also improved: modern encryption technologies provide a high level of data protection and prevent fraud. In conclusion, I would like to note flexibility and personalization: digital platforms offer a wide range of services adapted to the needs of each user, which makes them more flexible and attractive to different groups of the population.

Digital platforms as a means of expanding financial inclusion.

Digital platforms are an essential tool for achieving financial inclusion by providing a wide range of financial services to people previously excluded from the traditional banking system. These platforms reduce barriers to access to financial products by making them accessible via the Internet and mobile devices. We will look at the key types of digital platforms and how they affect the availability of financial services for different categories of the population. Mobile banking applications and online banking give users the ability to manage finances from anywhere. After all, this function is especially important for the population of rural areas where there are no bank branches. Mobile banks such as Monzo and Revolut offer a full range of financial services, from creating a bank account to making transfers and paying bills. I note the advantages of mobile banking: with the help of a mobile phone, users can manage their finances without visiting branches. Many mobile banks do not charge fees for basic transactions, which makes their services more accessible. Mobile platforms offer algorithms for assessing creditworthiness, which helps small businesses and individuals to access loans.

Microcredit platforms such as Kiva and Tala play an important role in making loans affordable for people with low incomes and no credit history. These platforms use data analytics to assess credit risk, which allows them to make small loans even to those who do not have official sources of income. The key aspects that distinguish microfinance platforms are the use of alternative data: transaction analysis, data from social networks and mobile activity help to assess the security of payments. Access to loans for small businesses: Small and medium-sized enterprises can receive financing to open or expand businesses, which stimulates economic growth and job creation. Flexible loan terms: Microfinance platforms offer conditions adapted to the borrower's capabilities, with low interest rates and short maturities. As noted earlier, e-wallets and digital payment systems (Apple Pay, Google Pay) offer users fast and convenient ways to make payments and transfers. I recommend these platforms because they are especially useful for people who do not have bank accounts and allow you to make transactions only using a mobile phone. The advantages of e-wallets include: convenience and speed, access to non-cash payments and reduced transaction costs. Transactions are carried out instantly, which facilitates financial transactions for the population, especially in small and medium-sized cities. Using QR codes and NFC allows you to make payments in retail stores and online. Fees for transfers via digital wallets are lower than those of traditional banks, which makes them more accessible to low-income users. I will also mention the crowdfunding method. This is a funding method used on platforms such as Kickstarter and Indiegogo. According to my research, it helps entrepreneurs, creative projects and social initiatives raise funds from a large number of people. These platforms provide an opportunity to receive financing without resorting to traditional sources such as banks. How does crowdfunding help expand access to financial services? Based on a simple criterion in the form of an idea, people get access to the opening of financing without having an official credit history. The crowdfunding platform has a unique ability to attract funds from donors from all over the world, which is especially useful for projects in developing countries.

Examples of successful platforms for financial inclusion.

Digital platforms that adapt to the specific needs of residents have become a powerful tool for expanding access to financial services. Their success in solving various tasks in this area attracts an increasing number of people to create new projects and improve them. As an example, I would like to cite three main platforms that, in my opinion, have become successful in terms of expanding access to financial services. The first of these is M-Pesa, a mobile financial transaction platform launched in Kenya in 2007, which has become one of the most successful digital financial platforms in the world. The platform, originally conceived for transferring money, today allows users to carry out a wide range of financial transactions: payment for goods and services, receiving wages, managing savings and obtaining loans. It was developed taking into account the needs of users, many of whom initially had no experience with banking services. People without financial literacy could

easily conduct financial transactions, thanks to the simplicity of this platform. The interface is simple and accessible to ordinary users of banking services of any age and education level. It works via mobile phones without Internet access, which makes the platform accessible to a wider range of users, since most digital platforms require a network connection to perform operations. The platform has helped create thousands of jobs and support small businesses by reducing barriers to participation in the economy. Thanks to its strategy and innovations, it has become a benchmark for similar projects around the world, proving that mobile technologies can significantly expand access to financial services for those who do not have bank accounts.

I single out the platform as the second one Kaspi.kz It is one of the largest players in the field of fintech technologies in Kazakhstan. He demonstrated how digital financial technologies can help expand access to financial services. Since its inception, the platform has come a long way, starting with a little-known application and turning into a multifunctional wallet offering users a variety of financial services. This range of services includes: payments, transfers, loans, investments and many other services that simplify people's lives on a daily basis. Based on studying the platform, I found out one of the main success factors Kaspi.kz . This is the ease of its use. The platform offers an absolutely intuitive interface with the simplest navigation and is available on any mobile device. Simplified registration and minimal identification requirements cause a positive reaction from many users, and in the future this will affect the long-term use of this platform. In Kaspi.kz you can not only transfer funds, but also view your documents in electronic form, certificates. After all, it is very convenient, you do not need to carry all the documents with you. You can also instantly pay the fines you receive and keep up to date with all events. I think this is a very important element, since people may not even notice a certain violation, and Kaspi.kz this will prevent this ignorance. Users can save their funds on deposit, including online, by applying for a loan on favorable terms. Kaspi.kz It cooperates with many banks in Kazakhstan, which makes it possible to integrate its solutions with other financial systems and increase the availability of services for users.

The third one that I would like to highlight is Kiva, an international microfinance crowdfunding platform that allows people from all over the world to invest in small businesses and various projects in developing countries. Kiva provides small loans to entrepreneurs, small farmers and social enterprises, helping them develop businesses and improve their quality of life. Based on the results of the study, we came to the conclusion that the reason for Kiva's success lies in international crowdfunding, as well as in barrier-free access to loans and social significance. After all, this platform allows people from all over the world to contribute small amounts, which are then directed to business development in different countries. Just like in the example with kaspi.kz cooperates with local organizations that work with borrowers and help them gain access to financing. Also, one of the main advantages is the support of entrepreneurs who cannot get credit funds from traditional banks. Kiva has successfully demonstrated that crowdfunding can become a tool for social and economic support for people who do not have access to traditional financial services.

The impact of digital financial platforms on the lives of the population.

Digital financial platforms not only expand access to financial services, but also create significant benefits of both a social and economic nature. I talk about these platforms from the point of view of stimulating economic development, support and job creation for ordinary people. Digital financial platforms provide tremendous support to businesses, both small and medium-sized. Provides all necessary access to payments, various systems and money management. This is an important factor, as many banks in most cases refuse people because of their past credit history. An example is the platform that I considered earlier, this is Kiva. It allows small businesses to obtain loans without the mediation of banks. I also want to highlight a payment system like M-Pesa. Here you can also find inexpensive ways to accept and send payments. This helps to reduce transaction costs. Thus, digital platforms have a positive impact, reflecting an increase in household incomes and opening up new financial opportunities.

Job creation is an important issue, and it is a very relevant issue today. An example is service points and agents that help people use new services. Platforms such as InDrive, Wolt and Yandex-Go provide drivers and couriers with employment and income opportunities, as well as convenient and transparent payment methods through mobile wallets. In conclusion, I would like to draw attention to the social and cultural aspects in different societies. These platforms help to create an economic society in which saving, responsibility and planning for the future are priorities. Financial technology innovations are radically changing traditional ideas about finance, helping to expand people's financial accessibility, as a result of which the daily lifestyle of many people is changing. People start saving money that they will invest in the future to increase this amount. Regardless of people's social status and location, digital platforms make a huge contribution to their financial

thinking. With the introduction of these platforms, the life of the population began to improve markedly in many aspects, most importantly, I note a significant increase in financial literacy of the population.

The main problems of digital platforms in financial inclusion.

In my opinion, the problems of digital platforms in the context of expanding access to financial services still remain, these are accessibility, security and insecurity of microentrepreneurs. Given the problem of accessibility, even in our time, in the age of digitalization, this problem remains relevant. In rural areas, remote from the city, the Internet may not be present everywhere, which is exactly the basis of digital platforms. The main criterion is an Internet connection, access to which is difficult for many segments of the population. Next, we will discuss the problem of microenterprise insecurity. Some platforms have their own unique properties, such as opening a loan without a previous credit history, they only need its idea. On the one hand, this is an innovation and a positive side, since it covers a wider range of the population. But, on the other hand, this is an open problem, because these platforms do not take into account the stability of their income, which can subsequently lead to problems with repayment of these loans. Among all the problems, I still want to highlight the security problem. Digital platforms are creating increasingly simple and understandable applications for use by various segments of the population. It is precisely this simplicity that poses a threat to the population. Recently, data leaks have been increasingly occurring, as a result of which funds are being debited from accounts. The threat to cybersecurity is very serious and relevant nowadays, such attacks are happening more often and are practiced among the entire population. There are no clear standards for the protection of personal data, which leads to serious consequences. Many users are not well informed about Internet security. The older generation is most often at risk, and it is easy for scammers to gain their trust. All this is due to a lack of awareness about such situations.

Based on the above, I want to offer my solutions to these problems. First of all, I want to propose an extension of Internet access. By this expression, I mean allocating investments in infrastructure to extend the Internet to remote areas. Companies can also offer their own discounted rates for users using their platforms. Secondly, due to the insecurity of microentrepreneurs, I would like to propose the creation of a specific code and security standards. This will help to avoid such cases due to the unreliability of the loan repayment. Thirdly, on the main issue of security, I want to say the following. Based on the analysis, I have highlighted that the use of two-factor authentication is mandatory in all applications. An example is the additional code in the application for logging in using biometric data. On the main screen, create a separate window with materials on data protection and new types of fraud. This feature will allow people to always be aware of current events in this area. It is also possible to allocate grants to attract people to the IT sector who will create a newer and more advanced security system. At this stage, I considered the main problems of digital platforms in terms of expanding access to financial services and suggested ways to solve them.

The future of financial inclusion through digital platforms.

I think that in the future, the expansion of access to digital financial services will continue to develop and penetrate even deeper into socio-economic processes. Next, I considered the main aspects that, in my opinion, will play a significant role in the future expansion of access to financial services. Of course, such development of artificial intelligence is very relevant and progressive in our time. Artificial intelligence is playing an increasingly important role in the development of digital platforms. Technologies that are used thanks to artificial intelligence allow platforms to more accurately identify user needs, minimize risks and improve access to financial services. It also allows fintech platforms to offer personalized solutions, including the selection of financial products, training and support based on already analyzed data for each individual. Platforms can analyze a large amount of data and more accurately assess the creditworthiness of customers, which greatly simplifies the work of staff and significantly reduces the risks that a digital platform may face. One of the indispensable functions is to identify suspicious transactions. This automatically prevents financial crimes. We would also like to see access to financial services in rural and remote regions expanded in the future. After all, these areas often remain outside the financial services area. The development of digital platforms can help overcome this barrier by providing access to financial services via mobile devices and the Internet. To do this, I have identified the main motives for expanding accessibility. First of all, mobile banks allow you to pay bills remotely from the comfort of your home. This is followed by the creation of agent networks based on mobile platforms. This implementation will allow operations to be conducted through local agents. Without constant access to the Internet, use the services of financial platforms. Government support will give a good impetus to the development of mobile communications. For example, the organization of broadband Internet access in remote areas. All this will help to expand access to financial services among the entire population. And don't forget about ensuring the security of user data. Cyberbullying must be eradicated.

New threats require a comprehensive approach to cybersecurity, including the introduction of encryption technologies. When developing a cybersecurity system, it is necessary to take into account all legislative norms. Due to this compliance, a balance between security, convenience and privacy protection of user data will be guaranteed.

Based on this information, I would like to say that expanding access to digital financial services represents an important step towards creating a more equitable and sustainable financial ecosystem that promotes economic development. In the course of my research, I highlighted the key aspects in which I showed how digital technologies are transforming the financial sector, making it accessible to all segments of the population, as well as the problems they face. In the first part of the article, we examined the concept of financial accessibility and its importance for the economy. As a result, it was revealed that access to financial services is a necessary condition for improving living standards and developing entrepreneurship. I would like to emphasize that modern challenges, such as lack of financial resources and unavailability of banking services, make the introduction of digital solutions inevitable. They also simplify access to finance. Next, we discussed how digital transformation affects the financial sector, emphasizing that innovative products and services are being developed to meet people's needs. We analyzed the role of government regulation, which contributes to the creation of a safe and stable environment for digital financial platforms, emphasizing the importance of government working together to achieve the goals set. Having considered the main problems, it can be concluded that the key factors for the success of the introduction of digital financial technologies are not only technology, but also the need to improve users' financial literacy, ensure cybersecurity and data protection. The introduction of artificial intelligence and the development of mobile applications open up new horizons for achieving inclusivity, but require monitoring compliance with all legislative acts. However, along with new opportunities, new challenges arise. We must not forget about consumer protection and compliance with the principles of social responsibility. In conclusion, I would like to say that access to digital financial services is not only a difficult task, but also opens up unique opportunities to improve the quality of life of millions of people around the world. I would like to note that the constant development of technology and an integrated approach to solving existing problems will allow us to create a financial system that will be accessible, safe and focused on the needs of every citizen. It is important to continue to monitor changes in this area and adapt to new conditions, as this is an integral part of our lives. We must strive to ensure that everyone can take advantage of the increased access to financial services through digital platforms.

List of literature

- 1 Alliance for Financial Inclusion. (2020). Digital Financial Services and the Pathway to Financial Inclusion. Retrieved from <https://www.afi-global.org>
- 2 World Bank Group. (2022). Financial Inclusion Overview. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion>
- 3 Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, DC: World Bank
- 4 GSMA. (2021). State of the Industry Report on Mobile Money 2020. Retrieved from <https://www.gsma.com>
- 5 McKinsey & Company. (2022). The Future of Digital Financial Inclusion. Retrieved from <https://www.mckinsey.com>
- 6 Jack, W., & Suri, T. (2014). "Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution." *American Economic Review*, 104(1), 183–223.

Zh. G. Shugaipova, E. B. Romanko
 Zh. G. Shugaipova – Phd, associate professor
 E. B. Romanko - Candidate of Economic Sciences, professor
 Karaganda Research University named after E. A. Buketov,
 Republic of Kazakhstan, Karaganda, Zhanna.Shugaipova@mail.ru

SCIENTIFIC ORGANIZATION OF MANAGERIAL WORK IN MODERN CONDITIONS.

Scientific organization should be understood as such organization of work of management workers, which is based on the use of achievements of science and advanced experience, progressive forms of management, application of technical means and allows to establish in the best possible way and constantly improve interaction of employees with each other and with workers, as well as with the technical means used in the process of implementing management functions and engineering, technical and economic support of production. The main goal of scientific organization of work is to increase labor productivity while maintaining the health of workers.

Scientific organization of managerial work includes the following terms:

- division of workers and their cooperation, both on the scale of the enterprise and within each division;
- selection and placement of workers and ensuring their qualification level in accordance with job responsibilities;
- organization of the activities of management workers as part of the production team for its management and for its engineering and technical support;
- organization and equipment of workplaces;
- use of progressive work methods;
- creation of favorable working conditions;
- assessment of individual and collective work;
- use of technical means of management;
- stimulation of work.

The need to improve management processes arose in our country and abroad relatively recently - in the late 50s - early 60s of the 20th century. Foreign authors associate the "revolution in administrative management" with the growth of the management apparatus and its costs, the growth of administrative (office) work, the emergence of new types of management functions at enterprises (advertising, social insurance, public relations), a sharp increase in the volume of information and document flow and, as a consequence, the need for a clear organization of management work, rationalization of management processes, that is, comprehensive actions to improve management activities. Rationalization of the organization of the work of a manager, a specialist requires accounting for all work performed, systematic monitoring of their working time, and a study of the structure of work time costs. This makes it possible to analyze the use of working time, draw up reasonable plans for personal work and activities for the scientific organization of the work of management workers. To study the content of the work of management workers. The following methods can be used to study the content of work and the structure of the working time expenditure of managers and specialists:

- active and oral surveys are conducted to study the employee's opinion on how rationally his work is organized: whether his duties are clearly defined from the employee's point of view, whether he has to perform work that is not included in these duties (what and for how long), whether his work is planned and what is the proportion of unscheduled work, whether there are losses of working time (their amount, reasons), what mechanization and office equipment are used in the work (their use), whether the employee is satisfied with the organization of his workplace and working conditions and, finally, what suggestions the employee has for improving the organization and increasing labor efficiency;
- a photograph of working time, used to establish the structure of its costs during the planned observation period. In this case, the study of working time costs is carried out by observing and measuring all time costs without exception in the order of their actual sequence. A photograph of working time is taken by a specially designated person, it can be continuous (i.e. throughout the entire working day) or selective;
- when self-photographing working time, the accounting of working time costs is carried out directly by workers under the supervision of scientific labor services. It is carried out using special self-photograph sheets, in which all completed work or breaks in fixing intervals, constituting a certain part of an hour, are recorded;

- the method of momentary observations, used to study the content of labor and working time costs of various categories of engineering and technical workers and employees. The principles and methods of conducting observations are basically the same as in the study of labor costs of workers, there are only some special features. In the absence of an employee at the observer's workplace. In the absence of an employee at the workplace, the observer can obtain information about the reasons for his absence from the mark made by the employee in the journal. Scientific organization of management work in modern conditions includes the use of modern technologies, methods and approaches to improve management efficiency. Here are some key aspects:

1. Adaptation to change: Modern organizations face rapid changes in the external environment. This requires flexibility in management and the ability to quickly adapt to new conditions.

2. Information technology: Implementation of digital solutions and management systems (e.g. ERP, CRM) helps optimize processes, improve communication and increase the efficiency of decision-making.

3. Team approach: Modern organizations are increasingly focused on teamwork, which requires the development of management skills among employees and the creation of cross-functional teams.

4. Leadership and motivation: Effective leadership includes motivating employees, creating a comfortable working environment and developing their potential through training and support.

5. Analytics and data: The use of analytical tools to evaluate productivity and efficiency allows for more informed decision-making.

6. Innovation and creativity: Stimulating innovative ideas and creative approaches in management helps organizations remain competitive.

7. Sustainable Development: Taking into account environmental and social factors in management is becoming an increasingly important aspect, which requires the integration of sustainable development principles into strategic planning. These elements help to create a modern organization capable of functioning effectively in the conditions of dynamic changes and competition.

The main directions and principles of the scientific organization of management work include:

System approach

-Management organization is considered as a system where all elements interact: people, processes, technologies and the external environment.

-Analysis and optimization of all management processes to improve their efficiency.

Use of information technology

-Implementation of digital platforms for process automation, such as electronic document management and project management systems.

-Use of data analytics to make informed management decisions.

Flexibility and adaptability

-Development of flexible organizational structures capable of quickly responding to changes in the external environment.

-Use of Agile and Lean methodologies to improve efficiency and minimize losses.

Teamwork and delegation

-Encouraging cross-functional teams to solve complex problems.

-Delegation of authority to increase responsibility and employee involvement.

Leadership and personnel development

-Development of leadership and management skills among managers.

-Investment in employee training and development to improve their qualifications and motivation.

Sustainable Development and Social Responsibility

-Consideration of social and environmental factors in the management process.

-Development of strategies aimed at sustainable development and corporate social responsibility.

Innovative approaches

-Encouraging creativity and innovation within the organization to improve processes and products.

-Application of new management methods, such as design thinking and open innovation.

These elements help organizations adapt to modern challenges, improve efficiency and achieve their strategic goals. [2]

Each method of studying the content of work and the structure of time costs is applicable to certain conditions, has corresponding advantages and disadvantages (Table 1).

The importance of organizing the workplace and working conditions of administrative staff as factors that directly affect labor efficiency is difficult to overestimate. Research by specialists has shown that due to these

factors, implemented taking into account the requirements of ergonomics, psychophysiology, sanitary hygiene and technical aesthetics, the labor productivity of administrative staff increases by more than 50%.

Rational organization of executive workplaces involves their correct layout, furnishing with furniture and the necessary means of organizational equipment, office supplies and auxiliary devices.

Rational organization of the workplace and creation of the best working conditions for administrative staff include the following set of key issues:

- layout of work spaces based on the study and analysis of the technology for performing the main and most common types of work and information flows at an enterprise or institution;
- placement of furniture and equipment at workplaces based on their functions and the composition of work performed by each employee, and the maximum reduction of physical effort when performing work;
- efficient use of work areas taking into account the requirements of the work process, performance characteristics of the equipment and optimal working conditions.

A special feature of the work of managers is the large proportion of mental operations. This largely determines the requirements for the organization and equipment of workplaces, as well as the working conditions of the manager.

Noise, temperature and humidity conditions, good lighting, a rationally organized and equipped workplace, equipped with modern office and computer equipment have a favorable effect on increasing labor productivity.

The appearance of an office, a cabinet is the face of its owner. The appearance of the office, as a rule, forms a certain impression of the character, taste and intellect of the manager.

The appearance of the office depends on many factors, including such as the gender of the manager, age, character, taste, habits, and the nature of the work.

Just as the absence of a business card is a violation of business etiquette, a primitive, and especially a sloppy appearance of the workplace and office offices causes difficult-to-repair damage to the business reputation of the company.

The basic principles underlying the design of any office are:

1. Furniture, office equipment, lighting fixtures and even office supplies should be in the same style.
 2. Before furnishing your office, the manager needs to study the premises. The size of the office should correspond to the size and number of items to be placed.
 3. It is necessary to decide whether soft lighting will suit the manager or whether the office needs bright light.
 4. If the office windows overlook a noisy street, you will have to think about soundproofing.
 5. It is necessary to resolve issues of decorative design of the office.
- The office should not only be beautiful, but also comfortable for both the manager and the visitor.
7. It is important to consider the environmental friendliness of the materials from which the furniture is made.
 8. The furniture should be arranged conveniently from the point of view of its use. First of all, this concerns the desk. Among the requirements imposed on it, its functionality and comfort should be highlighted first.
 9. The size of the table should be chosen so that any object placed on it can be easily reached or rolled over if the work chair is on wheels.
 10. It is advisable to have two folders: "To be implemented" and "Done", the first on the right, the second on the left.

The office of the head of the organization can occupy different areas and is intended, in addition to working at the table, for receiving visitors, holding business meetings.

The most typical for the workplace of the head is a T-shaped layout, when a table - an extension for conferences is placed perpendicularly to the work desk. The use of a lifting and rotating chair provides ease of use of communication and signaling equipment located on the extension table on the left.

In accordance with current regulations, the area of office premises is established at a rate of at least 4 m per employee. Important components of a modern office are computers, printers, monitors, answering machines, faxes and communication equipment. The main condition that must be met when working on a computer is to make the manager's work easier, not more difficult.

Faxes are an integral part of offices.

The telephone and other peripheral systems should be located so that they can be easily accessed. Some space should be left for auxiliary attributes, such as a notepad, paper, in case you are taking notes on the content

of a telephone conversation.

Office equipment also includes various models of copying machines.

Existing technical means of document processing are designed to perform a wide range of work related to the processing of incoming and outgoing correspondence, organizing a control and reference service, storing documents, accelerating their movement and delivering them to performers.

By purpose, two groups of such means are distinguished: means for document processing and means for storing, searching for and transporting documents.

Document processing means include: equipment, devices and accessories for folding, sorting, fastening documents, dating, registering, addressing and marking them, as well as machines for destroying unnecessary papers.

Table 1

The feasibility of using various methods for studying the content of labor and the structure of employee work time expenditures depending on the complexity of the tasks and the scale of the study

Method	Expediency of use	Advantages	Difficulties in use and disadvantages
1	2	3	4
Self-photograph of working time (without list of work elements)	<ul style="list-style-type: none"> - in the initial study of the organization of labor. - in the simultaneous study of the content of labor and the structure of labor time costs - in small-scale research with elements of a questionnaire survey 	economical	<ul style="list-style-type: none"> - difficulty in grouping and processing data - insufficient accuracy of results. - do not fully identify losses of working time due to the fault of the employee
Self-photograph of working time (with list of work elements)	<ul style="list-style-type: none"> - subject to preliminary study of the content of the work - with a significant scale of research 	easy to use, economical, convenient for data processing	<ul style="list-style-type: none"> - insufficient accuracy of results - do not fully identify the loss of working time
Photograph of working day	subject to preliminary study of the content of the work	<ul style="list-style-type: none"> -higher accuracy of results than with self-photography -can be used to control data obtained by other methods 	<ul style="list-style-type: none"> - uneconomical - highly labor-intensive to implement - has an unsatisfactory impact on workers
Method of momentary observations	<ul style="list-style-type: none"> - used as a sampling method in mass observations - it is advisable to conduct a preliminary study of the organization of labor using other methods. - used as a method for monitoring the results obtained by other methods. 	<ul style="list-style-type: none"> -sufficient accuracy of results -economical 	requires highly qualified observers
Questionnaire and oral survey	when it is necessary to identify the opinions of those directly working on problems and ways to solve them	respondents have a very deep knowledge of the subject of the study and ways to solve the problem	<ul style="list-style-type: none"> -requires high qualifications -questionnaire compiler relies on the subjective opinion of respondents.
Note: compiled by the author based on the source [2]			

In conclusion, it is possible to formulate what any manager needs to know: how to manage his business career, his own time, how to plan affairs and make specific decisions, when and to whom to delegate authority, how to organize his workplace and rationalize his own work, how to speak in public, prepare and conduct individual conversations with subordinates, business negotiations, business meetings, and, finally, how to maintain and improve his performance and control the results of his own activities. At the same time, the science and practice of management convincingly prove the possibility and necessity of effective organization

of the personal work of the manager. After all, in the activities of successfully working managers there are common features that can be formulated in the form of principles, practical advice appropriate for this area of management. Measures to improve the working conditions of employees of the administrative apparatus should be aimed at increasing their performance, maintaining health by creating lighting that meets regulatory requirements; the necessary cleanliness; humidity and air temperature; favorable coloring of the room; eliminating noise; establishing the correct work and rest regime, as well as on the basis of the use of modern office equipment. Significant savings in the time managers spend working with information will allow them to devote more time to working with people and social issues.

References:

1. Fedotova, I. V. "Organization Management: Modern Approaches and Technologies." - M.: Infra-M, 2021.
2. Komlev, E. N. Scientific Foundations of Management and Labor Organization. - M.: Higher School, 1998 - 212 p.
3. Ladanov, I. D. Practical Management. - M.: Elnik, 1995 - 286 p.
4. Maitol, S. Economics for Managers. - M.: Delo, 1996 - 199 p.
5. Kotlyar, I. A. "Scientific Foundations of Management: Theories and Practices." - St. Petersburg: Piter, 2020.
6. Garrington, P. R. "Data-Driven Management: Analytics and Decision Making." – M.: Alpina Publisher, 2022.
7. Sorokin, A. N. "Organization of managerial work: theory and practice." – M.: Yurayt, 2019.

МРНТИ 06.77.67

А.В. Гомель, Ж.Г. Шугаипова
Ж.Г. Шугаипова – Phd, ассоциированный профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, anastasigo@bk.ru

МОТИВАЦИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: РОЛЬ ГИБКОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Стремительно меняющиеся мировые тенденции, политическая, экономическая, социальная обстановки и развитие процесса глобализации и цифровизации, приводит к возрастанию в мире ситуации неопределенности. Все чаще мы можем наблюдать у себя ощущения неуверенности в завтрашнем дне, сомнения не только во внешне-мировой ситуации, но и личные конфликты на основе всеобщей неуверенности в будущем. Е. В. Авдеенко и А. А. Радугин в своем научном докладе на тему «Неопределенность – доминантное качество современного общества» подробно рассмотрели феномен неопределенности и конкретизировали связь этого явления с терминами, которыми описывается современное общество в социогуманитарной литературе, а именно: общество постмодерна, неопределенности, риска, потребления, постиндустриальное, информационное, глобализационное, транзитивное. [1] Так, если мы обратимся к такому явлению, как глобализация, то можно установить, что такое глубокое вторжение социальных структур в жизнь человека разрушает разделение между "личным" и "частным". В итоге человек оказывается почти неспособным хотя бы на время отключиться от риска, поскольку он всегда остается угрозой наступления. А если обратимся к концепции «постиндустриального общества», сама приставка «пост» несет в себе определенную долю неопределенности и расплывчатости. В термине «постиндустриальное общество» скрыта двойственность: с одной стороны, он может указывать на самостоятельное, завершённое явление, а с другой — намекать на некий переходный этап, за которым придет новая, полноценная форма общества. Так можно продолжать раскрывать каждый термин и проследивать неоднозначность, тем самым можно увидеть, что каждый из них связан с неопределенностью. Следует заключить, что неопределенность является главным признаком современного общества. Отсюда можно даже охарактеризовать его как общество неопределенности.

Неопределенность- это состояние ограниченности знаний, когда невозможно точно описать существующее состояние и будущий результат. Находясь продолжительное время в неопределенности, общество начинает чувствовать стресс и ощущение потери контроля. Без точных

путей действий и ясного взгляда на будущее сложно понять, в каком направлении следует двигаться. А это приводит к апатии и снижению мотивации. При этом потеря мотивации прослеживается во всех сферах жизни общества, особенно ярко выраженное ее проявление можно заметить в рабочей деятельности людей, начиная с периода получения профессиональных навыков (обучения в высших учебных заведениях) и заканчивая исполнением рабочих обязанностей в организациях. Если посмотреть на эту проблему в глобальном масштабе, то потеря мотивации, следовательно амбиций и инициатив, может привести к пагубным последствиям замедления процесса развития общества, что в свою очередь не может быть допустимо, так как ведет к стагнации всей системы. В связи с этим современные предприятия и учебные заведения в целях избежания такой ситуации должны проводить мероприятия для повышения мотивации своих сотрудников, быстро адаптироваться и реагировать на новые условия, то есть предприятия должны быть гибкими.

Для того чтобы наглядно рассмотреть данный вопрос, мы провели свое анкетирование преимущественно студентов (55,4% от общего количества анкетированных указано на рис.1), людей, которые начинают свой рабочий путь и активно работающих, с целью точной обоснованности проблемы мотивации в условиях неопределенности. Анкета состояла из вопросов, как открытых, так и закрытых, где приняло участие в опросе 56 респондентов. Мы задались целью узнать мнение респондентов на вопросы касающиеся взаимосвязи данных явлений и выяснить, создаются ли условия на предприятиях и в учебных заведениях для мотивации сотрудников и студентов. Также мы хотели проанализировать главные источники мотивации людей и услышать мнение о том, что люди могут посоветовать современным организациям и учреждениям, для улучшения мотивации своих сотрудников и студентов в условиях неопределенности.

По результатам анкетирования, мы выявили, что люди действительно чувствуют неопределенность и связывают ее с потерей мотивации к работе. Так, на вопрос «Насколько вы чувствуете неопределенность в своей профессиональной жизни (работа/учеба) по 10-ти бальной шкале?», респонденты отметили преимущественно 5 баллов (21,4%), но были и те, кто отметил 8 баллов (19,6%), другие же мнения разделились: 4 балла (10,7%), 3 балла (12,5%), 2 балла (10,7%) и 1 балл (12,5%). То есть по результатам данного опроса, мы можем заметить, что неопределенность – это не что-то невиданное людям, а явление, которое понятно и присутствует в жизни многих. На вопрос «Влияет ли ощущение неопределенности на вашу мотивацию к работе?» большинство ответило, что влияет (67,9%). Мы можем прийти к выводу, что неопределенность действительно тесно связана с процессом мотивации, а потеря мотивации ярко отражается на рабочей деятельности человека.

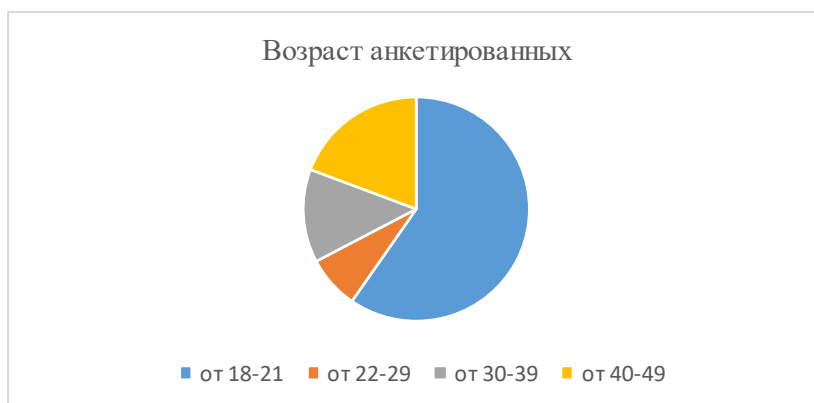


Рисунок 1. Диаграмма на основе анкетирования «Мотивация в условиях неопределенности»
 П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [3]

Заявление о сильном влиянии неопределенности на мотивацию, а в последствии мотивации на рабочую деятельность человека мы можем подтвердить опираясь на содержательные теории мотивации, а именно на теорию выдвинутую американским психологом Абрахамом Маслоу в 1943 году. В своей книге «Мотивация и личность» А. Маслоу выделил 5 уровней человеческих потребностей, которые он изобразил в виде пирамиды (рисунок 2).

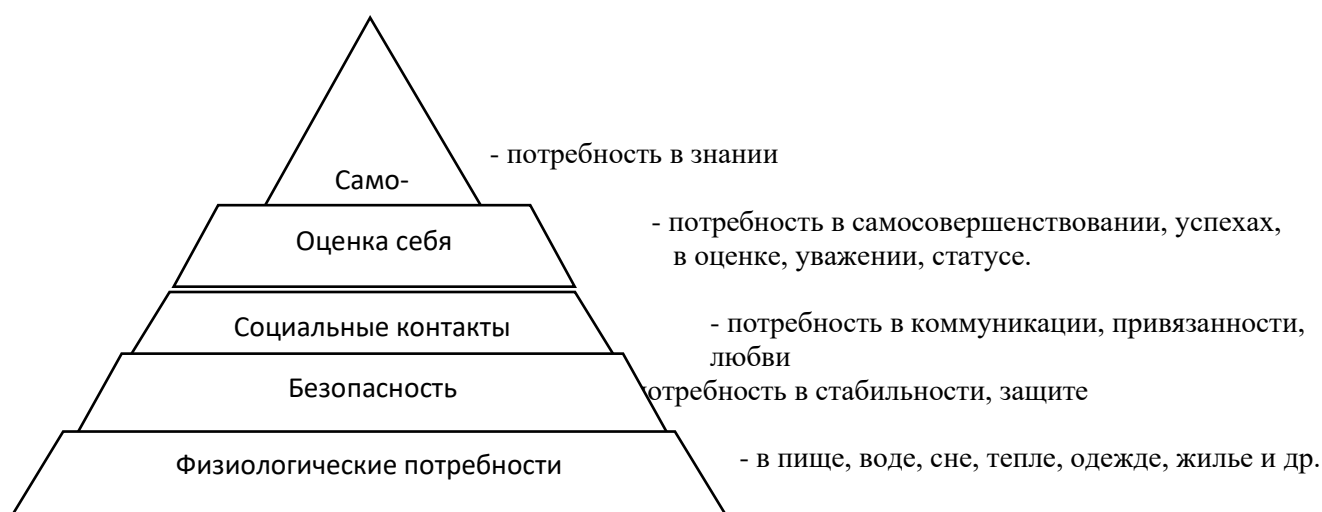


Рисунок 2. Пирамида потребностей А.Маслоу

Примечание – составлено авторами [3].

В самом низу пирамиды мы можем видеть физиологические потребности, которые связаны с биологической сущностью человека и без которых он не способен функционировать. На втором уровне находится стремление к безопасности и защите, которое связано с поиском человеком стабильности. Именно на этом уровне, опираясь на тему статьи о феномене «неопределенности» современного общества, мы можем понять, что такая потребность, как безопасность, подвержена неудовлетворению. Далее, на третьей ступени находится потребность в социальных контактах, которая предполагает потребность в коммуникации, понимании и любви. После трех первых ступеней, которые относятся к потребностям низшего порядка, выделяют две верхние ступени - высшего порядка. К ним относится четвертая ступень, а именно потребность в оценке себя или же в самосовершенствовании, успехе, уважении и статусе. И пятая ступень - потребность в самовыражении или знании. Как гласит принцип данной пирамиды – пока не удовлетворены потребности низшего порядка, никогда не будет возможным удовлетворить потребности высшего порядка. [2] Из этого следует, что главным стимулом мотивации в профессиональной сфере человека, является удовлетворение потребностей низшего порядка, так, как только после удовлетворения базовых потребностей, человек может переключить свое внимание на карьерный рост, самосовершенствование и самовыражение, то есть проявления амбициозности в профессиональном плане. Как мы сказали ранее, в условиях неопределенности, потребность в безопасности не остается полностью удовлетворенной, следовательно, люди и теряют свою мотивацию в получении знаний и каком-либо карьерном росте.

Целью проведенного анкетирования было выявить не только взаимосвязь мотивации и нестабильности, но и проанализировать основные источники мотивации людей и узнать их рекомендации современным организациям и учреждениям для повышения мотивации сотрудников и студентов в условиях неопределенности.

На заданный респондентам вопрос: «В чем вы обычно находите источники мотивации?», было получено множество ответов, например: «в семье», «от стремления к саморазвитию и желанию улучшить свою жизнь», «в деньгах», «комфорт, в увеличении комфорта», «в признании и конечно финансовая составляющая», «ребенок, учеба, путешествия», «хобби, близкие люди» и многое другое. Тут сразу стоит выделить количество ответов, которые относятся непосредственно к материальным благам (41%) и сделать вывод, что в большей степени для людей важна финансовая составляющая. Другим вопросом был - «Создают ли условия, для вашей мотивации, организации или учреждения, где вы работаете/ обучаетесь?», на что получили ответ «нет» (64,3%) от большинства респондентов (рис 3). Эта тенденция достаточно печальна, учитывая все вышесказанное и то, как мотивация важна для развития.

Помимо личных наблюдений респондентов, был задан вопрос целью которого было услышать их рекомендации современным организациям, для улучшения мотивации сотрудников/ студентов в условиях неопределенности. Ответы были следующие: «создание условий комфорта», «работать над эмоциональным климатом в коллективе и среди руководителе», «создавать гибкие графики», «важно

поощрять небольшие достижения. Возможен был вариант, получения неких бонусы, либо карьерных возможностей. В опросе, как вариант ответа, предлагалось создание благоприятной среды, где люди могли бы свободно выражать свои мысли и идеи, решать вопросы и также разобраться в трудностях», «показывать перспективы профессионального роста и повышения заработной платы», «организация программ по поддержке психологического здоровья, введение гибкого графика работы», «проводить тимбилдинги и тренинги», «вкладывать в развитие своих сотрудников», «внедрение гибкости в профессиональную деятельность» и др.



Рисунок 3. Диаграмма на основе анкетирования «Мотивация в условиях неопределенности»
 П р и м е ч а н и е - составлено [3]

Здесь бы хотелось выделить то, что для респондентов во многом приветствуют гибкость в организации, как стимул к мотивации. А эта ситуация положительна, так как в условиях неопределенности именно гибкость помогает организации держаться на своей позиции и располагает перспективами роста.

Гибкость в организации подразумевает адаптивные подходы к управлению, позволяющие компании быстро реагировать на изменения внешней среды, так и подстраиваться под потребности сотрудников. Гибкие методы управления достаточно разнообразны и пользуются большой популярностью в нынешнее время, все больше компаний внедряет гибкие методы управления в свою деятельность, тем самым адаптируясь к условиям неопределенности.

В вопросе внедрения гибких методов управления мы обратились к работе Обыденова А.Ю. – «гибкие методы управления в современных организациях», где он выявил условия для успешных методов внедрения гибкого управления в современных организациях с позиции управленческих моделей и организационной культуры. Он описал, что важно обратить свое внимание на управление самоорганизацией любых предприятий, где управляющими параметрами являются так называемые «правила игры». «Правила игры» позволяют организации приблизиться к устойчивым состояниям и режиму функционирования, а само понятие самоорганизации – это обмен правами собственности, ресурсами и обязанностями между различными заинтересованными сторонами на предприятии (сотрудниками). [3]

Когда мы говорим об экономических системах и экономических организациях, то правила игры могут меняться в зависимости от ее предсказуемости, так и непредсказуемости на основе теории сложности. В предсказуемой среде, что интересно, число правил – больше, в то время как в непредсказуемой среде число правил должно быть – меньше. Это связано с тем, что меньшее число правил позволяет увеличить гибкость организации. [4] Помимо этого, меньшее число правил или же «простые правила» в позитивном ключе влияют на мотивацию сотрудников, даже в большей степени на мотивацию и амбициозность именно талантливых сотрудников, а на современном рынке труда идет активная битва за «talants».

Сейчас все больше компаний, которые поддерживают современные тенденции, а в условиях нынешней ситуации это необходимо в той или иной сфере не только экономической деятельности на предприятии, но и производственной, активно внедряют технологию «управляемого хаоса». Если мы рассматриваем это с позиции положительных сторон, то хаос в организации может стать сильнейшим источником творческой энергии, обеспечивающий гигантский скачек в инновационном развитии

компании. Так как при этих условиях, таланты могут не сдерживать свою инициативность и делится своим нестандартным взглядом на рыночные тенденции. При этом, в организации будет появляться заинтересованность и самоосознанность того, что именно на плечах каждого лежит судьба компании. Но помимо и положительных последствий, «управляемый хаос» несет в себе негативные стороны, которые при правильном контроле и внедрении направлений можно предотвратить и двигаться по пути позитивных последствий. Хуазанов З.С. в своей работе «Методы управления хаосом» выделил следующие направления и подробно их раскрыл: снижение затрат на хаос, ограничение масштаба хаоса, рост предсказуемости будущих условий, применение многоцелевых технологий, психологическая подстройка под хаос, технология быстрых изменений под новые задачи, обрати хаос в пользу, предупреждение негативных последствий, изучение источников хаоса. [5]

Внедрение «управляемого хаоса» это всего лишь один из способов гибкого управления, но помимо этого, компании оперируют и на других гибких методах. Все эти методы можно так или иначе связать с явлением «управляемого хаоса», но они самостоятельны в отдельности их применения. Так, например, создание гибкого графика работы широко применяется в международной экономической практике. Он подразумевает возможность выбирать время и место работы, включая удаленную занятость или гибридные модели, что позволяет сотрудникам лучше балансировать работу и личную жизнь. Гибридные модели занятости получили большое распространение в кругу компаний, которые могут позволить удаленную работу. К примерам таких компаний можно отнести мировых гигантов, как Google, Microsoft, Apple, которые поддерживают гибкий график и удаленную работу, чтобы повысить креативность и производительность сотрудников. Так как мы по сей день можем наблюдать их достижения во всевозможных новостных каналах, то это может свидетельствовать о том, что эти методы эффективны. Также, как ранее было сказано, гибридные модели дают возможность сотрудникам балансировать и преуспевать как на рабочем месте, так и в личной жизни. Это создает благоприятный климат, что способствует повышению эффективности. Здесь можно вспомнить ответы респондентов, которые отмечали комфорт, как один из главных и действенных путей создания замотивированного коллектива.

Еще одними гибкими методами в организации, которые мы бы хотели отметить, являются адаптивное распределение задач и в соответствие с этим непрерывность обучения и развития персонала. Адаптивное распределение задач подразумевает перераспределение обязанностей и задач в зависимости от изменений во внешней среде или индивидуальных нужд сотрудников, что повышает эффективность и удовлетворенность. Тут необходимо отметить, что для такой адаптивности сотрудники должны быть гибкими сами по себе, а развить гибкость может процесс непрерывного образования, то есть набора опыта. Обеспечение программ обучения, повышения квалификации и развития, которые помогают сотрудникам оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к новым требованиям. Сейчас почти нет таких предприятий, которые не вводили бы курсы по повышению квалификации, многие предприятия принуждают своих сотрудников участвовать во всевозможных мероприятиях, связанных с квалификационным ростом. С этим организациям надо быть также предельно осторожными, потому что чрезмерное принуждение может привести к обратному эффекту- демотивации. Здесь бы хотелось отметить еще один гибкий метод, а именно – эмоциональная и психологическая поддержка. Введение программ поддержки, таких как коучинг или психологическая помощь, помогает сотрудникам справляться со стрессом и неуверенностью в условиях перемен. Для того, чтобы добиться больших успехов, нужно иметь большую мотивацию, а ее можно добиться только правильно-выстроенному диалогу с сотрудниками и созданию благоприятного эмоционального климата. Все вышеперечисленные методы гибкости будут не эффективны без этого, очевидно ключевого. Сотрудники должны видеть в организации стабильность, в условиях все мировой нестабильности, а это требует не малых усилий. Когда люди перестают видеть стабильность в глобальном, они теряют амбиции, цель компаний в таком случае показать, что перспективы есть. Создание коллективных связей с помощью проведения тимбилдингов, корпоративных мероприятий, искоренение нездорово-высокой дистанции и мистификации власти и преemptивность прозрачности управленческих решений располагает персонал к эффективной деятельности на предприятии.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что современное общество переживает постоянные изменения под влиянием глобализации, цифровизации и нестабильной социальной и экономической ситуации, что усиливает общую неопределенность. Эти условия отрицательно влияют на мотивацию людей, особенно в сфере профессиональной деятельности. На примере нашего исследования, проводимого среди отечественных респондентов мы видим, что сотрудники и студенты теряют

мотивацию из-за отсутствия стабильности, что затрудняет достижение личных и профессиональных целей. Следовательно, современные организации должны применять гибкие методы управления, внедрять адаптивные подходы и поддерживать эмоциональное состояние сотрудников для повышения мотивации и устойчивости в условиях неопределенности.

Список литературы:

1. Е. В. Авдеенко, А. А. Радугин «НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ – ДОМИНАНТНОЕ КАЧЕСТВО СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА» - 2022г.
2. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2019. — 400 с
3. Опрос респондентов
4. Обыденнова А.Ю. Гибкие методы управления в современных организациях// Креативная экономика – 2021- том15
5. Эйзенхарт К, Сулл Д. Стратегия как свод простых правил. В сб.: Передовые подходы к стратегии бизнеса. / Harvard Business Review.- М.: Альпина Бизнес Букс. 2007
6. Хусаинов З.С. Методы управления хаосом// Креативная экономика- 2018- том 12

IRTI

B. Shafie¹

English Language Division, Centre for Languages and Pre-University Academic Development (CELPAD),
International Islamic University Malaysia,
Malaysia, Kuala Lumpur, bukharishafie@iium.edu.my

R. S. A. Abd Rashid²

English Language Division, Centre for Languages and Pre-University Academic Development (CELPAD),
International Islamic University Malaysia,
Malaysia, Kuala Lumpur, ruzai_syarilili@iium.edu.my

S. Ashimkhanova³

Karaganda Research University named after E.A. Buketov,
Republic of Kazakhstan, Karaganda, symbatzakariya@gmail.com

*Corresponding author email: bukharishafie@iium.edu.my

**INVESTIGATING INDIVIDUALISTIC-COLLECTIVISTIC ORIENTATIONS BETWEEN
UNIVERSITY EMPLOYEES IN MALAYSIA AND KAZAKHSTAN**

ABSTRACT

This study explores the individualistic-collectivistic orientations among university employees in a selected public university in Malaysia and Kazakhstan, examining horizontal and vertical dimensions of cultural preferences. Utilizing an independent groups t-test methodology, the research surveyed 62 employees (31 from each country) to analyse their cultural orientation tendencies. The findings revealed statistically significant differences in horizontal and vertical collectivism, with Malaysian respondents demonstrating higher horizontal collectivism ($t=2.05$, $p=0.045$) and significantly higher vertical collectivism ($t=5.74$, $p=0.000$) compared to their Kazakhstani counterparts. In contrast, horizontal and vertical individualism showed no statistically significant differences between the two groups. Marginally, Kazakhstani participants exhibited slightly higher mean scores in both horizontal (5.2225 vs. 5.0988) and vertical (3.8488 vs. 3.7013) individualism dimensions. Through the examination of cultural orientation patterns in Malaysia and Kazakhstan, the study offers transformative strategies for multinational educational institutions to develop more nuanced, culturally intelligent organizational structures that enhance cross-cultural communication and respect intricate cultural nuances, thereby improving institutional effectiveness and employee engagement. Even though the study's primary strength lies in its comparative cross-cultural design, its limited sample size ($N=62$) and focus on two specific public higher education institutions represent notable limitations, suggesting the need for broader, more comprehensive research to generalize findings across diverse cultural contexts.

Keywords: Individualism, Collectivism, Cross-Cultural Studies, Higher Education, Organizational Behaviour

1.0 INTRODUCTION

The 32-year diplomatic relationship between Malaysia and Kazakhstan represents a unique opportunity to examine workplace cultural dynamics in two strategically aligned yet culturally distinct Asian nations. While their bilateral relationship has predominantly focused on economic cooperation, reaching \$121 million in trade by 2022 [1], understanding the deeper cultural orientations within their institutional frameworks, particularly in higher education contexts, becomes increasingly crucial for strengthening bilateral cooperation.

Since Hofstede's [2] seminal work on cultural dimensions, research has evolved to recognize that workplace behaviour stems from both vertical and horizontal aspects of individualism and collectivism, transcending simple East-West comparisons. This understanding becomes particularly relevant as Malaysia positions itself as a global education hub, with initiatives aimed at attracting 250,000 international students by 2025 [3]. The strengthening of academic ties between Malaysia and Kazakhstan has gained significant momentum, with Education Malaysia Global Services (EMGS) actively pursuing partnerships with Kazakhstani universities to facilitate student and faculty exchanges, joint research initiatives, and collaborative academic programs [4]. These efforts are further enhanced by Malaysia's commitment to providing affordable, high-quality education opportunities for Kazakhstani students and the establishment of mutual qualification recognition agreements between the two nations. The recent memorandum of understanding between EMGS and the Conference of Rectors of Higher Educational Institutions of Kazakhstan further emphasizes the need for understanding cultural dynamics in academic settings, as it aims to facilitate greater mobility of students and academics between the two countries [4].

The rationale for comparing these two nations extends beyond their growing diplomatic ties and encompasses the evolving landscape of international higher education collaboration. While previous research has predominantly reflected Western theoretical frameworks, there is minimal empirical investigation into cultural orientations within Central Asian and Southeast Asian higher education contexts. This study addresses this critical research gap by examining how cultural preferences manifest in university workplaces, particularly as Malaysia enhances its role as an educational hub and Kazakhstan seeks to modernize its higher education sector.

Understanding these cultural dynamics becomes essential for facilitating effective cross-cultural communication and developing organizational structures that support international academic collaboration, ultimately contributing to both nations' educational development goals. As universities in both countries increasingly engage in joint programs and research initiatives, the success of these partnerships heavily relies on understanding and navigating the cultural nuances that influence workplace behaviour and institutional effectiveness.

2.0 LITERATURE REVIEW

Today's researchers understand that workplace behaviour comes from both vertical and horizontal aspects of individualism and collectivism, rather than just comparing Eastern and Western cultures. In educational institutions, horizontal individualism is defined by when staff members value working independently while seeing themselves as equal to others. These employees prefer autonomy but do not try to outperform their colleagues. In contrast, vertical individualism appears when staff focus on personal achievement and competition, often seen in research-focused academics striving for recognition [5].

Collectivism also has two distinct forms. Horizontal collectivism creates strong group bonds while treating everyone as equals. For example, teaching teams work together on courses while respecting each member's input equally. Vertical collectivism accepts hierarchy for group success where staff show strong loyalty to their institutions and respect for authority figures [6]. These cultural patterns shape how universities work. In collectivist settings, institutions often become like extended families, where leaders must show strong commitment to their staff's wellbeing [7]. This differs from individualistic environments where staff members more easily move between institutions based on personal benefits [8].

On top of that, research indicates that cultural patterns, particularly collectivism and individualism, significantly impact intercultural communication processes in academic settings [9]. These cultural dimensions affect various aspects of communication, including in-group membership, self-expression, and cultural values.

Modern universities need both individualistic and collectivistic approaches. While individual creativity drives research innovation, success often needs team collaboration. It was discovered that horizontal collectivism improves how staff help each other and their institution [10]. Similarly, vertical individualism boosts creative breakthroughs, while vertical collectivism helps with steady improvements [5].

Other than that, understanding individualistic-collectivistic orientations is crucial for several reasons in multinational university settings. Firstly, it can inform the design of effective training and development

programs for diverse student and faculty populations [11] Secondly, it can help in managing cross-cultural communication and performance evaluations, particularly in international collaborations and exchanges [12]. Lastly, it can guide the creation of work environments that foster creativity and innovation by balancing individualistic and collectivistic elements [13].

In addition, individualism-collectivism dimension affects how individuals perceive and judge self-presentations in achievement contexts, which is particularly relevant in academic settings [12]. Interestingly, studies have shown that while collectivists express positive attitudes towards cultural diversity, they also emphasize the need to respect their own cultural values [14]. This suggests that multinational universities should strive to create an environment that balances cultural integration with the preservation of individual cultural identities.

Research on collectivistic and individualistic cultural orientations in Malaysian workplaces reveals a complex interplay of cultural values and organizational dynamics. Though there was no study done in the context of higher education institutions, a study comparing Malaysian and Australian managers found significant differences in vertical individualism, horizontal collectivism, and vertical collectivism [15]. This suggests that Malaysian managers tend to exhibit more collectivistic traits, emphasizing group harmony and hierarchical relationships. However, it is important to note that cultural orientations are not static and can evolve over time. The similar study also indicates that there have been significant shifts in value classifications in Malaysia since Hofstede's original research, underscoring the need for caution when applying work-related values to understand organizational behaviours [15]. This is in line a study that suggested that the traditional understanding of individualism and collectivism may be evolving due to globalization, particularly in Asian countries where improved socio-economic conditions have led to a decline in collectivism [16].

While Malaysia has traditionally been categorized as a collectivistic culture, recent research suggests a more nuanced picture. The evolving nature of cultural orientations in Malaysian workplaces emphasizes the need for managers, especially in multinational organizations, to understand and adapt to these cultural-driven differences in work attitudes and behaviors [15]. Future research should continue to explore the multidimensional aspects of individualism-collectivism in Malaysian workplaces, considering both global trends and local cultural nuances.

In the context of Kazakhstani academic settings, findings emerge when comparing Kazakhstani and Russian university faculty members. Despite their shared Soviet past, significant differences in motivational profiles were observed. Kazakhstani faculty demonstrated a higher orientation towards security and work-life balance, while their Russian counterparts showed greater motivation for creativity and challenges [17]. This highlights the complexity of cultural influences on individual orientations, even within seemingly similar contexts. While specific research on Kazakhstan's workplace culture is lacking, the existing literature suggests that individualism-collectivism plays a crucial role in shaping organizational behavior. Future studies should explore how these cultural dimensions manifest in Kazakhstan's unique cultural context, considering both national and individual-level orientations. Such research could provide valuable insights for managing diverse workforces and developing culturally appropriate organizational practices in Kazakhstan.

Research question:

To investigate the inclination of Higher Education Institutions (HEI) employees in a selected public university in Malaysia and Khazakhstan to horizontal and vertical aspects of Individualism and Collectivism.

3.0 METHODOLOGY

A questionnaire was used to gather information from 31 university employees respectively, with a focus on academic and administrative staff at public universities in Kazakhstan and Malaysia. A 32-item scale developed by Singelis et al. [18] was used to measure individualism-collectivism. The scale's items are intended to assess both the vertical and horizontal facets of individualism-collectivism. A seven-point rating system, with 1 denoting strong disagreement and 7 denoting strong agreement, was used to answer the questions. It was crucial to prepare the measures in both Russian and English because our study is a cross-national inquiry, and to make sure the two versions are comparable.

4.0 RESULT AND DISCUSSION

Based on the t-test results and comprehensive literature review, significant cultural differences emerge between Malaysian and Kazakhstani university employees in their individualistic-collectivistic orientations. While no significant differences were found in horizontal individualism ($t=-1.24$, $p=0.220$) and vertical individualism ($t=-0.56$, $p=0.578$), Malaysian respondents demonstrated significantly higher levels of both horizontal collectivism ($t=2.05$, $p=0.045$) and vertical collectivism ($t=5.74$, $p=0.000$). These findings align with contemporary research suggesting evolving cultural orientations in Asian countries and support the

observation that modern educational institutions require a balanced approach incorporating both individualistic and collectivistic elements [16, 11]. The higher collectivism scores in Malaysia correspond a research indicating that Malaysian managers tend to exhibit more collectivistic traits, emphasizing group harmony and hierarchical relationships [15]. On the contrary, Kazakhstan's slightly higher individualistic tendencies align with a study's findings about their greater orientation towards self-fulfilment such as security and work-life balance [17]. These differences have important implications for leadership approaches, cross-cultural communication, and organizational development in academic settings, suggesting the need for tailored management strategies that account for these cultural variations. However, the relatively small sample size (N=31 for each group) and focus on university employees limit the generalizability of these findings, indicating opportunities for future research to explore how these orientations influence specific academic outcomes and institutional effectiveness in both countries.

Table 1: Independent Groups T-Test: Malaysian (N=31) And Kazakhstani (N=31) Respondents

VARIABLES	MEAN	STANDARD DEVIATION	T-VALUE	2-TAIL SIG
Horizontal Individualism			-1.24	0.220
Malaysia	5.0988	0.545		
Kazakhstan	5.2225	0.224		
Vertical Individualism			-0.56	0.578
Malaysia	3.7013	1.073		
Kazakhstan	3.8488	0.916		
Horizontal Collectivism			2.05	0.045
Malaysia	5.2338	0.774		
Kazakhstan	4.8788	0.509		
Vertical Collectivism			5.74	0.000
Malaysia	5.0500	0.584		
Kazakhstan	4.0563	0.774		

5.0 CONCLUSION

In summary, this study highlights important cultural differences that affect organisational behaviours and management practices by offering insightful information about the individualistic and collectivistic orientations of university employees in Kazakhstan and Malaysia. The results show that both horizontal and vertical collectivism are more prevalent among Malaysian workers, highlighting the value of hierarchical relationships and group harmony in their workplace culture. Kazakhstani workers, on the other hand, exhibit somewhat higher levels of individualism, which is indicative of a stronger emphasis on aspects of personal fulfilment like work-life balance and job security.

Multinational educational institutions must create organisational structures that are culturally intelligent and can accommodate a range of cultural orientations, as these cultural dynamics highlight. Institutions can promote collaboration, improve cross-cultural communication, and increase overall institutional effectiveness by comprehending and navigating these differences. The study also notes that more investigation is required to examine the wider effects of these cultural orientations on academic performance and to extrapolate results to other settings.

Ultimately, acknowledging and appreciating the complex cultural subtleties will be crucial for both Malaysia and Kazakhstan to meet their educational development objectives and guarantee the success of cooperative projects as they both continue to deepen their educational ties and participate in international collaborations.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Abdullah, M. F. (2024, February 5). Harmony across horizons: Malaysia and Kazakhstan's enduring journey of friendship. ISIS Malaysia.
- [2] Hofstede, G. (1980). Culture's consequences. Beverly Hills, CA: Sage Publications.

- [3] Phan, A. T. T., Nguyen, H. T. T., & Dang, L. T. T. (2023). Malaysian Universities' Readiness to Become a Global Higher Education Hub: An Exploratory Study. *SAGE Open*, 13(3).
- [4] Astana Times. (2023, April). Malaysian education agency seeks to strengthen ties with Kazakhstan in academic sphere.
- [5] Zhang, Y., Wang, M., Ding, Y., & Qu, H. (2022). The Impact of Individualism and Collectivism on Employee Radical and Incremental Creativity. *Academy of Management Proceedings*, 2022(1).
- [6] Kemmelmeier, M., Erb, H.-P., Wieczorkowska, G., Kanagawa, C., Burnstein, E., Krumov, K., Noels, K. A., Hirshberg, M. S., & Genkova, P. (2003). Individualism, Collectivism, and Authoritarianism in Seven Societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(3), 304-322.
- [7] Ouchi, W. (1982). Theory Z and the schools. *School Administrator*, 39, 12-19.
- [8] Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Westview press.
- [9] Kirpitchenko, L. (2011). Academic hyper-mobility and cosmopolitan dispositions. *Journal of Intercultural Communication*, 11(3), 1-13.
- [10] Lee, S. B., Liu, S.-H., & Kim, S. H. (2022). Beyond the 2-Dimension Approach of Individualism-Collectivism: The 4-Dimension Approach of Individualism-Collectivism on Organizational Citizenship Behaviour. *Vision*, 26(2), 232-242.
- [11] Rogers, A., & Spitzmueller, C. (2009). Individualism-collectivism and the role of goal orientation in organizational training. *International Journal of Training and Development*, 13(3), 185-201.
- [12] Chen, F. F., & Jing, Y. (2012). The impact of individualistic and collectivistic orientation on the judgment of self-presentation. *European Journal of Social Psychology*, 42(4), 470-481.
- [13] Bechtoldt, M. N., Choi, H. S., & Nijstad, B. A. (2012). Individuals in mind, mates by heart: Individualistic self-construal and collective value orientation as predictors of group creativity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(4), 838-844.
- [14] Wilczewski, M., Gut, A., & Gorbaniuk, O. (2017). The impact of individualism-collectivism orientation and communal orientation on employees' attitudes toward intercultural communication: The case of Chinese employees in an MNC. *Journal of Intercultural Communication*, 17(3), 1-14.
- [15] Noordin, F., & Jusoff, K. (2010). Individualism-collectivism and job satisfaction between Malaysia and Australia. *International Journal of Educational Management*, 24(2), 159-174.
- [16] Kim, S. Y. (2024). Examining 35 years of individualism-collectivism research in Asia: A meta-analysis. *International Journal of Intercultural Relations*, 100, 101988.
- [17] Turgumbayeva, A., Yeralina, E., Bakirova, Z., Kassymova, R., & Aimaganbetova, O. (2019). The Motivation of Russian and Kazakhstani Faculty Members in the Cross-Cultural Context. *The Open Psychology Journal*, 12(1), 174-180.
- [18] Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P. S., & Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and vertical dimension of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, 29, 240-275.

FTAXA 10.16.02

А.Р.Арыстанбек

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., arystanbekovich1@gmail.com

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ АРҚЫЛЫ ӘЛЕУМЕТТІК САЛАНЫ ДАМУ: ҚАЗАҚСТАН ТӘЖІРИБЕСІ

Қазақстанның әлеуметтік саласының дамуы елдің жалпы тұрақтылығы мен өркендеуіне тікелей әсер етеді. Бүгінгі таңда әлеуметтік саладағы басты міндеттердің бірі — халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, білім беру және денсаулық сақтау деңгейін көтеру, сондай-ақ әлеуметтік әлсіз топтарды қорғауды қамтамасыз ету. Осы мақсатта мемлекеттік басқару жүйесін жетілдірудің маңызы зор. Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі әлеуметтік бағдарламаларды жүзеге асыруда, халыққа қажетті қызметтерді көрсетуде және азаматтардың әл-ауқатын арттыруда басты рөл атқарады. Мақалада Қазақстанда әлеуметтік саланы дамытуға бағытталған мемлекеттік басқаруды жетілдірудің негізгі бағыттары мен әдістері қарастырылады.

Әлеуметтік саланы дамыту — бұл тек қана мемлекеттік басқару жүйесінің міндеті ғана емес, сонымен қатар экономикалық, саяси, мәдени факторлармен де байланысты күрделі процесс.

Қазақстанда мемлекеттік басқару жүйесінің әлеуметтік саланы дамытудағы рөлі өте үлкен. Мемлекеттік басқару жүйесінің негізгі бағыттары:

Білім беру: Қазақстанда білім беру саласының сапасын арттыру мақсатында 2025 жылға дейінгі **Білім беруді дамыту мемлекеттік бағдарламасы** қабылданған. Оның негізгі мақсаты — білім беру жүйесінің жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттыру, педагогикалық қызметкерлердің мәртебесін көтеру және ауылдық және қалалық мектептер арасындағы білім сапасындағы айырмашылықты азайту. Аталған бағдарлама аясында 800 жаңа мектеп салынып, пән кабинеттерін компьютерлермен жабдықтау жоспарланған. Қосымша 150 миллиард теңге ауыл мектептеріне бөлінеді, ал 100 мың студент үшін тегін техникалық және кәсіби білім беру қарастырылған. 2023 жылғы мәліметтер бойынша Қазақстанда шамамен **7550 мектеп** жұмыс істейді, олардың 30%-ы қалалық, 70%-ы ауылдық жерлерде орналасқан. Сондай-ақ, **жоғары оқу орындары саны 112-ге** жетті, олардың арасында университеттер, академиялар, институттар және консерваториялар бар. Техникалық және кәсіби білім беру мекемелерінің саны 724-ке жетті. 2023/2024 оқу жылында Қазақстанның жоғары оқу орындарында шамамен **575 мың студент** білім алууда, оның ішінде 100 мың студент тегін кәсіптік білім алады. Сонымен қатар, колледждерде оқушылардың жұмысқа орналасу деңгейін 75%-ға дейін арттыру жоспарланған. Білім беру сапасын жақсарту үшін жаңартылған білім беру бағдарламалары, пән кабинеттерін заманауи құралдармен жабдықтау және халықаралық стандарттарға сай білім мазмұнын енгізу жүзеге асырылуда. Сонымен қатар, мектептерде инклюзивті білім беру деңгейі 55%-ға жетіп, ауыл мектептеріне педагог мамандарды тартып, оларды білікті кадрлармен қамтамасыз ету жұмыстары жүргізілуде.

Денсаулық сақтау: Қазақстанның денсаулық сақтау саласын дамыту бойынша қазіргі таңда бірнеше мемлекеттік бағдарламалар іске асырылуда, олардың ішінде 2020-2025 жылдарға арналған **Денсаулық сақтауды дамыту бағдарламасы** ерекше орын алады. Бұл бағдарлама денсаулық сақтау қызметтерінің қолжетімділігін арттыруға, өмір сүру ұзақтығын ұлғайтуға және аурушандық деңгейін төмендетуге бағытталған. Бағдарлама аясында алғашқы медициналық көмек жүйесі кеңейтіліп, жоғары технологиялық медициналық қызметтерді дамыту қолға алынуда. Сонымен қатар, 2024 жылы қазақстандық денсаулық сақтау жүйесіне цифрландыруды енгізу арқылы электронды денсаулық сақтау және әлеуметтік медициналық сақтандыру қорын қолдану тиімділігін арттыру жұмыстары жүргізілуде. Қазақстанда міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру (МСМС) жүйесі енгізілген. Бұл жүйе азаматтарға негізгі медициналық қызметтер пакетін, оның ішінде алғашқы көмек, профилактикалық тексерулер, мамандардың кеңесі және ауруханаға жатқызусыз жоғары технологиялық көмек алуға мүмкіндік береді. 2024 жылы МСМС бойынша мемлекеттік қолдау көрсетілетін 15 әлеуметтік топқа (балалар, зейнеткерлер, жұмыссыздар және т.б.) мемлекет атынан төлемдер жасалады. Бұл сақтандыру жүйесі медициналық қызметтердің тең қолжетімділігін қамтамасыз етуге көмектеседі. 2023/2024 оқу жылында Қазақстанда медициналық білім беру бағдарламалары мен Орталық Азия елдерімен академиялық ынтымақтастық кеңейтілді. Жаңа бағдарлама шеңберінде медицина мамандарын даярлау мен оларға ынталандыру шаралары жүргізілуде. Ауылдық аймақтарға дәрігерлерді тарту үшін арнайы қаржылай қолдау қарастырылған, бұл шаралар ауылдағы медициналық қызметтер сапасын арттыруға бағытталған.

Тұрғын үй мәселелері: Азаматтардың баспанаға қолжетімділігін қамтамасыз ету және тұрғын үй құрылысының көлемін арттыру. Қазақстанда азаматтардың баспанаға қолжетімділігін арттыру және тұрғын үй құрылысын кеңейту бойынша белсенді шаралар қабылдануда. 2023 жылы жалпы тұрғын үйдің 17,8 млн шаршы метр аумағы пайдалануға берілді, бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 13,8%-ға жоғары. Бұл көрсеткіште көпқабатты үйлердің үлесі – 11,2 млн шаршы метр, ал жеке тұрғын үйлер 6,5 млн шаршы метрді құрады. Тұрғын үйдің басым бөлігін жекеменшік құрылыс компаниялары салады, бұл шамамен 90,4%-ды құрайды. Құрылыс көлемі бойынша ең жоғары өсім Астана мен Алматы қалаларында тіркелген, сәйкесінше 63,3% және 39,9% артқан. Сонымен қатар, мемлекет құрылыс материалдарын отандық өндіруді ұлғайтып, тұрғын үй құрылысында бағаларды тұрақтандыру мақсатында шаралар қабылдауда. 2024 жылы тұрғын үй саласына инвестиция 19%-ға өсіп, 2,4 трлн теңгеге жетті. Бұл бағытта мемлекеттік қолдау бағдарламалары, соның ішінде жалға берілетін тұрғын үй төлемдерін субсидиялау, тұрғын үйді әзірлеушілерден сатып алу және ескі аудандарды қалпына келтіру сияқты жаңа тәсілдер қолданылуда.

Әлеуметтік қамсыздандыру: Азаматтарды жұмыспен қамту және әлеуметтік қорғау жүйесін дамыту. 2023-2027 жылдар аралығында Қазақстанда базалық зейнетақыны 51%-ға арттыру жоспарланып отыр, бұл зейнеткерлердің өмір сүру деңгейін айтарлықтай жақсартады. Ең төменгі

зейнетақы шамамен өмір сүру минимумының 70%-ына дейін көтеріледі. Сонымен қатар, 2024 жылы алғашқы, екінші, үшінші балаға арналған біржолғы жәрдемақы 140 296 теңгені, ал төртінші және одан көп балалар үшін 232 596 теңгені құрайды. Бала күтіміне төлемдер әр балаға жасына байланысты 21 266-дан 32 859 теңгеге дейін тағайындалады. Жұмыспен қамту шаралары, соның ішінде **"Еңбек" бағдарламасы**, халықты еңбек нарығына қайта бейімдеуге және жұмыс орындарын қамтамасыз етуге бағытталған. Әлеуметтік сақтандыру жүйесі аясында жұмысынан айырылғандар 1-6 ай аралығында төлемдер ала алады, бұл төлемдер азаматтың жүйеде қанша уақыт болғанына байланысты тағайындалады. Қазақстанда әлеуметтік осал топтарға, атап айтқанда, көпбалалы отбасылар, мүгедектер және аз қамтылған азаматтарға **Цифрлық отбасы картасы** арқылы қолдау көрсетіледі. Бұл бастама мемлекеттік қызметтерді жылдам және тиімді ұсынуға мүмкіндік беріп, әлеуметтік қолдауды қажетті адамдарға тікелей бағыттайды. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасымен (UNDP) бірлесіп іске асырылған бұл жоба цифрлық инфрақұрылымды нығайтып, осал топтардың жағдайын жақсартуға бағытталған.

Мемлекеттік басқару жүйесі бұл салаларда кешенді түрде жұмыс атқаруы қажет. Қазақстанда бұл бағыттағы шаралар ауқымды болып саналады және мемлекеттік бағдарламалармен реттеледі.

Қазақстанда әлеуметтік саланы дамытудағы мемлекеттік басқаруды жетілдірудің қазіргі жағдайы: Әлеуметтік саланы дамыту мақсатында бірнеше реформалар жүзеге асырылуда. Оның ішінде "Цифрлы Қазақстан" бағдарламасы ерекше назар аудартады. Бағдарлама мемлекеттік басқаруды жетілдіруде цифрлық технологияларды енгізу арқылы халыққа көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруды мақсат етеді. Бұл бағдарлама арқылы елде электронды үкімет қызметтері кеңейіп, Egov.kz порталы арқылы халыққа 700-ден астам қызмет қолжетімді болды. Жаңа технологиялар азаматтардың мемлекеттік қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетіп, қағаз құжат айналымын азайтуға ықпал етті. E-Qurylys және E-Shanyrak платформалары құрылыс және тұрғын үй салаларындағы процесстерді автоматтандыруда, ал цифрлық денсаулық сақтау жобалары азаматтардың медициналық қызметтерге оңай қол жеткізуін қамтамасыз етуде. Алайда, мемлекеттік басқару жүйесін жетілдіру барысында белгілі қиындықтар да кездеседі:

Қаржылық жетіспеушілік: Әлеуметтік жобалар үшін қаржы жеткіліксіздігі олардың ауқымын шектеуі мүмкін, бұл өз кезегінде жобалардың сапасына және қолжетімділік деңгейіне әсер етеді. Мысалы, тұрғын үй саласындағы жобаларды қаржыландырудың жеткіліксіздігі олардың уақытылы және сапалы орындалуына кедергі келтіреді. Қаржылық ресурстардың шектеулігі әлеуметтік инфрақұрылымды дамытуға қажетті қолдауды да азайтады.

Кадрлық тапшылық: Әлеуметтік саланың дамуындағы тағы бір өзекті мәселе — кадр тапшылығы. Білікті мамандардың жетіспеушілігі әлеуметтік бағдарламалардың орындалуын қиындатады, әсіресе денсаулық сақтау және білім беру салаларында бұл айқын көрінеді. Көптеген аймақтарда мамандарды жұмысқа тарту және оларға қажетті жағдай жасау мәселелері шешілмеген. Бұл проблема ауылдық аймақтарда және қолжетімді медициналық қызметтердің тапшылығында ерекше байқалады.

Бюрократиялық кедергілер: Әлеуметтік бағдарламаларды іске асыруда құжат дайындау және мақұлдау рәсімдерінің күрделілігі маңызды кедергілердің бірі болып табылады. Құжаттардың ұзақ дайындалуы мен рәсімдердің қиындығы бағдарламалардың уақытылы орындалуын тежейді. Бюрократиялық рәсімдердің көптігі тиімділікті төмендетеді, бұл өз кезегінде халықтың мемлекеттік қызметтерге деген сеніміне де әсер етеді. Осы мәселелерді шешу үшін мемлекет бірқатар реформаларды қолға алып, жаңа тәсілдерді енгізуде. Әлеуметтік саланы қаржыландырудың жаңа механизмдері, халыққа ашықтық пен есептілікті қамтамасыз ететін жүйелер орнату арқылы әлеуметтік саясат тиімділігін арттыруға күш салуда.

Қазақстанда мемлекеттік басқаруды жетілдіру және әлеуметтік саланың тиімділігін арттыру мақсатында бірнеше маңызды шаралар енгізілуде. Олардың ішінде цифрландыру, орталықсыздандыру және қоғамдық бақылауды күшейту ерекше маңызға ие:

Жаңа технологияларды енгізу: Қазақстанда мемлекеттік қызметтерді цифрландыру арқылы олардың қолжетімділігі мен тиімділігін арттыруға ерекше назар аударылып отыр. **Egov** платформасы арқылы азаматтар көптеген қызметтерді онлайн түрде алып, құжаттарды рәсімдеу, төлемдер жасау, әлеуметтік жәрдемақылар алу сияқты қызметтерді қашықтан жүзеге асыра алады. Бұл тәсіл азаматтардың уақытын үнемдейді, қызмет көрсету процесін жеңілдетеді және сыбайлас жемқорлық қаупін төмендетеді. Цифрландыру, сонымен қатар, мемлекеттік басқару құрылымдарын біртұтас ақпараттық жүйеге қосуға мүмкіндік беріп, мәліметтерді өңдеуді жылдамдатады және қызмет көрсету сапасын арттырады.

Кесте 1

Қазақстанда әлеуметтік саланы дамытудағы мемлекеттік басқаруды жетілдірудің қазіргі мәселесі, сипаттамасы және әсері

Мәселе	Сипаттамасы	Әсері
Қаржылық жетіспеушілік	Әлеуметтік жобаларға бөлінетін қаржы көлемі кейде жеткіліксіз болуы мүмкін, бұл жобалардың сапасына әсер етеді.	Жобаның көлемін шектейді және қызмет көрсету сапасын төмендетеді.
Кадрлық тапшылық	Әлеуметтік салада қажетті мамандардың жетіспеуі бағдарламалардың жүзеге асырылуын қиындатады.	Бағдарламаларды іске асыруда кешігулер мен қызмет көрсетудің тиімділігінің төмендеуі.
Бюрократиялық кедергілер	Мемлекеттік басқару жүйесіндегі күрделіліктер мен құжаттарды дайындау және мақұлдау ұзақтығы мәселелері.	Жобаның орындалу уақытын ұзартады, бұл тиімділікті төмендетіп, халықтың сенімін азайтады.

Орталықсыздандыру: Әлеуметтік бағдарламаларды тиімді жүзеге асыру үшін мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру қажеттілігі артып отыр. Әлеуметтік қызметтерді аймақтық билік деңгейінде басқару халықтың нақты қажеттіліктеріне сай шешімдер қабылдауға жол ашады. Әкімдіктер мен жергілікті билік органдары өз аймақтарының жағдайын жақсы біледі және сол қажеттіліктерді жылдам әрі нақты қамтуға қауқарлы. Бұл тәсіл жергілікті мәселелерді уақтылы шешуге және жергілікті халықтың мемлекеттік басқаруға деген сенімін арттыруға көмектеседі.

Қоғамдық бақылауды күшейту: Әлеуметтік саланы дамытудағы мемлекеттік басқару ашықтығын қамтамасыз ету мақсатында үкіметтік емес ұйымдар (ҮЕҰ), қоғамдық кеңестер және азаматтық қоғам белсенділері белсенді қатысып, қадағалау жұмыстарын жүргізуі тиіс. Қоғамдық бақылаудың күшеюі әлеуметтік бағдарламалардың тиімді орындалуын қамтамасыз етеді, мемлекеттік басқару процесіне халықтың сенімін арттырады және үкіметтік шешімдердің әділдігіне кепілдік береді. Бұл азаматтар мен үкімет арасындағы байланысты нығайтып, әлеуметтік саясаттың ашықтығы мен есептілігін арттыруда маңызды рөл атқарады.

Бұл бағыттар Қазақстандағы әлеуметтік саланың тұрақты дамуына ықпал етеді. Жаңа технологиялар, орталықсыздандыру және қоғамдық бақылау — мемлекеттік басқаруды жетілдірудің басты тетіктері ретінде қарастырылады.

Қазақстандағы әлеуметтік саланы дамытуда мемлекеттік басқару жүйесін жетілдірудің маңызы ерекше. Әлеуметтік саясат халықтың әл-ауқатын арттыруға бағытталғандықтан, мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі халықтың өмір сапасын арттыруда маңызды рөл атқарады. Мақалада қарастырылғандай, Қазақстанда жүргізіліп жатқан реформалар, оның ішінде цифрландыру, орталықсыздандыру және қоғамдық бақылау тетіктерін қолдану арқылы әлеуметтік саланы дамытуға бағытталған жұмыстар нәтижелі болуда. Алайда, қаржылық және кадрлық мәселелерді шешу жолдары да маңызды. Әлеуметтік саланы дамытуға бағытталған мемлекеттік басқаруды жетілдіру Қазақстанның ұзақ мерзімді даму мақсаттарын жүзеге асыруда маңызды болып табылады. Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігін арттыру халыққа көрсетілетін әлеуметтік қызметтердің сапасын жоғарылатады. Болашақта мемлекеттік басқаруды жетілдіруде инновациялық шешімдерді қабылдау арқылы Қазақстан әлеуметтік саланың дамуының жоғары деңгейіне қол жеткізе алады.

Қазақстанда мемлекеттік қызметтерді цифрландыру арқылы олардың қолжетімділігі мен тиімділігін арттыруға ерекше назар аударылып отыр. Egov платформасы арқылы азаматтар көптеген қызметтерді онлайн түрде алып, құжаттарды рәсімдеу, төлемдер жасау, әлеуметтік жәрдемақылар алу сияқты қызметтерді қашықтан жүзеге асыра алады. Бұл тәсіл азаматтардың уақытын үнемдейді, қызмет көрсету процесін жеңілдетеді және сыбайлас жемқорлық қаупін төмендетеді. Цифрландыру, сонымен қатар, мемлекеттік басқару құрылымдарын біртұтас ақпараттық жүйеге қосуға мүмкіндік беріп, мәліметтерді өңдеуді жылдамдатады және қызмет көрсету сапасын арттырады.

Әлеуметтік бағдарламаларды тиімді жүзеге асыру үшін мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру қажеттілігі артып отыр. Әлеуметтік қызметтерді аймақтық билік деңгейінде

басқару халықтың нақты қажеттіліктеріне сай шешімдер қабылдауға жол ашады. Әкімдіктер мен жергілікті билік органдары өз аймақтарының жағдайын жақсы біледі және сол қажеттіліктерді жылдам әрі нақты қамтуға қауқарлы. Бұл тәсіл жергілікті мәселелерді уақтылы шешуге және жергілікті халықтың мемлекеттік басқаруға деген сенімін арттыруға көмектеседі.

Әлеуметтік саланы дамытудағы мемлекеттік басқару ашықтығын қамтамасыз ету мақсатында үкіметтік емес ұйымдар (ҮЕҰ), қоғамдық кеңестер және азаматтық қоғам белсенділері белсенді қатысып, қадағалау жұмыстарын жүргізуі тиіс. Қоғамдық бақылаудың күшеюі әлеуметтік бағдарламалардың тиімді орындалуын қамтамасыз етеді, мемлекеттік басқару процесіне халықтың сенімін арттырады және үкіметтік шешімдердің әділдігіне кепілдік береді. Бұл азаматтар мен үкімет арасындағы байланысты нығайтып, әлеуметтік саясаттың ашықтығы мен есептілігін арттыруда маңызды рөл атқарады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті. (2022). Мемлекеттік басқару және әлеуметтік саясат. Алматы: Қазақ университеті баспасы.
2. Смайылов, Ә. С. (2020). Мемлекеттік басқарудың әлеуметтік саясаттағы рөлі: Қазақстанның тәжірибесі. // *Қазақстан экономикасы журналы*, №3, 45-56 беттер.
3. Кеңес, Б. Ж. (2021). Әлеуметтік саланы мемлекеттік басқарудағы цифрландырудың рөлі мен мүмкіндіктері. // *Мемлекеттік басқару және экономика журналы*, №5, 78-85 беттер.
4. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері бойынша ресми статистика. [1, stat.gov.kz.]
5. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі. Әлеуметтік қамсыздандыру және еңбек нарығы бойынша есептер мен статистикалық мәліметтер. [2, enbek.gov.kz.]
6. Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау министрлігі. Қазақстандағы денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік бағдарламалар мен көрсеткіштер. [3, dsm.gov.kz.]
7. Қазақстан Республикасының Президенті. (2023). Қазақстан халқына Жолдау: Әлеуметтік-экономикалық даму басымдықтары. Астана: Ақорда. [4, akorda.kz.]

МРНТИ 06.71.07

Ж.Хусты¹, Б.К.Джазыкбаева²

¹Институт Экономических исследований и университет туризма

²Карагандинский университет Казпотребсоюза

¹Республика Венгрия, г. Печь

²Республика Казахстан, г.Караганда

baldrgan_keu@mail.ru

АНАЛИЗ СПРОСА НА КАЗАХСТАНСКИЕ ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ

Анализ въездных туристских потоков в Казахстане показывает, что страна как туристская дестинация остается недостаточно привлекательной для туристов. Привлекательность региона для посещения туристами определяется наличием туристских ресурсов, объектов туристского показа, а также иных объектов, способных удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил. Казахстан как дестинация имеет значительный потенциал для развития сферы туристских услуг, поскольку его туристские ресурсы отличаются не только богатством и разнообразием, но и достаточно равномерным распределением объектов туристского интереса по всей территории. Однако обладая уникальностью, туристский продукт Казахстана недостаточно конкурентоспособен и проигрывает зарубежным аналогам по доступности, уровню сервиса и цене туристских услуг.

С целью выявления основных проблем невостребованности казахстанских туристских услуг, а также определения ключевых факторов позиционирования страны был проведен опрос отечественных потребителей туристских услуг.

Анкета была разослана по системе GoogleForms с охватом всех регионов страны.

В анкетировании приняли участие 366 респондентов, в том числе 218 – женщин и 148 мужчин.

По данным рисунка 1 наиболее активное участие в опросе приняли респонденты от 21 до 40 лет, общая доля ответов которых составила 70%.

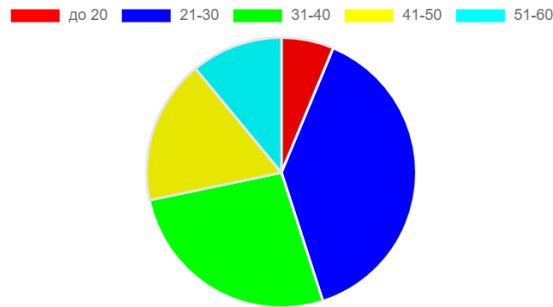


Рисунок 1. Возрастная структура респондентов, лет

Как следует из рисунка 2, наибольшая доля ответов приходится на респондентов, имеющих высшее образование (300 человек), 37 человек имели среднее профессиональное образование и 29 человек – среднее.

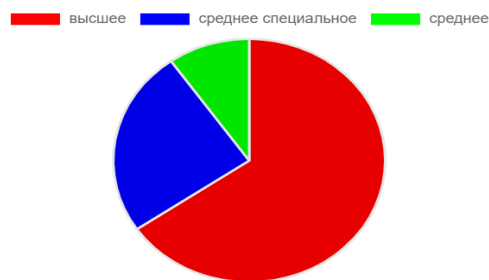


Рисунок 2. Образование респондентов, %

В соответствии с рисунком 3 наибольшая доля ответивших (165 человек) являются служащими, наименьшая (15 человек) – безработными.

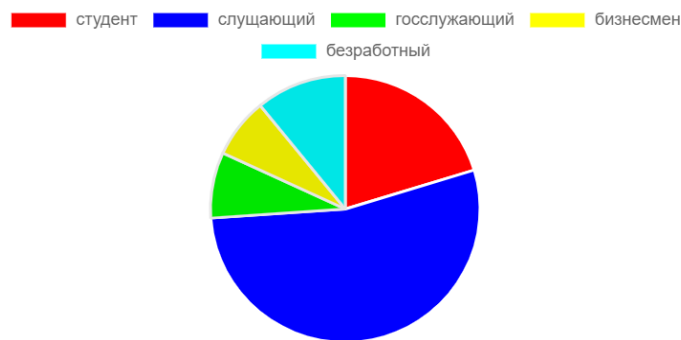


Рисунок 3. Тип занятости респондентов, %

По данным таблицы 1 представительность регионов среди респондентов выглядела следующим образом: Наиболее активно участвовали в опросе уроженцы Карагандинской, Алматинской, Павлодарской, Туркестанской, Восточно-Казахстанской областей, наименее активно – Актюбинской, Жамбылской, Кызылординской областей.

Вопрос о посещении регионов Казахстана позволил выявить степень привлекательности регионов, осведомленность потребителей и экспертов об их туристском потенциале. В соответствии с ответами респондентов, представленными в таблице 2, наибольшей популярностью для посещений у казахстанцев пользуются г.Астана (268 человек), г. Алматы (218), Акмолинская (171), Алматинская (167), Карагандинская (162) области. Наиболее низкая посещаемость отмечается в Кызылординской (33), Северо-Казахстанской (36), Актюбинской (38) областях. Процент посещаемости составил в наиболее посещаемых регионах 44-73%, в наименее посещаемых – 9-10%.

Таблица 1

Представительность респондентов

Регион Казахстан	Количество респондентов
1	2
Акмолинская область	16
Актюбинская область	2
Алматинская область	36
Атырауская область	19
Западно-Казахстанская область	19
Жамбылская область	9
Карагандинская область	95
Костанайская область	9
Кызылординская область	2
Мангистауская область	19
Туркестанская область	30
Павлодарская область	40
Северо-Казахстанская область	16
Восточно-Казахстанская область	23
г. Астана	19
г. Алматы	12
Примечание - Составлено авторами на основании источника [1, с 59]	

Однако, учитывая тот момент, что респонденты указывали все варианты своих посещений за последние 5 лет, картина становится еще менее радужной, поскольку высока вероятность снижения туристской активности казахстанцев. Например, один человек мог отметить посещение 5-7 регионов, а другие 5-7 человек не посетить ни одного региона.

Таблица 2

Посещаемость регионов Казахстана

Регион Казахстан	Количество респондентов
Акмолинская область	20
Актюбинская область	9
Алматинская область	37
Атырауская область	23
Западно-Казахстанская область	25
Жамбылская область	11
Карагандинская область	45
Костанайская область	18
Кызылординская область	11
Мангистауская область	20
Туркестанская область	34
Павлодарская область	37
Северо-Казахстанская область	14
Восточно-Казахстанская область	30
г. Астана	18
г. Алматы	14
Примечание: составлено на основании [2]	

В соответствии с данными таблицы 2 оценка уровня развития туристской инфраструктуры Казахстана оказалась весьма неоднозначной. Все оценки качества мест размещения, транспортного обслуживания, возможностей для шопинга, индустрии развлечений, мест для занятия спортом и спа-салонов, медицинского обслуживания, коммуникаций на иностранных языках, качества сервиса расположились по шкале от 1 до 7 баллов, что, скорее всего, является признаком недостатком туристского опыта в стране.

В рейтинге стран мира по уровню конкурентоспособности путешествий и туризма Всемирного экономического форума в 2022 году Казахстан занял 85-е место среди 141 страны, между Азербайджаном и Кабо-Верде. В рейтинге стран Азиатско-Тихоокеанского региона Казахстан находится на 18-ом месте из 25-ти стран, представляющих регион [2].

Он подчеркивает потенциал сферы туризма и путешествий в укреплении экономического роста и создании рабочих мест, но и предупреждает, что экологическая стабильность имеет ключевое значение для будущего.

Индекс состоит из 14 слагаемых, сгруппированных в три субиндекса: «Нормативно-правовая база сферы туризма и путешествий», «Бизнес-среда и инфраструктура» и «Человеческие, культурные и природные ресурсы».

Как видно из данных таблицы 3, Казахстан улучшил позиции почти по всем показателям, наибольшее изменение наблюдается по показателям «Экологическая устойчивость» (+33), «Ценовая конкурентоспособность» (+24) и «Человеческие ресурсы» (+34). По показателю «Инфраструктура наземного транспорта» Казахстан опустился на 22 позиции, «Привлекательность к туризму и путешествиям» – на 3 позиции.

Существуют причины, которые, по мнению исследователей, мешают Казахстану быть более конкурентоспособным в сфере туризма. Наименьшие показатели существуют по основным «побудительным» индикаторам, определяющему, почему туристу надо выбрать для поездки именно эту страну – «Природные и культурные ресурсы, деловые поездки», 112 место.

Таким образом, из существующих проблем можно выделить:

- Ограниченное число качественных гостиниц и услуг с оптимальным соотношением цены и качества, что будет представлять ценность для туристов

- Ограниченное количество международных авиалиний, отсутствие бюджетных авиакомпаний

- Незрелая национальная транспортная система

- Недостаток информации о туризме и путешествиях по стране

- Языковой барьер для иностранных туристов при общении с местными профессионалами по туризму.

Таблица 3

Оценка аспектов туристских предложений Казахстана по шкале от 1 до 7 (1 = очень низкая; 7 = очень высокая)

Туристские услуги	очень низкая				очень высокая			Не знаю
	1	2	3	4	5	6	7	
Качество размещения	4,17	4,17	8,33	33,3	12,5	0,00	4,17	33,3
Нетронутость природы	0,00	0,00	0,00	25,0	4,17	20,83	37,5	12,5
Привлекательность природы	0,00	0,00	0,00	8,33	29,17	25,0	25,0	12,5
Разнообразие исторических/культурных ресурсов	0,00	0,00	8,33	16,67	16,67	25,0	16,67	16,67
Дружелюбие местного населения	0,00	0,00	0,00	20,83	25,0	20,83	16,67	16,67
Разнообразие местной кухни	0,00	0,00	8,33	16,67	12,5	25,0	16,67	20,83
Личная безопасность	0,00	0,00	16,67	20,83	12,5	8,33	20,83	20,83
Доступность размещения	12,5	20,83	20,83	8,33	16,67	0,00	4,17	16,67
Организация транспортного обслуживания	16,67	12,5	8,33	12,5	8,33	0,00	4,17	37,5
Возможности для шоппинга	12,5	8,33	12,5	8,33	20,83	20,83	4,17	25,0
Ночная жизнь и развлечения	16,67	4,17	0,00	12,5	16,67	4,17	8,33	37,5
Климатические условия	8,33	2	12,5	8,33	25,0	16,67	4,17	20,83
Возможности общения на иностранных языках	4,17	20,83	20,83	16,67	8,33	8,33	8,33	12,5
Разнообразие развлечений	4,17	16,67	12,5	12,5	12,5	4,17	12,5	25,0
Наличие спортивных и рекреационных объектов	0,00	16,67	12,5	12,5	8,33	4,17	12,5	12,5
Культурные и событийные предложения	0,00	0,00	12,5	20,83	12,5	20,83	12,5	20,83
Термические и SPA предложения	8,33	8,33	4,17	16,67	12,5	8,33	4,17	37,5
Предложения оздоровительных процедур	8,33	8,33	4,17	12,5	12,5	4,17	4,17	45,83
Предложения казино и азартных игр	16,67	4,17	4,17	8,33	8,33	0,00	8,33	8
Качество обслуживания	8,33	4,17	8,33	16,67	25,0	0,00	8,33	8
Чистота мест назначения	0,00	0,00	16,67	20,83	12,5	4,17	16,67	29,17
Доступность медицинских услуг	8,33	4,17	12,5	8,33	8,33	4,17	4,17	50,0
Конференц-предложения	12,5	4,17	0,00	12,5	12,5	8,33	12,5	37,5

Примечание - Составлено автором на основании источника [3, с 48]

Исходя из анализа индекса конкурентоспособности страны в сфере туризма и путешествий, мы можем сделать вывод о том, что сегодня успех страны как дестинации, наряду с качеством предоставляемых туристских

услуг потребительского опыта туристов, зависит от его онлайн присутствия.

Согласно исследованиям, если бренд неспособен захватить внимание и интерес цифрового общества путем привлечения пользователей новых онлайн каналов распределения и рынков, его туристская индустрия скорее проиграет. Страна должна иметь полностью интегрированную форму онлайн присутствия, поскольку в противном случае будет низкий уровень глобальной узнаваемости.

Согласно отчету Google Traveler около 70% путешественников прибегают к интернету как к доверительному источнику информации во время выбора дестинации для отдыха. То же исследование указывает, что 64% путешественников используют поисковые системы специально в этих целях. В результате, миллионы путешественников, будучи вдохновлены результатами, выданными поисковыми системами, выбирают дестинации на основе их онлайн представления.

Отдавая должное значимости цифровому стратегическому позиционированию в успехе бренда страны, рейтинг стратегии бренда страны применяет веб-аналитику и данные социальных медиа для анализа и оценки общего онлайн присутствия бренда страны. Официальный веб-сайт дестинации и дополнительные онлайн платформы в значительной мере способствуют общему успеху бренда страны.

Алгоритм, применяемый в оценке рейтинга стратегии бренда страны, принимает в расчет распространение в социальных медиа, оценивает присутствие на социальных онлайн площадках: Facebook, Twitter, Google Plus и Instagram. Рейтинг зависит от количества пользователей и их активности.

Таким образом, наряду с предоставлением наилучшего потребительского опыта сегодня для конкурентирования на мировом туристском рынке необходимо онлайн присутствие как на официальном уровне для представления Казахстана как туристской дестинации в целом, так и на уровне отдельных туристских бизнесов.

Таким образом, туристы не удовлетворены в должной мере предоставляемыми туристскими услугами, вследствие чего индекс желания рекомендовать посещенные казахстанские дестинации также является невысоким.

Список литературы:

1 Макринова, Е. И. Технологии продаж в туризме и гостеприимстве: учебное пособие / Е.И.Макринова, Т. Ю. Симонова, Е. О. Святая. – Москва: Директ-Медиа, 2022. – 180 с.

2 Мотышина, М. С. Менеджмент туризма: учебник для среднего профессионального образования / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов; под редакцией М.С.Мотышиной. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 282 с.

МРНТИ 06.39.41

Ф.И. Бокижанова К.Ш. Сыздыкова

Ф.И. Бокижанова – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор

К.Ш. Сыздыкова – кандидат экономических наук, профессор

Учреждение «Q» UNIVERSITY

Казахстан Алматы

Faiza1955@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Малый и средний бизнес как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует повышению материального и духовного потенциала общества, создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

В рыночной экономике малый и средний бизнес выполняет две основополагающие функции: экономическую и социальную. Содержание экономической функции заключается в развитии конкурентной среды, насыщении в основном внутреннего рынка товарами и услугами, возрождении народных промыслов и ремесел и т.д. Социальная функция малого и среднего предпринимательства включает в себя решение проблем занятости, преодоление бедности, демократизацию общества и как правило, играет значительную роль в развитых и среднеразвитых странах. Об этом свидетельствуют общеизвестные данные. Так, например, на долю малого и среднего бизнеса в отдельно взятых странах приходится до 50-60 % всех занятых, 70-80 % новых рабочих мест, производство продукции и услуг составляет почти половину валового внутреннего продукта.

Однако, каждая страна имеет присущую ей социально-экономическую структуру, систему государственного устройства и, наконец исторические и культурные традиции. В каждом конкретном

государстве определяются наиболее эффективные, с точки зрения проводимой социально-экономической политики, формы и методы государственной поддержки [1].

Степень развития и свободы бизнеса в конкретном государстве зависят от правовой базы, регулирующей деятельность субъектов частного сектора. Основы законодательства, регулирующие предпринимательскую деятельность, заложены в Конституции Республики Казахстан.[2]. Определение предпринимательства дано в ст. 10 Гражданского кодекса Республики Казахстан. Предпринимательство – это инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство)[3].

В соответствии с Предпринимательским кодексом Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V для целей предоставления государственной поддержки и применения других норм законодательства Республики Казахстан используются два критерия отнесения предприятий к субъектам МСБ: среднегодовая численность работников и среднегодовой доход. К субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек и среднегодовым доходом не более 300 000-кратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 01 января соответствующего финансового года.[4].

Малый и средний бизнес – важный сектор экономики, который охватывает разные аспекты и направления. Развитие малого и среднего бизнеса - одно из приоритетных направлений экономически развитого государства.

Значение малого и среднего бизнеса для современной экономики обусловлено его функциональными характеристиками: участие о внедрении инноваций, сдерживанием монополизации; оперативным «заполнением» ниш рынка или тех отраслей, где крупный бизнес малоэффективен. Малый и средний бизнес выполняет и важные социальные функции: он является основой формирования «среднего класса». В связи с этим разрабатываются Государственные Программы для поддержки малого и среднего бизнеса. Программы включают специальные меры для создания режима наибольшего благоприятствования для субъектов предпринимательства.

Процесс развития малого и среднего бизнеса в Казахстане происходит при постоянном внимании со стороны главы государства и Правительства Республики Казахстан. В результате в настоящее время создана институциональная и нормативно-законодательная база, обеспечивающая условия для эффективного функционирования рассматриваемого сектора экономики.

В программе «Казахстан - 2030» отмечено, что для достижения главной цели - построения в исторически сжатые сроки высокоиндустриального общества, необходимо обеспечить устойчивое динамическое развитие экономики. Для этого Казахстан проводит широкомасштабную экономическую реформу, среди приоритетных направлений которым, сталоразвитие малого и среднего бизнеса.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250 утверждена "Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года". В рамках этой концепции будет создана необходимая инфраструктура и условия для стимулирования развития субъектов МСБ.

В 2023 году в Казахстане наблюдался рост зарегистрированных субъектов МСП на 8%, до 2179 тыс. единиц. (рисунок1)



Источник Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Рисунок 1. Динамика количества зарегистрированных субъектов МСП в РК

В целом за 2020–2022 годы наблюдается тенденция роста доли предприятий МСБ в ВВП Казахстана. За последние три года демонстрируется стабильный рост как числа зарегистрированных, так и действующих предприятий МСБ. Важно отметить, что доля действующих предприятий МСБ в общем числе зарегистрированных также увеличилась, составляя 84 % в 2021 году и 92 % в 2023 году соответственно 2 184 363 и 2 002 199.

В структуре действующих предприятий МСБ в течение трех последних лет основную долю занимают индивидуальные предприниматели, доля которых в среднем составляет 66,6 % от общего количества индивидуальных предпринимателей. На предприятия малого бизнеса за указанный период в среднем приходится 19,2 % от общего количества действующих предприятий МСБ. В структуре действующих предприятий МСБ наименьшая доля приходится на предприятия среднего бизнеса, которая в среднем составляет 0,2 %. По состоянию на 01 апреля 2024 года в Казахстане из 2 184 363 зарегистрированных предприятий МСБ действующими являются 2 012 702 предприятия, что составило 92 % от общего количества зарегистрированных предприятий МСБ (по итогам 2021 года – 84 %, 2022 года – 90 %, 2023 года – 92 %). При этом, в течение первых трех месяцев 2024 года количество действующих предприятий МСБ увеличилось на 10 503 по сравнению с итогами 2023 года.

В региональном разрезе больше всего субъектов МСБ пришлось на г.Алматы (352,8 тыс.0 и Астану (232,8 тыс.), а также Туркестанскую (204,3 тыс.) и Алматинскую (136,7 тыс.) области. В целом развитие МСП демонстрирует устойчивый рост страны [6] К примеру, по итогам 2023 года выпуск продукции компаниями составил 68,7 трлн.тг/, увеличившим по сравнению с 2022 годом в сопоставимых ценах на 16% на численность занятых в МСБ по состоянию на 1 января 2024 года составила 4,3 млн. чел. – на 5.3% больше., чем годом ранее. Кроме того, значимость МСБ в экономике страны постепенно увеличивается. Так, по итогам 2023 года доля МСБ в ВВП достигла 36,5 %, в то время как пятью годами ранее, в 2018 году, она составила 28,4 %.

В структуре действующих предприятий МСБ в течение трех последних лет основную долю занимают индивидуальные предприниматели, доля которых в среднем составляет 66,6 % от общего количества индивидуальных предпринимателей. На предприятия малого бизнеса за указанный период в среднем приходится 19,2 % от общего количества действующих предприятий МСБ. ,наименьшая доля приходится на предприятия среднего бизнеса, которая в среднем составляет 0,2 %. За два месяца 2024 года увеличилась доля индивидуальных предпринимателей на 0,3 %, тогда как показатели по фермерским хозяйствам и предприятиям малого бизнеса за указанный период снизились на 0,3 % и 0,1 % соответственно.

Предприятия МСБ активно задействованы в различных секторах экономики, таких как торговля, финансы, наука и производство. В Казахстане торговля является наиболее распространенной сферой деятельности среди предприятий МСБ.



Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан
Рисунок 2. Структура действующих предприятий МСБ

Одним из ключевых показателей развития МСБ является его доля в ВВП страны. Основной вклад в ВВП страны среди субъектов МСБ внесли предприятия малого бизнеса, на долю которых по итогам 9 месяцев 2023 года приходилось 29,6 %, в то время как на средний бизнес – 6,9 %.



Источник Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Рисунок 2. Доля вклада предприятия МСБ в ВВП

Базовым ресурсом сектора МСБ- являются кредиты. Значительный вклад в развитие отечественной бизнес-среды вносит АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». По итогам 2023 года при участии Фонда 23852 проекта казахстанских предпринимателей были поддержаны государством и получили кредитные средства на сумму 1566,4 млрд.тенге, которые были направлены на развитие собственного бизнеса.

По итогам 2023 года предприятиями, получившими государственную поддержку, был достигнут значительный социально-экономический эффект в виде выпущенной продукции на 21500,5 млрд. тенге, уплаченных налогов в бюджет в размере 1566,2 млрд. тенге. В 2024 году ожидается прирост показателей в районе 10%.

Поэтому в рамках государственных программ предусмотрено расширение доступа МСБ к кредитам. Доля охвата Фонда «Даму» мерами государственной поддержки на рынке кредитования МСБ банками второго уровня по состоянию на 01.01.2023 года составила 29%. А доля Фонда в кредитном портфеле БВУ субъектов МСБ держалось на уровне 30% (по состоянию на 01.10.2023 г0. Это свидетельствует о непосредственном влиянии Фонда «Даму» на рост портфеля кредитов МСБ с банками 2 уровня. В 1 квартале 2024 года портфель кредитов субъектов МСБ, увеличился на 18,7%. Спрос на кредиты со стороны МСБ остается устойчивым, хотя в этом секторе сложились предпосылки к снижению экономической активности[7].



Рисунок4. Доля кредитов банковского сектора субъектам предпринимательства

Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений в Стратегическом курсе экономической политики государства, который обращен на сохранение стабильности экономики Казахстана.

Однако, следует отметить, что доля МСБ в ВВП Казахстана гораздо меньше, чем в развитых странах, где она превышает 50-60%. Кроме того, производительность труда работников крупных предприятий Казахстана в 5 раз выше, чем у МСБ. Для сравнения: в мире этот разрыв в среднем составляет менее 2 раз, а в развитых странах – от 20 до 40%.

МСБ сможет качественно развиваться при условии, если будут решены следующие проблемы.

В первую очередь макроэкономические. Высокая волатильность развития экономики Казахстана, низкий уровень выживаемости. несырьевых секторов, из-за нестабильного развития и значительных колебаний обменного курса. Другая проблема последних лет – высокая инфляция, из-за чего растут процентные ставки и стоимость обслуживания долга. Это не позволяет предприятиям реального сектора обслуживать долгосрочные банковские кредиты, поэтому сохраняется спрос лишь на краткосрочные займы для покрытия оборотного капитала

Во-вторых, квазигосударственный сектор и монополии существенно сузили рыночное пространство для деятельности МСБ. Доля государственного сектора в РК достигает примерно 40% по подсчетам ОЭСР.[]

В третьих, по прогнозам аналитиков к 2033 году, трудовые ресурсы увеличатся на 2 млн человек. Это люди, рожденные в нулевых годах. С одной стороны, это большие возможности – с ростом числа работников экономика получает стимул к развитию. Но, с другой стороны, если это молодое население не будет обеспечено рабочими местами, то мы можем столкнуться с социальными, экономическими и политическим кризисами. И есть только одна сфера экономики, которая может поглотить такое число работников. Это **малый и средний бизнес**. В развитых странах рабочие места в основном генерирует МСБ.

Так, более половины новых рабочих мест в мире создаются компаниями с численностью менее 100 человек. Однако казахстанский сектор малого и среднего предпринимательства, несмотря на высокие показатели роста, испытывает определенные трудности. Эффективность малых предприятий в Казахстане составляет 16 % от эффективности крупных. Разница в 6 раз. Обычная норма по миру такой коэффициент составляет 2 раза в развитых странах меньше в 1,5 раза. **Низкая производительность ведет к низкой конкурентоспособности: только 6 % малых и средних предприятий страны экспортируют свою продукцию.**

Статистические показатели МСП за последние 10 лет свидетельствуют о том, что меры государственной поддержки выполняют свои задачи: общий количественный рост субъектов малого и среднего предпринимательства и новых производственных предприятий в сравнении с 2013 годом по зарегистрированным субъектам предпринимательства (в 2023 год составил 42%, по действующим — 125%).

Правительством Республики Казахстан заложен надежный фундамент для развития казахстанского предпринимательства, в том числе через инструменты государственной финансовой поддержки, оказываемой Фондом «Даму».

Развитие малого и среднего предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого и среднего бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Предпринимательский класс малого и среднего бизнес выступает неотъемлемым атрибутом развития рынка, самостоятельным субъектом экономических отношений.

Анализируя отечественный опыт развития малого и среднего предпринимательства, можно указать на следующие преимущества:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса - главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- трудоустройство представителей социально уязвимых групп населения (инвалидов, молодежи, женщин);
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Список литературы

1. Урузбаева, Н.А. Малый и средний бизнес в Казахстане: условия и факторы развития: Монография. - Алматы: TechSmith, 2023.- 264 с.
2. Конституции Республики Казахстан. https://www.akorda.kz/ru/official_documents/constitution
3. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), от 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.09.2024 г.) https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1006061
4. Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года № 250 от 27 апреля 2022 года .
5. Бюро национальной статистики Республики Казахстан малые и средние предприятия <https://www.gov.kz/memleket/entities/stat?lang=ru>
6. Аскар Машаев Страх и трепет МСБ. Кредит малым и средним компаниям растет на фоне <https://kz.kursiv.media/2024-08-09/print1046-rmch-msb/>
7. Фонд «Даму» Результаты поддержки среднего бизнеса в рамках деятельности Фонда «Даму» по итогам 2023 г. <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/informatsiya-fonda/analitika>

МРНТИ 06.39.41

¹Тусупбаева Б.С., ¹Мунжасаров А.А., ¹Альдабергенов А.Н., ²Болатбекова Д.Н.

¹Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

²Карагандинский технический университет имени Абылкаса Сагинова

Республика Казахстан, г. Караганда

alimynjysaru@gmail.com, kazimirzalupa@inbox.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ФИНАНСОВОМ И ИНКЛЮЗИВНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Актуальность темы исследования финансового предпринимательства и финансовой инклюзии для Казахстана становится особенно заметной на фоне стремительного развития экономики и реализации государственной программы «Рухани жаңғыру». Эта программа направлена на модернизацию общества и укрепление национальной идентичности, что требует создания устойчивых экономических условий для всех слоев населения. Финансовое предпринимательство играет ключевую роль в этом процессе, обеспечивая доступ к финансам и способствуя развитию малого и среднего бизнеса, который является основой для экономического роста и социальной стабильности.

В условиях глобальных экономических вызовов и неравенства важность финансовой инклюзии, которая обеспечивает доступ к финансовым услугам для уязвимых групп населения, становится особенно актуальной. Необходимо создать эффективную инфраструктуру, способствующую снижению барьеров на пути к финансовым ресурсам, что в свою очередь способствует повышению жизненного уровня граждан и улучшению социального благополучия.

Целью данного исследования является оценка текущего состояния финансового предпринимательства и финансовой инклюзии в Казахстане, выявление основных барьеров и ограничений, а также предложение мер государственной поддержки и управленческих решений для их преодоления.

Для достижения этой цели были сформулированы следующие задачи:

Проанализировать существующую нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность финансовых предпринимателей и способствующую финансовой инклюзии.

Оценить эффективность государственных программ поддержки финансового предпринимательства.

Изучить опыт успешных инклюзивных бизнес-моделей в Казахстане.

Разработать рекомендации по совершенствованию государственной политики в области финансового предпринимательства и финансовой инклюзии.

В рамках исследования будет проведен глубокий анализ текущих тенденций и проблем в области финансового предпринимательства, что позволит выработать рекомендации для повышения уровня финансовой инклюзии и создания более благоприятной среды для развития бизнеса в Казахстане.

Финансовое предпринимательство в Казахстане представляет собой деятельность, направленную на создание и предоставление финансовых услуг, ориентированных на различные слои населения и бизнес. Оно включает в себя микрофинансирование, кредитные кооперативы, венчурные капитальные инвестиции и другие формы финансирования. Одной из особенностей финансового предпринимательства в Казахстане является его ориентация на удовлетворение потребностей малых и средних предприятий, что важно для экономического роста страны.

Финансовое предпринимательство играет ключевую роль в развитии казахстанской экономики, способствуя созданию новых рабочих мест, повышению финансовой грамотности населения и увеличению доступности финансовых услуг. Оно также способствует диверсификации экономики, что особенно важно в условиях зависимости от сырьевого сектора. Более подробную информацию можно найти на сайте Национального банка Казахстана.

Финансовая инклюзия подразумевает доступность финансовых услуг для всех слоев населения, включая уязвимые группы, такие как женщины, молодежь и жители сельских районов. В Казахстане это важно для обеспечения равных возможностей в финансовом плане.

Финансовая инклюзия способствует экономическому росту, позволяя людям и предприятиям эффективно использовать финансовые ресурсы для развития. Она также улучшает социальное развитие, обеспечивая доступ к образованию, здравоохранению и другим жизненно важным услугам. Дополнительные сведения о государственных инициативах в области финансовой инклюзии можно найти на сайте Министерства труда и социальной защиты РК.

Инклюзивное социальное предпринимательство в Казахстане направлено на решение социальных проблем через создание устойчивых бизнес-моделей, которые обеспечивают занятость и доступ к ресурсам для уязвимых групп населения. Оно отличается от традиционного бизнеса тем, что главная цель — не только получение прибыли, но и создание социального воздействия. В отличие от традиционных бизнес-моделей, инклюзивное социальное предпринимательство фокусируется на устойчивом развитии и социальной ответственности. Оно предполагает активное вовлечение местных сообществ в процесс создания и управления бизнесом, что позволяет учитывать их потребности и интересы. Примеры успешных проектов можно найти на сайте Фонда «Даму».

Государственная политика в Казахстане нацелена на поддержку финансового предпринимательства через различные программы и инициативы. В рамках этих мер реализуются программы микрофинансирования, поддержки стартапов и предоставления грантов. Например, программа «Бизнестің жол картасы» направлена на развитие предпринимательства, включая финансовые инструменты и обучение. Более подробно ознакомиться с программой можно на сайте «Атамекен» Национальной палаты предпринимателей.

Однако существуют и ограничения, такие как недостаточная информированность потенциальных предпринимателей о доступных программах, а также сложности в получении финансирования. Необходимость улучшения координации между государственными и частными учреждениями также остается актуальной.

Эффективная государственная политика может стать важным фактором в преодолении существующих барьеров и создании более инклюзивной экономики в Казахстане.

Анализ данных о доступе населения к финансовым услугам. Финансовая инклюзия в Казахстане демонстрирует положительную динамику, однако существуют значительные различия между городскими и сельскими районами. По данным исследования Всемирного банка, уровень доступа к финансовым услугам в 2023 году составил 73%, что на 10% выше по сравнению с 2020 годом. Однако в сельских районах этот показатель снижается до 60%, что указывает на необходимость дальнейшего развития инфраструктуры финансовых услуг. Основными услугами, доступными населению, являются банковские счета и микрофинансирование, тогда как доступ к кредитам и инвестиционным продуктам остается ограниченным. Дополнительные данные можно найти в отчете Всемирного банка.

Микрофинансирование в Казахстане продолжает развиваться, обеспечивая доступ к финансам для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. По состоянию на 2023 год в стране действовало более 200 микрофинансовых организаций, которые выдали кредиты на общую сумму более 150 миллиардов тенге. Эффективность микрофинансирования подтверждается успешными кейсами, такими как проекты в сельском хозяйстве и малом бизнесе. Информацию о текущем состоянии микрофинансирования можно найти на сайте Национального банка Казахстана.

Цифровизация играет ключевую роль в расширении финансовой доступности в Казахстане.

Внедрение технологий, таких как мобильные платежи и онлайн-банкинг, значительно упростило доступ к финансовым услугам. Например, в 2022 году более 65% транзакций осуществлялись через мобильные приложения, что демонстрирует высокую степень адаптации населения к цифровым решениям. Платформы, такие как Kaspi.kz и Halyk Bank, активно развивают свои сервисы, предлагая пользователям доступ к кредитам, инвестициям и другим финансовым продуктам в режиме онлайн. Дополнительные данные о влиянии цифровых технологий можно найти в отчете Казахстанского агентства по развитию и модернизации финансового рынка.

Несмотря на положительные тренды, финансовое предпринимательство и финансовая инклюзия в Казахстане сталкиваются с рядом барьеров. Среди них можно выделить:

Недостаточная финансовая грамотность: Множество граждан не осведомлены о доступных финансовых услугах и возможностях. Об этом свидетельствуют данные Национального банка Казахстана.

Высокие процентные ставки: Микрофинансовые организации нередко устанавливают высокие ставки по кредитам, что делает их недоступными для определенных групп населения.

Регуляторные ограничения: Сложности в регулировании и лицензировании финансовых учреждений могут препятствовать развитию новых инициатив.

Культурные барьеры: В некоторых регионах Казахстана существует недоверие к финансовым учреждениям, что также сдерживает рост финансового предпринимательства.

Налоговые льготы и субсидии являются важными инструментами государственной политики, направленными на стимулирование финансового предпринимательства и финансовой инклюзии. Например, в Казахстане введены налоговые каникулы для новых малых и средних предприятий на период до трех лет. Это позволяет предпринимателям сэкономить на налоговых выплатах в начальный период их деятельности. Исследования показывают, что такие меры могут увеличить количество зарегистрированных компаний. В частности, в 2020 году в результате внедрения этих мер число новых малых предприятий увеличилось на 15%. Более детальную информацию можно найти в отчетах Министерства финансов РК.

Государственные гарантии кредитов играют важную роль в повышении доступности финансирования для малых и средних предприятий. Программа «Даму» предлагает гарантии по кредитам до 85% для предпринимателей, что значительно снижает риски для банков и способствует увеличению объемов кредитования. Например, в 2021 году благодаря этой программе было выдано более 100 миллиардов тенге кредитов, что позволило создать более 10 000 новых рабочих мест. Оценка эффективности таких программ показывает, что они способствуют росту числа новых предприятий. Дополнительные данные можно найти на сайте Национального банка Казахстана.

Эффективное развитие финансового рынка требует наличия качественной инфраструктуры и нормативно-правовой базы. В Казахстане продолжается работа по улучшению законодательства, что включает в себя создание новых финансовых платформ, таких как «Kaspi.kz» и «Halyk Bank», которые предлагают онлайн-кредиты и другие финансовые услуги. Эти платформы значительно упрощают доступ к финансированию для малого бизнеса. В 2023 году платформа «Kaspi.kz» обработала более 1 миллиона заявок на кредитование. Для получения информации о последних изменениях в законодательстве стоит обратиться к материалам Агентства по регулированию и развитию финансового рынка РК.

Поддержка инноваций и внедрение финансовых технологий (FinTech) также играют ключевую роль в расширении финансовой инклюзии. Программа «Digital Kazakhstan» инициирует создание стартапов в области FinTech, предлагающих новые решения для доступа к финансовым услугам. Например, стартапы, такие как «Kolesa» и «Satu.kz», используют платформы для упрощения онлайн-торговли и кредитования. Эти инициативы значительно увеличивают доступность финансовых услуг, особенно для молодежи и жителей удаленных регионов. Информацию о таких инициативах можно найти на сайте Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК.

Эти инструменты экономической политики, подкрепленные конкретными примерами, играют важную роль в создании более инклюзивной экономики и поддерживают развитие финансового предпринимательства в Казахстане. Эффективная реализация этих мер позволит преодолеть существующие барьеры и улучшить доступ к финансовым ресурсам для широких слоев населения.

Необходима разработка и внедрение комплексных программ, которые будут направлены на поддержку инклюзивного предпринимательства. Эти программы должны включать финансирование,

обучение и консультационные услуги для предпринимателей из уязвимых групп, таких как женщины, молодежь и жители сельских районов. Примеры успешных программ можно изучить на сайте Фонда «Даму», который уже активно работает в этом направлении.

Для повышения эффективности государственной политики необходимо наладить сотрудничество между государственными учреждениями, частными компаниями и НПО. Создание партнерств поможет объединить ресурсы и экспертизу для решения проблем, связанных с финансовой инклюзией и развитием предпринимательства. Примеры успешных инициатив можно найти в рамках проектов, реализуемых при поддержке Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

Государство должно активно поддерживать внедрение финансовых технологий (FinTech), которые могут улучшить доступ к финансовым услугам. Это включает в себя создание нормативно-правовой базы для новых технологий, таких как мобильные приложения и платформы для P2P-кредитования. Например, поддержка стартапов в области FinTech может стать катализатором для развития новых решений, что уже наблюдается в таких инициативах, как Kazakhstan Fintech Hub.

Для повышения финансовой грамотности населения и информирования о доступных финансовых услугах необходимо проводить регулярные информационные кампании и образовательные программы. Эти инициативы могут быть направлены на различные группы населения, включая школьников, студентов и предпринимателей. Примером является программа «Финансовая грамотность для всех», разработанная Национальным банком Казахстана, которая нацелена на повышение осведомленности о финансовых инструментах и рисках.

Проведенное исследование позволило выявить ключевые моменты, касающиеся развития финансового предпринимательства и финансовой инклюзии в Казахстане. Несмотря на определенные успехи в расширении доступа к финансовым услугам, в стране остаются значительные барьеры, ограничивающие развитие инклюзивных бизнес-моделей.

Основные выводы исследования:

Неравномерность доступа: Финансовая инклюзия в Казахстане развивается неравномерно, особенно в сельских районах и среди уязвимых групп населения, таких как женщины и молодежь.

Недостаточная финансовая грамотность: Низкий уровень финансовой грамотности у населения препятствует эффективному использованию доступных финансовых услуг и продуктов.

Ограниченная доступность финансовых продуктов: Ассортимент финансовых продуктов, доступных для населения, особенно в удаленных регионах, остается ограниченным, что сдерживает развитие бизнеса.

Недостаток долгосрочного финансирования: Отсутствие долгосрочных финансовых инструментов затрудняет создание устойчивых инклюзивных бизнесов и их рост.

Для дальнейшего развития финансового предпринимательства и расширения финансовой инклюзии в Казахстане необходимо предпринять следующие меры:

Усиление государственной поддержки: Разработка и реализация комплексных программ поддержки инклюзивного предпринимательства, включая налоговые льготы, субсидии и государственные гарантии.

Развитие финансовой инфраструктуры: Увеличение числа отделений банков и финансовых организаций в сельских районах, а также расширение сети банкоматов и платежных терминалов.

Повышение финансовой грамотности: Проведение масштабных информационных кампаний и образовательных программ для населения, направленных на улучшение понимания финансовых услуг.

Стимулирование цифровых финансовых технологий: Создание благоприятных условий для внедрения инновационных финансовых решений, которые могут расширить доступ к услугам.

Создание системы защиты прав потребителей: Формирование эффективной системы защиты прав потребителей финансовых услуг для повышения доверия к финансовым институтам.

Список литературы:

- 1) Байжанова, С.А. "Государственное регулирование и инклюзивное развитие экономики Казахстана" // Международный журнал экономики и управления. — №3.
- 2) Досаев, Е. "Финансовые инструменты государственного регулирования экономики Казахстана" // Экономика и статистика Казахстана. — 2023. — №1.
- 3) Мухамеджанов, А. "Инструменты и механизмы государственного регулирования инклюзивного предпринимательства в Казахстане" // Экономические исследования Казахстана.

МРНТИ 71.37.75

Абзалбек Г.А., Муканов Б.О., Арыстанбекова М.Ж.
Муканов Б.О. – к.т.н., ассоциированный профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, gulnara1-2-3@mail.ru,

ВКЛАД АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАРАГАНДЫ

Вклад автомобильных дорог в развитие города, обусловлена важной ролью транспортной инфраструктуры в городской среде. Автомобильные дороги служат не только средством передвижения, но и значимым фактором, влияющим на экономику, социальные связи, и качество жизни горожан. Развитая дорожная сеть способствует улучшению туристической привлекательности города.

На фоне увеличения числа автомобилей и потребностей в улучшении городской мобильности, возникает необходимость более глубокого анализа влияния автомобильных дорог на экологию, транспортную доступность и городское планирование. В современных условиях исследование данного процесса помогает выявить оптимальные способы интеграции транспортной инфраструктуры в условиях роста городской агломерации, способствует рациональному использованию городских пространств и ресурсов, а также улучшению общей устойчивости городской среды.

Рассмотрим аспект транспортной инфраструктуры города Караганда. Караганда — это крупный промышленный и культурный центр Центрального Казахстана, известный своим вкладом в экономику и богатой историей. Основанный в начале XX века благодаря открытию угольных месторождений, город стал основным поставщиком угля для всего региона и приобрел статус одного из ведущих индустриальных центров. Сегодня Караганда не только сохраняет свои промышленные позиции, но и активно развивается как образовательный и культурный центр, предлагая жителям и гостям множество возможностей для работы, учебы и отдыха. Город сочетает в себе элементы исторического наследия и современного урбанистического развития, что делает его привлекательным и динамичным местом для жизни. Караганда, расположенная в центре Казахстана, занимает стратегически важное место на карте страны. Город славится своими обширными угольными месторождениями, которые стали основой его экономического развития в 1930-х годах. В течение многих десятилетий Караганда была одним из ключевых поставщиков угля для СССР, что привело к бурному росту промышленности и притоку людей со всего Советского Союза.

Караганда, основанная в 1934 году как центр угольной промышленности, на протяжении десятилетий развивалась как индустриальный центр, что требовало создания обширной транспортной сети. Однако стремительный рост промышленности и населения часто сопровождался недостаточными инвестициями в дорожную инфраструктуру. В результате многие дороги оставались в неудовлетворительном состоянии, особенно в отдаленных районах и промышленных зонах. Дороги Караганды, крупного индустриального города Казахстана, долгое время были объектом активного обсуждения среди местных жителей и гостей города. Состояние дорожной инфраструктуры города вызывает как похвалы, так и критику, поскольку городские власти работают над улучшением и модернизацией транспортной сети. Рассмотрим состояние дорог Караганды, их основные проблемы и меры, которые предпринимаются для улучшения ситуации.

Внутригородская сеть дорог Караганды включает множество улиц, соединяющих жилые районы, промышленные зоны и деловые центры. Некоторые из них находятся в хорошем состоянии, но в отдаленных районах все еще можно встретить дороги, требующие капитального ремонта. Хотя основные магистрали города регулярно ремонтируются и реконструируются, состояние многих второстепенных дорог остается проблемным. Основные проблемы включают износ покрытия, нехватку дренажных систем, а также дефицит парковочных мест. В зимний период дороги города подвержены обледенению и требуют регулярной очистки и обработки противогололедными средствами. В последние годы городские власти активно вкладываются в ремонт и реконструкцию дорог. Ведется капитальный ремонт асфальтового покрытия на ключевых магистралях, создаются новые развязки, расширяются участки дорог для улучшения транспортного потока. Также город

работает над совершенствованием освещения и благоустройством прилегающих территорий. Таким образом, дорожная инфраструктура Караганды постепенно модернизируется и адаптируется к увеличивающемуся транспортному потоку, что делает город удобнее для жителей и гостей.

Таблица 1

Автомобильные дороги для туризма в Казахстане

№	Наименование направлений автодорог	Процесс модернизации автодорог
1	Караганда – Астана	Эта трасса соединяет Караганду с Астаной, столицей Казахстана, и проходит через живописные степные просторы. Дорога комфортная и отлично подходит для поездок, а также позволяет туристам быстро и удобно добраться до культурных и исторических достопримечательностей столицы.
2	Караганда – Балхаш	Эта дорога ведет к одноименному озеру Балхаш, одному из крупнейших озер в Центральной Азии. Путешествие к озеру займет несколько часов, и по пути можно увидеть удивительные пейзажи степей, пустынь и водных просторов. Озеро Балхаш славится своей уникальной природой и считается популярным местом для отдыха и рыбалки.
3	Караганда – Каркаралинск	Дорога к Каркаралинску открывает путешественникам доступ к Каркаралинскому национальному парку, знаменитому своими горами, лесами и чистыми озерами. Здесь можно провести день, наслаждаясь пешими прогулками, наблюдением за птицами и красотой дикой природы. Путь до парка займет около двух часов.

Автомобильные дороги играют ключевую роль в развитии туризма в любом регионе, и Караганда не является исключением. Это крупный индустриальный центр Казахстана, который привлекает все больше туристов благодаря своим уникальным историческим, культурным и природным достопримечательностям. Однако для успешного развития туристического потенциала необходима развитая транспортная инфраструктура, обеспечивающая удобный доступ к основным туристическим объектам. В данной статье мы рассмотрим, каким образом автомобильные дороги способствуют развитию туризма в Караганде.

Одним из главных факторов, способствующих развитию туризма, является доступность достопримечательностей. В Караганде и её окрестностях располагаются такие интересные места, как Мемориальный комплекс жертв политических репрессий, Карагандинский областной музей, Музей космонавтики, а также природные объекты, например, Каркаралинский национальный парк и озеро Балхаш. Качественные автомобильные дороги позволяют туристам быстро и комфортно добираться до этих объектов. Сеть дорог, соединяющих Караганду с другими городами Казахстана, такими как Нур-Султан, Алматы и Павлодар, обеспечивает хорошую транспортную доступность, что привлекает туристов из разных регионов страны.

Автомобильный туризм становится всё более популярным, поскольку позволяет путешественникам самостоятельно выбирать маршрут и ритм поездки. В Караганде развивается инфраструктура для автопутешественников, включающая сети автозаправочных станций, придорожные кафе, мотели и кемпинги. Это создает благоприятные условия для поездок на личных автомобилях и автодомах, что особенно привлекательно для семейных туристов и тех, кто предпочитает исследовать местные достопримечательности в удобное для них время.

Улучшение качества дорог имеет непосредственное влияние на безопасность поездок, что важно для привлечения туристов. В последние годы в Карагандинской области проводятся работы по ремонту и модернизации дорожного покрытия, установке знаков и освещения на опасных участках дорог. Внедрение современных технологий в дорожное строительство способствует повышению надежности дорог и улучшению условий для движения. Это, в свою очередь, увеличивает количество туристов, которые выбирают автомобильные поездки как основной способ передвижения по региону.

Развитие автомобильных дорог положительно сказывается на местной экономике. По мере роста туристического потока развиваются и локальные бизнесы, такие как гостиницы, рестораны, магазины сувениров и мастерские ремесленников. Караганда активно поддерживает малый и средний бизнес, что стимулирует создание новых рабочих мест и развитие сферы услуг. Туристы, путешествующие на

автомобилях, чаще посещают отдаленные районы и небольшие населенные пункты, где могут приобрести местные продукты и сувениры, тем самым поддерживая экономику региона. Автомобильные дороги Караганды играют важную роль в развитии туризма, обеспечивая доступность и удобство для путешественников. Современные и качественные дороги стимулируют развитие автотуризма, поддерживают локальный бизнес и способствуют увеличению потока туристов в регион. Учитывая потенциал Караганды, дальнейшее улучшение транспортной инфраструктуры станет значительным вкладом в развитие туризма и экономическое процветание региона.

Таблица 2

Основные проблемы дорожной инфраструктуры Караганды

№	Проблемы	Особенности проблем транспортной инфраструктуры.
1	Износ дорожного покрытия	Множество улиц города имеют асфальтовое покрытие, которое не всегда выдерживает интенсивное использование и климатические условия региона. Зимы в Караганде достаточно суровые, и перепады температур способствуют быстрому износу дорожного покрытия.
2	Недостаточное финансирование	На протяжении многих лет средства, выделяемые на ремонт и содержание дорог, были ограничены. Это привело к накоплению значительного объема ремонтных работ, которые требуют выполнения.
3	Проблемы с дренажной системой	В некоторых районах города дренажные системы недостаточно развиты, что приводит к подтоплениям улиц в период дождей или таяния снега. Это не только создает неудобства для жителей, но и ухудшает состояние дорог.
4	Транспортная загруженность	Инфраструктура города не всегда справляется с увеличивающимся числом автомобилей, что в свою очередь приводит к частым заторам, особенно в часы пик. С увеличением числа автомобилей на улицах Караганды растет и проблема загруженности дорог. Не все дороги были рассчитаны на такой трафик, что приводит к пробкам и замедлению движения в часы пик.
5	Проблемы с парковочными местами	Нехватка организованных парковок, в особенности в центральной части города создают трудности для автомобилистов. Это также провоцирует хаотичную парковку, которая затрудняет движение и доступ к жилым и коммерческим зданиям.
6	Недостаточное развитие пешеходной и велосипедной инфраструктуры	В Караганде мало безопасных переходов и пешеходных зон, что осложняет, что осложняет передвижение пешком. Также отсутствует развитая сеть велодорожек, что снижает удобство использования альтернативных видов транспорта.
7	Плохое освещение и безопасность на дорогах	Во многих районах наблюдается недостаточное освещение дорог, что особенно актуально в вечернее и ночное время и приводит к повышенной аварийности.
8	Экологические проблемы	Высокая загруженность дорог ведет к увеличению выбросов вредных веществ в атмосферу, что усугубляет экологическую обстановку в городе.

В виду перечисленных мер по улучшению транспортной инфраструктуры, следует также подчеркнуть, что городские власти продолжают разрабатывать и реализовывать новые проекты по улучшению дорожной инфраструктуры. В перспективе планируется дальнейшее расширение и модернизация дорог, строительство дополнительных развязок и улучшение освещения на дорогах, что должно повысить безопасность и комфорт для водителей и пешеходов. Дороги Караганды находятся в стадии активного обновления. Городские власти и местное сообщество осознают важность качественной транспортной инфраструктуры для обеспечения комфортной жизни и развития города.

В заключение, нужно отметить, что туризм в Караганде представляет собой важный аспект экономического и культурного развития региона. Несмотря на свою индустриальную природу, город и его окрестности обладают богатым историческим наследием, природными красотами и культурными достопримечательностями, которые привлекают туристов. Развитие туристической инфраструктуры, включая гостиницы, рестораны и развлекательные заведения, а также улучшение автомобильных дорог, способствуют росту туристических потоков и повышению интереса к региону. Уникальные

природные ландшафты, такие как Каркаралинский национальный парк и озеро Балхаш, в сочетании с историческими памятниками делают Караганду привлекательным направлением для путешествий. Город имеет все шансы стать важным туристическим центром Казахстана, если продолжит развивать свои туристические предложения и активнее продвигать культурное наследие. Потенциал для развития туризма в Караганде велик, и с правильным подходом он может стать ключевым фактором в экономике региона, принося пользу местным жителям и создавая новые возможности для роста и развития.

Для решения данных вопросов требуется комплексный подход к модернизации и развитию дорожной инфраструктуры для улучшения качества жизни в Караганде. В этой связи, в последние годы наблюдается городские власти Караганды активно занимаются реконструкцией и ремонтом дорог, используя различные источники финансирования и привлекая внимание к модернизации транспортной инфраструктуры.

Таблица 3

Основные меры модернизации транспортной инфраструктуры.

№	Наименование мер модернизации транспортной инфраструктуры	Особенности модернизации транспортной инфраструктуры.
1	Капитальный ремонт и реконструкция	В 2020-е годы было проведено множество капитальных ремонтов основных транспортных магистралей и дорог местного значения. Эти работы включали замену асфальтового покрытия, ремонт и строительство тротуаров, а также обновление дренажных систем.
2	Создание новых дорожных развязок и расширение дорог	В целях разгрузки городских магистралей строятся новые дорожные развязки и расширяются основные улицы. Это помогает улучшить пропускную способность и снизить заторы на дорогах.
3	Развитие общественного транспорта	Чтобы снизить зависимость от личных автомобилей, в городе проводится работа по улучшению общественного транспорта. Включает обновление автобусного парка и внедрение новых маршрутов, что помогает сократить количество автомобилей на дорогах.
4	Улучшение качества материалов и технологий	В последние годы при ремонте дорог в Караганде начали использовать новые материалы и технологии, которые обеспечивают долговечность и износостойкость покрытия.

Подитоживая, можно сказать, что для повышения конкурентоспособности дорожной инфраструктуры Караганды необходимо усилить ее модернизацию и расширить возможности для удобного передвижения туристов. Это позволит городу развивать туризм, улучшая как транспортную, так и туристическую привлекательность.

Вклад автомобильных дорог в развитие туризма Караганды невозможно переоценить. Развивая и улучшая дорожную инфраструктуру, регион открывает новые возможности для путешественников, обеспечивая удобный доступ к богатым культурным, историческим и природным достопримечательностям. Автодороги способствуют росту внутреннего туризма, что не только увеличивает число посетителей, но и стимулирует экономическое развитие региона, создавая новые рабочие места и поддерживая местный бизнес. Удобные и современные маршруты позволяют туристам легко планировать свои поездки, а также исследовать удаленные уголки области, что в свою очередь повышает туристическую привлекательность Караганды. Понимание важности автомобильных дорог как элемента туристической инфраструктуры может помочь в дальнейшем развитии региона, позволяя ему занять достойное место на туристической карте Казахстана и привлекать все больше путешественников из разных уголков мира.

Список литературы:

1. "Tourism: Principles, Practices, Philosophies" Charles R. Goeldner, J. R. Brent Ritchie 13-е, 2018y
2. "Культурный туризм: Проблемы и перспективы" Е. В. Астраханцев. 2019г
3. "Караганда: хроника событий" .Н. В. Тарасова. 2015г

4. <https://atameken.kz/ru/news/45776-uluchshenie-dorozhnoj-infrastruktury-v-karagandinskoj-oblasti--eto-osnovnoj-shag-v-razvitii-mestnogo-turizma>
5. <https://visitkaragandyregion.kz>
6. <https://tttu.edu.kz/ru/infrastruktura-2/>

МРНТИ 71.37.75

А.Т.Алдабергенова, С. Д. Рымканов
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, spandiar.swuke@gmail.com

ПОТЕНЦИАЛ ЭТНОТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Этнотуризм, как уникальная форма культурного туризма, направлен на знакомство с традициями, бытом и обычаями различных этнических сообществ. В Казахстане, обладающем богатым этнокультурным наследием, этнотуризм представляет собой значительный потенциал для экономического и культурного развития регионов, особенно в условиях глобализации, когда уникальные культуры становятся особенно ценными для мировой общественности.

Цель данной статьи – исследовать потенциал этнотуризма в Казахстане как инструмента сохранения культурного наследия и регионального развития. В статье анализируются культурные и природные ресурсы, способствующие развитию этнотуризма, рассматриваются актуальные проблемы и предлагаются перспективные стратегии для устойчивого развития этой сферы в республике.

Этнокультурное разнообразие Казахстана представляет собой одно из ключевых направлений для развития этнотуризма. Исторически Казахстан стал местом сосредоточения множества этнических сообществ благодаря своему географическому положению и политическим процессам, которые способствовали культурному взаимодействию. Этнотуризм, ориентированный на знакомство с уникальными традициями и обычаями различных этнических групп, позволяет не только познакомить туристов с особенностями местных культур, но и сохранить и популяризировать это наследие [1].

Казахская культура является одним из наиболее ярких и узнаваемых элементов этнического многообразия Казахстана. В основе казахского культурного наследия лежит кочевой образ жизни, сформировавший особое отношение к природе, традициям и образу жизни [2].

Традиционные ремесла и искусство являются важнейшими элементами этнокультурного наследия Казахстана и играют ключевую роль в развитии этнотуризма. Они представляют собой не только ценные художественные формы, но и способы сохранения и передачи культурных знаний и навыков, накопленных на протяжении веков.

Ковроделие также является важной составляющей казахского культурного наследия. Традиционно казахи изготавливали ковры и кошмы из войлока и шерсти, которые использовались не только для украшения жилищ, но и для религиозных и ритуальных целей. Казахские ковры украшены сложными узорами, каждый из которых имеет своё символическое значение, связанное с природой, жизненным циклом и кочевым образом жизни, как показано на рис. 1.

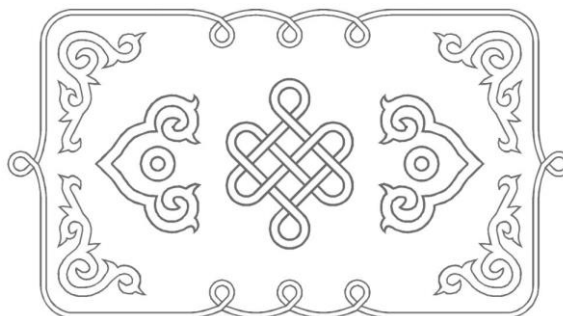


Рисунок 1. Казахский орнамент

Примечание - взято из источника [17]

Например, один из самых распространённых узоров «қошқар-мүйіз» (бараньи рога) символизирует силу и богатство, а «жұлдыз» (звезда) ассоциируется с удачей и защитой. Ковры и другие изделия из войлока стали важными элементами этнотуристических маршрутов, предлагая туристам возможность познакомиться с процессом их создания. В мастерских и культурных центрах Алматинской и Туркестанской областей туристы могут наблюдать, как мастера валяют войлок, окрашивают шерсть натуральными красителями и создают уникальные узоры, которые передают символику казахской культуры. Многие туристы с удовольствием принимают участие в этих мастер-классах, создавая небольшие сувениры, такие как подставки или миниатюрные коврики. Эти изделия становятся для них не просто сувенирами, а символами глубокого уважения к культуре и традициям Казахстана.

Традиционная кухня является неотъемлемой частью культурного наследия Казахстана и одним из ключевых элементов, привлекающих этнотуристов. Национальные блюда и кулинарные традиции позволяют не только глубже понять культуру и образ жизни народа, но и напрямую ощутить его историю, социальные и природные условия, которые влияли на формирование кухни. В условиях глобализации и роста интереса к этнотуризму казахская кухня становится уникальным инструментом, благодаря которому туристы могут погрузиться в традиции Казахстана, а местные сообщества получают возможность сохранить и передать свои культурные особенности [2].

Основу казахской кухни составляют мясные блюда, что связано с кочевым образом жизни казахов, который требовал выносливости и калорийного питания. Одним из самых известных казахских блюд является бешбармак – мясное блюдо из варёной конины, баранины или говядины, подаваемое с лапшой и луком. Бешбармак символизирует не только питание кочевников, но и важную часть их культурного наследия, поскольку это блюдо традиционно готовилось для приёма гостей и являлось символом гостеприимства.

Кумыс – ещё один символ казахской кухни, представляющий собой напиток из кобыльего молока, прошедшего ферментацию. Этот напиток считается не только частью традиционного рациона, но и имеет особое культурное значение, поскольку употребление кумыса связано с определёнными ритуалами и традициями.

Баурсаки – ещё один символ казахской кухни, представляющий собой традиционные мучные изделия, которые обжариваются в масле до золотистой корочки, как показано на рис. 2. Эти изделия готовятся не только для повседневного питания, но и на праздники и торжества. Баурсаки символизируют благополучие и изобилие, и их часто подают гостям как знак уважения и приветствия. В этнотуризме баурсаки стали одним из ключевых кулинарных атрибутов. В этноауле или на кулинарных мастер-классах туристы могут попробовать свежеприготовленные баурсаки, а также научиться их готовить.

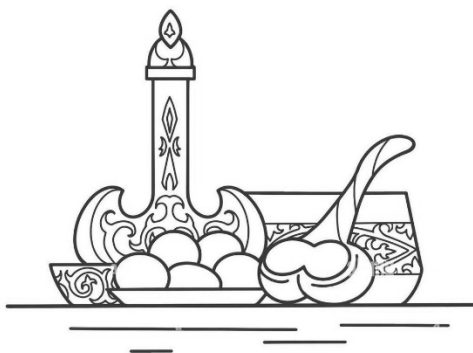


Рисунок 2. Баурсаки, кумыс и шубат для подачи на праздничный стол

Примечание - взято из источника [18]

Казахская кухня богата и другими уникальными блюдами, такими как казы, курдак и шелпек. Казы – это традиционная колбаса из конины, которая имеет особое значение для казахской культуры. Казы готовят по особым технологиям, и это блюдо подают на праздничные столы, а также в особых случаях, связанных с важными событиями в жизни семьи.

Этноаулы, представляющие собой реконструкции традиционных казахских деревень, играют важную роль в этнотуризме Казахстана, поскольку они предлагают туристам уникальную возможность погружения в традиционный уклад жизни, быт и культуру казахского народа [3]. Этноаулы создаются как культурные комплексы, где гости могут увидеть и прочувствовать кочевой образ жизни, особенности традиционного быта и ремесел, а также попробовать казахскую кухню. Эти аулы не только демонстрируют повседневную жизнь, но и служат местами проведения культурных и этнографических мероприятий, таких как фестивали, мастер-классы по народным ремеслам и фольклорные выступления. Таким образом, этноаулы становятся важными центрами сохранения культурного наследия и развития этнотуризма.

Создание этноаулов в Казахстане активно поддерживается государственными программами и инвестициями, что связано с растущей популярностью этнотуризма в стране. По данным Министерства культуры и спорта Казахстана, количество туристов, посещающих этнографические комплексы и этноаулы, растет на 15-20% ежегодно, особенно в туристический сезон с мая по сентябрь [4].

Этноаулы также способствуют сохранению и передаче культурного наследия следующим поколениям. В некоторых аулах молодые люди проходят обучение у мастеров, которые передают им навыки традиционных ремесел, таких как вышивка, ткачество и ювелирное дело.

Ключевым элементом этноаулов являются юрты – традиционные кочевые жилища казахов, которые символизируют связь с природой и кочевую культуру, как показано на рис. 3.

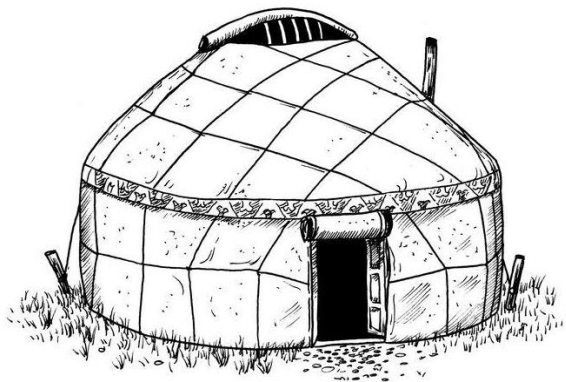


Рисунок 3. Юрта

Примечание - взято из источника [19]

В этноаулах туристы могут посетить юрты, украшенные традиционными узорами и мебелью, а также узнать, как юрты собираются и разбираются [5]. Например, этноаул «Алтын Орда» в районе Бурабай предлагает туристам уникальную возможность проживания в юрте на несколько дней, что позволяет гостям погрузиться в атмосферу кочевого быта и почувствовать себя настоящими кочевниками.

Фестивали народных ремесел также занимают важное место в этнотуризме Казахстана. В рамках таких мероприятий туристы могут увидеть и оценить работы местных мастеров, узнать о традиционных ремеслах и приобрести уникальные изделия в качестве сувениров [6]. Один из таких фестивалей – «Ұлы Жібек Жолы» (Великий шелковый путь), который проводится в Шымкенте и посвящен ремеслам и торговым традициям, связанным с историческим Шелковым путем. В этом фестивале участвуют мастера из разных регионов Казахстана и других стран Центральной Азии, представляя свои изделия, такие как ковры, ювелирные украшения, керамика, текстиль и другие предметы декоративно-прикладного искусства. В 2022 году фестиваль «Ұлы Жібек Жолы» посетили около 15 тысяч человек, что свидетельствует о растущем интересе к ремесленному искусству и культурному наследию региона. Фестивали ремесел играют важную роль в поддержке местных мастеров, создавая для них платформу для продвижения своей продукции и увеличения доходов, что способствует сохранению и развитию ремесел как важной части культурного наследия Казахстана [7].

Кроме культурных и ремесленных фестивалей, значительное место в этнотуризме занимают музыкальные и танцевальные мероприятия. Например, фестиваль «Жарасым» в Алматы, который

проводится ежегодно и объединяет фольклорные коллективы и исполнителей со всего Казахстана, позволяет туристам познакомиться с традиционной музыкой и танцами различных народов страны [8].

Этнотуристические фестивали и праздники играют важную роль в экономическом развитии регионов, поскольку они стимулируют туристический поток и создают спрос на местные услуги и товары. Например, в дни празднования Наурыза и проведения фестивалей культурные центры, гостиницы, рестораны и сувенирные магазины фиксируют рост посещаемости и увеличивают выручку на 25-30%. В свою очередь, это способствует созданию рабочих мест и повышению доходов местных жителей. В рамках государственной программы «Рухани Жаңғыру» (Духовное возрождение) правительство Казахстана оказывает поддержку развитию этнотуристических мероприятий, что позволяет привлекать инвестиции и улучшать инфраструктуру в местах проведения фестивалей [9].

Этнотуризм в Казахстане, несмотря на свой значительный потенциал и растущий интерес со стороны как местных, так и иностранных туристов, сталкивается с рядом вызовов и препятствий. Эти проблемы включают недостаточную инфраструктуру, нехватку профессиональных кадров, слабую маркетинговую стратегию, сезонность, а также ограниченные финансовые ресурсы для развития туристической отрасли в отдалённых регионах [10].

Одной из основных проблем развития этнотуризма в Казахстане является недостаток инфраструктуры, особенно в отдалённых регионах, где расположены этноаулы и культурные объекты, представляющие интерес для туристов [11]. Ещё одной значительной проблемой является нехватка квалифицированных кадров в сфере этнотуризма, включая гидов, переводчиков, мастеров ремесел и специалистов по организации мероприятий. Развитие этнотуризма требует глубокого знания культурных традиций, истории и языка, что делает подготовку кадров особенно важной задачей. Однако в Казахстане существует ограниченное количество учебных программ, ориентированных на подготовку специалистов в этой области, и большинство гидов и работников туристических агентств не обладают достаточными знаниями о традиционной культуре и этнографическом наследии.

Ещё одним важным препятствием является недостаточная маркетинговая стратегия и слабая международная реклама казахстанского этнотуризма. Многие потенциальные туристы, как внутри страны, так и за её пределами, просто не осведомлены о возможностях этнотуризма в Казахстане, что ограничивает поток посетителей [12].

Наконец, ограниченные финансовые ресурсы и недостаток инвестиций также являются серьёзными проблемами для развития этнотуризма. Многие этноаулы и культурные центры испытывают недостаток в финансировании для поддержания и улучшения своей инфраструктуры, организации мероприятий и обучения кадров. В условиях ограниченного бюджета они не могут себе позволить активное продвижение и рекламу своих услуг, что ограничивает их способность привлекать туристов. Государственные субсидии и гранты в этой области недостаточны, а частные инвесторы часто не готовы вкладываться в развитие этнотуризма, считая его малорентабельным направлением. Например, этноаулы в Туркестанской и Алматинской областях, несмотря на высокий интерес со стороны туристов, испытывают трудности с привлечением средств для модернизации и создания новых культурных программ [11,13].

Развитие этнотуризма в Казахстане сталкивается с рядом значительных вызовов, которые требуют комплексного подхода и активной поддержки со стороны государства, бизнеса и местных сообществ. Для повышения привлекательности этнотуризма необходимо улучшить инфраструктуру и транспортное сообщение, увеличить количество учебных программ для подготовки кадров, а также разработать эффективные маркетинговые стратегии для привлечения туристов. В условиях глобальной конкуренции за туристические потоки Казахстан может использовать свои уникальные этнографические богатства как конкурентное преимущество, однако для этого требуется активное преодоление существующих барьеров.

Развитие этнотуризма в Казахстане требует внедрения комплексных стратегий, направленных на преодоление существующих вызовов и раскрытие потенциала этой отрасли. В условиях глобальной конкуренции и растущего интереса к культурному туризму Казахстан обладает уникальными возможностями для создания устойчивой модели этнотуризма, которая будет способствовать как сохранению культурного наследия, так и экономическому развитию регионов. Стратегии и возможности для роста этнотуризма в Казахстане включают государственную поддержку, привлечение частных инвестиций, развитие инфраструктуры, подготовку кадров и использование цифровых технологий для продвижения культурного наследия страны на международном уровне.

Государственная поддержка является важнейшим фактором для устойчивого развития этнотуризма. В Казахстане уже реализуются программы, направленные на поддержку культурных проектов и этнографического туризма, такие как программа «Рухани Жаңғыру» (Духовное возрождение). В рамках этой программы правительство оказывает поддержку этнографическим и культурным центрам, предоставляя гранты и субсидии на развитие инфраструктуры, организацию мероприятий и подготовку кадров. Согласно данным Министерства культуры и спорта Казахстана, с 2018 года в рамках программы «Рухани Жаңғыру» было выделено более 10 млрд тенге на поддержку этнотуристических проектов, что позволило значительно увеличить количество культурных мероприятий и улучшить условия в этноаулах. Однако для дальнейшего роста этой сферы требуется большее внимание к региональной поддержке, особенно в отдалённых районах, где этнографические объекты испытывают нехватку средств для модернизации и популяризации [14].

Привлечение частных инвестиций является ещё одной стратегией, которая может содействовать развитию этнотуризма. Государственные субсидии играют важную роль, однако для масштабного развития отрасли необходимо привлечь частный капитал, который позволит улучшить инфраструктуру, создать новые культурные комплексы и этнографические музеи, а также финансировать культурные программы. В Казахстане уже реализованы успешные примеры такого партнёрства. Например, этноаул «Алтын Орда» в Бурабайском районе был создан при поддержке частных инвесторов и быстро стал популярным туристическим объектом, привлекая тысячи туристов ежегодно. Этот проект продемонстрировал, что совместные усилия государства и бизнеса могут принести существенные результаты в развитии этнотуризма. Для привлечения частных инвестиций также важно предоставить инвесторам льготы и налоговые послабления, которые стимулируют вложения в этнокультурные проекты [15].

Инфраструктурное развитие является ключевым фактором для увеличения туристического потока и повышения привлекательности этнотуристических маршрутов. Отсутствие качественных дорог, гостиниц и сервисов в отдалённых районах остаётся одной из основных проблем, сдерживающих развитие этнотуризма. В этом направлении Казахстан может использовать успешные примеры других стран. Например, Турция активно развивает инфраструктуру в регионах, привлекающих этнотуристов, включая строительство гостиниц, улучшение транспортного сообщения и создание туристических информационных центров. Казахстану также следует обратить внимание на улучшение инфраструктуры в районах, где расположены этнографические объекты, такие как Восточно-Казахстанская, Мангистауская и Алматинская области. Государственная поддержка и частные инвестиции могут способствовать созданию современных туристических комплексов, которые будут отвечать потребностям иностранных туристов и предоставлять комфортные условия для их пребывания.

Подготовка кадров является важной составляющей устойчивого роста этнотуризма. Для предоставления качественного обслуживания туристам необходимы специалисты, обладающие знаниями в области культуры, истории, языков и гостеприимства. В Казахстане существует потребность в квалифицированных гидах, переводчиках и мастерах, способных проводить мастер-классы и экскурсии на высоком уровне [16]. Важным шагом для решения этой проблемы может стать расширение образовательных программ и курсов, посвящённых этнотуризму. Например, в ряде университетов Казахстана уже введены курсы по этнографии и культурному туризму, но для удовлетворения растущего спроса требуется больше образовательных учреждений, ориентированных на подготовку специалистов в этой области. По данным Министерства образования и науки Казахстана, только около 5% студентов, обучающихся по специальностям туризма, имеют углублённые знания по этнографии и культурному наследию. Расширение таких образовательных программ может способствовать повышению качества обслуживания и сделать Казахстан более привлекательным для иностранных туристов, интересующихся культурой.

Одним из перспективных направлений для роста этнотуризма является использование цифровых технологий и интернета для продвижения культурного наследия Казахстана. В эпоху цифровизации многие туристы обращаются к онлайн-ресурсам для поиска информации о возможных направлениях. Разработка веб-сайтов, мобильных приложений и виртуальных туров по этнографическим объектам может существенно повысить интерес к этнотуризму. В Казахстане уже реализуются некоторые проекты в этом направлении. Например, платформа «Казах Туризм» предоставляет туристам информацию о культурных мероприятиях, фестивалях и этнографических маршрутах, а также предлагает виртуальные туры по ключевым достопримечательностям. Однако для эффективного

продвижения этнотуризма на международном уровне требуется более активное использование социальных сетей, сотрудничество с международными туристическими платформами и привлечение блогеров, которые могли бы рассказать о культурных особенностях Казахстана широкой аудитории. Опыт других стран показывает, что цифровые технологии могут стать мощным инструментом для привлечения туристов. Например, в Узбекистане активно используется Instagram и YouTube для продвижения культурного туризма, что позволило значительно увеличить туристический поток [14].

Для устойчивого роста этнотуризма в Казахстане необходимы комплексные стратегии, включающие государственную поддержку, привлечение частных инвестиций, развитие инфраструктуры, подготовку кадров и использование цифровых технологий. Эти меры позволят не только повысить интерес к культурному наследию страны, но и создать условия для экономического роста и социальной стабильности в регионах, где расположены этнографические объекты. Этнотуризм в Казахстане обладает высоким потенциалом и может стать значимой частью национальной экономики, привлекая туристов со всего мира и популяризируя уникальную культуру казахского народа.

Этнотуризм в Казахстане, обладая большим потенциалом, становится важным направлением для развития туристической отрасли и сохранения культурного наследия. В ходе рассмотрения различных аспектов этнотуризма мы определили ключевые элементы, которые составляют его основу, включая этнокультурное разнообразие, традиционные ремесла и кухню, а также этноаулы и культурные фестивали. Все эти составляющие формируют уникальное предложение Казахстана на международном туристическом рынке, способствуя культурному обмену и развитию местных сообществ. В заключении подведём основные итоги по изученным направлениям и обозначим ключевые шаги, необходимые для устойчивого развития этнотуризма в стране.

Во-первых, культурное разнообразие Казахстана является одним из основных факторов, привлекающих туристов и создающих прочный фундамент для этнотуризма. В стране проживают более 100 этнических групп, каждая из которых имеет свои уникальные традиции, обычаи и культурные практики. Это богатое этнокультурное многообразие открывает широкие возможности для создания этнотуристических маршрутов, позволяющих познакомиться с жизнью и бытом различных народов Казахстана. Казахская культура, с её традиционными ремеслами, кочевым укладом жизни и уникальной кухней, представляет собой яркий пример того, как этнотуризм может быть основан на культурных особенностях народа.

Традиционные ремесла и искусство также играют ключевую роль в этнотуризме, способствуя сохранению культурных навыков и знаний, накопленных на протяжении веков. Ювелирное искусство, ковроделие, вышивка и керамика являются важными составляющими казахского культурного наследия, привлекающими внимание туристов.

Казахская кухня, как одна из важнейших составляющих этнокультуры, привлекает туристов своим уникальным вкусом и разнообразием. Традиционные блюда, такие как бешбармак, кумыс, кумыс и баурсаки, представляют собой отражение кочевого уклада жизни и климатических особенностей региона.

Этноаулы и культурные фестивали занимают важное место в структуре этнотуризма Казахстана, предлагая туристам погружение в атмосферу традиционного казахского быта и обычаев. Этноаулы, представляющие собой реконструкции традиционных казахских поселений, позволяют туристам познакомиться с кочевой культурой, увидеть юрты, поучаствовать в мастер-классах по ремеслам и насладиться национальной кухней. Фестивали, такие как Наурыз и «Мир кочевников», привлекают туристов культурными представлениями, национальными играми и музыкой, позволяя им познакомиться с традициями и искусством казахского народа.

Несмотря на значительный потенциал, этнотуризм в Казахстане сталкивается с рядом вызовов, которые ограничивают его возможности для роста. Основными проблемами являются недостаток инфраструктуры, нехватка квалифицированных кадров, слабая маркетинговая стратегия, сезонность и ограниченные финансовые ресурсы. Плохое состояние дорог и недостаток транспортного сообщения в отдалённых регионах затрудняют доступ к этнографическим объектам, а нехватка гидов и специалистов по культурному туризму снижает качество обслуживания туристов. Эти вызовы требуют комплексного подхода, включая улучшение инфраструктуры, разработку образовательных программ для подготовки кадров, активное продвижение этнотуризма на международном уровне и привлечение частных инвестиций.

Стратегии и возможности для роста этнотуризма в Казахстане включают государственную поддержку, привлечение частных инвестиций, развитие инфраструктуры, подготовку кадров и использование цифровых технологий для продвижения культурного наследия. Государственные программы, такие как «Рухани Жаңғыру», играют важную роль в поддержке этнотуризма, предоставляя гранты и субсидии на развитие культурных проектов.

Этнотуризм в Казахстане представляет собой уникальную возможность для сохранения культурного наследия, укрепления национальной идентичности и создания устойчивой модели туризма, которая будет способствовать социально-экономическому развитию регионов. Благодаря этнокультурному разнообразию, традиционным ремеслам, уникальной кухне и богатым культурным традициям Казахстан имеет все шансы стать одной из ведущих стран в сфере этнотуризма на международной арене. Преодоление существующих вызовов и реализация стратегий развития позволят Казахстану не только привлечь больше туристов, но и сохранить свои культурные ценности для будущих поколений. Этнотуризм может стать важным инструментом для продвижения Казахстана как страны с уникальной культурой и богатым историческим наследием, создавая условия для культурного обмена и взаимопонимания между народами.

Список использованной литературы

- 1 Назарбаев Н.А. Казахстанский путь – 2050: Общая цель, общие интересы, общее будущее. Обращение Президента Республики Казахстан. Астана: Акорда, 2014. – 12 с.
- 2 Сатпаева, С. Этнокультурное разнообразие Казахстана: культурные и социальные аспекты // Вестник КазНУ. Серия «Филология». – 2019. – №2. – С. 45-56.
- 3 Туманов, В.Г. Ювелирное искусство Казахстана: история и традиции // Известия Академии наук Республики Казахстан. Серия искусствоведения. – 2020. – №3. – С. 32-45.
- 4 Садырбаева, Ж.А. Казахская кухня как элемент этнокультурного наследия // Вестник Кокшетауского государственного университета. Серия «Культура». – 2021. – №1. – С. 56-65.
- 5 Мынбаев, А. Казахская кухня и её роль в этнотуризме // Вестник КазНУ. Серия «Культура». – 2021. – №2. – С. 71-82.
- 6 Кудряшов, П.А. Традиции и быт казахского народа: этнографическое исследование. – Алматы: Гылым, 2019. – 240 с.
- 7 Сейдахметов, Т.Н. Этноаулы как культурные центры этнотуризма // Современные тенденции в этнокультурном туризме: материалы международной конференции. – Алматы: КазНУ им. Аль-Фараби, 2022. – С. 87-98.
- 8 Министерство культуры и спорта Республики Казахстан. Отчёт о состоянии этнотуризма в Казахстане за 2022 год. – Астана: Министерство культуры и спорта РК, 2023. – 48 с.
- 9 Комитет по туризму Республики Казахстан. Фестивали и праздники Казахстана: этнографические и культурные аспекты. – Алматы: Комитет по туризму РК, 2021. – 65 с.
- 10 Жусупов, М.Р. Этнотуризм в Казахстане: Проблемы и перспективы развития // Научно-аналитический журнал «Туризм и региональное развитие». – 2020. – №4. – С. 78-84.
- 11 Комитет по туризму Республики Казахстан. Туризм и культурное наследие Казахстана: основные направления. – Алматы: Комитет по туризму РК, 2021. – 58 с.
- 12 Министерство образования и науки Республики Казахстан. Подготовка кадров в области этнотуризма: проблемы и решения. – Астана: Министерство образования и науки РК, 2022. – 54 с.
- 13 Казахстанская ассоциация туристических агентств. Исследование рынка этнотуризма: отчёт за 2022 год. – Алматы: КазАТА, 2023. – 37 с.
- 14 Ахметов, Р.Б. Традиционные ремесла Казахстана: вызовы и перспективы развития в условиях туризма // Журнал «Этнокультурное наследие». – 2020. – №5. – С. 22-35.
- 15 Байсеитова, Ж.Ц. Проблемы и перспективы маркетингового продвижения этнотуризма в Казахстане // Вопросы туризма. – 2022. – №4. – С. 98-109.
- 16 Шаханов, К.А. Роль этнотуризма в социально-экономическом развитии регионов Казахстана // Социология и культура. – 2021. – №3. – С. 11-24.
- 17 Традиционные казахские орнаменты [Электронный ресурс]. – URL: <https://images.app.goo.gl/EfGjVjUg7xcHSRDa9> (дата обращения: 28.10.2024).
- 18 Национальная казахская кухня [Электронный ресурс]. – URL: <https://images.app.goo.gl/UuAUUnru4GxjtXZ8t7> (дата обращения: 28.10.2024).

ҒТАХА 06.81.55

А.Е. Аманжолова
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., aiishuak@mail.ru

САУДА КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ АССОРТИМЕНТІН БАСҚАРУДАҒЫ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕР

Сауда компанияларын басқару тәжірибесін талдау басқарудың жаңа тенденцияларының бар екендігі туралы қорытынды жасау, олардың ерекшелігі туралы икемді және тиімді басқару тетіктері мен құралдарына көшуге жаңа мүмкіндік береді. Басқару идеологиясын да, басқарудың негізгі функцияларын да түбегейлі өзгертетін басқарудағы басымдықтар және орын ауыстыру орын алады. Компанияның өткен жағдайын анықтау, мысалы, оның қызметінің фактілерін жан – жақты есепке алуды ұйымдастыру басқарудағы көмекші міндет қана, ал қазіргі бизнестің басты міндеті-болашақ оқиғалардың барысын болжау және жоспарлау.

Сауда саласы бизнес-процестерді ұйымдастыру кезінде көптеген ерекшеліктері толы екенін ұмытпаған жөн. Бөлшек сауда ұзақ уақыт бойы пайдаланылған Ұлттық экономика саласы болып қала берді, оның ішінде дәстүрлі басқару схемалары қолданылды. Алайда, өсу қарқыны артқан сайын ұлттықтан жоғары сауда қатынастары саудада бизнес-процестерді басқарудың заманауи әдістерін іздеудің және енгізудің объективті қажеттілігі туындайды. Бұл, ең алдымен, бәсекелестіктің күшеюіне және тұтынушылық сұраныстың өзгеруіне байланысты.

Қазіргі заманғы сауда компаниясы тауарлардың кең спектрімен және көптеген жеткізушілермен сипатталады. Бұл жағдайларда дәлдік, ақпарат ағынымен жұмыс істеудің жоғары жылдамдығы және жылдам шешім қабылдау қажет. Осы жерден автоматтандырылған басқару жүйесін енгізу қажеттілігі туындайды және ол қамтамасыз ете алады:

1. Тауарлық-материалдық қорлардың айналымын жеделдету;
2. Айналым капиталын азайту;
3. Несиелік ресурстарға деген қажеттілікті азайту;
4. Тауар қорларының оңтайлы деңгейін белгілеу, тауарлардың артық болуы мен тапшылығын жою;
5. Болжамдардың дәлдігін арттыру, дайындау және шешім қабылдау процестерін сапалы жақсарту;
6. Деректерді өңдеу және пайдалану процестерінің күрделілігін азайту;
7. Өтімді емес тауарларға шығындардың төмендеуі, ұзақ мерзімді перспективада күнделікті кірістің өсуі;
8. Компанияға жақсырақ мүмкіндік беретін тауарлардың рентабельділігін бағалау ассортиментті қалыптастыру, жүріс тауарларының үлесін арттыру, нәтижесінде-айналым қаражатын, сауда және қойма үй-жайларын тиімді пайдалану;
9. Есеп айырысу операцияларының ашықтығын қамтамасыз ету; "кассаны айналып өту";
10. Жұмыстың жеделдігін арттыру;
11. Сату деректерін бір орталықта шоғырландыру мүмкіндігі;
12. Бизнес-процестерді стандарттау және тиімділігін арттыру кәсіпорынның барлық бөлімшелерінде;
13. Есепке алу қателіктерін, есептілікті дайындауға кететін уақытты азайту, персонал жұмысының тиімділігін арттыру;
14. Персоналды неғұрлым интеллектуалды және шығармашылық қызмет түрлеріне қайта бағдарлау [1].

Қазіргі уақытта ассортимент саясатын талдау мен жоспарлаудың көптеген тәсілдері бар, олардың негізгілері ABC және XYZ талдаулары, өйткені оларды жүргізуге көп уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, осы зерттеу процедураларын жеңілдету және жеделдету үшін қазіргі уақытта көптеген ақпаратты автоматтандырылған өңдеуге, жүйелеуге және топтастыруға мүмкіндік

беретін арнайы бағдарламаларды қолдануға болады. "Novo Forecast Lite", "4analytics", "Qlik Sense Desktop" – Excel қызметтері, сондай-ақ "1С: сауданы басқару", "1С: бөлшек сауда", "1С: кәсіпорын" және т. б.

ABC талдауы-пішіндеу арқылы мүмкіндік беретін басқару құралы рейтингтік жүйе ұйымдарға оларды сатудан максималды кіріс әкелетін тауарлардың жиынтығын анықтайды. Талдау объектілері қойма қорлары да, тұтынушылар базасы да, жеткізушілер де, қызметкерлердің тиімділігі, шығындар мен инвестициялар болуы мүмкін. Айта кету керек, бұл ABC талдауының мақсатты параметрлері мыналар болуы мүмкін: кіріс, жалпы кіріс, сатылған тауардың көлемі және т.б.

1-кесте ABC талдауының мәні

ABC талдау	«А» тобы	«В» тобы	«С» тобы
Ассортимент позициялары	10-15%	15-30%	50-75%
Нысаналы көрсеткіш	50-80%	15-30%	5-15%

1-суретте келтірілген мәліметтерге сүйене отырып, "А" тобына ұйымды кірістің көп бөлігімен қамтамасыз ететін сату көшбасшылары кіреді, "В" тобына аралық тауарлық-материалдық құндылықтар енеді, олар компанияларға кірістің аз, бірақ тұрақты үлесін әкеледі және компанияның ассортиментін едәуір кеңейтеді. "С" тобындағы тауарларға ерекше назар аудару керек, өйткені жаңа өнімдер сол жерге жетуі мүмкін – сатылымның әлеуетті көшбасшылары, олар зерттелген кезеңдерде сатып алушылар алдында өздерін көрсете алмады. Сондай-ақ, ассортименттегі белгілі бір позициялардың маусымдылығын ескеру керек, өйткені оларды жүзеге асырудан бас тарту мүлдем қиынсыз. Тауарлардың қалған бөлігін егжей-тегжейлі талдап, төмен қайтарымның себептерін анықтап, сәйкесінше қабылдау қажет.

Іс жүзінде талдау тобының деректерін анықтайтын Интервалдардың шекараларын ұйым зерттелетін объектілер үшін оңтайлы қатынастарды қамтамасыз ете отырып, жеке белгілейді.

ABC-талдау жүргізу компанияның даму стратегиясын әзірлеу, маркетингтік саясатты құру, бюджетті жоспарлау, тауар ассортиментін басқару, сондай-ақ сату жоспарын құру мақсаттары үшін қызмет нәтижелері мен сатудың рентабельділігін динамикада бағалай отырып, жылына немесе тоқсан сайын өзекті болып саналады. Әйтпесе, бірыңғай ABC талдауының нәтижесі ешқандай экономикалық мағынаға ие емес.

ABC талдауының басты кемшілігі-бұл сатылатын тауарға сұраныстың толық көрінісін көрсетпейді, тек кірістің үлесін көрсетеді, оны тұтынудың жиілігі мен жүйелілігіне назар аудармайды.

XYZ талдауы тұрақтылықты, сатып алудың, сатудың болжамдылығын анықтауға және клиенттермен жұмыс істеудегі кемшіліктерді анықтауға, жаңа сатып алушыларды тарту үшін маркетингтік стратегияны жоспарлауға, тауарларды жақсы топтарға ауыстыруға байланысты міндеттерді шешуге мүмкіндік береді (2 кесте).

2-кесте Тауарларды санаттар бойынша жіктеу критерийлері

Тауарларға сұраныс	Тұрақты	Маусымдық	Стохастикалық
Санат	X	Y	Z
Вариация коэффициенті(V)	$0 < V < 10\%$	$10\% < V < 25\%$	$25\% < V < \infty$
Жоспарлау дәлдігі	Жоғары	Орташа	Төмен

Зерттеу кезінде талданатын параметр тек белгіленген ресурсқа сұраныстың (тұтынудың) тұрақтылығы екенін атап өткен жөн. Зерттеу нәтижелері тауарларды ресімдеуге, сақтауға, бүлінуге және т. б. байланысты шығындарды азайта отырып, сатып алу көлемін реттеуге мүмкіндік береді.

ABC және XYZ талдауларын, атап айтқанда құн мен құрылымның сұраныстың тұрақтылығын сипаттайтын деректермен арақатынасы туралы мәліметтерді біріктіру жеткізуді жоспарлау және ұйымдастыру, тауар ассортиментін өткізу құралдарын әзірлеуге мүмкіндік беретін қосымша ақпаратты басқару және бақылау жүйесін қамтамасыз етеді.

Аралас талдаудың мақсаты-тауар ассортиментін сегменттерге бөлу және белгілі бір позициялардың сату заңдылықтарын зерттеу. Ұйымды дамыту үшін қоймалардағы тауарлардың ассортиментін, олардың жекелеген санаттарын сату көлемін сауатты талдау және тиімді жоспарлау,

сондай-ақ тауар өнімін табыстылықтың тұрақты жоғары деңгейіне шығару жөніндегі іс-шараларды әзірлеу қажет [2].

ABC мен XYZ талдауларының басты ерекшелігі-қамту ауқымы. ABC талдауы жедел болып табылады, өйткені оны бір айдан кейін жүргізуге және қысқа мерзімді жоспарлар құруға болады. XYZ анализбен басқаша жағдай байқалады, өйткені оны компанияның кем дегенде төрт айлық қызметінің нәтижелері бойынша жүргізу мағынасы бар, бұл ассортименттің кейбір позицияларын сатудың маусымдылығына байланысты.

ABC, XYZ талдауларын қолдануға және оларды біріктіруге қатысты теориялық материалды игеру үшін іс жүзінде "Теплопласт" ЖШС таңдалды. Ұйым жылыту, су құбыры, кәріз жабдықтары мен керек-жарақтарының көтерме және бөлшек сауда саласына жататындықтан, сондай-ақ сатылатын тауардың үлкен номенклатурасымен сипатталады және алдыңғы есепті кезеңдерде шығынға ұшырайды (3 кесте).

3 кесте Аралас ABC-XYZ талдау матрицасы

Топ	X	Y	Z
A	Құбырлар	Қазандықтар, радиаторлар, коллекторлар	Су қыздырғыштар
B	-	Жылыту реттегіштері, желдету қондырғылары	Құбыр оқшаулағыш, орнату
C	Клапандар, сорғылар, сүзгілер	қысымды тұрақтандыратын бекіткіштер	Сифондар

Жалпы кірістің құрамдас бөліктерін бағалаудан бастайық және олардың нәтижелі көрсеткіштегі үлесін анықтайық – IV тоқсанның қорытындысы бойынша 454047570 теңгені құрайтын сатудан түскен түсім және тауарлардың жекелеген санаттарына сәйкес келеді. Біз Түсімдегі тауарлардың әр тобының үлес салмағын есептейміз және осы көрсеткіштің үлесін өсіп келе жатқан нәтижемен табамыз.

Жүргізілген талдау "Теплопласт" ЖШС тауарларының жекелеген топтарын сатудан түскен кірістің жалпы көлемінде сатудан түскен кірісті бағалауға мүмкіндік берді. Бұл санаттар, ең алдымен, Түсімдегі жинақтаушы үлестің арақатынасы, сондай – ақ жиынтық түсім құрылымындағы үлес салмағы бойынша ABC - талдаудың тиісті топтарына жатқызылды.

"А" тобында кірістегі жинақтаушы үлесі 29,031-ден 72,598% - ға дейінгі және үлес салмағы 29,031-ден 9,522% - ға дейінгі тауарлар болды. Оларға мыналар жатады: қазандықтар, радиаторлар, су жылытқыштар және меншікті құны жоғары коллекторлар, олардың аз санын сатудан түскен табыстың едәуір мөлшерін алуға мүмкіндік береді.

"В" тобында мынадай Тауарлық өнім болды: тиімді фактордың үлесі 79,290-дан 94,596% - ға дейін және әрқайсысының табысының үлестік шамасы 6,692-ден 4,229% - ға дейін жылыту реттегіштері, құбырлы оқшаулау, инсталляциялар және желдеткіш қондырғылар.

"С" тобына мынадай тауар позициялары енгізілген: бекіткіштер, қысым тұрақтандырғыштары, клапандар, сорғылар, сифондар, сүзгілер және гофрлар, олар кіріс құрылымында елеусіз позицияларды алады, 0,036-дан 1,420% - ға дейін, кірістің 96,015-тен 100% - на дейінгі аралықта болады, тиісінше, ұйымдарға нәтижелі көрсеткіштің жалпы сомасынан 5% - дан аз табыс әкеледі.

Қызметті терең зерттеу және компания жұмысындағы елеулі проблемаларды анықтау үшін XYZ-талдау жүргізу негізінде номенклатура тауарларының жекелеген санаттарына сұраныстың тұрақтылығын анықтау қажет.

"Теплопласт" ЖШС тауарлық өнімге сұраныс тенденциясын талдау зерттелетін кезеңдерде ең көп сатылатын тауарлар сүзгілер, сорғылар, құбырлар мен клапандар болғанын көрсетті, бұл мәндері 4,65-8,97% аралыққа кіретін вариация коэффициенттерімен дәлелденді. Сондықтан олар "X"тобын сипаттайтын критерийлерге сәйкес келеді.

"Y" тобына желдеткіш қондырғылар, бекіткіштер, гофрлар, коллекторлар, радиаторлар, қысым тұрақтандырғыштары және салыстырмалы түрде тұрақты жылыту реттегіштері кірді. Тауарлардың осы тобы үшін Интервалдардың шекаралары келесідей анықталды – 13,75-тен 22,48% - ға дейін.

Құбырды оқшаулау, сифондар және орнату сияқты өнімдерде ең тұрақсыз сатылымдар байқалды. Тауарлық өнімнің осы санаты бойынша вариация коэффициенті 25,29-дан 32,88% - ға дейін болды, бұл "Z"тобы үшін айқындаушы критерийге сәйкес келеді.

"Теплопласт" ЖШС-ның тауарлық ассортименті мен сатудан түскен түсімдеріне қатысты қолда

бар деректерді сенімді бағалау және ұсынымдар әзірлеу үшін ABC және XYZ талдауларын жүргізу барысында алынған ақпаратты жинақтап, жүйелеу қажет.

"APE", "REHAU", "VALTEC" ("AX" тобы), сондықтан дұрыс қойма есебін, сондай-ақ уақыт пен клиенттерді жоғалтпай жеткізушілерден осы өнімді жеткізуге тапсырыстарды уақтылы жасауға мүмкіндік беретін логистиканы қамтамасыз ету қажет. Тауарлардың бұл түрі олардың жоғары сұранысын ескере отырып болуы керек.

Сондай-ақ, сатуды арттыру мақсатында қызықты мәселе "Теплопласт" ЖШС сатып алушылары бәсекелестерден жиі сатып алатын "Wefatherm" брендінің құбырларының жаңа түрлерін номенклатураға енгізу болып табылады. "PROTHERM", "BUDERUS", "BOSCH" фирмаларының қазандықтары - "BorSan", "Royal Thermo" радиаторлары және "AY" тобына енген "iTAP" "Oventrop" коллекторлары ұйымға тұрақсыз сұранысқа қарамастан жалпы кірістің жоғары үлесін алуға мүмкіндік берді, оның маусымдылығынан туындаған. Тауарлардың осы санаттары бойынша тұтынушылық сұранысты болжау және оның нәтижелерін максималды табыс алу үшін пайдалану мүмкіндігі үшін ұйым жарнамалық науқанды ұйымдастыруы керек, ал сондай-ақ, компанияның ресми сайтында және әлеуметтік желілерде ақпарат тарату қажет.

"AZ" санатындағы позициялар сатудың жоғары деңгейін көрсетеді, алайда сатып алушылар тұрақты түрде сатып алады, бұл сатудың рентабельділігіне теріс әсер етеді.

Бұл топтың ең танымал өнімдері - "ATLANTIC" және "Vaillant" су жылытқыштары, бірақ "SunSystem" маркалы қазандықтар бар, олар аз сатылады және қоймадағы орындардың көптігі, бұл шығындар деңгейіне теріс әсер етеді.

Осы тауар түрлерін жеткізуді рәсімдеу тапсырыс берушілердің сұранысы бойынша жүзеге асырылуы мүмкін және оларды сақтауға байланысты шығындарды азайту керек.

"BY" тобына әртүрлі фирмалардың қазандықтарымен бірге сатып алынатын жылыту реттегіштері мен желдету қондырғылары сияқты ассортименттік позициялар кірді. Тиісінше, қазандықтарға сұранысты арттыру бойынша ұсынылған шараларды орындай отырып, ұйым осы санаттағы тауарлар бойынша сатылымды арттырады. Мұндай тауарларды клиенттерге оларды сатып алудың жарқын артықшылықтарын көрсете отырып, жиынтықта ұсыну ұсынылады, бұл оларға сұраныстың артуына әкеледі, болашақта "BX" тобына көшу мүмкін.

"BZ" тобына кіретін "құбырды оқшаулау", "орнату" санаттары сатылымның жоғары деңгейімен, бірақ тұтынушылық сұраныстың нашар болжамымен сипатталады.

Демек, сатып алудың тұрақты деңгейі шамадан тыс көбеюге әкелуі мүмкін. "Құбырды оқшаулау" тобы бойынша ең жиі жеткізілімдерді қамтамасыз ету қажет, өйткені тауарлардың бұл санаты сұраныстың болжамды деңгейіне ие.

"C" санатындағы тауарлардың кірістің жалпы үлесіне елеусіз үлесіне қарамастан. "Теплопласт" ЖШС-ны сату, зерттелген айларда олардың сатылымының шамалы болуына байланысты әлі де компания ассортиментінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Мысалы, бекіткіштер сатудың жиынтық көлемінің тек 1,42% - құрады, алайда олар "A" және "B" топтарына кіретін өнімдермен өзара байланысты және өзара байланысты тауарлар болып табылады, тиісінше, мұндай позициялардан бас тарту мүмкін емес, бұл оларды "Y" тобына анықтайтын сұраныспен де дәлелденеді. Демек, "A" санатындағы ассортименттің сатылымының өсуін ынталандыра отырып, "C" тобындағы бекіткіштерді сату көлемі де өседі, өйткені олар жиі бірге сатып алынады.

Құрамында "Alcaplast" сифондары бар "CZ" тобының болуы ұйымдағы тауарлық-материалдық қорларды оңтайландырудың тиімсіздігін көрсетеді. Демек, сұраныстың тұрақсыздығына байланысты қоймаларда осы өнімнің айтарлықтай қалдықтары пайда болады, бұл сонымен қатар ұстау мен сақтау шығындарының өсуіне және мөлшеріне әкеледі (қолма-қол ақша қатып қалады). Бұл тауарлар үшін өтімді емес өнімдерден құтылу үшін науқан орнату және тапсырыстарды тек қажет болған жағдайда және қоймадағы тауардың нөлдік мөлшерінде жаңарту ұсынылады.

ABS, XYZ және аралас талдаулар негізінде ассортименттік саясатты оңтайландыруға бағытталған тиімді шаралар мен ұсыныстар жасалады. Басқарушылық міндеттерден, сондай-ақ проблемалық міндеттерден туындайтын нақты кәсіпорын экономикалық көрсеткіштерді сәтті жоспарлауға мүмкіндік береді.

Талдау нәтижелері бойынша пайданы қалыптастыру тұрғысынан ең маңызды емес тауарлық позициялар анықталды, оларды азайту қажет.

Әрбір бөлінген топ үшін:

- ай сайын сұранысы төмен тауарлар бойынша есептер жасау, оларды іске асыруды жеделдету

немесе ассортименттік тізбеден шығару жөнінде шаралар қабылдау үшін;

- өтімді емес тауарларды сату ерекшеліктері бойынша сауда персоналына қосымша нұсқама жүргізу;

- өтімді емес тауарларды сатуды жеделдету мақсатында оларға арнайы жеңілдік енгізу.

- "А тобына" кіретін тауарларға қаражат инвестициялауды қамтамасыз ету, олардың сатылымға үздіксіз түсуі мақсатында.

Осылайша, ABC-XYZ талдауын қолдану мүмкіндік береді:

- өнімді оның сұранысы мен кірістілік дәрежесі бойынша саралау;

- ассортимент саясатын тиімді түзету;

- нарық конъюктурасына байланысты тауар ресурстарын реттеу;

- кәсіпорынның еңбек ресурстарын дұрыс жоспарлау және бөлу [3].

Әдебиеттер тізімі

1. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях//Экономика и менеджмент. -2019. -№ 2. 37-38 б.

2. Горина А.П. Ассортиментная политика фирмы в условиях альтернативного выпуска / Контентус. 2019. № 11. 183-189 б.

3. Маракулина И.В. Управление товарным ассортиментом//автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Вятская государственная сельскохозяйственная академия. Киров, 2019. – 451 б.

ҒТАХА 06.81.55

Амантай Д.Е., Тұрсынбек А.Ш., Торжанова Д.А.
Е.А Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

ҚОҢАҚЖАЙЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ АДАЛДЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУ

Күшейген бәсеке жағдайында жұмыс жасауға мәжбүр қонақжайлық индустриясы кәсіпорындары үшін ұсынылатын өнімнің тартымдылығын жоғарылатуға және клиенттермен табысты жұмыс жасауға мүмкіндік беретін жаңа жолдарды іздеу қажеттілігі туындауда. Адалдық бағдарламалары ұзақ уақыт бойы индустрияда кәсіпорын мен оның өнімін жылжытуда үлкен рөл атқарды. Бүгінгі таңда осы адалдық бағдарламаларын жетілдіру мен оның жаңа мүмкіндіктерін қарастыру аталған ғылыми мақаланың мақсатына айналып отыр.

Адалдық бағдарламасы – бұл әртүрлі артықшылықтарды, мысалы, жеңілдіктер, бонустарды ұсыну арқылы клиенттерді ұстап тұруға және олардың сенімін арттыруға бағытталған маркетингтік стратегия. Адалдық бағдарламасы клиенттің басқалармен салыстырғанда ерекше мүмкіндіктері бар клиенттердің қатарына жататындығын сезінеді.

Адалдық бағдарламасының негізгі мақсаттары - қайта сатып алуды ынталандыру, сату көлемін ұлғайту, пен бренд арасындағы байланысты нығайту.

Өз кезегінде қонақжайлық индустриясындағы адалдық бағдарламаларын бірнеше түрге жіктеуге болады (Кесте 1).

Кесте 1

Қонақжайлық индустриясындағы адалдық бағдарламаларының түрлері

№	Бағдарлама түрі	Сипаттамасы	Мысал
1	Дисконттық бағдарлама	Бұл жүйе клиенттерге жинақтаушы немесе бір реттік сипатта болуы мүмкін өнімдерге жеңілдіктер беруге негізделген. Механизмнің мәні-сатып алушының келесі сатып алу кезінде тауарларға жеңілдік алуға мүмкіндік беретін жеңілдік картасын алуы. Жеңілдік мөлшері тұрақты немесе	Best Western Rewards мүшелері 100-ден астам елдегі, соның ішінде АҚШ пен Канададағы 4300-ге жуық Best Western қонақүйлерінен ұпай жинап, өтей алады. Бағдарлама мүшелері сонымен қатар компания серіктестерінің қызметтерін (мысалы, автокөлік жалдау немесе гүлдерге тапсырыс беру) пайдалану

		ұлғаюы мүмкін (сатып алу сомасына немесе санына байланысты). Компания белгілеген шекті деңгейге жеткенде, клиентке ақшаны үнемдеуге мүмкіндік беріледі, яғни жеңілдік мөлшері оның адалдығымен бірге артады.	және Best Western Rewards MasterCard арқылы күнделікті сатып алу арқылы ұпай жинай алады
2	Бонустық бағдарлама	Ол әдетте сатып алулар үшін ұпайларды немесе бонустарды есептеуді қамтиды, содан кейін оларды жеңілдіктерге, сыйлықтарға немесе басқа артықшылықтарға айырбастауға болады.	Бұл бағдарламаны пайдаланатын танымал қонақ үйлердің бірі-Hilton Honors. Бұл бағдарламада мүшелер Hilton қонақүйлерінде болу үшін ұпай жинайды. Көзілдірікті тегін түндер, жаңартулар және эксклюзивті мәмілелер үшін пайдалануға болады. Қосымша артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін мәртебе деңгейлері де бар.
3	Көп деңгейлі адалдық бағдарламасы	Бұл жүйе сыйақы мен клиенттің қажеттіліктерін қанағаттандыру арасындағы тепе-теңдікті табуға, оларды қайта сатып алуға итермелеуге бағытталған. Бағдарламаға кірген кезде тұтынушы компаниядан шағын сыйлық алады. Келесі сатып алулар кезінде клиент келесі деңгейге өтіп, одан да құнды сыйлықтар ала алады.	Marriott қонақ үй желісінің Marriott Rewards адалдық бағдарламасы қазіргі уақытта ең танымал болып саналады. Бұл бағдарлама жинақтау жүйесінде жұмыс істейтін төрт деңгейді қамтиды: негізгі, Silver Elite, Gold elite және Platinum elite. Деңгейге байланысты қонақтар негізгі артықшылықтардан бастап элиталық жағдайларға дейін әртүрлі артықшылықтарға ие болады.
4	Серіктестік адалдық бағдарламасы	Бұл компаниялар өз клиенттеріне бірлескен бонустар мен артықшылықтар беру үшін бірігетін жүйе. Мұндай бағдарламалардың қатысушылары әртүрлі серіктес компанияларда қолданылатын ұпайларды немесе жеңілдіктерді пайдалана алады.	Carlson Rezidor Hotel Group қонақ үй желісінің адалдық бағдарламасы серіктестік . Олардың клиенті серіктес компаниялардың қызметтерін пайдалана алады, ол үшін қонақүй серіктестерінің ішінде де, қонақүйдің өзінде де басқара алатын ұпайларды ала алады.
5	Клубтық адалдық бағдарламасы	Бағдарламаның бұл түрінің негізі клиенттердің бонустар немесе артықшылықтар алу құқығын сатып алуы болып табылады. Жүйе қосымша мүмкіндіктерге, арнайы қызмет көрсету шарттарына немесе компанияның шектеулі ресурстарына қол жеткізуге мүмкіндік беретін белгіленген мөлшерлеме бойынша абоненттік төлемге ұқсайды.	Адалдық бағдарламасында 5 деңгей бар: Classic, Silver, Gold, Platinum және Diamond. Classic деңгейі тіркеу кезінде беріледі және қатысушыға карта беріледі. Silver 10 түннен кейін немесе бір жыл ішінде 800 € шығындардан кейін қол жеткізіледі. Gold 30 түнге немесе 2800 € , Platinum 60 түнге немесе 5600 € , ал Diamond үшін беріледі 10 400 € . Бағдарламаның әр деңгейі өз артықшылықтарын ұсынады. Classic деңгейіндегі мүшелер көптеген тарифтерге 5% жеңілдік алады және сатылымға ерте қол жеткізе алады, ал демалыс күндері Diamond деңгейінде тегін таңғы ас бар.
Ескерту: авторлармен дереккөздер негізінде құрастырылған			

Қонақ үй бизнесіндегі ең тиімді адалдық бағдарламасы клиенттердің белгілі бір санатына бағытталған, оларға артық ақпаратсыз пайдалы ұсыныстар беретін бағдарлама болады. Сондықтан адалдық бағдарламасының түрін таңдау бәсекелестік позицияны, қонақ үйді орналастыру стратегиясын, клиенттік базаның құрылымын, алдыңғы акциялар мен промо-іс-шаралардың нәтижелерін, сондай-ақ бар мүмкіндіктер мен шектеулерді зерттеуді қамтитын аналитикаға негізделуі керек.

Адалдық бағдарламасының оңтайлы моделін таңдау компанияның стратегиялық мақсаттары, тұтынушылардың мінез-құлқы, адалдық деңгейі және басқалары сияқты көптеген факторлармен анықталады. Тиісінше, тиімді адалдық бағдарламасы үшін тамаша шешім сияқты ештеңе жоқ.

Сондықтан мұндай бағдарламаның өзара әрекеттесуін және тұтынушының мінез-құлқын бақылау және зерттеу үшін бағдарламаның тиімділігін өлшеу жүйесін анықтау өте маңызды. Осы мақсатта бағдарламаға дейін және одан кейін бағаланатын көптеген негізгі тиімділік көрсеткіштері бар (Сурет 1).



1 Сурет. Адалдық бағдарламаларының тиімділік көрсеткіштері

Басқаша айтқанда, қарапайым өнімділік көрсеткіштерінің орнына тұтынушылардың адалдығын өлшеуге қатысты күрделірек көрсеткіштерді қолдануға болады. Ең танымал көрсеткіштердің бірі - NPS немесе Net Promoter Score. Әдістің мәні тұтынушыларды үш санатқа бөлу болып табылады: Промоутерлер, Бейтараптар және Сыншылар (алғаш рет Фред Рейххельдтің 2003 жылғы Гарвард бизнес шолуының беттеріндегі мақаласында пайда болды: «Сіз өсуіңіз керек бір сан»). 2001 жылы бұл зерттеу eBay және Amazon сияқты NPS деңгейі өте жоғары компаниялар жоғары қарқынмен өседі/көрсетеді: Amazon және eBay 75%, ал нарыққа қатысушылардың орташа NPS көрсеткіші 16% құрайды.

NPS жүйесінің артықшылығы - бұл индекс клиенттің брендті ұсынуға дайындығын көрсетеді, егер қайталанатын сатып алулар саны адалдықтың негізгі критерийі болмаса, маңызды болуы мүмкін. Әдістеме: «Сіз біздің компанияны достарыңызға қаншалықты ұсынар едіңіз?» Деген сұраққа негізделген. 0-ден 10-ға дейін рейтинг беру мүмкіндігімен. Келесі кезекте клиенттер үш санатқа бөлінеді. Төменде ұсынылған тұтынушылардың ең қатал дизайндарына қосымша. 1. Промоутер 9-10 – компанияны ұсынуға дайын адал клиенттер. 2. Пассивті 7-8 – бірақ ештеңе ұсынғысы келмейтін қанағаттанған клиенттер. 3d Detractors 1-6 – қанағаттандырмайды, мүмкін ауыстыруды іздейді. Ал NPS индексі промоутер мен детратор клиенттердің үлесі арасындағы айырмашылық ретінде есептелетіні анық.

Екінші әдіс - RFM әдісі, мұнда клиенттер топтарының тәуелділігі үш параметрге негізделген. ресепсу — клиенттің соңғы әрекетінен кейінгі уақыт аралығы қандай. Сегменттеу контекстінде жаңалықтың эмпирикалық қасиетін атап өткен жөн: клиенттің соңғы әрекетінен кейін неғұрлым аз уақыт өтсе, соғұрлым оның оны қайталау ықтималдығы жоғары болады. жиілік — клиент әрекеттерінің саны қанша. Клиенттің бұрын жасаған әрекеттері неғұрлым көп болса, соғұрлым оны қайталау ықтималдығы жоғары болады деп есептеледі. Әдетте әдебиетте және әдістеменің негізін қалаушылардың веб-сайтында қандай уақыт аралықтарында жиілікті қарастыру керектігі ұйымдастырылмаған. Тәжірибе көрсеткендей, «жиілік» параметрін тек талдау күніне қатысты 360 күн ішінде қарастыруға болады.

Жоғары бәсекеге қабілетті қонақ үй бизнесі жағдайында адалдық бағдарламалары клиенттерді тарту мен сақтаудың негізгі құралына айналады. Алайда олардың тиімділігі көптеген факторларға байланысты. Біріншіден ол - икемділігі.

Адалдық бағдарламасындағы икемділік оның табысы мен клиенттердің тартымдылығының негізгі факторларының бірі болып табылады. Бұл аспект бағдарламаны клиенттердің жеке қалауы мен қажеттіліктеріне бейімдеу мүмкіндігін, сондай-ақ бонустарды жинақтау және пайдалану үшін әртүрлі опцияларды ұсынуды білдіреді. Икемділік сонымен қатар адалдық бағдарламасының деңгейлері арасында оңай ауысу мүмкіндігін қамтиды. Бағдарлама клиенттерге жаңа мәртебеге тезірек жетуге мүмкіндік беретін деңгейді көтерудің әртүрлі шарттарын ұсына алады. Клиенттерге өздерінің

үлгерімін өз бетінше бақылау және келесі деңгейге дейін қанша қалғанын көру мүмкіндігі бағдарламаның икемділігімен бірдей қолдау табады.

Тиімді адалдық бағдарламасы клиенттердің нақты топтарына бағытталуы керек.

Мақсатты бағдарлау-бұл қонақ үй бизнесіндегі адалдық бағдарламаларының сәттілігін анықтайтын негізгі факторлардың бірі. Бұл бағдарламаны клиенттердің әртүрлі санаттарының ерекше қажеттіліктері мен қалауларына бейімдеуді қамтиды. Дұрыс мақсатты бағдарлау клиенттердің қанағаттануы мен адалдығын арттыруға ықпал ететін неғұрлым сәйкес ұсыныстарды жасауға көмектеседі. Клиенттердің әртүрлі санаттарының қажеттіліктерін түсіну және ұсыныстарды осы қажеттіліктерге бейімдеу қонақүйлерге неғұрлым тартымды және тиімді бағдарламалар жасауға мүмкіндік береді. Бұл тұтынушылардың қанағаттану деңгейінің жоғарылауына, олардың адалдығына және сайып келгенде, қайта брондаудың артуына және нарықтағы позициялардың нығаюына әкеледі.

Бағдарламаның тиімділігіне әсер ететін келесі фактор - кросс-промоциялар.

Кросс-промоция -бұл клиенттік базаны ұлғайтуға және сату деңгейін арттыруға бағытталған әр түрлі компаниялардың бірлескен акциялары мен ұсыныстарын қамтитын маркетингтік стратегия. Қонақ үй бизнесі контекстінде бұл авиакомпаниялармен, мейрамханалармен, туристік агенттіктермен, дүкендермен және қонақтарды қызықтыратын басқа қызметтермен ынтымақтастықты білдіруі мүмкін. Бұл клиенттерге тек қонақүйде ғана емес, серіктестерде де бонустар алуға мүмкіндік беру арқылы құндылықты арттырады, бағдарламаны тартымды етеді. Бірлескен ұсыныстарға қызығушылық танытатын жаңа клиенттерді тарту арқылы аудиторияны кеңейтеді, тұру уақыты мен шығындарын көбейтеді, өйткені қонақтар қызмет пакеттеріне қол жеткізе алады және маркетингтік шығындарды азайтады. Бұл қонақүйлерге жарнама мен жарнамалық шығындарды серіктестермен бөлісуге мүмкіндік береді.



2 Сурет. Адалдық бағдарламаларының тиімділігіне әсер ететін факторлар

Осылайша, қонақ үй бизнесіндегі адалдық бағдарламаларының тиімділігіне әсер ететін факторлар тұтынушыларға тартымды ұсыныстар жасауда шешуші рөл атқарады. Мақсатты бағдарлау, икемділік, кросс-промо және басқа аспектілер қонақүйлерге тұтынушылардың өзгеретін қажеттіліктеріне бейімделуге және олардың тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік береді. Табысты адалдық бағдарламалары тұтынушылардың қанағаттану деңгейін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар олардың адалдығының артуына ықпал етеді, бұл өз кезегінде қайта брондаудың өсуіне және нарықтағы позициялардың нығаюына әкеледі. Жоғары бәсекелестік жағдайында осы факторларды ескеретін қонақ үйлер олардың тиімділігін едәуір арттырып, тұрақты табысқа қол жеткізе алады.

Әдебиеттер тізімі

1. Погиба, Р. А. Программа лояльности как пример маркетингового решения в гостиничном бизнесе / Р. А. Погиба // Наука и образование в глобальных процессах. – 2018. – № 1(5). – С. 120-123.
2. <https://www.carrotquest.io/blog/index-nps/>

3. Коваль, Т. С. Формирование программ лояльности в гостиничном бизнесе / Т. С. Коваль, М. А. Грицай // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. – 2019. – Т. 14, № 1. – С. 294-302.

4. <https://mindbox.ru/journal/education/chto-takoe-rfm-analiz/>

5. Шматько, Л. П. Эффективность программ лояльности в гостиничном бизнесе / Л. П. Шматько // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – Т. 10, № 10-1. – С. 295-303. – DOI 10.34670/AR.2021.71.41.033.

6. Дурович, А. П. Программы лояльности в отечественном гостиничном бизнесе: практика, проблемы, перспективы / А. П. Дурович // Беларусь в современном мире : Материалы XVI Международной научной конференции, посвященной 96-летию образования Белорусского государственного университета, Минск, 25 октября 2017 года. – Минск: Издательский центр БГУ, 2017. – С. 243-244.

7. Калинин, Д. Н. Программа лояльности клиентов как инструмент развития гостиничного бизнеса / Д. Н. Калинин, Д. Г. Вандеев // Бизнес-технологии в туризме и гостеприимстве : Сборник статей и тезисов научных докладов студентов и аспирантов по итогам II научной конференции, Черкизово, 28 марта 2019 года / Под редакцией О.Е. Афанасьева, Е.В. Юдиной. – Черкизово: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2019. – С. 217-221.

МРНТИ 06.71.57

Т.О. Благодарных

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, blagodarnykh.trofim@gmail.com

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Туристско рекреационный потенциал (ТРП) – это совокупность природных, культурно-исторически и социально-экономических возможностей территории для организации рекреационной деятельности, в том числе и туризма. ТРП можно поделить на несколько составляющих: первой является природная составляющая, которая включает в себя климатические условия, ландшафтное преобразование, водные ресурсы, растительный и животный мир, минеральные источники и другие природные объекты, которые могут быть использованы для различных видов туризма. Вторая составляющая – культурно-историческая. Она охватывает исторические памятники, архитектурные объекты, музеи, театры, фестивали, традиции и обычаи, которые могут представлять интерес для туристов. Третья – социально-экономическая составляющая, включает в себя транспортную доступность, наличие и качество объектов инфраструктуры, таких как гостиницы, рестораны и развлекательные центры, уровень обслуживания, квалификацию персонала, инвестиционный климат. Отличия и взаимосвязь с определением туристско-рекреационных ресурсов заключаются в том, что ресурсы – это, узкое понятие, характеризующее отдельные объекты, основной компонент туристского потенциала, который помимо этого, учитывает такие факторы, как инфраструктура, кадры, инвестиционный климат и политическая стабильность.

Туристско-рекреационный потенциал выражается в разнообразии видов туризма, так как высокий потенциал позволяет развивать различные его виды, например: пляжный, культурно-оздоровительный, экологический, спортивный, лечебно-оздоровительный и т.д, в привлекательности, то есть наличии уникальных природных и культурно-исторических объектов, а также комфортных условий для отдыха, в возможностях для экономического роста, а именно в создании новых рабочих мест, привлечении инвестиций и в развитии смежных отраслей.

Факторы, которые формируют туристско рекреационный потенциал можно разделить на два типа: природные и антропогенные. К природным факторам относится: географическое расположение, климатические условия, рельеф, водные ресурсы, флора и фауна. Температура воздуха, осадки, влажность – всё это влияет на удобство и возможности для отдыха. Формы рельефа определяют ландшафтное разнообразие и возможности для активных видов туризма. Наличие рек, озер, морей создает условия для водных видов спорта, рыбалки и т.д. Разнообразие растительного мира служит основой для экологического туризма. К антропогенным факторам можно отнести историко-культурное наследие и социально-экономические условия, такие как инфраструктура, уровень сервиса

и инвестиционный климат. Наличие и качество гостиниц, ресторанов, транспортного сообщения, развлекательных центров, благоприятно влияют на удовлетворенность туристов. При этом, важно будет отметить, что туристско-рекреационный потенциал формируется не просто наличием отдельных факторов, а их сочетанием и взаимодействием между собой.

Туристско-рекреационный потенциал является ключевым фактором социально-экономического развития, так как он может способствовать: привлечению инвестиций, развитию смежных отраслей, повышению доходов, формированию новых видов экономической деятельности, созданию новых рабочих мест, развитию социальной инфраструктуры, сохранению культурного наследия, повышению уровня жизни, формированию позитивного имиджа. ТРП, богатый природными ресурсами, стимулирует развитие экологического туризма, который в свою очередь способствует сохранению природы и формированию экологической культуры. Туристско-рекреационный потенциал привлекает инвестиции в развитие туристской инфраструктуры, стимулирует рост в смежных отраслях, увеличивает доходы регионального бюджета за счет налоговых поступлений, способствует развитию новых видов экономической деятельности, рост доходов повышает известность региона, формирует его позитивный имидж, способствует привлечению новых туристов.

Далее будут приведены несколько методик по оценке туристско-рекреационного потенциала, представленных зарубежными исследователями.

Методика балльной оценки ТРП, разработанная А.А. Бейдыком. В данной методике была разработана матрица балльной оценки, результаты которой позволяют сравнить анализируемые страны по указанным параметрам ТРП и увидеть соотношение их социально-экономического и культурно-исторического предпосылок для развития туризма [1].

Нормативно-сравнительный метод, предложенный Ю.А. Худеньких. При разработке интегрального метода оценки автор выделил пять особенностей ресурсопользования, которые могут препятствовать интегральной оценке: Первой является отсутствие жесткой технологической зависимости между наличием ресурса и формой его использования. Вторая – это взаимозаменяемость одних ресурсов другими в сочетании с возможностью создания искусственных объектов туристского интереса. Третья – уникальность отдельных туристских ресурсов, дающая пользователям существенные конкурентные преимущества. Четвертая – высокая значимость субъективных характеристик ресурса (образ, легенда). Пятая -- различия в восприятии ценности ресурса между отдельными группами потребителей. По данной методике предлагается нормативно-сравнительный метод балльной оценки потенциала территорий Пермского края. Автор основывается на принципах объективности показателей, ключевых показателях, относительности и дополнительной коррекции. Основными компонентами интегральной оценки выделялись показатели, которые характеризовали историко-культурный и социально-экономический блоки [2].

Методика оценки экотуристского потенциала, выработанная Е.И. Арсеньевой, А.С. Кусковым и Н.В. Феоктистовой. Здесь авторы опирались на работы А.В. Дрозлова по оценке потенциала национальных парков. Все компоненты экотуристского потенциала авторы делят на две основные группы: природные и культурные ландшафты и их компоненты. Все составные компоненты этих двух групп авторы оценивают в функциональном, гигиеническом, эстетическом, технико-экономическом и природоохранном аспектах, подбирая для каждого из них различные способы и критерии оценки. Наибольшее внимание уделяется гигиеническим нормам безопасности и экотехнологичности средств. Для получения итоговой, суммарной оценки авторы предлагают переводить все количественные оценки в качественные. Градацией качественной шкалы предлагают следующие показатели: «очень низкий, низкий, средний, высокий, очень высокий», а также максимальные показатели, «весьма низкий» и «весьма высокий». Затем ту или иную качественную шкалу превращают в пятибалльную или соответственно в семибалльную, после чего осуществляется простое суммирование баллов [3].

Методика оценки туристско-рекреационного потенциала предложенная Л.И. Кулаковой и В.А. Осиповым. Основываясь на методиках, разработанных такими исследователями как О.Е. Афанасьев, Ю.А. Худеньких, А.Г. Воронин, А.В. Дроздов и Е.Ю. Колобовский, авторы представили собственный подход к оценке туристско-рекреационного потенциала региона на примере Камчатского края. Ведущими факторами, определяющими туристско-рекреационный потенциал, выступали историко-культурный и инфраструктурный потенциал территорий, а также, шкалу оценки природных условий (табл. 1) [4].

Методика психолого-эстетической оценки ландшафтов Д.А. Дирина, Д.М. Заплавного, Л.Н. Вдовюк и А.А. Мотошиной, К.И. Эрингис, А.Р.-А. Бударюнас. Д.А. Дирин впервые в свою методику

добавил следующие показатели: наличие и количество пейзажно-композиционных узлов и осей в ландшафте, плотность границ между визуальными различными урочищами в пределах ландшафтного выдела.

Таблица 1

Шкала оценки природных условий разработанная Л.И. Кулаковой и В.А Осиповым

Характер	Вид природных условий	Балл
Выразительность рельефа	- ровный	0
	- волнистый	1
	- слабоволнистый	2
	- крупноволнистый	3
Характер водных поверхностей и их территориальное размещение	- гидрографическая сеть отсутствует или имеются редкие ручьи и мелкие озера на значительном отдалении от районного центра (более 10 км)	0
	- редкие небольшие озера, ручьи; крупные озера, находящиеся на отдалении 2–10 км	1
	- небольшие реки, озера, примыкающие непосредственно к районным центрам; протяженность прибрежной полосы не велика	2
	- крупные и средние озера и реки, примыкающие непосредственно к районным центрам	3
Обилие лесов, их размещение и структура	- лесистость 1–5 % (леса отсутствуют или очень редко встречаются небольшие участки березовых и черноольховых насаждений)	0
	- лесистость 6–35 % (рассеянные, иногда более-менее встречаются крупные массивы мелколиственных лесов с примесью сосновых)	1
	- лесистость 36–65 % (средние и крупные сплошные массивы хвойных и смешанных лесов)	2
	- лесистость 66–100 % (крупные сплошные массивы хвойных и смешанных лесов)	3
Наличие источников минеральных вод	- имеется 1–2 вида минеральных источников	1
	- имеется 2 и более видов минеральных источников	2
Уровень радиоактивного загрязнения территории	- загрязнение территории по ^{137}Cs от 185 до 555 кБк/м ² и более	-2
	- загрязнение территории по ^{137}Cs до 185 кБк/м ² или ^{90}Sr от 5.5 до 11,1 кБк/м ²	-1
	- загрязнение территории по ^{137}Cs до 37 кБк/м ² или ^{90}Sr до 5.5 кБк/м ²	0
Примечание - составлено автором по источнику [4].		

В методике Б.И.Кочурова и Н.В. Буцацкой выразительность рельефа оценивается через такие показатели, как характер рельефа и склонов, экспозиция склонов. Отдельно оценивается характер размещения растительного покрова. А.А. Мотошина, Л.Н. Вдовюк к оценочным показателям добавили контрастность ландшафтов — степень различий между ландшафтами, обусловленная прежде всего их генезисом. Методы эстетической оценки авторы связывают с полевыми исследованиями. Первым таким методом является детальное эколого-эстетическое исследование ландшафтов. Метод включает в себя 80 признаков оценки открывающего пейзажа и его подступа, которые были объединены в четыре блока: общее восприятие пейзажа, выразительность рельефа, пространственное разнообразие растительности и степень антропогенной трансформации пейзажа. Каждому показателю была дана оценка авторами по балльной шкале и в качестве примера приведена часть оценочных показателей (табл. 2) [5].

В силу разнообразия природных ресурсов в различных регионах Казахстана, каждая из представленных выше методик является в определенной степени уместной.

Таблица 2

Шкала оценки эстетических свойств ландшафтов предложенная Э.А. Лозбенева

Показатели эстетической оценки		
Общее восприятие пейзажа	1	Доминанта в пейзаже
	2	Глубина и разнообразие перспектив
	3	Многоплановость
	4	Поясность
	5	Натуральность пейзажа
	6	Наличие водных объектов
Выразительность рельефа	7	Наличие обнажений скальных пород
	8	Обилие горных вершин и склонов
	9	Обилие горных вершин на линии горизонта
Пространственное разнообразие растительности	10	Общая лесистость пейзажа
	11	Обилие залесенных вершин и склонов
	12	Обилие открытых пространств в лесистом пейзаже
	13	Обилие различных древесных и растительных сообществ
Степень антропогенной трансформации пейзажа	14	Урбанизированность пейзажа
	15	Обилие населенных пунктов и отдельных построек
	16	Обилие антропогенных объектов на линии горизонта
	17	Вписанность сельскохозяйственных угодий, дорог и ЛЭП
Примечание - составлено автором по источнику [5].		

В целом, можно ответить, что туристско-рекреационный потенциал является ключевым ресурсом для развития регионов, способствующим не только росту туристической привлекательности, но и укреплению социально-экономической базы региона. Разнообразие методик оценки ТРП, таких как балльная оценка, нормативно-сравнительный метод и ГИС-технологии, позволяет комплексно подходить к оценке потенциала, учитывая природные, культурные и инфраструктурные ресурсы. Использование интегральных оценок, пространственного анализа и эстетических критериев позволяет получить объективную картину состояния туристско-рекреационных ресурсов и выявить направления для их улучшения.

Сформулированные подходы и критерии оценки могут стать полезным инструментом для региональных органов власти, бизнеса и исследовательских организаций, помогая эффективно планировать развитие туристической отрасли, привлекать инвестиции и создавать новые рабочие места. В перспективе дальнейшие исследования могут быть направлены на адаптацию методик под особенности конкретных регионов и разработку более детализированных критериев для оценки различных типов туризма, что усилит потенциал каждой территории.

Список литературы

1. Афанасьев О.Е. Методика оценки туристско-рекреационных ресурсов зависимых стран и территорий мира // Сервис plus, –2016. – № 2. – с. 54–63.
2. Худеньких Ю.А. Подходы к оценке туристского потенциала территории на примере районов Пермского края // География и туризм: сб. науч. тр. Вып. 2. Пермь: Изд-во Перм. ун-та, –2006. – с. 217–230.
3. Кусков А.С., Арсеньева Е.Н. Экотуристский потенциал особо охраняемых природных территорий и проблема его использования // Современный город: социокультурные и экономические перспективы: межвуз. сб. науч. ст. по итогам Всерос. науч.-практ. конф. Саратов, –2004. – с. 257–260.
4. Кулакова Л.И., Осипов В.А. Методические подходы к оценке туристско-рекреационного потенциала российских регионов // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 24. – с. 4261-4272.
5. Лозбенева Э.А. Методические подходы к оценке эстетических свойств ландшафтов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экология и безопасность жизнедеятельности. – 2022. –Т. 30. – № 2. –с. 116–126.

Ж. А. Газиева, Б.Е. Айғожин
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., zhanel_gazieva@mail.ru

ЛОГИСТИКАЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМНЫҢ ДАМУЫ: ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӨСУ ДРАЙВЕРЛЕРІ

Қазақстан - әлемдегі ең ірі елдердің бірі, ол бай табиғи ресурстарға ие. Ол аумағы жағынан әлемдегі тоғызыншы ел болып табылады және өзінің стратегиялық орналасуына байланысты Еуразиядағы маңызды транзиттік хаб болуға мүмкіндік береді. Алайда, Қазақстанның логистикалық инфрақұрылымы әлі де дамудың ерте сатысында болып табылады. Логистикалық қызметтердің сапасы және тиімділігі жеткіліксіз. Логистикалық шығындар да жоғары болып табылады.

Логистикалық ахуалдың жетіспеушіліктерінің басты себептерінің бірі - инфрақұрылымдық шектеулер. Қазақстандағы жолдар мен теміржолдардың жағдайы нашар, ал көлік жүйесі жеткіліксіз дамыған. Басқа себеп - логистикалық қызметтердің жетіспеушілігі. Қазақстанда тиімді және сенімді логистикалық қызметтер жеткіліксіз. Логистикалық процестердің тиімсіздігіне байланысты шығындар да жоғары болып табылады.

Логистикалық инфрақұрылым – бұл тауарлар мен қызметтердің тиімді қозғалысын қамтамасыз ететін кешенді жүйе. Ол жолдар, темір жолдар, порттар, әуежайлар, қоймалар және басқа да материалдық-техникалық базаларды қамтиды. Қазақстан сияқты үлкен аумағы бар елдер үшін логистикалық инфрақұрылымның дамуы экономиканың өсуіне және бәсегеге қабілеттілігінің артуына маңызды фактор болып табылады.

Логистикалық инфрақұрылымның дамуының маңыздылығы:

- Экспорттық әлеуетті арттыру: Дәл және уақытылы жеткізілімдер халықаралық нарықтағы бәсегеге қабілеттілікті арттырады.
- Импорттық шығындарды азайту: Тиімді логистикалық тізбектер импортталған тауарлардың құнын төмендетеді.
- Ішкі нарықтың дамуы: Тауарлар мен қызметтердің жылдам және тиімді қозғалысы ішкі нарықтың өсуіне ықпал етеді.
- Инвестицияларды тарту: Дайын логистикалық инфрақұрылым инвесторлар үшін тартымды фактор болып табылады.
- Жаңа жұмыс орындарын құру: Логистика саласының дамуымен бірге жаңа жұмыс орындары пайда болады.

Қазақстанның экономикасының тұрақты дамуы үшін логистикалық инфрақұрылымды дамыту маңызды рөл атқарады. Логистика тиімділігін арттыру және халықаралық саудаға қатысу мүмкіндігін кеңейту арқылы, Қазақстан өзінің геостратегиялық орнын артықшылыққа айналдыра алады.

Логистикалық инфрақұрылымды дамыту кез келген елдің экономикалық дамуының негізгі элементтерінің бірі болып табылады. Қазақстанның қазіргі заманғы логистикалық жүйесі автомобиль, теміржол және әуе қатынасының дамыған желісімен, сондай-ақ одан әрі өсу үшін елеулі әлеуетімен сипатталады. Қазақстан аса маңызды көлік дәліздерінің қиылысында стратегиялық географиялық жағдайға ие бола отырып, өзінің логистикалық инфрақұрылымын жаңғырту және дамыту міндетіне тап болады. Оған себеп болған негізгі мәселелер: өткізу қабілеттілігінің жеткіліксіздігі (көлік желісіндегі көптеген кедергілер тасымалдау көлемінің ұлғаюына кедергі келтіреді), жолдар мен терминалдардың жай-күйі (жол жамылғысының сапасыздығы және ескірген жүк терминалдары жеткізу процестерін қиындатады), интеграцияның болмауы (әртүрлі көлік түрлерінің өзара әрекеттесуі дамымаған). Логистикалық инфрақұрылымды салу және жаңарту сауда операцияларының тиімділігін арттыруға, тауарларды жеткізу уақыты мен шығындарын қысқартуға, тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жақсартуға, сондай-ақ өндіріс пен экспорттың өсуін ынталандыруға ықпал етеді. Тиімді логистикалық жүйе Қазақстанның экономикалық өсуінің маңызды факторы. Ол тауарлар мен қызметтерді уақтылы жеткізуді қамтамасыз етеді, өндіріс шығындарын азайтады және сыртқы сауда белсенділігін ынталандырады. Логистиканы дамыту шетелдік инвестицияларды тартуға, жаңа жұмыс орындарын құруға және қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді. Жеткізу уақыты мен құнын қысқарту бизнестің табыстылығына тікелей әсер етеді.

Қазақстанда логистикалық инфрақұрылымды дамыту үшін үлкен әлеует бар. Ол табиғи ресурстарға бай, оның ішінде мұнай, газ, металл және минералдар бар. Қазақстанда көптеген тау-кен өндірісі шоғырланған, бұл оны әлемдік нарыққа өнімдерді экспорттаушы және өткізуші маңызды орталыққа айналдырады. Қазақстанның Еуразиядағы стратегиялық орналасуы оны Еуропа мен Азия арасындағы көпір ретінде ерекшелейді, бұл оны транзиттік тасымалдаудың маңызды орталығына айналдыруға мүмкіндік береді. Қазақстанда жоғары білікті жұмыс күші де бар, бұл логистикалық саланың дамуы үшін маңызды. Сонымен қатар, Қазақстанда саяси тұрақтылық пен экономикалық өсудің жоғары деңгейі бар. Бұл оны инвестицияларды тарту үшін тартымды етіп, логистикалық инфрақұрылымды дамытуға қолайлы жағдай жасайды.

Қазақстанда логистикалық инфрақұрылымның дамуы көптеген факторларға байланысты. Оларға мыналар жатады: мемлекеттік саясат және реттеу, инвестициялар көлемі, технологиялардың даму деңгейі, персоналдың біліктілігі, елдің географиялық жағдайы, көрші мемлекеттердің көлік инфрақұрылымының жағдайы және т.б. Сондай-ақ, бизнес тарапынан логистикалық қызметтерге сұраныс және мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің тиімді тетіктерінің болуы маңызды рөл атқарады. Тиімді логистика бәсекеге қабілеттіліктің кілті ғана емес, сонымен қатар елдің экономикалық өсуінің маңызды драйвері болып табылады.

Қазақстандағы логистикалық инфрақұрылымды дамыту драйверлеріне мынадай факторлар кіреді:

1. Географиялық орналасуы. Қазақстан Еуразияның ортасында орналасқан, Еуропа мен Азия арасындағы маңызды көпір болып табылады. Бұл орналасуы оны тауарлардың транзиті үшін ең қолайлы орын етеді. Қазақстан Ресей, Қытай, Орта Азия елдері, Каспий теңізі және Батыс Еуропаға тікелей қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл географиялық артықшылықты пайдалана отырып логистикалық инфрақұрылымды дамыту елге транзиттік орталыққа айналуға және өңір елдері арасындағы тиімді көлік байланысын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

2. Мемлекеттік бастамалар. Соңғы жылдары Қазақстанда логистикалық инфрақұрылымды дамытуға елеулі инвестициялар жұмсалуда. Мысалы, "Нұрлы жол" бағдарламасы аясында жаңа жолдар, теміржолдар және әуежайлар салынууда. Қазақстанның логистикалық инфрақұрылымын дамытуға бағытталған бірқатар бастамалар бар, мысалы, "Қазақстан-2050" стратегиясы және "Еуразиялық бірлестік" бастамасы. Бұл бастамалар логистикалық қызметтердің сапасын арттыруға және Қазақстанның транзиттік әлеуетін арттыруға бағытталған. Бұл бағдарламаларға көлік инфрақұрылымын дамыту, жаңа көлік-логистикалық орталықтар салу, цифрлық технологияларды енгізу және мамандардың біліктілігін арттыру кіреді. Негізгі бастамаларға: жаңа автомобиль және теміржол маршруттарын салу, елдің негізгі нүктелерінде логистикалық хабтар құру, қолданыстағы инфрақұрылымды жаңартуға инвестициялар жатқызамыз.

3. Жеке инвестициялар. Логистикалық инфрақұрылымды дамытуға жеке инвестициялар да маңызды рөл атқарады. Қазақстандағы инвестициялық климаттың жақсаруы халықаралық инвесторлардың логистикалық қызметтерге, қоймаларға, тасымалдау компанияларына және логистикалық орталықтарға инвестиция салуына мүмкіндік берді. Бұл инвестициялар процестерді автоматтандырудың инновациялық технологиялары енгізуге, жеткізілім тізбегін басқаруды жақсарту үшін ІТ шешімдерін дамытуға, қызметтердің тиімділігін арттыруға және бәсекеге қабілетті логистикалық қызметтерді дамытуға ықпал етеді.

4. Кедендік инфрақұрылымды жақсарту. Логистикалық инфрақұрылымды дамытумен ұштастыра отырып, заманауи кедендік рәсімдер мен технологияларды енгізу кедендік формальдылықтардан өту уақытын қысқартуға мүмкіндік береді және Қазақстан аумағы арқылы жүктерді тасымалдауды жеңілдетеді. Кедендік процедураларды жеңілдету, бақылаудың тиімділігін арттыру және кедендік баж салықтарын төмендету тауарлардың транзитін тездетуге және логистикалық шығындарды азайтуға көмектеседі. Сонымен қатар, шекаралық өткелдерді жаңарту және жаңа кедендік терминалдарды салу тауар ағымын арттыруға және логистикалық инфрақұрылымды жақсартуға ықпал етеді.

5. Қазақстанның жаһандық логистикалық тізбектерге кірігуі және халықаралық көлік дәліздерін дамыту. Қазақстан көрші мемлекеттермен байланыстыратын және теңіз порттары мен негізгі нарықтарға қол жеткізуді қамтамасыз ететін Батыс-Шығыс көлік дәлізі сияқты трансшекаралық көлік дәліздерін құру және дамыту жөніндегі халықаралық жобаларға белсенді қатысады. Бұл транзиттік әлеуетті дамытуды, шетелдік инвесторлар үшін тартымды жағдайлар жасауды және көрші мемлекеттермен ынтымақтастықты нығайтуды көздейді. "Жаңа Жібек жолы" сияқты халықаралық көлік дәліздеріне қатысу Қазақстанға жаһандық логистикалық желінің маңызды буыны болуға мүмкіндік береді. [1]

6. Көлік-логистикалық тораптар мен дәліздерді жетілдіру. Көлік-логистикалық тораптар мен дәліздерді жаңғырту Қазақстанның логистикалық инфрақұрылымын дамытудың негізгі бағыттарының бірі болып табылады. Бұған порттардың өткізу қабілетін кеңейту, теміржол вокзалдарын жаңарту, жаңа магистральдар мен әуежайлар салу кіреді. Ірі қалалар маңында және көрші елдермен шекараларда инфрақұрылымды дамытуға ерекше назар аударылады. Сонымен қатар, логистикалық орталықтарды құру және халықаралық стандарттарға сай келетін логистикалық қызметтерді дамыту маңызды.

7. Цифрлық технологияларды енгізу логистикалық процестердің тиімділігін арттыруда шешуші рөл атқарады. Бұған GPS бақылау жүйелерін, электрондық құжат айналымын, жеткізу тізбегін басқару платформаларын және үлкен деректерді талдауды пайдалану кіреді. Цифрландыру маршруттарды оңтайландыруға, жеткізу уақытын қысқартуға, шығындарды азайтуға және логистикалық операциялардың ашықтығын арттыруға мүмкіндік береді. [2]

8. Логистикалық орталықтар мен сауда алаңдарын дамыту. Заманауи логистикалық орталықтарды, сауда алаңдарын және еркін сауда аймақтарын құру жүктерді сақтау мен өңдеу көлемін ұлғайтуға, логистикалық процестерді оңтайландыруға және клиенттерге қызмет көрсетуді жақсартуға ықпал етеді. Бұл логистикалық шығындарды азайтуға, тауарлардың қозғалысын тездетуге және логистикалық қызметтердің тиімділігін арттыруға көмектеседі. Қазақстандағы логистикалық орталықтар тауарлардың сақталуына, қайта өңделуіне, таратылуына және сатуына қызмет етеді, олардың халықаралық саудадағы рөлін арттырады.

9. Халықаралық логистикалық компаниялармен ынтымақтастық. Ірі халықаралық логистикалық операторлармен серіктестік көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға, тауарларды жеткізу географиясын кеңейтуге, сондай-ақ әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілікті арттыруға мүмкіндік береді.

10. Жаһандық трендтер. Логистикалық инфрақұрылымды дамытудағы жаһандық трендтер Қазақстан үшін маңызды. Оларға автоматтандыру, цифрландыру, деректерді талдау, блокчейн технологиялары, электронды коммерцияның өсуі және тауарларды жеткізудің жаңа түрлері, соның ішінде дроналарды пайдалану жатады. Қазақстан бұл трендтерге бейімделіп, логистикалық инфрақұрылымын жаңартып, жаңа технологияларды енгізу арқылы бәсекелестікке қабілетті болуы керек. Бұл Қазақстанның әлемдік логистикалық нарықтағы орнын нығайтуға және оның экономикалық өсуіне ықпал етеді.

Қазақстандағы логистикалық инфрақұрылымның дамуының негізгі бағыттары:

- Көлік инфрақұрылымын жаңарту: Жолдардың сапасын жақсарту, темір жол желісін кеңейту, порттарды модернизациялау.

- Логистикалық орталықтарды құру: Тауарларды сақтау, өңдеу және тарату үшін қазіргі заманғы логистикалық орталықтарды құру.

- Электрондық сауданы дамыту: Электрондық коммерцияның дамуы логистикалық қызметтерге деген сұранысты арттырады.

- Бажылық рәсімдеуді жеңілдету: Тауарлардың шекарадан өту уақытын қысқарту және бажылық төлемдердің көлемін азайту.

- Логистикалық қызметтердің сапасын жақсарту: Логистикалық қызметтердің тиімділігін арттыру және олардың сапасын бақылау жүйесін енгізу. [3]

Осылайша, Қазақстанның логистикалық жүйесін жаңғырту экономикалық өсу үшін елеулі перспективаларды уәде етеді. Көлік операцияларының тиімділігін арттыру, бизнес үшін шығындарды азайту, шетелдік инвестицияларды тарту және сыртқы сауда көлемінің өсуі күтілуде. Қазақстан маңызды көлік және сауда хабына айнала отырып, жаһандық логистикалық тізбектерде анағұрлым күшті позицияға ие бола алады. Алайда елеулі сын қатерлер де бар. Логистикалық инфрақұрылымды дамытудағы тәуекелдердің бірі - экономикалық тұрақсыздық. Экономикалық рецессия кезінде логистикалық инфрақұрылымға инвестициялар азаяды, бұл оның дамуын баяулатады. Сонымен қатар, саяси тұрақсыздық пен халықаралық саудадағы кедергілер логистикалық қызметтерге кері әсер етуі мүмкін. Қазақстандағы логистикалық инфрақұрылымды дамытудағы тағы бір тәуекел - бәсекелестіктің жоғарылауы. Шығыс Еуропа елдері мен Қытай сияқты басқа елдер логистикалық қызметтерді ұсынуда өздерін белсенді түрде көрсетіп отыр, бұл Қазақстанға қысым жасайды.

Қорытындылай келе, Қазақстанда логистикалық инфрақұрылымды дамыту тұрақты экономикалық өсудің негізгі факторы болып табылады. Осыған орай, мемлекеттің белсенді саясаты, инвестицияларды тарту, жаңа технологияларды енгізу және жаһандық трендтерді ескеру қажет. Бұл саладағы жетістік ел үшін жаңа мүмкіндіктер ашады және оның халықаралық аренада бәсекеге

кабілеттілігін арттырады. Логистикалық инфрақұрылымды дамытудағы негізгі ұсыныстарға: инфрақұрылымды жақсартуға бағытталған инвестицияларды арттыру, жаңа технологияларды енгізу арқылы логистикалық қызметтердің тиімділігін арттыру, заңнамалық және реттеушілік шектеулерді жеңілдету, инвестициялық климатты жақсарту, логистикалық қызметтердің сапасын арттыру, жаһандық логистикалық трендтерді үнемі қадағалауды жатқызамыз. Бұл ұсыныстарды жүзеге асыру Қазақстанның логистикалық инфрақұрылымын дамытуға ықпал етеді, оның экономикалық өсуіне және бәсекелестікке қабілеттілігін арттыруға көмектеседі. Қазақстан өзінің көліктік және логистикалық мүмкіндіктерін белсенді дамытып, әлемдік логистикалық тізбектерде лайықты орын алуға барлық мүмкіндіктерге ие және осы бағытта жұмыс жасауда. Логистикалық инфрақұрылымның дамуы Қазақстан экономикасының өсуіне маңызды үлес қосады. Бұл экономиканың барлық салаларының тиімді жұмыс істеуіне және елдің бәсегеге қабілеттілігінің артуына ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: Учебник/ Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. -М.: Эксмо, 2018.
2. Основы логистики транспортного производства и его цифровой трансформации: Учебник/ Миротин Л. Б., Лебедев Е. А., 2021.
3. Инновационные процессы в логистике: Учебник/ Миротин Л. Б., Покровский А. К., Лебедев Е. А., 2022.

МРНТИ 06.81.55

В.А. Дернова, Д.Д. Гребенюк
 Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
 Республика Казахстан, г.Караганда, dasha120598@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ КОНТЕНТА МЕЖДУНАРОДНЫХ БРЕНДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА

Объем импорта в современном Казахстане продолжает стремительно расти. В 2023 году его доля достигла 56,3%, что ярко отражает текущее состояние казахстанского рынка товаров и услуг.

На 2024 год число иностранных компаний составляет 52,2 тысячи. В сравнении с 2019 годом количество организаций выросло в 2,1 раза. Большая часть таких компаний - филиалы с иностранной формой собственности. В январе 2024 года их количество составило уже 43,4 тыс; совместных предприятий меньше — 8,7 тыс. На рисунке 1 представлена динамика изменения количества иностранных компаний с 2022 по 2024 год.

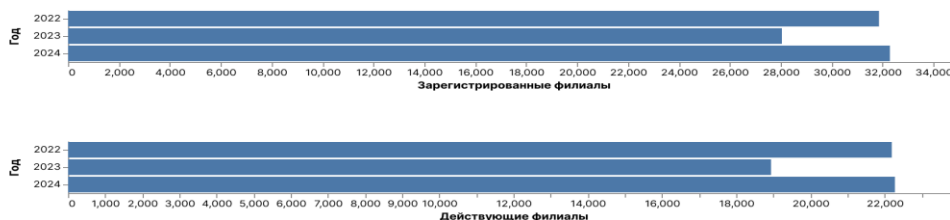


Рисунок 1. Динамика изменения количества иностранных компаний [1]

Рост количества зарубежных компаний отражается не только на состоянии экономики, но и определяет тенденции в маркетинге.

Локализация — это процесс адаптации продукта или услуги под конкретный рынок или регион [2]. В современном мире, где глобализация играет ключевую роль, локализация становится неотъемлемой частью успешной международной бизнес-стратегии. Некоторые компании при переходе на рынок другой страны считают, что достаточным условием является перевод информации на государственный язык. Однако, для избежания конфликтов, противоречий и правильного донесения

сущности бренда, процесс включает в себя адаптацию дизайна под предпочтения аудитории, учет культурных особенностей, таких как традиции, обычаи и законодательства. Существует определенный алгоритм адаптации иностранных компаний на новом рынке (рис 2).



Рисунок 2. Схема адаптации компании на зарубежных рынках

Сегодня перед маркетологами стоит задача персонализировать продукт под культурные особенности, ведь мировая индустрия маркетинга показывает растущие тенденции к адаптации брендов под культурную среду стран, в которых они расширяют свой бизнес. По данным маркетинговой кампании wunderkind.co, следование культурным особенностям потенциальных клиентов повышает лояльность к бренду [3]:

- 72% потребителей взаимодействуют только с теми маркетинговыми сообщениями, которые учитывают их индивидуальные интересы;
- 91% клиентов с большей вероятностью выберут бренды, которые предлагают персонализированные предложения и рекомендации;
- эффективное использование персонализированного маркетинга повышает лояльность к бренду на 28%.

В условиях глобализации и интеграции Казахстана в мировую экономику данная тема приобретает всё большее значение для иностранных компаний, стремящихся закрепиться на казахстанском рынке. Среди иностранных компаний, в связи с этим, в последнее время наблюдается нарастающая тенденция адаптировать свой контент для казахстанской аудитории. Они переводят материалы на казахский и русский языки, организуют акции, приуроченные к народным праздникам, а также активно сотрудничают с местными инфлюенсерами. Тем не менее, фактически только некоторые компании ограничиваются дублированием контента на государственный язык, что приводит к распространению чуждых для народа ценностей и вызывает непонимание. В то же время другие организации предпринимают значительные усилия для укрепления своей репутации, выходя за рамки простого объявления новых акций. Они инвестируют в развитие культуры, поддержку молодых талантов и развитие интеллектуального потенциала страны.

Успешным кейсом интеграции компании в Казахстане является Яндекс. Поисковой сервис стремится развивать казахский язык и национальную культуру в цифровой среде. Так, в рамках создания адаптационной экосистемы, Яндекс обучил виртуального голосового помощника Алиса казахскому языку. Компания инвестирует в развитие творчества казахстанцев. Доход от развлекательных сервисов Кинопоиск и Яндекс.Музыка используется для развития креативных индустрий Казахстана - продюсирования кино, музыкальных проектов и культурных событий в стране. Также Яндекс инвестирует в развитие образования в Казахстане. Более 640 млн тенге инвестировал Yandex Qazaqstan в бесплатные образовательные проекты. В 6 городах работает Школа программирования - Алматы, Астана, Петропавловск, Талдыкорган, Костанай и Шымкент [4].

Компания Aviasales стала лидером в локализации, её контент и рекламные кампании неизменно находят отклик у аудитории. Как отмечает пиар-менеджер компании в Центральной Азии, Дарига Байгалиева, локализация является ключевым фактором успеха: «Продукт, который понимает и учитывает культурные коды, всегда будет ближе к людям. Чуткость к реальности — вот секрет успеха» [5]. Компания «Aviasales» не ограничилась простым переводом интерфейса, а провела масштабное

исследование культурных особенностей, предпочтений и потребностей казахстанских пользователей. Маркетинговый контент, включая рекламные материалы, был адаптирован под локальные реалии, используя культурные отсылки, значимые для Казахстана. Дополнительно, компания активно создает развлекательный, информационный и образовательный контент, гармонично интегрированный в культурный контекст региона.

Основная цель Aviasales — не только повысить конверсию на сайте, но и создать прочную эмоциональную связь с аудиторией. Для этого разрабатываются контент-стратегии, включая ситуативный и развлекательный контент. Бывали случаи, когда юмористические публикации вызывали у казахстанской аудитории неоднозначную реакцию, что подчеркивает необходимость аккуратного подхода к культурным особенностям и границам юмора [6].

Присутствие в медиапространстве с контентом, который откликается у аудитории, создает ощущение доверия к бренду. Aviasales стала ассоциироваться не только с агрегатором для поиска авиабилетов, но и с приятным и увлекательным времяпрепровождением. Такой подход помогает компании выстраивать доверительные отношения с аудиторией на эмоциональном уровне, формируя лояльность и глубокую привязанность к бренду. В результате пользователи, даже знакомые с другими сервисами, предпочитают обращаться именно к Aviasales, ведь компания проделала огромную работу с ассоциативными связями, и теперь при мысли о покупке билетов многие интуитивно выбирают именно этот сайт.

Несмотря на некоторые провалы в рекламных кампаниях, подобный комплексный подход укрепил эмоциональную привязанность пользователей к бренду, делая Aviasales первой ассоциацией при планировании путешествий.

Нами был проведен анализ наиболее востребованных зарубежных брендов в категории: авто, продуктовые ретейлеры (Таблица 1, Таблица 2). Наиболее продаваемыми марками автомобилей являются: Hyundai, Kia и Chevrolet. По итогам восьми месяцев, в зачете брендов лидирует Hyundai - 26 996 продаж, на второй строчке Kia 15 105, замыкает тройку лидеров Chevrolet - 12 753 [7].

Таблица 1

Сравнительный анализ адаптации параметров мультикультурного маркетинга в нише «Авто»

Критерии	Hyundai	KIA	Chevrolet
Язык и коммуникация	сайт предоставляет информацию на двух языках: русский, казахский. Контент на медиа платформах дублируется на казахском и русском языках.	Дублирование информации на русском и казахском языках.	Дублирование информации на русском и казахском языках. Видеоконтент исключительно на казахском языке
Локализация контента	Hyundai Auto Kazakhstan и «Астана Моторс» стали генеральными спонсорами проекта «Уайымдама», в рамках которого главные герои отправляются в путешествие по Алматинской области, освещая красоты края. Сотрудничество с популярными инфлюенсерами Казахстана.	Амбассадором KiaMotorsKazakhstan является всеми любимый соотечественник - Евгений Чебатков. Съёмки новых моделей KIA проходят в окружении Казахстанских пейзажей, модели предстают в национальной одежде.	Рекламные кампании компании акцентируют внимание на культурном наследии Казахстана, используя казахские орнаменты и символы, что способствует укреплению культурной репутации бренда и демонстрирует уважение к национальным ценностям.
Социальные инициативы	Компания Hyundai вручила автомобили SONATA, TUCSON и SANTA FE победителям трех	Проведение автопробега KIA GO, в рамках которого компания знакомит участников с	В рамках специальной рубрики освещает актуальные проблемы и потребности владельцев

	соревнований — «Құнан бэйге», «Топ бэйге» и «Аламан бэйге» — на V Всемирных Играх Кочевников.	уникальными местами нашей страны, открывая их любителям автотуризма.	своих автомобилей, предлагая решения и поддерживая их на различных этапах эксплуатации. Внимание уделяется чувству казахстанцев в национальные праздники, оформленному в соответствующей стилистике.
Демонстрация ценностей	Ведущую роль в рекламных кампаниях Хендай играет демонстрация семейных ценностей «Hyundai — воплощение семейных традиций»	В рамках рекламных кампаний часто упоминается девиз «Автомобиль - гибкий и надежный товарищ для всей семьи». Выстраивание HR-сообщества и корпоративной культуры вокруг бренда. Приверженность ценностям кочевого наследия, поддерживая дух свободы и стремление к открытию новых горизонтов через путешествия на автомобилях киа.	В рекламных кампаниях акцентируется отражение культурного наследия через использование казахских орнаментов, подчеркивая приверженность национальным традициям и идентичности
Примечание - составлено авторами на основе источников [9-11]			

Таблица 2
Сравнительный анализ локализации в нише «Продуктовые ретейлеры»

Критерии	FixPrice	L'etoile	Gold Apple
Язык и коммуникация	Информация предоставляется на двух языках	Использование билингвальной стратегии в социальных сетях	На сайте предоставляется информация исключительно на русском языке, Социальные сети - двуязычные.
Локализация контента	Адаптация рекламных кампаний под национальные праздники	Сводится только к переводу на два языка, без учета специфических особенностей и контекста страны	Главными героями съемок являются знакомые потребителям казахстанские инфлюенсеры, а также модели азиатской внешности
Социальные инициативы	Участие в озеленение столицы. Действующая акция «Добрые дела», в	Проведение акций для потребителей в честь Дня Столицы	Поддержание отечественных брендов путем сотрудничества

	рамках которой компания принимает участие в благотворительных проектах		
Демонстрация ценностей	Компания демонстрирует уважение и внимание к местным традициям, адаптируя свою коммуникацию под важные культурные и исторические события.	-	-
Примечание - составлено авторами на основе источников [12-14]			

Для составления рейтинга в категории «продуктовые ретейлеры», за основу был взят критерий трафика на сайте магазинов. В тройку лидеров вошли: Golden Apple (435 582 посетителя), FixPrice (355 140 посетителей), Letoile (129 490 посетителей) [8]

При анализе подходов компаний учитывались территориально-географические и этнические особенности в локализации рекламных сообщений. Один из ключевых элементов локализации заключается в применении национального колорита. В рекламных кампаниях активно используются культурные символы и образы, отражающие уникальные черты Казахстана. Видеоролики и фотографии, снятые в местных локациях и содержащие знакомые национальные мотивы, мгновенно вызывают чувство сопричастности у зрителя. Такой подход позволяет не только привлечь внимание визуальными элементами, но и передать уважение к культурному наследию, создавая у аудитории ощущение, что бренд «свой» и поддерживает местные ценности. Помимо визуальных символов, компании также приглашают казахстанских инфлюенсеров, которые становятся посланниками бренда и усиливают его позиционирование. Известные личности, пользующиеся доверием аудитории, помогают донести сообщения бренда, делая их более доступными и понятными. Кроме того, рекламные сообщения часто акцентируют внимание на поддержке семейных ценностей, важности единства и готовности бренда быть партнером в повседневной жизни.

В проведенном анализе заметно явное различие между стратегиями культурной адаптации в нишах «авто» и «продуктовые ретейлеры» на казахстанском рынке. Компании, работающие в автомобильной отрасли, демонстрируют более активную и инициативную позицию, направленную на интеграцию в местную культуру. В сравнении с этим, продуктовые ретейлеры, особенно те, кто только начинает свою деятельность в Казахстане, часто проявляют недостаточную адаптацию к культурным рамкам страны. Многим из них, несмотря на наличие локализованных версий контента, не хватает глубокого понимания местных предпочтений и ценностей. Это приводит к недовольству среди потребителей, которые выражают критику в адрес рекламных кампаний, которые выглядят поверхностно и не учитывают культурные особенности. Однако, в этом вопросе необходимо также обратить внимание на возраст целевой аудитории. Большинство потенциальных потребителей продуктовых ретейлеров - молодое поколение, подвергшееся глобализации, что объясняет принятие общепринятых мировых трендов и ценностей, не обращая внимания на отсутствие локализации под рынок страны, в которой находится компания.

Список литературы

1. Бюро национальной статистики /Электронный ресурс/: <https://stat.gov.kz/ru/>
2. LISA (Localization Industry Standards Association). – Mode of access: <http://www.lisa.org>
<https://www.wunderkind.co/>
3. Yandex Qazaqstan Обзор результатов в области устойчивого развития /Электронный ресурс/: <https://sustainability.yandex.com/yandexqazaqstan/ru>
4. Aviasales.kz и казахский ренессанс: Дарига Байғалиева про секреты пиара /Электронный ресурс/: <https://dzen.ru/a/Zd1cB54jISii8Okt?ysclid=m2qmwph3fd774815626>

5.Контент-маркетинг Aviasales: путешествия, юмор и ситуативная реклама /Электронный ресурс/: <https://vc.ru/marketing/44178-kontent-marketing-aviasales-puteshestviya-yumor-i-situativnaya-reklama?ysclid=m2th0259f6579629348>

6.Объединение юридических лиц «Қазақстанның Автокөлік Одағы» (ҚАО) – «Казахстанский Автомобильный Союз» /Электронный ресурс/: <https://kao.kz/ru/>

7. Similarweb PRO /Электронный ресурс/: <https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/home>

8. Hyundai Astana /Электронный ресурс/: <https://astana.hyundai.kz/>

9. kia.com.kz /Электронный ресурс/: <https://kia.com.kz/>

10. chevrolet-auto.kz /Электронный ресурс/

11. letoile.kz /Электронный ресурс/ <https://www.lettoile.kz>

12.ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО — интернет-магазин косметики и парфюмерии: /Электронный ресурс/ <https://goldapple.kz>

13.Интернет-магазин Fix Price Казахстан /Электронный ресурс/ <https://fix-price.kz/ru>

ҒТАХА 06.71.57

У.Б. Жанахметова

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы

zhanakhmetovau@gmail.com

ДҮНИЕЖҮЗІЛІК МҰРА ОБЪЕКТІЛЕРІНДЕГІ ТУРИЗМНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ, ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ МӘДЕНИ ӘСЕРІ

Дүниежүзілік мұра объектілері Біріккен Ұлттар Ұйымының білім, ғылым және мәдениет мәселелері жөніндегі ЮНЕСКО ұйымының тарапынан адамзаттың тарихы мен мәдениеті үшін аса маңызды нысандарды қорғайтын ұйым. Ондағы объектілер әлемдегі әртүрлі елдерде орналасқан әрі ол нысандардың мәдени, тарихи және де табиғи маңызы бар. Қазіргі таңда ЮНЕСКО-ның Дүниежүзілік мұра объектілерінің тізімінде мәдени, табиғи сонымен қатар аралас объектілерді қоса есептегенде жалпы саны 1223 объектіні құрайды[1]. ЮНЕСКО-ның Дүниежүзілік мұра объектілеріндегі туризм әртүрлі туристік бағыттарға жан-жақты әсер етеді, және бұл ықпал жергілікті қауымдастықтардың экономикалық, әлеуметтік және мәдени қырларын қамтиды. Мұра объектілері әлемнің түкпір-түкпірінен туристерді тартып, экономикалық пайда әкеледі, алайда осы бірегейлікті сақтау және тұрақты даму мәселелерін туындатуы мүмкін.

Елімізде қазіргі кезеңде ЮНЕСКО-ның дүниежүзілік мұра тізіміне енген 6 объекті бар яғни, оның үшеуі мәдени орындар: Қожа Ахмет Яссауи кесенесі, Таңбалы тас петроглифтері мен Жібек Жолы дәлізі және 3 табиғи нысандар: Сарыарқа (Солтүстік Қазақстанның далалары мен көлдері), Батыс Тянь-Шань, Алтынемел ұлттық паркі мен Барсақалмес қорығы. Қазақстан Республикасының туризм ошақтары аймақтардың табиғаты аттрактивті, мәдени және тарихқа бай. Түркістандағы Қожа Ахмет Яссауи кесенесі тек Отанымыздың ғана емес сонымен қатар күллі Түркі әлемінің рухани туристік нысаны саналады. Қожа Ахмет Яссауи кесенесі он төртінші ғасырда салынған және ол айырықша орын алатын архитектуралық ескерткіш. Жыл сайын бұл объектінің туристік әлеуеті арттып, аймаққа келушілер мен туристердің саны көбеюде. Ең алдымен туризм саласы экономикаға тікелей қатысты болғандықтан бұл мұраның сол өңірдің және еліміздің экономикасын дамытуда аса маңызды болып табылады. Кесененің туристік потенциалы экономикалық өркендеудің негізгі итермелеуші күші саналады. Түркістан қаласына келушілердің саны жылда өсіп отырады. Осы көрсеткіштен тұрғылықты экономика саласының артуына зор септігін тигізеді. Кесененің туристер үшін әсемдігі, діни мақсатта келушілердің діни, мәдени және тарихи қызығушылықтары арқылы анықталады. Бұл дүниежүзілік мұраға келушілердің санының қарқынды өсуі жаңа жұмыс орындарының ашылуына әсер етеді.

Туризм индустриясы мейрамханалар мен мейманханалар, орналастыру орындары, дүкендер және туристік қызметті ұсынатын мекемелер секілді қызмет көрсету салаларының дамуына әкеледі. Туристер мен келушілерге арнайы қызмет түрлерін ұсыну, экскурсовод-гидетр, тамақтандыру және орналастыру орындарының мамандары керек. Яғни бұл өз кезегінде жергілікті тұрғындардың жұмыссыздық деңгейін түсіруге әрі табыс көзінің артуына септігін тигізеді. Сонымен қатар, инфрақұрылымдар мен инвестицияның даму көзі. Туризмнің жандануы сол өңірдің инвесторларды тартуға мүмкіндік береді. Кесенеге зиярат етіп келушілердің және осы аймаққа келушілердің санының

өсуі жол құрылыстары, қоғамдық көліктер және басқада қызмет көрсету ғимараттарын дамытуға қажеттіліктерді арттырады. Мұра объектілерінің айналасында жұмыс орындарының көбеюі де маңызды артықшылық болып табылады. Алайда, артық туризм жергілікті тұрғындарға кері әсер етуі мүмкін: тұрғын үй мен күнделікті тұтыну тауарларының бағасы көтеріліп, жергілікті халықтың өмір сүру жағдайы нашарлауы ықтимал. Сонымен қатар, экономикалық пайда тек туристік маусым кезінде ғана байқалуы мүмкін, ал маусымаралық кезеңде жергілікті бизнес шығынға ұшырауы мүмкін. Мемлекет пен жеке сектор тарапынан инфрақұрылымдарды дамытуға шетелдік немесе жергілікті инвесторларды тартуға себеп болады.

Сауда және кәсіпкерлік бұл экономика салаларының ең маңызды көздері деп атауға болады. Туристердің бұл нысанға келуі жергілікті кәсіпкерлер үшін нарықтар ашады. Мысалы, естелікке алынатын сувенирлер, қолөнер бұйымдары және ұлттық туындыларды сататын кәсіп орындары ашылады. Бұл туризмнің дамуына, жергілікті кәсіпкерлердің табысын арттыруға және құндылықты өнімдерімізді насихаттай отыра экономиканың әртараптандыруына ықпалын тигізеді. Салықтық түсімдерге туризмнің дамуындағы мемлекеттік бюджетке салықтық түсімдерді арттырады. Яғни, мемлекетке әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыруға және инфрақұрылымды дамытуға әсер етеді. Сонымен қоса, туризмнің экономикалық әсері жергілікті қоғамның әлеуметтік-экономикалық жағдайына тікелей мүмкіндік береді. Жергілікті халықтың туристік салаларында кәсіби білікті кадрларды даярлауда дағдыларын арттырады.

Жоғарыда берілген кестеге сәйкес, Қазақстан Республикасы Статистика жинағындағы Дүниежүзілік мұра объектілерінің Түркістан қаласындағы Қожа Ахмет Яссауи кесенесінің 2021-2023 жылдар аралығындағы экономикалық көрсеткіші келтірілген. Кестеге сай, кесенеге келушілер саны бұл объектіні жыл сайынғы өсуін көрсетеді. Туризмнің дамуы, кесененің танымалдығын арттыруда маңызды рөл атқарады. Соған байланысты туристердің орналасу күндері де артуы байқалады. Сондай-ақ туризмнен түскен табыс 2022 жылдан 2023 жылға қарағанда 1 жыл ішінде 200 миллион теңгеге артқан.

Түркістандағы Қожа Ахмет Яссауи кесенесінің туризмдегі әлеуметтік әсері де өте маңызды болып табылады. Туризм дестинацияларда әлеуметтік құрылымға және өмір сүру жағдайларына да айтарлықтай әсер етеді. Бір жағынан, ол жолдар, байланыс желілері, медицина және білім беру мекемелері сияқты инфрақұрылымды дамытуға серпін беріп, жергілікті тұрғындардың өмір сапасын арттырады. Екінші жағынан, туристік ағымның өсуі әлеуметтік өзгерістерге, тіпті қақтығыстарға әкелуі мүмкін, себебі жергілікті халық жаңа өмір салтына бейімделуге, шетелдік мінез-құлық және қарым-қатынас нормаларын қабылдауға мәжбүр болады, бұл дәстүрлі әлеуметтік байланыстар мен өмір салтына теріс әсер етуі мүмкін. Ең алдымен, жергілікті халықтың өмір сүру сапасының артуына әсер етеді. Халық санының артуы өңірдегі тұрғындардың орналасуы олардың туристік дестинацияға қатынасы тікелей. Сонымен қатар, жергілікті халықтың білім деңгейін көтеруге, мәдени алмасуға және ұлттық мәдени құндылықтарды сақтауға өз септігін тигізеді.

Туризмдегі мәдени мұра объектісі мәдениетаралық диалогты дамытуға, тұрғылықты халықтың өз мәдениетін ұмытпауға және шетелдік мәдени ақпараттармен танысуға көмектеседі. Қожа Ахмет Яссауи кесенесі мслам әлемінде аса маңызды діни және рухани нысан саналады. Кесене қажылық және зиярат ету орын ретінде келушілердің рухани қажеттіліктерін қанағаттандырады. Діни туризмнің маңызды аспектілерін насихаттап, жергілікті тұрғындардың діни түсініктері мен білімін арттырады. Оған қоса, объекті маңында діни рәсімдер мен мәдени шаралар ұйымдастырылып, жергілікті халықтың рухани өміріне оң әсерін тигізеді. Мәдени мұраның сақталуы әсері туризм, жергілікті мәдени мұраны сақтау мен қорғауға назар аудартады. Кесененің мәдени және тарихи маңыздылығын түсіну, жергілікті тұрғындарды мәдени мұраны қорғауға, және оны ұрпақтан-ұрпаққа жеткізуге ынталандырады. Туризмнің дамуы, мәдениеттің сақталуына және ұлттық идентичностің қалыптасуына әсер етеді.

Туризм жергілікті қоғамның бірлігін нығайтады. Туристік шаралар мен іс-шаралар жергілікті тұрғындардың бірігуіне, достық қарым-қатынастар орнатуына, және әлеуметтік желілерді дамытуға ықпал етеді. Кесене айналасында өтетін мәдени шаралар, мерекелер және фестивальдер, жергілікті халықты біріктіреді, олардың арасында ынтымақтастықты арттырады. Жастардың мәдени және рухани тәрбиесі: туризм, жастарға мәдени және рухани тәрбиелеу үшін үлкен мүмкіндіктер ашады. Кесененің маңызы мен тарихы туралы білім беру, жастардың өз мәдениетіне деген қызығушылығын арттырады. Жергілікті мектептер мен колледждер туристік бағыттарды ұйымдастырып, жастарды тарихымен, мәдениетімен таныстырады, бұл олардың ұлттық сана-сезімін қалыптастырады. Сонымен қатар, туризм әлеуметтік жауапкершілік пен экологиялық сананы дамытуға ықпал етеді. Тұрақты туризм,

табиғаты қорғау, экологиялық білім беру, және мәдениетті сақтау мәселелеріне назар аударады. Туристік шаралар арқылы жергілікті тұрғындарды экологиялық жауапкершілікке тәрбиелеу, олардың қоғамдағы ролін арттырады.

Кесте 1

Түркістандағы Қожа Ахмет Яссауи кесенесінің туризмдегі экономикалық әсерінің көрсеткіші

Көрсеткіш	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл
Кесенеге келушілер	500,000	1,000,000	1,200,000
Туристердің орташа күндер саны	2	2,5	3
Туризмнен түскен табыс (млн.тг)	1,200	2,500	3000
Инвестициялар (млн.тг)	300	500	700

Ескертпе - [2] ақпарат көзі негізінде құрастырылды

Түркістандағы Қожа Ахмет Ясауи Кесенесінің Туризмнің мәдени әсерлері келесідей-Мәдени мұраның танылуы негізінде Қожа Ахмет Ясауи кесенесі, өзінің архитектуралық стилі, тарихи мәні және рухани маңызы арқасында, Қазақстанның мәдени мұрасының символы болып табылады [3]. Кесенеге келушілер, оның тарихы мен мәдениетіне терең бойлап, ұлттық идентикалық нығайтуға мүмкіндік алады. Бұл, өз кезегінде, жергілікті тұрғындардың мәдени мұраға деген қызығушылығын арттырады.

Кесте 2

Түркістан қаласындағы Қожа Ахмет Яссауи кесенесіне SWOT-талдау

Мықты жақтары:	Әлсіз жақтары:
<p>-Мәдениетке қызығушылықты арттыру — туристер мен жергілікті тұрғындар объектілердің тарихы мен мәдениеті туралы көбірек біліп, оларды сақтауға және болашақ ұрпаққа жеткізуге үлес қосады.</p> <p>-туризмнен түскен кірістер кесенені қалпына келтіруге, және басқа да мұражайлар мен мәдени шараларды қолдауға қаржылай көмек көрсетеді.</p> <p>-туристер тарапынан сұраныс дәстүрлі қолөнерді, шеберлерді және суретшілерді дамытуға ықпал етеді.</p> <p>-дүниежүзілік мұра объектілері әртүрлі елдерден туристерді тартып, мәдени құндылықтармен алмасуды және халықаралық байланыстарды нығайтуға ықпал етеді.</p>	<p>-Мәдениетті коммерцияландыру — туристер үшін мәдениет өзгеріп, сатуға арналған өнімге айналуы мүмкін, бұл оның түпнұсқалығын төмендетеді.</p> <p>-Дәстүрлерді жоғалту — туристердің күтулеріне бейімделу кейбір дәстүрлер мен әдет-ғұрыптардың өзгеруіне немесе жойылуына әкеліп, олардың түпнұсқалық мағынасын жоғалтуы мүмкін.</p> <p>-Жергілікті тұрғындар үшін мәдени стресс — туристердің тұрақты ағымы жергілікті халықтың наразылығын тудырып, оларды жаңа нормалар мен күтулерге бейімделуге мәжбүр етеді.</p>
Мүмкіндіктері:	Қаупі:
<p>-тұрақты туризмді дамыту — тұрақты туризм қағидаттарын енгізу мәдени қысымды төмендетіп, дәстүрлерді болашақ ұрпақ үшін сақтауға көмектеседі.</p> <p>-Этникалық және мәдени фестивальдер — фестивальдер мен мәдени іс-шараларды ұйымдастыру туристерді тартып, жергілікті дәстүрлер мен әдет-ғұрыптарды дәріптейді.</p> <p>-Туристер үшін білім беру бағдарламалары — экскурсиялар мен білім беру бағдарламаларын өткізу жергілікті мәдениетке деген құрмет пен түсіністікті арттырады.</p>	<p>-Мәдени ассимиляция — шетелдік мәдениеттің жаппай әсері жергілікті дәстүрлер мен әдет-ғұрыптардың бірегейлігін жоғалтуға әкелуі мүмкін</p> <p>-Мәдени ландшафттың өзгеруі — туристік ағымның артуы тарихи аудандардың жойылуына немесе қайта құрылуына әкеліп, мәдени мұраның келбетін өзгертеді.</p> <p>-туристердің көп болуы — туристердің тым көп болуы мәдени объектілердің сапасына теріс әсер етіп, ластану мен тозуды арттырады.</p>

Ескертпе - [3] ақпарат автормен құрастырылған

Бұл SWOT-талдау Дүниежүзілік мұра объектілерінің мәдени өсу мен дамуға айтарлықтай мүмкіндіктер беретінін, бірақ олардың бірегейлігін сақтау үшін мұқият басқаруды қажет ететін бірқатар қиындықтар бар екенін көрсетеді.

Туризм арқылы жергілікті халық пен шетелдік туристер арасында мәдени алмасу жүреді. Туристердің Түркістанға келуі, өздерінің мәдениетімен бөлісуіне, ал жергілікті тұрғындар өздерінің дәстүрлері мен әдет-ғұрыптарын көрсетуіне мүмкіндік береді. Мәдени алмасу, мәдениеттер арасындағы диалогты дамытуға, өзара түсіністік пен достықты нығайтуға ықпал етеді. Дәстүрлер мен әдет-ғұрыптардың сақталуындағы рөлі өте маңызды. Яғни, туризм, жергілікті дәстүрлер мен әдет-ғұрыптарды сақтауға көмектеседі. Кесене айналасында ұйымдастырылатын мәдени шаралар, фестивальдер және мерекелер, жергілікті тұрғындарды дәстүрлерін сақтауға ынталандырады. Мысалы, кесенеді өткізілетін ұлттық мерекелер мен діни рәсімдер, жергілікті халықтың мәдениетінің және ұлттық идентичностінің сақталуына әсер етеді.

Туризм, жастарға мәдени тәрбие берудің маңызды құралдарының бірі болып табылады. Кесенеге экскурсиялар мен мәдени шаралар арқылы жастар, өз тарихымен және мәдениетімен танысып, ұлттық сана-сезімін қалыптастырады. Бұл, оларды өз мәдениетіне, дәстүрлеріне және тарихына деген құрметпен қарауға үйретеді.

Сонымен қатар, туризм, мәдениетаралық диалогты дамытуға ықпал етеді. Түркістанға келген туристер, өздерінің мәдениетін таныстырып, жергілікті халықпен пікір алмасады. Бұл, мәдениеттер арасындағы өзара түсіністікті арттырады, стереотиптерді жояды және халықаралық деңгейде достық қарым-қатынастарды нығайтады. Кесененің өнердегі рөлі туризмге мәдени әсері ерекше. Қожа Ахмет Ясауи кесенесі, тек туристік нысан ғана емес, сонымен қатар, өнердің де орталығы болып табылады. Кесенеді ұлттық өнер, қолөнер, музыка, және әдебиет саласында іс-шаралар өткізіледі.

Мұндай шаралар, жергілікті халықтың өнерге деген қызығушылығын арттырып, жастарды шығармашылыққа баулиды. Ғылыми зерттеулер мен білім беру: туризм мәдениет туралы ғылыми зерттеулердің дамуына да ықпал етеді. Кесене айналасында жүргізілетін зерттеулер, тарих, мәдениет, және сәулет туралы білімді арттырады.

Жергілікті университеттер мен ғылыми ұйымдар, кесенені зерттеу және оған қатысты ғылыми жұмыстар жүргізу арқылы, мәдени мұраны зерттеуге үлес қосады.

Туризмнің Дүниежүзілік мұра объектілеріне тигізетін әсері жан-жақты және әр түрлі қырларымен сипатталады. Экономикалық пайдасы, әлеуметтік өзгерістері және мәдени әсерлері дұрыс басқаруды талап етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. ЮНЕСКО ресми сайты электрондық ресурсы.- URL: <https://www.unesco.org/ru>
2. Қазақстан Республикасының Статистика жинағы.- URL: <https://stat.gov.kz> (қаралым күні 30.10.2024).
3. Сұлтанбек Қ. Ясауи: оқу құралы .- Алматы 2007.- 3 б

МРНТИ 06.81.55

Ж. Жаркынқызы, Ж.Ж. Тебаев

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, zh.zharkynkyzy@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Туристический сектор, трансформируемый под влиянием глобализации и цифровизации, всё активнее интегрирует интернет-маркетинговые стратегии, чтобы привлечь международную аудиторию и усилить конкуренцию на глобальном уровне. Современные интернет-коммуникации обеспечивают туристическим брендам не только экономически эффективные и масштабируемые инструменты для привлечения клиентов, но и позволяют адаптироваться к динамически меняющимся предпочтениям и ожиданиям потребителей. Интернет-маркетинг претерпел значительные изменения за последние годы, трансформируясь из простого инструмента продаж в платформу, через которую создаются уникальные и персонализированные взаимодействия.

Сегодня интернет-коммуникации становятся основой для многоканальных маркетинговых

стратегий, охватывающих платформы от социальных сетей до поисковых систем и специализированных онлайн-сервисов. Эти каналы помогают выстраивать клиентский путь от вдохновения до принятия решений о поездке, формируя у путешественников глубокую привязанность к бренду. Одной из важнейших тенденций является применение персонализации — подхода, при котором компании адаптируют свои сообщения и предложения под индивидуальные предпочтения и нужды клиента, опираясь на данные, собранные на каждом этапе взаимодействия. Достигается это за счет использования методов искусственного интеллекта и анализа больших данных, которые позволяют глубже понять интересы и поведение аудитории, а также предугадывать потребности клиентов.

Помимо персонализации, важнейшую роль играют стратегии омниканальности, обеспечивающие целостный опыт взаимодействия с брендом через разные цифровые платформы и устройства. Такой подход помогает преодолеть фрагментированность каналов и усиливает воздействие на аудиторию, обеспечивая маркетологам возможность взаимодействовать с клиентом в нужное время и в нужном месте. В условиях цифрового перенасыщения маркетологи в сфере туризма также все больше полагаются на контент-маркетинг, поисковую оптимизацию (SEO), таргетинг и ретаргетинг, а также на креативные форматы рекламы, чтобы выделиться в переполненном медиапространстве.

Таким образом, интернет-коммуникации становятся ключевым элементом маркетинговой стратегии для туристических компаний, помогая им эффективно привлекать внимание к бренду, выстраивать доверие и удерживать клиента. Эти тенденции делают интернет-маркетинг важнейшим аспектом развития и поддержания конкурентных преимуществ на глобальном рынке, одновременно способствуя формированию долгосрочных взаимоотношений с клиентом, повышению лояльности и устойчивости бренда.

Изучая теоретические аспекты интернет-маркетинга, стоит отметить, что, как и любое другое понятие, он насчитывает большое число видов и классификаций

1. Контент-маркетинг: привлечение цифрового путешественника.

Контент-маркетинг стал фундаментальной стратегией для туристических компаний, стремящихся заинтересовать путешественников. С помощью сообщений в блогах, виртуальных туров, видео и путеводителей по направлениям туристические бренды могут предложить потенциальным путешественникам ценную информацию, которая влияет на процесс принятия ими решений. Исследования показывают, что контент-маркетинг значительно повышает доверие потребителей, поскольку путешественники предпочитают компании, которые предлагают информативный, увлекательный контент на своих платформах [1].

Туристические бренды часто используют блоги и визуальное повествование, чтобы представить уникальные аспекты своих направлений. Например, виртуальные туры позволяют потенциальным посетителям удаленно исследовать направления, помогая им принимать обоснованные решения. Исследование Google показывает, что 63% путешественников начинают поиск информации о поездке в Интернете, что подчеркивает важность привлекательного присутствия в Интернете [2]. Блоги в сочетании с высококачественными изображениями или видео создают захватывающий опыт, который может повлиять на решения о бронировании. Визуальный контент также поощряет обмен информацией в социальных сетях, еще больше расширяя охват бренда и аутентичность.

Пользовательский контент (User-Generated Content, UGC), такой как фотографии, отзывы и видео от прошлых клиентов, стал мощной и высокоавторитетной формой маркетинга. Современные путешественники активно ищут UGC перед принятием решений о поездке, поскольку доверяют подлинным отзывам и материалам реальных пользователей больше, чем рекламному контенту. Согласно исследованию Stackla [3], 79% потребителей утверждают, что UGC сильно влияет на их решения о покупке, особенно в секторе путешествий и гостеприимства. Эта тенденция актуальна и для туристического рынка Казахстана, где все больше путешественников обращают внимание на отзывы, размещенные в социальных сетях и на платформах бронирования.

Более 60% путешественников из стран СНГ, включая Казахстан, предпочитают просматривать фотографии и читать комментарии других пользователей перед тем, как забронировать отель или тур. Этот тип контента воспринимается как более достоверный, что усиливает доверие и формирует положительное восприятие бренда. В условиях роста популярности Instagram и Telegram среди казахстанских пользователей, туристические бренды в регионе все активнее используют UGC-стратегии, создавая фирменные хэштеги и поощряя гостей делиться своим опытом.

Для повышения охвата и взаимодействия с местной аудиторией, казахстанские бренды в сфере туризма запускают UGC-кампании с конкурсами на лучший фото- или видеоконтент, что способствует формированию активного сообщества вокруг бренда.

2. Маркетинг в социальных сетях и партнерство с инфлюенсерами.

Социальные сети, такие как Instagram, TikTok и Facebook, стали незаменимыми каналами для продвижения туристических услуг, поскольку они позволяют брендам охватывать глобальную аудиторию и поддерживать постоянный контакт. Эти платформы не только предоставляют визуальное пространство для привлечения внимания, но и предлагают инструменты для непосредственного взаимодействия: прямые эфиры, опросы, викторины и сессии вопросов и ответов, которые помогают формировать отношения с аудиторией в реальном времени. Это особенно актуально для туристической отрасли, где решение о путешествии часто основано на эмоциональной связи с брендом или местом назначения.

Социальные сети также позволяют брендам адаптировать маркетинг под нужды различных групп, используя таргетированную рекламу и аналитику поведения. Актуальные тренды, такие как «реальные путешествия» или «цифровое кочевничество», могут привлекать молодую аудиторию, которая ищет уникальные и подлинные путешествия.

Партнерство с инфлюенсерами стало стратегически важным элементом туристического маркетинга. Инфлюенсеры, имея значительное число преданных подписчиков, служат надежным источником рекомендаций для аудитории, заинтересованной в путешествиях. Визуально привлекательный контент в виде фотографий, видео и историй с места событий, который создают инфлюенсеры, усиливает доверие к туристическим брендам и привлекает потенциальных путешественников.

Особенно эффективны микро- и нано-инфлюенсеры, которые могут привлечь более целевую и вовлеченную аудиторию. Эти инфлюенсеры имеют высокий уровень доверия своих подписчиков, что позволяет туристическим брендам достичь высокой степени подлинности и персонализированного взаимодействия. Согласно исследованиям Бухалис Д. и Синатра Ю, влияние инфлюенсеров на доверие к бренду растет, так как рекомендации от людей, которыми восхищаются или которым доверяют, воспринимаются как более надежные [4].

Кроме того, инфлюенсеры играют роль «переключателей» между реальным и цифровым опытом, создавая уникальные впечатления для своей аудитории, будь то через съемки «скрытых мест», онлайн-туры или эксклюзивные предложения.

Функции социальных сетей, такие как живые видео и истории, дают туристическим брендам возможность организовать вовлекающее взаимодействие в реальном времени. Эти интерактивные форматы — будь то трансляции из отелей, прямые эфиры с экскурсиями по достопримечательностям или включение зрителей в события на месте — позволяют потенциальным туристам прочувствовать атмосферу и уникальные особенности места назначения еще до реальной поездки. Такая визуализация и взаимодействие помогает разжечь интерес и превратить зрителей в вовлеченную аудиторию.

Согласно исследованию, проведенному Social Media Examiner, живое взаимодействие повышает уровень вовлеченности на 60% по сравнению с обычными публикациями, а 80% пользователей предпочитают смотреть прямые трансляции брендов, если те предлагают такой формат [5]. Эти данные подчеркивают значимость живого взаимодействия для туристических брендов, поскольку прямой контакт и доступ к реалистичному контенту помогают бренду быть ближе к аудитории, что особенно важно в туристической сфере, где важна эмоциональная привязанность к месту или бренду.

Регулярные трансляции, например, с гидом или менеджером отеля, создают двустороннюю коммуникацию: зрители могут задавать вопросы и мгновенно получать ответы, что способствует ощущению причастности и укрепляет доверие.

3. Поисковая оптимизация (SEO) и маркетинг в поисковых системах (SEM) стали одними из основополагающих инструментов для повышения видимости туристических брендов в результатах поисковых систем.

Поскольку современные путешественники обычно начинают свое планирование онлайн, туристические компании стремятся занять высокие позиции в поисковой выдаче, чтобы быть на виду у потенциальных клиентов на всех этапах их пути. SEO и SEM позволяют привлекать не только большой объем органического и платного трафика, но и обеспечивать высокую целевую аудиторию, более склонную к конверсии, благодаря тому, что эти инструменты ориентированы на конкретные запросы пользователей.

SEO основывается на тщательном подборе ключевых слов, связанных с популярными туристическими направлениями, типами отдыха и услугами, что помогает брендам гарантировать, что их сайты появляются в поисковых запросах, таких как «туры на Мальдивы» или «лучшие отели для семейного отдыха». Оптимизация контента с использованием как высокочастотных ключевых слов, так и длинных, более конкретных фраз, отражающих намерения пользователей (например, «лучшие отели для семейного отдыха на Мальдивах»), помогает привлекать высококачественный органический трафик. Согласно исследованию Фесенмайера, сайты, грамотно оптимизированные под поисковые запросы, удерживают интерес пользователей и создают более высокий потенциал для конверсий, так как они отвечают специфическим потребностям путешественников [6].

Технический SEO также является важной составляющей, так как скорость загрузки сайта, мобильная оптимизация и удобная структура напрямую влияют на ранжирование. Пользователи туристических сайтов ожидают мгновенного доступа к нужной информации, и технически оптимизированные сайты не только получают более высокие позиции в поисковой выдаче, но и удерживают посетителей, создавая положительный пользовательский опыт.

SEM, или маркетинг в поисковых системах, дополняет SEO, предоставляя возможность платного продвижения. С помощью рекламы на основе ставок за ключевые слова туристические бренды могут занять верхние позиции в результатах поиска, что особенно важно в условиях высокой конкуренции в пиковые сезоны. Платные рекламные кампании позволяют брендам привлекать внимание пользователей на этапе исследования, когда они активно ищут предложения и вдохновение для будущих поездок. Динамичные SEM-кампании, адаптированные к сезонному спросу и специфике запроса (например, «скидки на горнолыжные курорты»), помогают привлекать потенциальных клиентов с высоким намерением, что в свою очередь повышает эффективность всей маркетинговой кампании.

Совмещение SEO и SEM дает синергетический эффект: исследования показывают, что комбинирование органического и платного поиска может увеличить коэффициент конверсии на 27%, усиливая узнаваемость бренда и повышая доверие пользователей. Такой подход обеспечивает комплексное присутствие туристического бренда в поисковых системах, где компания может управлять как длинными, так и короткими цепочками запросов, тем самым расширяя охват и привлекая более целевую аудиторию на каждом этапе их пользовательского пути.

4. Персонализация и стратегии на основе данных и искусственного интеллекта.

С развитием технологий больших данных и искусственного интеллекта (AI) персонализация стала ключевым элементом в маркетинговой стратегии туристических компаний. Большие данные позволяют брендам анализировать широкий спектр данных о потребителях, включая предпочтения, историю бронирований, поведение на сайте и социальные взаимодействия. Эти данные помогают лучше понимать мотивы и желания клиентов и предлагать целевой контент, рекомендации и услуги, которые наиболее актуальны для каждого пользователя. Персонализированные предложения не только повышают удовлетворенность клиентов, но и формируют глубокую лояльность, так как потребители воспринимают бренд как по-настоящему подходящий для их нужд и интересов.

Сбор и обработка данных осуществляется в реальном времени, что позволяет моментально реагировать на изменения поведения клиентов. Например, анализируя данные о погодных условиях, праздниках и текущих бронированиях, туристические компании могут оперативно адаптировать свои предложения и прогнозировать всплески спроса на определенные направления. AI-модели на основе машинного обучения позволяют предсказывать вероятность повторных бронирований и разрабатывать стратегии удержания для разных сегментов клиентов. Это позволяет не только повышать удовлетворенность, но и оптимизировать маркетинговые расходы, направляя ресурсы на наиболее перспективные сегменты [7].

Персонализация контента реализуется через такие каналы, как email-рассылки, целевые предложения на сайте и персонализированные рекламные кампании. Например, зная, что клиент ранее посещал горнолыжные курорты, бренд может предложить ему зимние курорты с особенными предложениями, которые будут нацелены на его личные интересы. Кроме того, AI анализирует паттерны поведения клиента и подсказывает момент для отправки сообщения, чтобы оно достигло максимального отклика. Исследования показывают, что персонализированные маркетинговые кампании в туризме повышают отклик пользователей на 30%, способствуя увеличению числа бронирований и лояльности к бренду, работающие на основе AI, стали особенно популярны в туристических компаниях, так как они позволяют в режиме 24/7 обрабатывать запросы клиентов,

оптимизируя обслуживание и ускоряя ответы. Развитие обработки естественного языка (NLP) делает чат-ботов всё более «человечными» — они понимают контекст запроса и обеспечивают персонализированные ответы, например, по поводу доступных номеров, услуг, и даже дают рекомендации по направлениям. Чат-боты не только повышают удовлетворенность клиентов, но и способствуют росту частоты бронирований на 15%, помогая пользователям быстро переходить к процессу оформления. AI-чат-боты также анализируют часто задаваемые вопросы и собирают информацию для улучшения сервиса, что способствует выявлению скрытых потребностей и предпочтений клиентов, помогая брендам адаптировать предложения.

Таким образом, стратегии персонализации и анализа данных на основе AI позволяют туристическим компаниям глубже понимать аудиторию, предугадывать её потребности и своевременно адаптировать маркетинговые кампании.

Проведенный анализ показывает, что современные интернет-коммуникационные стратегии оказали значительное влияние на туристическую отрасль, кардинально изменив способы взаимодействия с потребителями и принципы продвижения брендов. Контент-маркетинг стал основным инструментом, позволяющим туристическим компаниям создавать вдохновляющий и информационно насыщенный контент, который формирует эмоциональную связь с клиентом, мотивирует к исследованию и бронированию. Такой контент, часто распространяемый через статьи, блоги и визуальные медиа, позволяет брендам более эффективно рассказывать свои истории и выделяться на фоне конкурентов.

Партнерство с инфлюенсерами также заняло важное место в маркетинговой стратегии. Инфлюенсеры способны показать туристический продукт с позиции «реального» опыта, что вызывает больше доверия у клиентов и влияет на их решения о выборе направлений и услуг. Благодаря авторитету и персонализированному подходу инфлюенсеры помогают брендам расширить охват и повысить вовлеченность, особенно среди более молодой аудитории, для которой рекомендации и социальное признание играют ключевую роль.

Поисковая оптимизация (SEO) и маркетинг в поисковых системах (SEM) стали важными элементами привлечения целевого трафика, обеспечивая туристическим компаниям возможность находиться в центре внимания потребителей в моменты активного поиска информации. Эти инструменты позволяют брендам быть доступными на всех этапах пользовательского пути, улучшая видимость в поисковых системах и обеспечивая целевой трафик, что способствует росту конверсий и повышению конкурентоспособности в условиях высокой конкуренции.

Персонализация на основе больших данных и искусственного интеллекта дала туристическим компаниям возможность лучше понимать предпочтения и потребности клиентов, создавая более релевантные и уникальные предложения. Чат-боты и AI-решения позволяют мгновенно отвечать на запросы и предоставлять персонализированные рекомендации, улучшая качество обслуживания и удерживая клиентов. Эти инструменты позволяют не только удовлетворить потребности клиента, но и превзойти его ожидания, формируя лояльность к бренду.

С развитием технологий, таких как виртуальная и дополненная реальность, открываются новые возможности для вовлечения клиентов и создания уникального опыта. Эти инновации позволяют потенциальным туристам «путешествовать» по направлениям до покупки, что помогает им делать более уверенные выборы и повышает вероятность бронирования.

Таким образом, интернет-коммуникационные стратегии изменили туристический маркетинг, сделав его более персонализированным, ориентированным на данные и эффективным. Постоянная адаптация к новым цифровым инструментам и технологиям станет критически важной для туристических брендов, чтобы оставаться актуальными и конкурентоспособными в условиях цифровой трансформации отрасли.

Список литературы

1. Chaffey, D., & Smith, P. R. *Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing* // Routledge. 2022.
2. Портал Google. *Travel Trends 2023*
3. Портал Stackla. *The Consumer Content Report: Influence in the Digital Age*. 2021.
4. Buhalis, D., & Sinarta, Y. Real-time co-creation and new tourism services: Social media and Big Data as a basis for innovation in tourism // *Journal of Destination*. 2023. №6 (4) С 322-329.

5. Портал Content Marketing Institute // B2B Content Marketing 2020: Benchmarks, Budgets, and Trends.

6. Xiang, Z., & Fesenmaier, D. R. Big data analytics in tourism: Opportunities and challenges // Journal of Travel Research, 2022. №56 (3) С. 297-310.

7. Leung, D., Law, R., Van Hoof, H., & Buhalis, D. Social media in tourism and hospitality: A literature review // Journal of Travel & Tourism Marketing, 2023. №30 (1-2) С. 3-22.

ҒТАХА 06.71.57

Г.Қ. Ибрахимгабидолла
Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы
ibraggimova03@mail.ru

ЖАУАПТЫ ТУРИЗМ ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ТУРИЗМ ҰЙЫМЫ (ЮНВТО) БҰҰ-Ң ҚАЖЕТТІЛІГІ РЕТІНДЕ

Туризм әлемдік экономиканың ең жылдам дамып келе жатқан салаларының бірі бола отырып, қоғам мен қоршаған ортаға айтарлықтай әсер етеді. Дегенмен, жаһандану және туристер ағынының артуы жағдайында туризмнің экологиялық және әлеуметтік ортаға әсері мәселесі өзекті болуда. БҰҰ-ң Дүниежүзілік туристік ұйымы (UNWTO) тұрақты дамудың негізгі элементі ретінде жауапты туризм тұжырымдамасын белсенді түрде алға жылжытуда. Қоршаған ортаның ластануы, әлеуметтік теңсіздік және мәдени бірігу проблемаларымен бетпе-бет келген туризм индустриясының тұрақты дамуын қамтамасыз ету қажеттілігімен негізделеді. Қоршаған ортаны қорғауға және жергілікті қауымдастықтарды қолдауға бағытталған жауапты туризм осы мәселелерді шешудің тиімді тәсілі болып табылады.

Жауапты туризм - бұл экологиялық, әлеуметтік және мәдени аспектілерді ескеретін саяхат түрі. Бұл туризм түрі жергілікті тұрғындардың мәдениетін құрметтеу, қоршаған ортаға теріс әсерді азайту және туристерді қабылдайтын қауымдастықтардың экономикалық әл-ауқатын арттыру сияқты аспектілерді қамтиды. ЮНВТО ұйымы бүкіл әлем бойынша туристер санының үлкен өсуін ескере отырып, жауапты туризм бұрынғыдан да қажет деп санайды. Қазіргі әлемде жаппай туризм көбінесе табиғаттың ластануына, инфрақұрылымның шамадан тыс жүктелуіне, жергілікті қауымдастықтардың дәстүрлі мәдениетін жоғалтуға және табиғи ресурстарды пайдалануға әкеледі. Сондықтан туризм туристерге де, хост елдерге де пайда әкелуі үшін белсенді шаралар қабылдау қажет.

Туризмді тұрақты дамыту идеологиясын насихаттау мен ілгерілетуге халықаралық ұйымдар зор үлес қосуда. 2002 жылды Халықаралық экотуризм жылы деп жариялау тұрақты, экологиялық бағдарланған дамуға жәрдемдесу үшін үкіметтердің, халықаралық, аймақтық және үкіметтік емес ұйымдардың бірлескен күш-жігеріне серпін берді.

Біріккен Ұлттар Ұйымы (БҰҰ) және оның құрылымдары қоршаған ортаны тұрақты басқарудың тиімді нысандарының бірі ретінде экотуризм идеяларын жүзеге асыруда әлемдік қауымдастықты біріктіруде үлкен рөл атқарады.

ЮНЕСКО қамқорлығымен – Біріккен Ұлттар Ұйымының білім, ғылым және мәдениет жөніндегі ұйымы – ЮНЕСКО – «Адам және биосфера» бағдарламасы 1971 жылы құрылып, 110 мемлекетті біріктірді. Бағдарламаның негізгі қызметі мынадай проблемалық бағыттар бойынша жобаларды дайындауға және іске асыруға бағытталған: биологиялық әртүрлілікті сақтау және мониторингі, табиғи ресурстарды тұрақты басқару, жерді игерудегі әлеуметтік-мәдени және этникалық тәсілдерді біріктіру, биосфера желісін басқару резервтер және т.б.

ЮНЕСКО-ның Бүкіләлемдік мұра комитеті ерекше қызығушылық тудыратын және жалпыға бірдей құндылығы бар аймақтарға «Дүниежүзілік мұра ескерткіші» мәртебесін беру құқығына ие. Бұл аумақтар кейіннен әлемдік қауымдастықтан қаржылық және ғылыми қолдау алады. «Адам және биосфера» бағдарламасының басты мақсаты – қоршаған ортаны қорғау іс-шараларының аймақтың дамуын жоққа шығармайтынын дәлелдеу.[1]

Туризм, адам қызметінің кез келген адам қызметінің түрі сияқты қоршаған ортаға әсер етеді. Оны ұйымдастыруға ойланбаған көзқарас табиғи ортаны пайдаланудың рұқсат етілген деңгейінен асып кетуге әкеліп соғады, бұл топырақ эрозиясын, 32 кірме жолды салумен байланысты ауаның ластануын және көлік құралдарының санын көбейтеді. ЮНВТО мәліметтері бойынша, соңғы 30 жылда әлемде

өсімдіктер мен жануарлар түрлерінің жалпы саны 30%-ға қысқарды, бұл адамның шаруашылық қызметі мен табиғи апаттардан ғана емес, туризмнің дамуымен де байланысты.

Мысалы, 1980 жылдары үкімет тарапынан белсенді түрде қолдау тапқан Түркиядағы Жерорта теңізі жағалауындағы жаппай туризм тым көп қонақүйлердің салынуы, туризм менеджменті мен даму жоспарларының үнемі өзгеруі, біртұтастың болмауы бірқатар жағымсыз салдарға әкелді осы саладағы нақты саясат, сондай-ақ бір жауапты орган жағалау сызығының кең бөлігіндегі табиғи ортаның нашарлауына себеп болды. Тағы бір мысал - Аспендегі (Австрия) әйгілі курорт. Бұл курортқа жыл сайын, әсіресе қысқы маусымда келетін туристер саны өте көп, бұл ауаның сапасына, қоршаған су объектілеріне және жалпы экожүйелердің жағдайына теріс әсер етеді. Нәтижесінде бұл курорттық аймақтың ластану деңгейі өнеркәсіптік аймақтармен салыстыруға келеді.

Туризмнің теріс әсерін бүгінгі күні көптеген дамушы елдер, әсіресе туристер жұмсайтын ресурстарды толықтыру және олардан туындаған тұрмыстық қалдықтарды шығару үшін жеткілікті техникалық және қаржылық мүмкіндіктері жоқ елдер бастан кешіруде. Жасыратыны жоқ, мұндай қалдықтардың көлемі туризмнің нысанасы болып табылатын елдің бүкіл тұрғындарының күнделікті қызметі кезінде пайда болғаннан әлдеқайда асып түседі. Туристер тұтынатын ресурстарға да қатысты, мысалы, жаяу серуендеу өте танымал әрекет болып табылатын Непалда отынның өткір тапшылығына қарамастан, әр турист күніне шамамен 6 кг ағаш жағады. Мысыр астанасы Каирде бір үлкен қонақүй бір жылда орташа табысы бар 3600 үй шаруашылығымен бірдей электр энергиясын тұтынады. Кариб теңізінде теңіз өнімдеріне туристік сұраныстың жоғары болғаны сонша, ол лобстер мен жеуге жарамды ұлулар популяциясына қысымның жоғарылауының негізгі факторына айналды. «Табиғи» құрылыс материалдарына ұмтылу көбінесе табиғи ресурстарды жойылу шегіне әкеледі. [2]

Жауапты туризмнің бақылаусыз өсуінен туындаған қауіп-қатерлерге және оның табиғи ортаға және жергілікті халыққа тигізетін жағымсыз салдарларына жауап іздеу нәтижесінде Дүниежүзілік туристік ұйымның, Дүниежүзілік саяхат және туризм кеңесінің бірлескен күш-жігері және Жер Кеңесі 1995 жылы «Саяхат және туризм индустриясы үшін 21 күн тәртібі» (Agenda 21 for the Travel and Tourism Industry). Ол туризмді тұрақты дамыту үшін мемлекеттік департаменттерге, ұлттық туризм басқармаларына (ҰТА), салалық ұйымдар мен туристік компанияларға арналған нақты іс-қимыл бағдарламасын белгілейді.

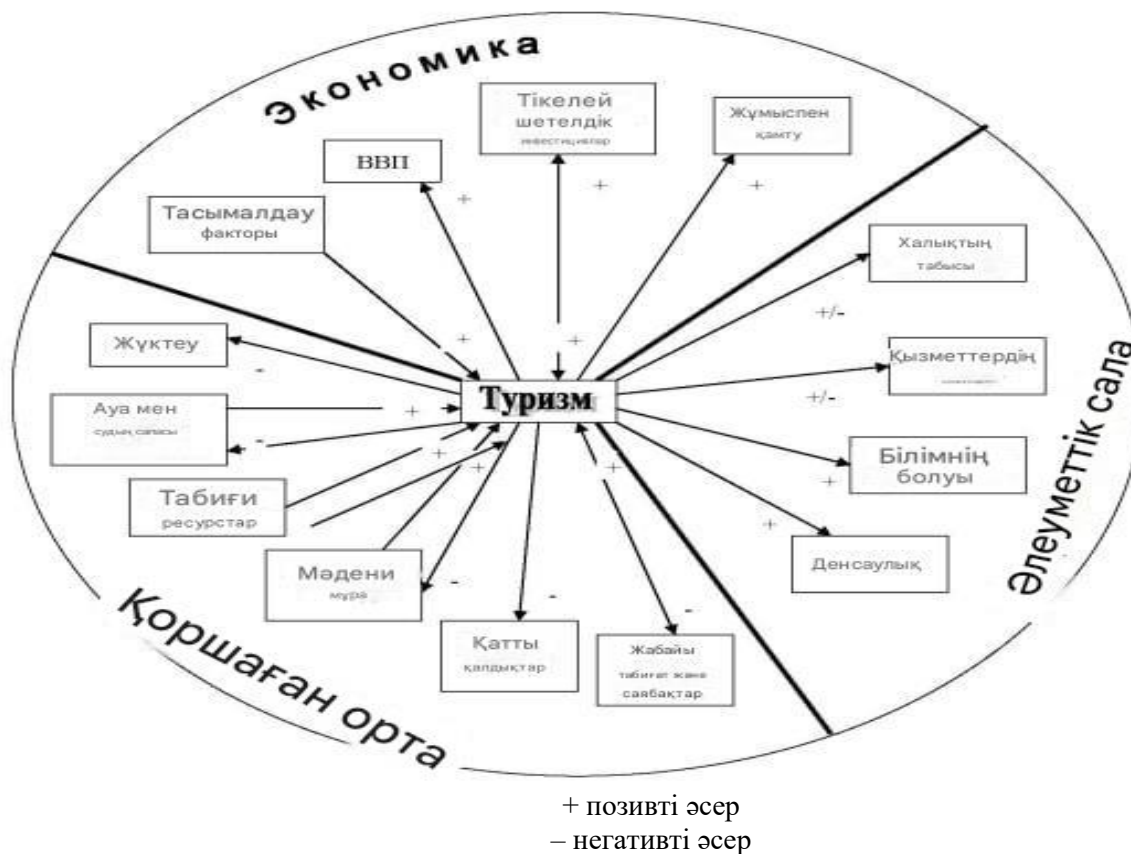
Құжатта туризмнің тұрақты дамуы туристік ресурстарға зиян келтірмей жүретін процесс ретінде түсініледі. Бұл олардың пайдаланылған жылдамдықпен жаңартылуын қамтамасыз ететін ресурстарды басқарумен немесе баяу жаңартылатын ресурстардан жылдам жаңартылатын ресурстарға көшумен мүмкін болады. 21 күн тәртібінде тұрақты туризмнің негізгі принциптері тұжырымдалған:

- саяхат және туризм адамдарға табиғатпен үйлесімділікке жетуге көмектесуі керек;
- саяхат және туризм экожүйелерді сақтауға, қорғауға және қалпына келтіруге ықпал етуі керек;
- саяхат және туризм тұрақты өндіріс пен тұтыну үлгілеріне негізделуі керек;
- саяхат және туристік қызметтер саудасындағы протекционизм саясатын ішінара немесе толық өзгерту керек;
- қоршаған ортаны қорғау туризмді дамыту процесінің құрамдас бөлігі болуы керек;
- туризмді дамыту мәселелері мүдделі азаматтардың (жергілікті тұрғындардың) қатысуымен, жергілікті деңгейде жоспарлау шешімдерімен шешілуі керек;
- мемлекеттер туристерге немесе туризм секторларына тікелей әсер етуі мүмкін табиғи апаттар туралы бір-бірін ескертуі керек және туризм әйелдер мен жергілікті тұрғындар үшін жұмыс орындарын құруға көмектесуі керек;
- туризмді дамыту жергілікті халықтардың мәдениеті мен мүдделерін қамтамасыз етуі және қолдауы керек;
- туризм және саяхат индустриясы халықаралық экологиялық құқыққа негізделуі керек.

Туризмнің тұрақты даму принциптері туризмнің жаһандық этикалық кодексінде де көрініс тапқан, оны әзірлеу жұмысын ЮНВТО сарапшылары 1997 жылы бастаған. Құжаттың преамбуласында жаһандық туризм индустриясының өкілдері, мемлекеттердің, аумақтардың делегаттары, ЮНВТО-ға мүше кәсіпорындар, мекемелер мен ұйымдар барлық халықтардың әлеуметтік таңдауын құрметтей отырып, демалу және саяхаттау құқығын жүзеге асыру шеңберінде жауапты, тұрақты және инклюзивті туризмді дамытуға жәрдемдесуді мақсат етеді және өз үлесін қосуға ниет білдірді.

Ұлттық және аймақтық туризмді жоспарлау бойынша БҰҰ мен ЮНВТО-ның әдістемелік ұсынымдарында туризм мен рекреацияның дамуын ынталандыратын негізгі себептердің үш тобы анықталған: 1) экономикалық сипаттағы себептер – туризм экономиканың тұрақты дамуына ықпал

етеді; 2) әлеуметтік себептер – туризм адамдардың рухани және дене күшін молайтуға, тарихи мұраны сақтауға, мәдениеттерді дамытуға және жақындастыруға, жаңа жұмыс орындарын ашуға, халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етеді; 3) экологиялық себептер – туризм қоршаған ортаның сақталуына ықпал етеді. Сонымен қатар, туризм ресурстардың әртүрлі түрлерін кеңінен пайдаланатын сала болып табылады және дұрыс жоспарлау мен басқару болмаған жағдайда оның дамуы күрделі әлеуметтік-экономикалық және экологиялық проблемаларға әкелуі мүмкін. [3]



Сурет 1. Туризм мен тұрақты даму компонентінің өзара әсері.
Ескерту – автор [3] дереккөз бойынша құрастырылған

Йоханнесбургте өткен тұрақты даму жөніндегі Дүниежүзілік Саммитте (2002 ж.) Дүниежүзілік тұрақты даму тұжырымдамасын жүзеге асыру қоршаған ортаны тұрақты басқаруға бағытталған туризмді дамытумен тығыз байланысты екендігі атап өтілді. Бұл ретте туризмнің тұрақты дамуы үш құрамдас бөліктің бірлігін қамтамасыз етеді:

- 1) негізгі экологиялық процестермен үйлесімді туризм мен рекреацияны дамыту арқылы экологиялық тұрақтылық;
- 2) жергілікті экономиканың тиімді секторы ретінде туризмнен түсетін кірістің арқасында экономикалық тұрақтылық;
- 3) облыс халқының жұмыспен қамтылуы мен табысын арттыруға, тарих және мәдениет ескерткіштерін сақтауға, жергілікті бірегейлікті және қалыптасқан өмір салтын нығайтуға мүмкіндік беретін әлеуметтік-мәдени тұрақтылық. [4]

Жауапты туризм-бұл тренд емес, қажеттілік. Бұл болашақ ұрпақ үшін мәдени және табиғи мұраны қорғай отырып, туристер мен жергілікті қауымдастықтар арасында үйлесімді қарым-қатынас орнатуға ықпал етеді. Пандемиядан кейінгі әлемде жауапты туризм тұжырымдамасы тек танымал бола бастады. ЮНВТО және басқа да халықаралық ұйымдар жергілікті қауымдастықтарды қолдауға және қоршаған ортаны қорғауға бағытталған білім беру бағдарламалары мен бастамаларын дамыту бойынша белсенді жұмысты жалғастыруда. ЮНВТО туризм саласындағы жетекші халықаралық ұйым ретінде туристік саланың барлық қатысушыларының тұрақты дамуы мен әл-ауқатын қамтамасыз ете отырып, осы принциптерді ілгерілетуде маңызды рөл атқарады.

Кесте 1.

Туризм мен тұрақты дамудың құрамдас бөліктерінің өзара әсері

Оң	Теріс
Экология	
<p>– саябақтар мен қорықтарды аралау, балық аулау және т.б. үшін алым түрінде алынған қоршаған ортаны қорғауға тікелей қаржылық жарналар;</p> <p>– ерекше қорғалатын табиғи аумақтарды қолдау және дамыту;</p> <p>– жекелеген аймақтар мен елдердегі экономиканың табиғатты қажет ететін және экологиялық қауіпті секторларын экологиялық бағдарланған туризммен, оның ішінде ауыл шаруашылығы және экологиялық туризммен ауыстыру;</p> <p>– табиғатқа әсер етуді азайту;</p> <p>– тиімді пайдалану;</p> <p>кездесетін түрлер мен экожүйелерді қорғау және т.б.</p>	<p>– қонақүйлерді, бассейндерді және туристердің тікелей тұтынуын қамтамасыз ету үшін су ресурстарын қарқынды тұтыну;</p> <p>– туризммен және демалыспен байланысты тұрғын үйлерді, жолдарды, әуежайларды қарқынды салу және жер ресурстарын тұрғын үй инфрақұрылымын құру үшін құрылыс материалы ретінде пайдалану нәтижесінде жер ресурстарының тозуы және сарқылуы;</p> <p>– көліктің барлық түрлерімен халықаралық туристік ағынның өсуіне байланысты ауаның ластануының артуы;</p> <p>–көліктерден шудың ластануы;</p> <p>–биологиялық әртүрлілікке әсері;</p> <p>– жаңа туризм инфрақұрылымын салу есебінен энергия тұтынудың артуы;</p> <p>– курорттық кешендердің сәулеттік стильдері мен қоршаған табиғи ортаның сыртқы келбеті арасындағы сәйкессіздікке байланысты «эстетикалық ластану»</p>
Әлеуметтік-мәдени орта	
<p>– әлем халықтары арасындағы мәдени алмасуды қамтамасыз ету, жер бетінде бейбітшілікті нығайту;</p> <p>– жергілікті мәдениеттің әртүрлі фестивальдерін сақтау және дамыту арқылы жергілікті қауымдастықты нығайту және т.б.;</p> <p>– туризмді дамытпай қолжетімді болмайтын мемлекеттік қызметтер мен қолайлы жағдайлар жасау;</p> <p>– туризмді дамыту үшін тартымды факторлар ретінде мәдени-тарихи дәстүрлерді сақтау;</p> <p>– психикалық және физикалық демалыс;</p> <p>– жұмыс орындарын құру және т.б.</p>	<p>– жергілікті мәдениетті коммерцияландыру нәтижесінде жергілікті бірегейлік пен құндылықтардың өзгеруі;</p> <p>– туристер мен жергілікті халық арасындағы экономикалық теңсіздіктен, туристердің мінез-құлқынан туындаған мәдени қақтығыстар;</p> <p>– вандализм, мәдени мұра объектілерін заңсыз әкету салдарынан мәдениетке зиян келтіру;</p> <p>– табиғи ресурстарды пайдаланудағы қақтығыстар;</p> <p>– бұқаралық туризмді дамыту нәтижесінде аумақтардың урбанизациялануымен байланысты қылмыстың дамуы;</p> <p>– еңбек жағдайларының өзгеруі, жұмысқа қабылдау және т.б.</p>
Экономика	
<p>– туризмді дамытатын аймақтарға түсетін кірістердің ұлғаюы (ДСҰ деректері бойынша туризм барлық елдердің 38%-ы үшін валюталық түсімдердің негізгі көзі болып табылады);</p> <p>– экономикаға мультипликативті әсер ету;</p> <p>– жаңа жұмыс орындарын құру;</p> <p>– инфрақұрылымды дамытуға инвестиция тарту және т.б.</p>	<p>– жергілікті бюджеттер (салық төлеушілер) есебінен жергілікті инфрақұрылымды дамытуға шығындарды ұлғайту;</p> <p>– туристер тарапынан негізгі тауарлар мен қызметтерге сұраныстың артуына байланысты бағаның өсуі;</p> <p>– туризмге экономикалық тәуелділік, туризм экономиканың негізгі секторы болып табылатын көптеген аймақтарға тән;</p> <p>– туристік индустрияға қатты тәуелді аймақтардағы туризмнің маусымдылығымен байланысты экономикалық мәселелер, «маусымнан тыс» жұмыссыздық;</p>

Ескерту – автор [3] дереккөз бойынша құрастырылған

Демек, жауапты туризм БҰҰ-ның Дүниежүзілік туристік ұйымының (ЮНВТО) императиві және оның қызметінің негізгі бағыттарының бірі болып табылады. Мемлекеттердің, туристердің және салалық кәсіпорындардың бірлескен күш-жігері арқылы ғана процестің барлық қатысушыларына пайда әкелетін туризмнің тұрақты және этикалық дамуына қол жеткізуге болады. Жауапты туризм туристер мен жергілікті тұрғындардың мүдделері арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз ете отырып, саланы қалпына келтіруге негіз бола алады.

Әдебиеттер тізімі

1. Экологиялық туризм туралы Квебек декларациясы / Біріккен Ұлттар Ұйымының Қоршаған ортаны қорғау бағдарламасы, Дүниежүзілік туристік ұйым. Квебек, 2002 ж.
2. Александрова, А.Ю. Халықаралық туризм: оқулық / Александрова, А.Ю.: Аспект Пресс, 2002 ж.

3. Шимова, О. С. Тұрақты даму: оқулық. жәрдемақы / О. С. Шимова. – Минск : РИПО, 2014. – 158 с.
4. Шимова, О.С. Тұрақты даму: оқулық. жәрдемақы / О.С. Шимова. Минск: БСЭУ, 2010 ж

МРНТИ 06.71.57

А.Қ. Кадырбек

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, aqgulimqdb@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ШАРДАРИНСКОГО РАЙОНА ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Сфера туризма играет всё более значимую роль в мировой экономике, выступая одним из основных источников дохода и занятости для многих стран и регионов. Современные глобальные экономические изменения, такие как рост цифровизации, устойчивое развитие и экологическая ответственность, значительно влияют на развитие туризма и его инвестиционную привлекательность. В условиях глобальной конкуренции туристические дестинации должны адаптироваться и развивать стратегические подходы, направленные на привлечение туристов и инвесторов. Данная статья посвящена исследованию Шардаринского района в Туркестанской области как перспективной туристской дестинации.

Состояние туризма в Казахстане, на сегодняшний день, показывает стремительное восстановление и увеличение инвестиций, активно поддерживаемое правительственными инициативами. В 2024 году инвестиции в туризм выросли до 390,5 млрд тенге, что почти вдвое больше показателей прошлого года. Благодаря 61 инфраструктурному проекту, включающему развитие гостиниц, придорожных сервисов и специализированных туристических зон, государство существенно улучшает условия для привлечения как внутренних, так и иностранных туристов.

Правительством были предприняты программы, такие как субсидирование внутреннего туризма и программа KidsGoFree для семейных путешествий, которые направлены на повышение доступности и привлекательности страны для туристов. Среди значимых инфраструктурных проектов — улучшение условий на крупнейших туристических объектах: пляжных зонах Алаколь и Балхаш, на горнолыжных курортах и в культурных центрах Казахстана, что делает страну более конкурентоспособной на мировом туристическом рынке. Дополнительные ресурсы и усилия направлены на модернизацию транспортной и туристической инфраструктуры, а также на привлечение международных брендов гостиничного бизнеса и создания новых курортов в отдаленных регионах страны [1].

Туристская сфера в Туркестанской области, демонстрирует заметный рост и развитие. С 2022 по 2023 год количество туристов увеличилось на 25%, что связано с активным продвижением культурного и экологического туризма. Привлекательность региона обусловлена богатым историческим наследием, уникальными природными объектами, культурными достопримечательностями. На территории региона функционируют 1770 историко-культурных памятников, 72 лечебно-оздоровительных объекта, более 30 туристских маршрутов. Культурное наследие региона включает такие значимые памятники, как мавзолей Ходжи Ахмета Яссави в Туркестане, архитектурный шедевр XIV века, входящий в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, мавзолей Арыстан-Баба, городище Отырар, комплекс Рабиги Султан Бегим, городище Сауран и другие объекты. Кроме того, на территории области находится множество природных достопримечательностей, такие как горы Угам и Каратау, заповедник Аксу-Жабаглы, Шардаринское водохранилище, минеральные источники Сарыагаш, пески Кызылкум, а также другие туристические объекты. В регионе проводится множество культурных мероприятий и фестивалей, которые способствуют привлечению туристов и популяризации местной культуры. Развитая инфраструктура, включая гостиницы и транспортные маршруты, создают благоприятные условия для дальнейшего роста туристического потока, укрепляя Туркестанскую область как перспективную туристическую дестинацию.

По данным Бюро Национальной статистики, в 2023 году было зарегистрировано более 300 объектов размещения, что свидетельствует о растущем интересе к региону. Ожидается, что к 2024 году количество туристов в Туркестанской области вырастет на 30%, что будет способствовать развитию экономики региона и созданию новых рабочих мест. Регион активно работает над улучшением

туристических услуг, включая создание новых гостиниц, развитие транспортной инфраструктуры и программы по повышению квалификации персонала [2].

Анализ данных согласно рисунку 1 о количестве обслуженных посетителей и объеме оказанных услуг в Туркестанской области за период 2022-2024 годов, демонстрирует устойчивую динамику развития туристической отрасли.



Рисунок 1. Динамика туристических потоков и объемов услуг в Туркестанской области за 2022-2024 годы

Примечание - составлено автором по источнику [2].

В первой половине 2022 года было обслужено 118,284 посетителей с объемом услуг в 2,554,609 тенге, что подчеркивает стабильный интерес к региону, несмотря на последствия пандемии. За весь 2022 год количество туристов составило 253,000 человек, с общим объемом услуг в 5,001,057 тенге, что указывает на значительные сезонные колебания. В 2023 году наблюдается восстановление туристического потока, несмотря на незначительное снижение числа туристов до 115,553 человек за первую половину года. Причины такого результата могут быть связаны с изменениями в предпочтениях туристов, конкуренцией со стороны других регионов или новыми предложениями в туристической сфере. Тем не менее, за весь 2023 год число обслуженных посетителей возросло до 272,937, а объем услуг увеличился до 5,586,674 тенге. Показатели могут свидетельствовать о росте интереса к Туркестанской области как к туристическому направлению и улучшении качества предоставляемых услуг. В первой половине 2024 года - 140,920 обслуженных туристов и объем услуг в 3,135,673 тенге. Рост заинтересованности и притока туристов по сравнению с предыдущими годами, в частности первой половины, являются последствиями запланированных инвестиций в развитие инфраструктуры, а также увеличением числа мероприятий и фестивалей, привлекающих туристов. К примеру, открытие нового гостиничного комплекса «Turan» в г. Туркестан, Международный Фестиваль казахских песен «Voice of Turan-2024», масштабный фестиваль, посвященный ко дню работников сельского хозяйства «Agrofest Turkistan-2024», «Go Viral Festival Central Asia» фестиваль для развития медиапространства, бизнеса, культуры и технологий стран Центральной Азии.

Таким образом, позитивные тенденции в сфере туризма Туркестанской области создают благоприятные условия для роста интереса к различным направлениям внутри региона. Одним из таких перспективных и значимых мест можно назвать Шардаринский район, который благодаря уникальным природным и культурным достопримечательностям становится одним из важных элементов туристической стратегии региона. На его территории протекает река Сырдарья, имеется искусственный водоем, создающий условия для разнообразных видов отдыха. Здесь также находятся исторические памятники и объекты туристической инфраструктуры, включая гостиницы, рестораны, аквапарки, парки и аллеи.

Становление Шардаринского района связано с периодом строительства Шардаринского водохранилища в 1960-х годах, созданного на реке Сырдарья. На сегодняшний день в состав района входит 10 сельских округов и административный город Шардара с населением 84,551 человек по данным на июнь 2024 года [3].

В Шардаринском районе наблюдается активное развитие туристической инфраструктуры, включая создание зон отдыха и повышение уровня благоустройства, позволяющий удовлетворить потребности как местных, так и международных туристов. Шардаринский район уже обладает основой для туристического развития:

- Количество гостиниц — 15 объектов, что позволяет разместить поток туристов, однако требует модернизации и расширения для увеличения качества и комфорта пребывания.

- Общее количество посетителей в 2023 году составило 3054 человека, что на 1077 человек больше, чем в 2022 году, это указывает на положительную динамику спроса на туристические услуги в районе.

- Объем предоставленных услуг составил 218,0 млн. тенге по сравнению с прошлым годом, в 2023 году этот показатель был на уровне 160,4 млн тенге, что также свидетельствует об увеличении экономической активности в сфере туризма [3].

Ключевым объектом района можно назвать Шардаринское водохранилище, который представляет собой одну из основных природных достопримечательностей региона. В последние годы общий объем инвестиций в туристский сектор района составил 3,6 млрд тенге, что подтверждает заинтересованность инвесторов в дальнейшем развитии водохранилища и пляжного туризма. Данный искусственный водоем не только способствует поддержанию водного баланса в регионе, но и имеет большой потенциал стать центром экотуризма, благодаря возможностям для рыбалки, водных видов спорта и отдыха на благоустроенных пляжах.

Река Сырдарья, протекающая через Шардаринский район, также играет значимую роль в его туристском потенциале. Живописные берега реки с богатой растительностью привлекают туристов, предлагая возможности для экскурсий и активного отдыха на природе. Помимо природных ресурсов, район славится историческими памятниками, такими как городище и мавзолей Узын-Ата, датируемые периодом с I по XV века. Исторические памятники дают представление о богатой истории и культурном наследии региона, что также может представлять интерес для культурного туризма.

Кроме того, местность активно развивает перерабатывающие производства, включая рыболовную промышленность. Шардаринский район является одним из важных точек рыбного хозяйства в стране. В 2024 году объем промышленной продукции в районе планируется увеличить до 8960 млн тенге, что указывает на стремление создать мультифункциональную экономику с акцентом на туризм и производство. Инвестиции делают район не только привлекательным для отдыха, но и укрепляют его экономическую устойчивость и повышают инвестиционную привлекательность [4].

Данные усилия направлены на популяризацию района как центра внутреннего туризма в Казахстане и повышение его привлекательности для зарубежных путешественников.

В 2024 году в районе открылись несколько новых объектов частной собственности, включая аквапарк «Ақ-жайық», развлекательный комплекс «Нур Де Люкс» и гостиничный комплекс «Алтын Анар». Открытие данных объектов значительно расширило спектр услуг и удобств для туристов. Установленные санитарные узлы и туристические указатели также поспособствовали улучшению общей туристической инфраструктуры [5].

Несмотря на историческое, культурное и природное богатство, регион сталкивается с ограниченной доступностью некоторых туристических зон, недостатком качественного и разнообразного размещения и сезонными колебаниями, влияющими на поток туристов. Кроме того, острая потребность в инвестициях в местную инфраструктуру и профессиональную подготовку персонала ограничивает устойчивый рост туризма.

Для выявления актуальных проблем в туристской отрасли Туркестанской области авторами были изучены множество источников. В качестве одного из примеров рассмотрено исследование инвестиционной компании Freedom Finance Global — «Туризм в Казахстане: исследование отрасли, проблематика и перспективы». В данной работе представлен подробный анализ рынка на основе данных из различных источников, с описанием текущего состояния туристического сектора Казахстана, а также ключевых проблем и вызовов, которые актуальны и для Туркестанской области.

В таблице 1 представлены результаты опроса респондентов, в которых представлены обобщенные показатели основных проблем, влияющих на туристический опыт. Анализ данных показывает, что низкое качество дорог и транспорта (43,4%) и недостаточный уровень сервиса и обслуживания (41,3%) являются наиболее острыми вопросами для респондентов. Выявленные проблемы, наряду с другими указанными в таблице, требуют внимания для улучшения ситуации в туристической сфере и повышения привлекательности региона для туристов.

Подобное связано с общими тенденциями в туристической сфере региона. Анализ ситуации в районе подтверждает, что данного рода препятствия, такие как низкое качество инфраструктуры, недостаточный уровень сервиса и отсутствие удобств для туристов, непосредственно влияют на привлекательность данного района для туристов.

Таблица 1

Результаты опроса по проблемам внутреннего туризма в Туркестанской области

Наименование проблем	Показатели в % (доля голосов респондентов)
Низкое качество дорог, транспорта	43,4
Низкое качество сервиса и обслуживания	41,3
Неухоженность и отсутствие бытовых удобств по туристическим маршрутам	31,0
Большие расстояния, слабая туристическая развитость близлежащих регионов	22,5
Неразвитая сеть мест проживания и питания рядом с достопримечательностями и ...	21,5
Низкий уровень информированности о возможностях внутреннего туризма	18,7
Малое количество предложений по внутреннему туризму от туроператоров / ...	18,3
Ограниченность направлений внутреннего туризма	8,7
Ничего из перечисленного, все устраивает	5,0
Другое	3,4
Примечание - составлено автором по источнику [5].	

С целью детального изучения развития туризма в Шардаринском районе представляется обоснованным провести SWOT-анализ (таблица 2).

SWOT-анализ развития туризма в данной местности демонстрирует, что регион обладает значительным потенциалом, однако важно усилить работу над слабыми сторонами, используя возможности для роста.

Существующие возможности, в том числе развитие дифференцированных маршрутов, поддержка на государственном уровне и рост внутреннего туризма, дают Шардаринскому району шанс укрепить свои позиции на туристическом рынке. Вместе с тем, стоит обратить внимания на указанные угрозы с целью их предотвращения.

Таблица 2

SWOT-анализ развития туризма в Шардаринском районе

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - Уникальные природные и культурные ресурсы; - Историко-культурное наследие; - Развивающаяся туристическая инфраструктура; - Поддержка на государственном уровне. 	<ul style="list-style-type: none"> - Недостаток качественной инфраструктуры и сервиса; - Ограниченная доступность вследствие дорожных сетей; - Низкий уровень узнаваемости; - Проблемы экологического характера; - Выраженная сезонность туризма.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - Развитие разнообразных видов туризма: экотуризма, пляжного и культурного туризма; - Внедрение современных маркетинговых стратегий; - Создание маршрутов для круглогодичного туризма; - Рост внутреннего туризма в Казахстане; - Расширение инфраструктуры.. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ухудшение экологической ситуации; - Экономическая нестабильность; - Нехватка долгосрочных инвестиций; - Недостаток квалифицированного персонала; - Высокая конкуренция с другими регионами.
Примечание - составлено автором	

Для успешного роста и привлечения туристов Шардаринскому району необходимо продолжать инвестировать в модернизацию инфраструктуры, принятие экологических мер для сохранения природных ресурсов, улучшать качество туристических услуг и решать проблемы с доступностью туристических объектов.

Таким образом, туристский потенциал Шардаринского района Туркестанской области, подчеркивая значимость региона, в первую очередь, для развития внутреннего туризма в Казахстане. Уникальное сочетание природных и культурно-исторических достопримечательностей создают благоприятные условия для устойчивых видов туризма на сегодняшний день, экологичный и культурный. Поддержка государства и увеличение инвестиций способствуют улучшению инфраструктуры и открытию новых объектов, что делает район привлекательным для туристов и инвесторов.

Список литературы

1. Итоги полугодия: рост инвестиций в туризм и развитие спорта в Казахстане // Официальный информационный ресурс Премьер-министра Республики Казахстан. – URL: <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-polugodiya-rost-investitsiy-v-turizm-i-razvitiye-sporta-v-kazakhstan-28869>. Дата публикации: 30.07.2024. - Текст: электронный.
2. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. URL: <https://stat.gov.kz/ru/>.
3. Экономический план развития Шардаринского района на 2024-2030 годы. – Шардара, 2024.
4. Туркестанская область лидирует в производстве рыбы // Официальный информационный ресурс Акимата Туркестанской области. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ontustik/press/news/details/584926?lang=ru>. Дата публикации: 05.07.2023. – Текст: электронный.
5. А. Абуев. Туризм в Казахстане: исследование отрасли, проблематика и перспективы // Freedom Broker. – URL: <https://ffin.kz/research/9-turizm-v-kazakhstan-issledovanie-otrasli-problematika-i-perspektivy>. Текст: электронный.

МРНТИ 06.39.02

Д.Д. Лаврова

Карагандинский исследовательский университет имени академика Е.А. Букетова
Республика Казахстан, г. Караганда, k.dashulya.0212@gmail.com

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ОПЫТ OZON И WILDBERRIES

Современные логистические системы играют ключевую роль в организации бизнес-процессов крупных международных компаний, обеспечивая высокую степень оперативности и надежности поставок товаров. В условиях глобализации и активного роста цифровой торговли необходимость в совершенствовании логистических моделей стала актуальной как никогда. Это вызвано потребностью компаний в оптимизации своих цепей поставок, сокращении издержек и внедрении инновационных решений для удовлетворения возросших требований клиентов. Важно отметить, что эффективность логистики приобретает особое значение в международных интегрированных компаниях, таких как Ozon и Wildberries, которые, расширяя свою географию, сталкиваются с задачей адаптации своих моделей под специфику новых рынков.

Ozon и Wildberries - лидеры маркетплейсов, внедрившие комплексные подходы к организации логистических процессов на территории стран СНГ, включая Казахстан. Их логистические системы представляют собой высоко интегрированные и автоматизированные комплексы, включающие распределительные центры, региональные склады и систему управления цепями поставок, что позволяет им быстро реагировать на изменения спроса и минимизировать время доставки. В Казахстане эти компании адаптируют свои логистические процессы, учитывая локальные особенности рынка и инфраструктуры, что создает уникальные условия для изучения их подходов в данной сфере.

Ozon и Wildberries представляют собой пример высокоэффективных интегрированных логистических систем, работающих по международным стандартам. Их деятельность основывается на применении централизованных распределительных центров, разветвленной сети складов и

комплексной автоматизации процессов. Такие компании, стремясь к максимальной эффективности логистики, вводят современные цифровые технологии и методики управления цепями поставок (SCM), что позволяет оптимизировать весь процесс - от приема товара на склад до доставки конечному потребителю. Их модели построены так, чтобы поддерживать постоянный поток продукции даже в условиях высокого спроса, минимизируя вероятность задержек и увеличивая оперативность поставок.

Ozon строит свою логистику на основе распределительной сети, включающей несколько региональных складов и пунктов выдачи, что способствует ускорению логистических процессов. Модель Ozon ориентирована на распределение товарных запасов по различным регионам, что не только снижает затраты на транспортировку, но и уменьшает время ожидания для клиентов, расположенных в удаленных районах. Такая логистическая стратегия позволяет компании эффективно работать в масштабах страны, обеспечивая быстрый доступ к товару для широкого круга потребителей [1].

Wildberries, в свою очередь, делает акцент на автоматизации своих складских процессов и применении роботизированных систем для сортировки и комплектации заказов. Этот подход снижает затраты на рабочую силу, увеличивает точность выполнения операций и помогает компании быстро адаптироваться к изменяющимся условиям спроса. Wildberries также активно развивает сеть пунктов выдачи, что позволяет клиентам самостоятельно забирать свои заказы в удобное время [2].

Среди технологий, внедряемых обеими компаниями, можно отметить системы управления запасами (IMS), автоматизированные конвейерные системы, роботизированные линии сортировки и интегрированные системы отслеживания товаров. Эти цифровые решения способствуют минимизации ошибок при хранении и транспортировке, а также повышают точность и эффективность работы при больших объемах товаров. Благодаря этим технологиям компании могут оптимизировать каждый этап логистического процесса, начиная от приема товара на склад и заканчивая его доставкой конечному потребителю. Такая комплексная и высокотехнологичная организация логистики становится ключевым фактором успеха для обеих компаний, позволяя им оставаться конкурентоспособными на новых рынках, таких как Казахстан.

Ozon и Wildberries предлагают своим партнерам – продавцам – три основные модели логистического сотрудничества: FBS (Fulfillment by Seller), FBO (Fulfillment by Operator) и RFBS (Remote Fulfillment by Seller). Эти модели адаптированы под особенности и потребности различных категорий бизнеса, позволяя продавцам выбирать оптимальный формат работы в зависимости от объемов продаж, структуры бизнеса и логистических возможностей на территории Казахстана.

В модели FBS продавец хранит товар на своем складе и самостоятельно доставляет его до пункта приема маркетплейса, после чего Ozon или Wildberries берут на себя оставшуюся часть логистического процесса, доставляя заказ конечному потребителю. Это решение позволяет селлерам контролировать свои запасы и гибко управлять логистическими затратами, минимизируя расходы на хранение у маркетплейса. Модель FBS подходит продавцам, у которых есть собственные логистические ресурсы и которые предпочитают управлять запасами самостоятельно, избегая дополнительной нагрузки на склады маркетплейса.

FBO, напротив, полностью передает управление логистическим процессом маркетплейсу. В этой модели Ozon или Wildberries берут на себя хранение, упаковку и доставку товаров, освобождая продавца от необходимости контролировать каждую из этих операций. Это особенно удобно для крупных продавцов с высоким товарооборотом, которым важно, чтобы исполнение заказов было быстрым и эффективным. FBO гарантирует, что продукция будет храниться на складах маркетплейса и отправлена покупателю в кратчайшие сроки. Операционные затраты по хранению и исполнению заказа при этом выше, но модель FBO остается востребованной благодаря минимизации рисков, связанных с задержками доставки и управлением запасами.

Третий вариант, RFBS, представляет собой гибридную модель, которая позволяет продавцам хранить товар либо на собственном складе, либо на складе маркетплейса и при этом использовать логистические ресурсы, согласованные с платформой. RFBS предоставляет высокий уровень гибкости: продавец может адаптировать модель под сезонные колебания спроса и региональные особенности, а также привлекать сторонние компании для логистического сопровождения. Это особенно важно в Казахстане, где существуют различия в логистической инфраструктуре между регионами и где сезонность имеет значительное влияние на товарооборот.

Несмотря на то, что схемы FBS, FBO и RFBS схожи для Ozon и Wildberries, их подход к распределению и хранению товаров существенно различается. Ozon распределяет поступающий товар

по нескольким складам, что помогает компании сократить время доставки по Казахстану и оптимизировать процессы. Однако в Ozon также существует ограничение по количеству отгрузок для небольших продавцов, что снижает гибкость для мелких предприятий. Wildberries, напротив, предпочитает хранить товары на одном основном складе, что снижает затраты и упрощает управление, но может увеличить время доставки для отдаленных регионов. У компании также есть транзитный склад для ускоренной обработки крупных партий, а небольшие поставки можно направлять напрямую в пункты самовывоза, что делает модель удобной для продавцов с ограниченными ресурсами [3].

Входя на рынок Казахстана, компании Ozon и Wildberries столкнулись с необходимостью адаптации своих глобальных логистических моделей к местным условиям. Казахстан, обладая значительной территорией и специфическими логистическими особенностями, требует уникального подхода к построению сети складов и оптимизации цепей поставок. Одна из ключевых адаптаций заключается в создании локальных распределительных центров и точек хранения на территории Казахстана, что позволяет снизить затраты на логистику и обеспечить быструю доставку для клиентов, живущих в разных регионах страны. Это особенно актуально с учетом географического распределения населения и значительных расстояний между населенными пунктами в Казахстане.

Обе компании ориентируются на сотрудничество с национальными транспортными компаниями, что позволяет им оптимизировать процесс доставки на уровне «последней мили» и учитывать особенности локальных транспортных сетей. Такое партнерство снижает издержки на логистику и упрощает процесс доставки в удаленные регионы, что повышает доступность их услуг для казахстанских потребителей. Важным аспектом, влияющим на логистические операции в Казахстане, также является законодательство и таможенные особенности. Ozon и Wildberries вынуждены учитывать требования по сертификации, таможенному оформлению и налогообложению, что налагает дополнительные ограничения на сроки и способы доставки товаров в страну. Компании активно работают над улучшением процедур и адаптацией своих моделей под действующее законодательство, что позволяет им более эффективно осуществлять свою деятельность.

Таможенные правила и тарифы в Казахстане отличаются от российских, что также требует от компаний разработки индивидуальных подходов к оформлению и транспортировке товаров через границу. Для ускорения процессов и минимизации задержек компании стремятся к автоматизации таможенного оформления и созданию удобных цифровых решений, которые позволяют быстрее проходить процедуры и устранять возможные риски, связанные с задержкой товаров на границе.

Несмотря на успешное развитие на казахстанском рынке, Ozon и Wildberries сталкиваются с рядом вызовов, связанных как с особенностями логистической инфраструктуры страны, так и с макроэкономическими факторами. Одной из главных проблем является недостаточная развитость транспортной инфраструктуры в Казахстане, особенно в отдаленных регионах. Ограниченное количество крупных транспортных узлов, сравнительно низкий уровень качества дорог и недостаток крупных распределительных центров усложняют процесс доставки и требуют значительных дополнительных затрат на обеспечение бесперебойного потока товаров [4].

Экономическая ситуация также оказывает влияние на логистику. Уровень покупательской способности в Казахстане ниже, чем на развитых рынках, что может снижать рентабельность логистических операций. Однако компании стремятся минимизировать затраты, улучшая процессы хранения и транспортировки, чтобы предложить конкурентоспособные цены.

Несмотря на вызовы, работа на рынке Казахстана открывает для Ozon и Wildberries значительные возможности, позволяющие укрепить свои позиции и расширить логистические процессы. Казахстан, находящийся на пересечении Европы и Азии, имеет стратегическое значение для развития логистических коридоров, что позволяет компаниям рассматривать страну не только как целевой рынок, но и как логистический хаб, способный связать страны СНГ с рынками Центральной Азии и Китая. Использование этого географического преимущества может способствовать увеличению объемов транспортировки и расширению логистической сети, что, в свою очередь, приведет к сокращению сроков доставки и снижению транспортных расходов.

Еще одной возможностью для компаний является активное внедрение цифровых решений в логистику. Казахстан в последние годы демонстрирует значительный рост уровня цифровизации, что создает благоприятные условия для использования инновационных технологий в логистике. Ozon и Wildberries могут воспользоваться этим для внедрения высокоавтоматизированных решений на складах и в распределительных центрах. Такие технологии, как системы отслеживания на основе Интернета вещей (IoT), автоматизированные системы управления запасами и цифровые платформы

для взаимодействия с национальными транспортными операторами, позволят повысить прозрачность логистических процессов и сократить временные затраты.

Опыт работы Ozon и Wildberries на казахстанском рынке может оказать значительное влияние на развитие логистической отрасли страны. Эти компании стали катализатором для внедрения новых технологий, цифровизации и автоматизации процессов в логистике, что способствует модернизации инфраструктуры и росту эффективности. Инновационные подходы Ozon и Wildberries могут служить примером для других компаний, как локальных, так и международных, в поиске новых стратегий для совершенствования логистики.

Роль Ozon и Wildberries как новаторов заключается в том, что они создают стимулы для локальных логистических компаний инвестировать в развитие современных систем управления и адаптироваться к требованиям международного рынка. Такие технологические решения, как роботизированные системы, автоматизация обработки заказов и интеграция цифровых платформ, могут способствовать повышению общей эффективности логистических операций в Казахстане. Влияние этих компаний на развитие логистики проявляется и через косвенные эффекты, такие как увеличение спроса на профессиональные курьерские службы, транспортные компании и операторов складского хранения.

Работа Ozon и Wildberries способствует также изменению стандартов обслуживания в логистике, поскольку они акцентируют внимание на скорости и надежности доставки. Это создает предпосылки для трансформации ожиданий потребителей и повышает требования к уровню сервиса у всех участников рынка. Казахские логистические компании, стремясь соответствовать новым стандартам, вынуждены развивать свои процессы, что, в конечном итоге, приводит к улучшению логистической отрасли страны в целом.

Кроме того, пример Ozon и Wildberries способствует формированию в Казахстане новой модели логистического хаба, которая может стать основой для экономического сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Развитие таких хабов способствует более тесной интеграции Казахстана в международные логистические цепочки, увеличивает его значимость как транспортного коридора и создает потенциал для роста экспорта и импорта товаров. Это, в свою очередь, может способствовать привлечению инвестиций, что даст дальнейший импульс для модернизации логистической инфраструктуры и будет способствовать экономическому развитию Казахстана.

Анализ логистических систем Ozon и Wildberries в Казахстане показывает, что успешное функционирование международных интегрированных компаний требует адаптации логистических моделей под особенности локального рынка. Опыт этих компаний демонстрирует, что ключом к успеху являются инновации, автоматизация и гибкость в партнерских отношениях. Внедряя передовые технологии, компании не только повышают эффективность своей логистики, но и вносят вклад в развитие всей отрасли, создавая новые стандарты и стимулируя рост локальных логистических операторов.

Таким образом, деятельность Ozon и Wildberries в Казахстане становится примером для других компаний, стремящихся развивать логистические процессы в регионе. Их адаптация к особенностям казахстанского рынка способствует не только росту их доли на рынке, но и улучшению всей логистической инфраструктуры страны. В перспективе их опыт может быть полезен для других международных компаний, рассматривающих возможность выхода на рынки Центральной Азии, и, что более важно, послужит основой для создания интегрированных логистических цепей, поддерживающих устойчивое экономическое развитие в регионе.

Список литературы:

- 1) Компания Ozon: [сайт] /Ozon 2022. URL: <https://corp.ozon.ru/> (дата обращения 25.10.2024)
- 2) Компания Wildberries: [сайт] / Wildberries 2004-2024 URL: <https://global.wildberries.ru/services/about> (дата обращения 25.10.2024)
- 3) Skillbox Media:[сайт] / Skillbox, 2024 URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/kak-stat-menedzherom-po-prodazham-ne-instrukciya-no-otvety-na-glavnye-voprosy-novichkov/> (дата обращения 27.10.2024)
- 4) Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2022 года № 1116 «Об утверждении КОНЦЕПЦИЯ развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года»

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, zzarema2001@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РИТЕЙЛ - ОРГАНИЗАЦИЯХ: МЕХАНИЗМЫ И ПРАКТИКО - ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ

Неослабевающий интерес к управлению маркетингом в интегрированных международных ритейл-организациях обусловлен актуальными вызовами глобализации и изменениями в потребительском поведении. В условиях динамично развивающегося рынка, где конкуренция становится все более интенсивной, компании вынуждены пересматривать свои маркетинговые стратегии, адаптируя их к культурным и экономическим реалиям различных стран. Как отмечает ряд исследователей, успешное управление маркетингом требует комплексного подхода, включающего как традиционные методы, так и инновационные практики, направленные на создание ценности для потребителей и укрепление позиций на международной арене.

Термин «управление маркетингом» охватывает широкий спектр действий, связанных с разработкой и реализацией стратегий, ориентированных на удовлетворение потребностей целевой аудитории. В условиях интегрированных международных ритейл-организаций это подразумевает использование омниканальных подходов, которые позволяют интегрировать различные каналы продаж и создать единое клиентское пространство. Важным аспектом является необходимость учёта культурных особенностей и предпочтений потребителей, что подчёркивает важность межкультурной коммуникации в маркетинговой практике. [1]

Исторически, интерес к управлению маркетингом в ритейле начал активно развиваться с середины XX века, когда стали возникать новые формы торговли и изменяться потребительские привычки. Однако современный этап, связанный с бурным ростом технологий и информационных систем, требует пересмотра подходов к анализу и управлению маркетинговыми процессами. Новые реалии, включая влияние цифровых технологий и Big Data, создают уникальные возможности для анализа потребительского поведения и формирования стратегий, отвечающих требованиям времени. [2]

В этой связи представляет интерес исследование управления маркетингом в интегрированных международных ритейл-организациях на примере компаний Wildberries и Ozon, которые демонстрируют различные подходы к адаптации маркетинговых стратегий в условиях глобализации. Эти компании обладают уникальными культурными и экономическими особенностями, что делает их примером для анализа современных тенденций в ритейле.

Актуальность исследования усиливается тем, что динамика развития этих платформ на российском рынке подчёркивает необходимость эффективного управления маркетингом в контексте многоканальных продаж. Согласно последним данным, Wildberries является одним из лидеров в сегменте электронной коммерции, накапливая огромные объёмы данных о потребительских предпочтениях и поведении. В то время как Ozon также демонстрирует рост, внедряя инновационные решения и активно используя омниканальные стратегии для улучшения клиентского опыта. [3]

Тем не менее, в литературе по управлению маркетингом недостаточно внимания уделяется системному анализу подходов, используемых этими ритейлерами, особенно в условиях быстро меняющегося рынка. Исследование механизмов управления маркетингом в контексте этих компаний позволит выявить ключевые стратегии, которые способствуют успешной интеграции на международных рынках.

Для анализа были выбраны тексты маркетинговых кампаний и стратегии этих компаний, что позволяет определить функции и элементы, которые делают их успешными. Целью исследования является анализ того, как компании Wildberries и Ozon адаптируют свои маркетинговые стратегии с учётом культурных и экономических особенностей, а также как они используют цифровые технологии для создания конкурентных преимуществ.

В условиях быстро меняющегося рынка электронной торговли, компании Wildberries и Ozon демонстрируют различные подходы к управлению маркетингом, что позволяет им успешно конкурировать как на российском, так и на международном уровне. Именно поэтому они были

выбраны в качестве примера для сравнения маркетинговых стратегий. Для достижения целей исследования применялись как качественные, так и количественные методы.

Были изучены публикации в журналах по маркетингу и международному бизнесу, которые охватывают темы электронной коммерции и ее особенностей в российском контексте.

Была проведена работа с литературой по стратегическому управлению маркетингом и международному бизнесу для более глубокого понимания принципов работы ритейлеров.

Исследование официальных сайтов и блогов компаний, а также статей на платформах стало полезным для получения актуальной информации о новых подходах и стратегиях.

Для выявления ключевых факторов успеха был проведён SWOT-анализ, который оценил сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для обеих компаний.

Было осуществлено наблюдение, в результате которого были выявлены ключевые кампании по привлечению клиентов. Wildberries активно использует сезонные акции, такие как распродажи Black Friday и новогодние праздники. В эти периоды компания проводит масштабные акции с значительными скидками и рекламой на разных платформах. Эти кампании способствуют увеличению потока покупателей и росту продаж, что подтверждается данными о повышении трафика на сайт и объёмах заказов. [4]

Ozon, в свою очередь, развивает программу лояльности "Ozon Premium", предлагая пользователям бесплатную доставку и доступ к эксклюзивным скидкам. Эта программа помогает удерживать клиентов и повышать среднюю корзину, поскольку пользователи склонны заказывать больше товаров, чтобы получить дополнительные преимущества. [5]

Был проведён анализ применения технологий и данных. В Wildberries активно применяются персонализированные рекомендации на основе алгоритмов машинного обучения. Это позволяет предоставлять пользователям товары, соответствующие их интересам, и значительно увеличивает вероятность покупки. [6]

Ozon использует большие данные для анализа поведения пользователей, что позволяет улучшать пользовательский интерфейс и адаптировать предложения. Такой подход позволяет быстрее реагировать на изменения в предпочтениях покупателей, увеличивая конверсию и улучшая клиентский опыт.

Что касается социальных сетей и контент-маркетинга, то Wildberries имеет активное присутствие в социальных сетях, таких как Instagram, где использует инфлюенсеров и создаёт привлекательный контент для привлечения аудитории. Это взаимодействие с пользователями помогает формировать лояльность и интерес к бренду.

Ozon разрабатывает блог и образовательный контент, создавая статьи и видео с советами по выбору товаров и их использованию. Это не только укрепляет доверие к бренду, но и улучшает видимость в поисковых системах, что приводит к увеличению органического трафика.

В условиях глобализации многие компании стремятся расширить своё присутствие на зарубежных рынках. Wildberries активно выходит на рынки стран СНГ, применяя стратегию локализации контента и предложений в соответствии с местными предпочтениями. Успешный выход на новые рынки может привести к значительному росту прибыли и расширению клиентской базы. [7]

Ozon также планирует международную экспансию, разрабатывая стратегии адаптации маркетинга для зарубежной аудитории. Ключевым аспектом является партнерство с местными логистическими компаниями, что снижает риски и повышает эффективность работы на новых рынках.

В ходе исследования были проведены SWOT – анализы двух маркетплейсов: Wildberries и Ozon (рис 1, 2).

Исходя из анализа, Wildberries и Ozon имеют свои уникальные сильные и слабые стороны, что делает их конкурентами, но в то же время предоставляет возможности для сотрудничества и обмена опытом. Оба игрока должны активно отслеживать рыночные тренды, адаптировать свои стратегии и инвестировать в технологии для поддержания конкурентоспособности.

Анализ маркетинговых стратегий Wildberries и Ozon показывает, что обе компании используют разнообразные подходы к привлечению и удержанию клиентов, применяя современные технологии и адаптируя свои предложения под требования рынка. Эффективные механизмы управления маркетингом включают адаптацию стратегий к местным рынкам, использование современных технологий и анализ данных для оптимизации пользовательского опыта.

SWOT – анализ маркетплейса OZON

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Входит в ТОП-10 лучших маркетплейсов мира 2. География присутствия- 9 стран: Россия, Китай, Турция, Казахстан, Белоруссия, Индия, Корея, Израиль, Молдавия и Таиланд 3. Большой ассортимент товаров 4. Наличие складов 5. Удобный интерфейс 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая техническая поддержка 2. Доля рынка меньше, чем у Wildberries 3. Зависимость от внешних поставок и инфраструктуры 4. Постоянный рост затрат, запасов и дебиторской задолженности. 5. Более высокая цена на некоторые товары
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Развиваться на зарубежных рынках 2. Партнёрство с новыми брендами и производителями. 3. Увеличение инвестиций в технологии и автоматизацию. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая конкуренция на рынке маркетплейсов в мире. 2. Наиболее эффективные инструменты продвижения у известных мировых маркетплейсов 3. Колебания в экономической ситуации и потребительском спросе.

Рисунок 1. SWOT – анализ маркетплейса Ozon

SWOT – анализ маркетплейса WILDBERRIES

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Большое количество продавцов и активных пользователей 2. Развинутая сеть пунктов выдачи 3. Широкий ассортимент товаров и услуг 4. Высокая узнаваемость бренда на рынке 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая комиссия маркетплейса (19%) 2. Конкуренция с другими крупными игроками. 3. Не все стратегические направления являются совершенными 4. Имеются штрафы за нарушение условий договора и правил работы с платформой
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение инвестиционных вливаний в технологии и маркетинг 2. Развитие новых услуг, таких как доставка на дом 3. Расширение на новые рынки и регионы 4. Совершенствование условий работы с платформой для потребителя 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возвраты товаров на рынках позволяют формировать убыток и неликвидный товар 2. Возможные экономические кризисы и колебания валют 3. Ужесточение конкурентной борьбы

Рисунок 2. SWOT – анализ маркетплейса Wildberries

Примеры Wildberries и Ozon показывают, как интеграция цифровых инструментов и мультимедийных коммуникаций помогает не только повысить уровень сервиса, но и создать

конкурентные преимущества на международной арене. Успех этих компаний демонстрирует важность гибкости и инноваций в условиях быстро меняющейся среды. В будущем эффективное управление маркетингом будет все более зависеть от способности компаний адаптироваться к изменяющимся потребительским предпочтениям и технологическим трендам, что позволит им успешно конкурировать на глобальном рынке.

Список литературы

- 1 Котлер Ф., & Армстронг Г. Основы маркетинга. 14-е изд. Питер. — 2016
- 2 Гришин А. А. Маркетинг в ритейле: теория и практика. Инфра-М. — 2018
- 3 Бурков А. М. Современные тенденции в управлении маркетингом в ритейле. Экономика и управление. — 2021— С.45-56.
- 4 Новиков Е. Как работает реклама и бесплатное продвижение на Wildberries: обзор для новичков. — 2024
- 5 Колесников Д. КАК МАРКЕТПЛЕЙС OZON РАБОТАЕТ НАД ПРОДВИЖЕНИЕМ В ПОИСКЕ. — 2024
- 6 Зиновьева Н. Сравнение Ozon и Wildberries: где выгоднее продавать? Выбираем маркетплейс для торговли. — 2023
- 7 Казанов Д. ОЗОН ИЛИ ВАЙЛДБЕРРИЗ: СРАВНЕНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ СЕЛЛЕРА. — 2024

ГТАХА 06.71.15

А. А. Масгутова

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., aiz.masgutovaa@mail.ru

SMART-МАРКЕТИНГ ЦИФРЛЫҚ ТҮРЛЕНУ ЖАҒДАЙЫНДА ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ АДАЛДЫҒЫН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Smart-маркетинг цифрлық түрлену жағдайында тұтынушылардың адалдығын арттыру үшін тиімді құрал болып табылады. SMART – бұл "Specific" (нақты), "Measurable" (өлшенетін), "Achievable" (жетуге болатын), "Relevant" (маңызды) және "Time-bound" (уақыт шектеулі) принциптерін қамтитын стратегия. Осы принциптерді қолдана отырып, маркетинггерлер тұтынушылармен тиімді байланыс орнатып, олардың адалдылығын арттыруға бағытталған нақты шараларды жүзеге асыра алады [1].

Қазіргі бәсекелестік жағдайында тұтынушыға бағдарланған кәсіпорындар өздерінің маркетингтік стратегиясын мұқият әзірлеуі керек, мұнда тұтынушылар мен бәсекелестер туралы әр түрлі ақпаратты жинауға және талдауға және тұтынушыларды үздіксіз қолдау мүмкіндігіне ерекше назар аудару қажет. Интернеттің ғаламдық ақпараттық жүйе ретінде дамуы өндіруші мен тұтынушының бірыңғай ақпараттық кеңістікте болуымен, олардың тең құқықтарымен, өзара әрекеттесудің жеке сипатымен және жедел кері байланыс мүмкіндігімен сипатталатын цифрлық ортаның қалыптасуына әкелді. Маркетингтің жекелендірілген тәсілі, бұл нарықтағы әлеуетті тұтынушылардың қалауы, қажеттіліктері, мүдделері және басқа да деректері туралы білім қажеттілігінің болуын білдіреді. Цифрлық технологиялардың дамуы нәтижесінде жаңа маркетингтік адалдық бағдарламалары кеңінен таралды

Негізінен, жаңа тұтынушыны тарту қолданыстағы сатылымның өсуіне қарағанда орташа есеппен 3-5 есе қымбатқа түседі, ал ең ірі тұтынушылардың 20-25% - ы пайданың 75-80% құрайды. Адалдық бағдарламалары маркетингтік стратегияның нақты мақсаттарына сәйкес тұтынушылық деректерді талдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, адалдық бағдарламалары тауарларды сатып алу операцияларының санын көбейтудің негізгі құралы болып табылады. Дүкенге оралған сатып алушылар бірінші рет келгендерге қарағанда орта есеппен 67% - ға көп ақша жұмсайды, ал кейбір бөлшек сауда салаларында ең адал сатып алушылардың 15% - ы кәсіпорынның жалпы сатылымының 55-70% құрайды. Адалдық бағдарламаларын тұтынушылар да жоғары бағалайды, өйткені олар тұтынушыларды қандай қызмет алғысы келетініне қарай бөледі, өз уақытында өзекті, жекелендірілген және контекстік коммуникациялар мен ұсыныстарды қамтамасыз етеді. Нәтижесінде, сатып алушылар брендпен терең эмоционалды байланысты дамытады, сонымен бірге кәсіпорындарға бизнестің стратегиялық мақсаттарына жетуге көмектеседі [2].

Ең сәтті адалдық бағдарламалары орнына тұтынушыларға ұйымға сатып алушының қалауы, қызығушылығы, мотивациясы, өмір салты және таңдауы туралы пайдалы ақпарат жинауға мүмкіндік

беретін көптеген нұсқалар ұсынатын жүйені жасайды. Кәсіпорындар тұтынушыларды қалай жақсы тарту және қуанту керектігін түсіну үшін тұтынушылар туралы ақпаратқа ие болған кезде, олар өздерінің бизнес міндеттерін де тиімді орындайды. Адалдық бағдарламасының жетістігі тек баға пайдасына бағытталған бағдарламалардың арқасында сирек қол жеткізіледі. Cargemini зерттеуіне сәйкес, сатып алу кезінде ұпай жинауға негізделген адалдық бағдарламаларының 77% әдетте іске қосылғаннан кейін екі жыл ішінде сәтсіздікке ұшырайды [3].

Адалдықты арттыру қызметі ретінде тұтынушылар кәсіпорындардан мыналарды күтеді:

- кәсіпорынмен өзара әрекеттесуді жеңілдету;
- тұтынушылардың қызығушылықтарына сәйкес келетін жаңа контент ұсыныстары;
- қызметтерге қолжетімділікті жақсарту;
- тиісті ұсыныстар/промоакциялар ұсыну;
- бірегей қызметтер арқылы тұтынушының өмірін жеңілдету;
- эксклюзивті қоғамдастыққа қатысу арқылы тұтынушының құндылығын арттыру.

Адалдық бағдарламаларын дамытудың тағы бір бағыты – жоғары кірісті тұтынушыларды саралау кезінде көп деңгейлі әдістерді пайдалану. Көбінесе қуанту қиынға соғатын, сүйікті брендтерімен күшті эмоционалды байланысы бар жоғары құнды тұтынушылар өте адал және өз брендтерін қорғауға жиі уақыт бөледі. Алайда, бұл тұтынушылардың өсу әлеуеті зор емес, сондықтан кейбір брендтер оларды елемейді, басқалардың шығындары мен адалдығын арттыруға назар аударады. Сонымен қатар, олар өздерінің адалдықтары үшін сыйақы қажет етеді, әйтпесе бренд оларды жоғалту қаупі бар деп ойлайды. Кәсіпорын тұтынушылардың адалдығын өлшеу үшін қолдана алатын бірнеше көрсеткіштер бар. Олардың бірі - сыйақыны пайдалану коэффициенті (redemption rate). Бұл көрсеткіш тұтынушылардың адалдық бағдарламасына қаншалықты қатысатынын бағалауға, оның шарттарын түсінуге және берілген артықшылықтарды пайдалануға мүмкіндік береді. Негізінде, redemption rate – бұл кейінгі сатып алуларды төлеу үшін пайдаланылған бонустардың пайыздық бөлігі. Егер қатысушылар бонустары бола тұра оларды ешқашан жұмсамаса, онда оларды адал деп жіктеуге болмайды және адалдық бағдарламасы мұндай тұтынушыларға қатысты мақсатқа жете алмайды. 20% - дан төмен Redemption rate адалдық бағдарламасы жұмыс істемейтінін көрсетеді. Бұл көрсеткіш неғұрлым жоғары болса, өтеу жылдамдығы соғұрлым жоғары болады, соғұрлым тұтынушылар адалдық бағдарламасы бойынша бонустар алады, яғни брендтің адал тұтынушылары көп көп болады.

Тағы бір маңызды көрсеткіш – қызығушылық коэффициенті. Өтеу жылдамдығын өлшеу үшін қызығушылық дәрежесін өлшеу қажет. Бұл адалдық бағдарламасына қатысатын тұтынушылардың пайызы, яғни бағдарламада ұпай жинаған немесе жұмсаған кезде қызығушылық ескеріледі. Бұл кәсіпорынға қазіргі адалдық бағдарламасының тиімді немесе тиімсіздігін талдауға көмектеседі. Кәсіпорынның қазіргі жағдайы қайта сатып алушылардың үлесін (repeat customer rate) талдауға көмектеседі. Қайта сатып алушылардың үлесі – тауарды немесе қызметті бірнеше рет сатып алушылардың пайызы.

Әр түрлі цифрлық платформалар мен технологияларды қолдана отырып, электрондық сауда кәсіпорындары өз тұтынушыларымен жеке-жеке тиімді қарым-қатынас жасай алады. Жекешелендіру – электрондық саудадағы цифрлық маркетинг стратегиясының негізгі элементтерінің бірі. Қазіргі тұтынушылар сатып алулары олардың жеке қалауы мен қажеттіліктеріне сәйкес келеді деп күтеді. Аналитика мен тамаша технологияның арқасында кәсіпорындар тұтынушылардың мінез-құлқы мен қалауы туралы ақпаратты жинап, оны сәйкес мазмұн мен ұсыныстарды жасау үшін пайдалана алады. Бұл жекешелендіру тұтынушылардың белсенділігі мен адалдығын арттырады.

Әлеуметтік медиа цифрлық маркетинг стратегияларында да маңызды рөл атқарады. Facebook, Instagram, TikTok және Twitter сияқты платформалар кәсіпорындарға тұтынушылармен тікелей байланысуға, қауымдастықтар құруға және нақты уақыт режимінде кері байланыс жинауға мүмкіндік береді. Қатысу және интерактивті мазмұн кәсіпорындарға тұтынушылармен тығыз қарым-қатынас орнатуға және адалдықты арттыруға мүмкіндік береді.

Цифрлық маркетинг стратегияларының өнімділігі мен тиімділігін мезгіл-мезгіл бағалау қажет. Бұл бағалау әдісі конверсия коэффициенті, тұтынушыларды ұстап қалу коэффициенті және инвестициялардың кірістілігі (ROI) сияқты көрсеткіштерді талдауды қамтиды. Мұндай бағалау іске асырылған стратегияның сәттілігін қамтамасыз етіп қана қоймайды, сонымен қатар жақсарту бағыттарын анықтауға көмектеседі. Алайда, электрондық саудада цифрлық маркетингтік стратегияларды жүзеге асыруда кедергілер мен проблемалар бар екенін ескермеуге болмайды. Алгоритмдердің өзгеруі, бәсекелестіктің артуы және әлеуметтік медиа платформаларындағы

өзгерістер, тұтынушылардың мінез-құлқының динамикасы сияқты кедергілер кәсіпорындардан үнемі бейімделуді және инновацияларды енгізуді талап етеді. Осы себепті көптеген кәсіпорындар сауатты және цифрлық маркетингтің соңғы тенденциялары туралы терең білімі бар топтар құруы керек. Осы міндеттерді шешу үшін кәсіпорынның әртүрлі бөлімдері арасындағы ынтымақтастық өте маңызды болады. Маркетинг, сату, тұтынушыларға қызмет көрсету және ақпараттық технологиялар біртұтас интеграциялық стратегияны әзірлеу үшін бірлесіп жұмыс істеуі керек. Сондықтан тұтынушылардың адалдығын арттыру бойынша күш-жігерді оңтайлы түрде жүзеге асыруға болады. Тұтастай алғанда, тиімді цифрлық маркетинг стратегиясы электрондық сауда секторында тұтынушылардың адалдығын сәтті сақтау және арттырудың кілті болып табылады [4].

Smart-маркетингте тұтынушылардың адалдығын арттыру цифрлық технологияларды пайдалану арқылы бизнес модельдерді, өнімдер мен қызметтерді өзгерту және жетілдіру үшін цифрландыруды қолдану процесі. Ол күнделікті өмірдің әмбебап және ажырамас бөлігіне айналған қазіргі әлемде кәсіпорындар тұтынушылардың өзара әрекеттесуін жақсарту, процестерді оңтайландыру және бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін маркетингтік стратегияларында цифрлық технологияларды белсенді түрде пайдалануда.

Цифрлық түрлену және оның қазіргі маркетингтегі рөлі:

- Цифрлық түрлену кәсіпорындарға өз тұтынушылары туралы деректердің үлкен көлемін жинауға және талдауға мүмкіндік береді. Бұл маркетингтерге мақсатты аудиторияның қалауларын, қажеттіліктерін және мінез-құлқын жақсырақ түсінуге мүмкіндік береді. Осы деректерге сүйене отырып, жекелендірілген науқандарды жасай отырып және жекешелендiрiлген контент пен өнімдерді ұсына аласыз. Бұл маркетингтің тиімділігін және тұтынушылардың сенімін арттырады.

- Цифрлық түрлену кәсіпорындарға өз тұтынушыларымен берік, мақсатты байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Әлеуметтік желілердің, мессенджерлердің, онлайн-чаттың және басқа байланыс арналарының көмегімен кәсіпорындар тұтынушылардың сұраныстарына тез жауап бере алады, нақты уақыт режимінде қолдау көрсете алады және дербестендірілген қызметтер негізінде ұзақ мерзімді қатынастар орната алады.

- Цифрлық түрлену маркетингтік науқандардың тиімділігін өлшеу үшін инновациялық аналитикалық құралдарды пайдалануға мүмкіндік береді. Аналитика мен машиналық оқытудың көмегімен кәсіпорындар тұтынушылардың мінез-құлқы туралы құнды ақпарат ала алады, науқан нәтижелерін нақты уақыт режимінде өлшей алады және нәтижелерге негізделген стратегияларды жылдам белгілей алады.

- Цифрлық түрлену бизнеске бірегей және инновациялық тұтынушы тәжірибесін жасауға мүмкіндік береді. Виртуалды және толықтырылған шындық технологияларының, интерактивті қолданбалардың, чат-боттардың және басқа құралдардың арқасында кәсіпорындар тұтынушыларға өнімдермен және қызметтермен өзара әрекеттесудің жаңа тәсілдерін ұсына алады, бұл тұтынушылармен өзара әрекеттесу процесін тартымды және есте қаларлық етеді

Цифрлық түрлену заманауи маркетингте шешуші рөл атқарады, кәсіпорындарға бәсекелестік артықшылықтарды, тұтынушылармен тиімдірек өзара әрекеттесуді, оңтайландырылған стратегияларды және тұтынушылардың бірегей тәжірибесін құруды қамтамасыз етеді. Цифрлық технологияларды маркетингтік стратегияларына сәтті енгізетін кәсіпорындар бизнесті дамыту мен аудиторияның өзара әрекеттесуінің алдыңғы қатарында екендігіне сенімді бола алады [5].

Кесте-1

Smart-маркетингте цифрлық түрленуді тұтынушылардың адалдығын арттырудың сәтті жүзеге асыру үлгілері

Кәсіпорын	Тұтынушылардың адалдығын арттыру үлгісі
Airbnb: жекелендіру және талдау	<ul style="list-style-type: none"> - Тұтынушыларға қызметкөрсетуді жекелендіру үшін цифрлық технологияны пайдаланады. Олардың алгоритмдері пайдаланушының қалауын талдайды, орналастыру, тұру және саяхаттау бойынша ұсыныстар береді және бірегей пайдаланушы тәжірибесін жасайды. - Airbnb жекешелендірілген науқандарды жасау ,тапсырыстарды көбейту және тұтынушылардың адалдығын арттыру үшін деректерді жинайды және талдайды.

Nike: сандық эксперименттер және технологиялар	<ul style="list-style-type: none"> - Nike тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жақсарту үшін инновациялық технологияларды қолдана отырып, цифрлық түрленуге белсенді түрде инвестиция салуда. Олар жаттығу қолданбаларын әзірледі, виртуалды өлшеп көруді енгізді және өз тұтынушылары үшін жекелеген ұсыныстарды есептеді. - Сандық эксперименттер Nike-ге тұтынушылардың мінез-құлқындағы өзгерістерге бейімделуге және жаңа өнімдер мен қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді.
Sephora – электрондық коммерция маркетингі	<ul style="list-style-type: none"> - Сату көлемін арттыру үшін интернет-дүкенге трафикті тарту үшін жарнама құралдарын тиімді пайдаланды. Оны тұтынушылар үшін цифрлық маркетинг деп те атауға болады. - Маркетингтік науқандарында мүмкіндігінше көп мақсатты аудиторияға қол жеткізуге басымдық беру арқылы табысқа жетті. Дүкендегі сатып алу процесін толығымен имитациялайтын Sephora қолданбасы. Жасанды интеллект (AI) және толықтырылған шындық (AR) мүмкіндіктерін пайдалана отырып, қолданба тұтынушыларға косметиканы үйде отырып-ақ виртуалды түрде қолданып көруге мүмкіндік береді.
Slack – тұтынушыға бағытталған маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - Кәсіпорынның «Сонымен, иә, біз Slack-ті қолданып көрдік...» науқаны тартымды және түсінікті форматта ұсынылған тұтынушылардың пікірлерінің ұсынды. Науқанда Slack пайдаланушыларының платформа олардың жұмыс процестерін қалай өзгерткені туралы шынайы оқиғалары жарияланды. Бұл әңгімелер әртүрлі цифрлық платформаларда, соның ішінде әлеуметтік медиада, блогтарда және бейне мазмұнда бөлісілді. - Әлеуетті тұтынушыларға Slack олардың нақты байланыс мәселелерін қалай шешуге болатыны туралы жеке ұсыныстарды ұсына отырып, мақсатты электрондық пошта маркетингін пайдаланды.
Starbucks – жасанды интеллект көмегі	<ul style="list-style-type: none"> - Digital Flywheel бағдарламасының бөлігі ретінде Starbucks-те жасанды интеллектті енгізу тұтынушылардың қатысуын және қанағаттануын айтарлықтай арттырды. - Digital Flywheel көмегімен жасалған жеке ұсыныстарға назар аудару тұтынушылардың адалдығын арттырып қана қоймай, сонымен бірге кірістің өсуіне де ықпал етті, өйткені цифрлық транзакциялар кәсіпорынның жалпы сатылымына айтарлықтай үлес қосады.
Coca-Cola – контент және әлеуметтік медиа	<ul style="list-style-type: none"> - Контент құру және аудиторияны тарту үшін сандық платформаларды белсенді қолданады. Олар креативті жарнамалық науқандарды бастайды, интерактивті әлеуметтік медиа маркетингтік акцияларын өткізеді және әртүрлі сандық арналар арқылы тұтынушылармен байланысады. Интернеттегі кеңістікте белсенді болу арқылы Coca-Cola өз брендіне назар аударады және бірегей тұтынушы тәжірибесін жасайды.
Е с к е р т у - автор [6, 7, 8] дереккөздері бойынша құрастырған	

Цифрлық түрлену жағдайында тұтынушылардың адалдығын арттыруда сәтті жүзеге асырылған үлгілер кәсіпорындардың заманауи талаптарға қалай бейімделетінін көрсетеді. Әрбір мысал нақты цифрлық стратегияларды қолдана отырып, тұтынушылардың қажеттіліктерін тереңірек түсініп, олармен сенімді қарым-қатынас орнатудың маңыздылығын айқындады. Нәтижесінде, бұл бизнестің ұзақ мерзімді табысына және нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарға әкеледі.

Smart-маркетинг тұтынушылардың адалдығын арттыру үшін кешенді және стратегиялық әдіс болып табылады. Цифрлық технологиялардың дамуы тұтынушылармен байланыс жасау тәсілдерін өзгертті, ал smart принциптері осы өзгерістерге бейімделуге мүмкіндік береді. Нақты мақсаттар қою,

персонализация, тиімді адалдық бағдарламалары және тұтынушылармен тұрақты байланыс арқылы кәсіпорындар өз тұтынушылармен сенімді қарым-қатынас орнатып, бәсекелестік артықшылықтарға ие болады. Нәтижесінде, тұтынушылардың адалдығы артып, кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштері жақсарады, бұл ұзақ мерзімді табысқа жетудің негізі болады.

Әдебиеттер тізімі

1. Skorobogatykh, Irina. Смарт-Маркетинг: технологии, инструменты, оценка эффективности. Казанский экономический вестник. 5 (19). 92.
2. Иванченко О. В., Барауля Е. В. РАЗВИТИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ // Вестник РГЭУ РИНХ. 2021. №2 (74). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-programm-loyalnosti-v-usloviyah-tsifrovizatsii-marketingovoy-deyatelnosti>
3. Loyalty Deciphered — How Emotions Drive Genuine Engagement. Электронды дереккөз: <https://www.capgemini.com>.
4. Tubalawony, Jacy & Kurniawan, Sabda & Ningsih, Nadya. (2024). DIGITAL MARKETING STRATEGY IN INCREASING CUSTOMER LOYALTY IN THE E-COMMERCE SECTOR. 1. 240-251. Электронды дереккөз: https://www.researchgate.net/publication/384113646_DIGITAL_MARKETING_STRATEGY_IN_INCREASING_CUSTOMER_LOYALTY_IN_THE_E-COMMERCE_SECTOR
5. Angellilnil, G. D. (2024). Marketing Communication Strategy in Maintaining Customer Loyalty. JoIn: Journal of Social Science, 1(2), 107–117. <https://doi.org/10.59613/xarvjv55>
6. Электронды дереккөз: <https://sovman.ru/article/top/upravleniye-protsessami/upravleniye-marketingom/tsifrovaya-transformatsiya-v-marketinge/>
7. Электронды дереккөз: <https://iide.co/blog/top-digital-marketing-examples/>
8. Электронды дереккөз: <https://tkxel.com/blog/digital-transformation-examples/>

МРНТИ 06.81.85

Г.Е. Рахимжанова, Ж.З. Арынова
Ж.З. Арынова – к.э.н., ассоциированный профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова
Республика Казахстан, г. Караганда, gulnura.r.e@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Караганда является одним из крупных городов Казахстана с населением 497777 жителей [1]. Наряду с крупными предприятиями в период независимости Казахстана получили развитие предприятия малого и среднего бизнеса, что определено программой развития рыночной экономики Казахстана на государственном уровне.

На социально-экономическое значение оказывает влияние широкое привлечение финансовых и перспективных в техническом отношении ресурсов; система хозяйствования малого бизнеса обладает определенной гибкостью, адаптивностью к изменяющимся условиям; несмотря на малочисленность персонала таких предприятий при их большом количестве решается проблема занятости населения; малые предприятия обеспечивают достаточно широкий круг услуг, оказываемых потребителю.

Специфическая роль малого бизнеса как сектора экономики по сравнению с более крупными секторами имеют более четкие границы, что позволяет в динамике отслеживать возникающие возмущения, риски, недостатки. Увеличение количества предприятий малого бизнеса способствует стабильному поступлению бюджетных отчислений государству, персонал имеет стабильные показатели занятости и дохода, стандарты поведения во всех сферах деятельности малых предприятий ориентированы на рыночные отношения, а не на требования отрасли в крупных предприятиях, отмечается стабильность хозяйственных связей [2].

Необходимо отметить, что менеджмент, финансирование, планирование деятельности, кадровая политика в структуре малых предприятий включают как преимущества, так и недостатки из-за количественной оценки.

Основные преимущества:

1. Гибкая реакция на быстро меняющийся спрос;
2. Маневренность, мало зависящая от производственной перспективной программы;
3. Малая численность персонала не требует сложных навыков управления;
4. Проще содержание работы с акционерами, которые на крупных предприятиях требуют дивидендов, а в малых предприятиях при форс-мажорных обстоятельствах можно быстро перестроить работу – изменить стратегию, цены, ассортимент и много другое;
5. Отдельно рассматривается ценообразование на услуги и товар, что можно контролировать показателем волатильности;
6. Малые предприятия более оптимально используют свой капитал, производственные площади, оборудование;
7. Не держат крупных запасов товаров;
8. Экономят на административно-управленческих расходах при простой схеме управления.

Жизнеспособность малых предприятий обеспечивается специализацией выполняемых работ, которая может быть многопрофильной и в то же время взаимосвязанной между отдельными элементами. Как ни странно, жизнеспособные малые предприятия оказывают влияние и на производственные процессы крупного бизнеса.

На рисунке 1 показаны слагаемые успеха малых предприятий.



Рисунок 1 - Условия успеха в малом предпринимательстве

Примечание - составлено автором по источнику [3].

Недостатки являются объективной основой для возникновения затруднений, проблем и барьеров, мешающих развитию малых предприятий. Основным недостатком является малая величина капитала, которая в основном зависит только от доходности и в меньшей степени от инвестиций, получение которых проблематично для малых предприятий; одним из рисков для малых предприятий является массовое разорение из-за жесткой конкуренции или поглощения более крупными предприятиями; особо необходимо отметить учетные операции и анализ показателей работы. Довольно часто ограничиваются только сбором статистики без последующего глубокого анализа данных.

Ниже перечислены возможные причины, способствующие упадку малых предприятий:

1. Отсутствие опыта;
2. Недостаток средств
3. Недостаточные объемы продаж;
4. Значительные эксплуатационные расходы;
5. Неспособность к конкуренции;
6. Неудачное местонахождение предприятия;
7. Отсутствие плана или целей;
8. Отсутствие самооценки;
9. Движение денежной наличности;
10. Изымание денег из бизнеса;

11. Непрофессиональное ведение бухгалтерии;
12. Высокая дебиторская задолженность;
13. Высокая затоваренность;
14. Значительные капиталовложения в основные средства;
15. Неквалифицированные сотрудники;
16. Болезнь владельца, семейные проблемы;
17. Разногласия между партнерами;
18. Мошенничество;
19. Ошибки при страховании и изменении условий.

Если проанализировать развитие малого бизнеса в развитых странах, то наблюдается после спада своеобразное развитие данного сектора экономики. Причиной такого развития является научно-технический прогресс в области производительной техники, появились более широкие возможности для информатизации процессов с ускорением обработки информации даже в малых предприятиях и индивидуальной деятельности. В качестве примера можно привести экономическое развитие США, где одним из ключевых факторов стало развитие индивидуального предпринимательства и предприятий малого бизнеса с численностью персонала до 50 человек.

Основной задачей поддержки малого предпринимательства является расширение системы финансовой поддержки за счет его более тесного взаимодействия с кредитными институтами. Основы государственной поддержки малого предпринимательства в Казахстане закладываются законодательством и соответствующими программами развития. Необходимо также расширение инвестиционной базы малого бизнеса за счет увеличения притока капиталов и роста услуг на казахстанском рынке.

Применение математических методов анализа деятельности предприятий малого бизнеса может существенно способствовать их улучшению. С помощью таких методов можно более точно оценить эффективность бизнеса, оптимизировать расходы и прогнозировать возможные риски. Например, применение математического моделирования позволяет проанализировать финансовые потоки, выявить узкие места в операционных процессах и определить оптимальные стратегии развития.

Статистические и аналитические методы также помогают улучшить понимание поведения клиентов, определить наиболее прибыльные сегменты рынка и скорректировать маркетинговые стратегии. В конечном итоге, использование математических методов повышает качество управления предприятием, что ведет к повышению его конкурентоспособности и устойчивому росту в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим примеры применения математических методов на малом предприятии ТОО «VendMarket KZ», расположенном в городе Караганда. Данная компания занимается оптовой продажей ингредиентов для кофе-автоматов, одноразовой посуды, а также продажей вендинговых автоматов по Республике Казахстан.

С помощью статистического анализа предприятие может изучить покупательские предпочтения, сезонные колебания спроса и определить наиболее востребованные товары. Применение таких методов позволяет руководству принимать обоснованные решения, снижать затраты на производство и логистику, а также увеличивать эффективность маркетинговых стратегий, что, в итоге, способствует росту бизнеса и повышению его рентабельности.

Отдел логистики компании ТОО «Vendmarket KZ» для организации закупочных работ и прогнозирования спроса ведет учет по прибытию и убытию товаров по календарным срокам и все данные за весь период работы компании накапливаются в базе данных. Весь ассортимент распределяется по трем основным группам товаров: напитки, стаканы и сиропы. Для анализа подготовлены статистические наборы данных по указанным категориям за 2023 год. Учет представлен в штучном количестве всего ассортимента.

Исследование проводится по двум критериям: показатель эффективности по затовариванию склада или наличия дефицита товара. Затоваривание или дефицит оцениваются по косвенному показателю долевого остатка каждой позиции ассортимента. Для обработки статистических данных применяется стандартная программа «Microsoft Office Excel». К выборке из базы данных добавляется 4 столбца, в которых будут произведены необходимые вычисления.

В таблице 1 представлена отчетность по поставкам и убытию всего ассортимента за 2023 год.

Математическая модель показывает, что в ассортименте товаров прослеживается затоваривание, так как средний показатель эффективности больше 40%. При затоваривании не эффективно используется

ресурс производственной площади, товар залеживается, возрастают затраты на хранение. Дефицит товаров также может повлиять на имидж компании в случае невозможности удовлетворить спрос на товары. При этом возможна потеря клиентов.

Оптимальная работа склада характеризуется третьей группой, находящейся между затовариванием и дефицитом, но количество позиций товаров ассортимента для данной группы отсутствует. Простой сбор статистики не позволяет получить системные выводы по данным категориям, поэтому далее строится точечная диаграмма, аппроксимирующую данные по приходу и убытию товаров, по которой определяется вид связи между этими важными логистическими процессами.

Построив точечную диаграмму (рисунок 2), можно сделать вывод о том, что связь между этими важными логистическими процессами является слабой, поскольку коэффициент достоверности аппроксимации составляет 0,11.

Для повышения убедительности был вычислен коэффициент корреляции между данными по приходу и убытию товаров. Для этого необходимо извлечь квадратный корень из значения R^2 . Коэффициент корреляции между данными по приходу и убытию товаров равен $K_{кор} = 0,344$, что указывает на прямую пропорциональную зависимость. Это свидетельствует о том, что данный логистический процесс протекает умеренно: рост объема прихода товара приводит к увеличению его убытий.

Таблица 1

Статистика по компании за 2023 год по общему количеству единиц товаров

Месяц	Начальный остаток, шт.	Прибытие, шт.	Убытие, шт.	Конечный остаток, шт.	Общий запас на складе, шт.	Доля прибытия	Доля убытия	Доля остатка	Показатель эффективности
Январь	1699645	569327	552496	1716476	2268972	0,25	0,24	75,65%	Затоваривание (от 40% до 100%)
Февраль	1716476	892975	692812	1916639	2609451	0,39	0,31	73,45%	
Март	1916639	637899	805603	1748935	2554538	0,28	0,36	68,46%	
Апрель	1748935	733538	531149	1951324	2482473	0,32	0,23	78,60%	
Май	1951324	20175	444519	1526980	1971499	0,01	0,20	77,45%	
Июнь	1526980	558668	386718	1698930	2085648	0,25	0,17	81,46%	
Июль	1698930	441623	601917	1538636	2140553	0,19	0,27	71,88%	
Август	1538636	393125	514228	1417533	1931761	0,17	0,23	73,38%	
Сентябрь	1417533	656895	606517	1467911	2074428	0,29	0,27	70,76%	
Октябрь	1467911	619452	468147	1619216	2087363	0,27	0,21	77,57%	
Ноябрь	1619216	220373	603165	1236424	1839589	0,10	0,27	67,21%	
Декабрь	1236424	660214	499824	1396814	1896638	0,29	0,22	73,65%	

Примечание - составлено автором по источнику [4]

Важно отметить, что эти показатели говорят об упущениях в маркетинговой деятельности компании, что связано с единственной работой единственного логиста, который занимается и сбором информацией, ее введением, а на полноценный анализ одному специалисту времени недостаточно.

Таким образом, проведенное исследование статистических данных по ассортименту малого объема и массы позволило получить математические показатели, характеризующие затоваривание склада и наличие дефицитных позиций по ассортименту, что является отрицательным фактором деятельности. Информационная система предприятия дает сведения по запросу из базы данных и эти сведения имеют обобщенный характер. Необходимо сформировать формы запросов к базе данных, позволяющие получить более подробные сведения, например суточный учет поступления и убытия товаров. Учетные операции по запасам складов производятся вручную без современной техники и при этом возможны ошибки ввода данных.

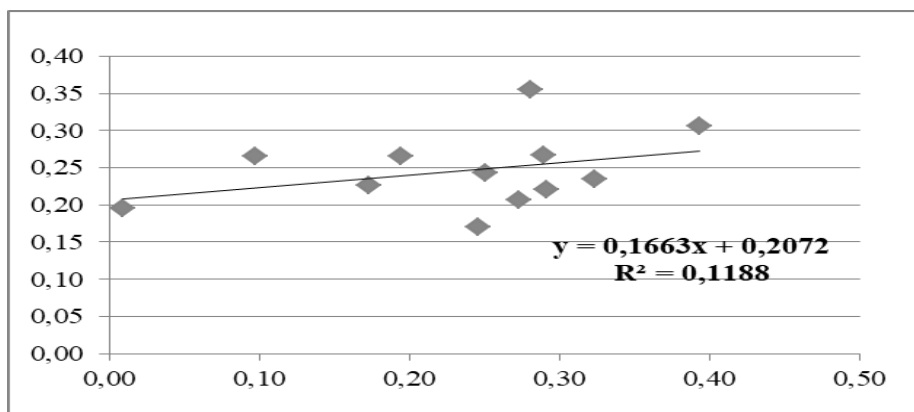


Рисунок 2 - Точечная диаграмма аппроксимации данных по приходу и убытию товаров
Примечание - составлено автором по источнику [5].

По представленным данным статистики можно выполнить ABC-, XYZ-анализ и организовать совмещенную матрицу, показывающую взаимосвязь по товарам при поступлении и убытии. Совмещенный график позволит более четко спланировать работы по товародвижению внутри склада, организовать более правильное хранение и планирование запасов.

Первым этапом проведения является сбор данных товарных позиции по убытию и их обработка, так как сравнение разных товарных групп могут привести совершенно к неэффективным результатам. Анализ может производиться по данным кварталов, полугодия или за один год в денежном или тонном/штучном выражении.

В данном случае ABC- и XYZ-анализы проводятся исходя из значений годового грузооборота по убытию для 15 товарных позиций в штучном выражений, которые входят в состав категорий «Напитки». Сравнение должно происходить по одной товарной позиций иначе это может привести к ошибочным результатам.

Значения данных товарных позиции переводится в программу «Microsoft Office Excel», где вводятся формулы для следующих значений столбцов для ABC-анализа: доля грузооборота, куммулятив, группа товара, сумма грузооборота и результаты анализа.

Доля грузооборота определяется в соотношении годового грузооборота на общую сумму грузооборота убытия. В следующей колонке «Куммулятив, %» суммируется каждое последующее значение с предыдущим. После определяются группы товаров. В ABC-анализе необходимо следовать принципу Парето, согласно которому 20% причин или же товаров дают 80% результатов/дохода. Группировка объектов по степени влияния выглядит следующим образом:

- А – наиболее ценные, 20% ассортимента; 80% – эффективный критерий;
- В – промежуточные, 30% ассортимента; 15% – эффективный критерий;
- С – наименее ценные, 50% ассортимента; 5% – эффективный критерий [6].

В колонке «Группа товара» подставляется имя группы. В последней колонке подсчитывается процентная доля ассортимента по отдельным группам. Например количество позиций с товаром группы А равно 6. Доля в % = $6 \cdot 100 / 15 = 40\%$.

Объем обращения товаров группы А составляет около 80%, следовательно, эти данные по ассортименту соответствуют принципу Парето и позволяют подготовиться к прибытию груза: места для складирования, грузчики, средства механизации, время разгрузки и т.д., т.е. логист может уже планировать процесс складской логистики на первом этапе.

XYZ-анализ используется для выявления товаров или услуг, имеющих высокую вариабельность спроса или низкую разнообразность, что также может быть важным критерием при управлении запасами.

Для проведения XYZ-анализа необходимы значения определенного временного интервала, который разбивается на равные промежутки.

XYZ-анализ компании ТОО «Vendmarket KZ» также проводится за 2023 год, Для анализируемых ресурсов необходимо определить коэффициент вариации, который равен отношению среднего квадратичного отклонения к математическому ожиданию случайной величины. Он характеризуется прогнозируемость изменений: чем значение коэффициента меньше, тем точность прогноза больше.

Группы товаров XYZ-анализ также должны соответствовать определенным критериям:

К категории X относятся запасы, которые занимают 50% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации не превышает 10%.

К категории Y относятся запасы, которые занимают 30% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации находится в промежутке между 10% и 25%.

К категории Z относятся запасы, которые занимают 20% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации превышает 25% [7].

Результаты анализа показывает, что большая часть товаров входит в последнюю группу. В этом случае это говорит о сложности прогнозировании спроса товаров, так как он не стабилен. Для решения этой проблемы можно минимизировать или максимизировать товарный запас. Страховой запас для данной группы не требуется.

Товары категорий X, как и группа А должны быть всегда в наличии, поэтому поставки данных товаров должны быть стабильными для стабильного спроса. Поставки должны осуществляться часто, но при этом не превышать сильно запасам склада, так как есть риск затоваривания товаров. Страховой полис нужен, но не в большом количестве. Для товаров категорий Y важен оптимальный запас и страховой запас. В эту группу попадают сезонные и акционные товары.

Следующим этапом после проведения ABC-, XYZ-анализов является совмещенный анализ, чтобы решить конечную задачу о размещении товаров в «горячую», «среднюю» или «холодные» зоны. Для начала строится сводная таблица анализов (таблица 2).

Таблица 2

Сводная таблица ABC-анализа и XYZ-анализа

Наименование товара	ABC-анализ	XYZ-анализ
1. Горячий шоколад «Де Марко», 1кг	A	Z
2. Капучино ирландские сливки «Де Марко», 1кг	B	Y
3. Капучино французская ваниль «Де Марко», 1кг	B	Z
4. Кофе «Carraro Globo Verde» 6x1кг зерно	A	Z
5. Капучино «Де Марко» 3 в 1, 1кг	B	Z
6. Концентрат киселя «Клюква», 0,5кг	C	Z
7. Концентрат киселя «Манго», 0,5кг	C	Z
8. Концентрат киселя «Черная смородина», 0,5кг	C	Z
9. Молочный коктейль банан «Де Марко», 1кг	B	Y
10. Молочный коктейль ваниль «Де Марко», 1кг	B	Z
11. Молочный коктейль клубника «Де Марко», 1кг	A	Z
12. Растворимый чай с молоком «Де Марко», 1кг	C	Z
13. Растворимый чай лимон «Де Марко», 1кг	C	Z
14. Растворимый чай малина «Де Марко», 1кг	C	Z
15. Растворимый чай смородина «Де Марко», 1кг	C	X
Примечание - составлено автором по источнику [8]		

Для восприятия результатов проведенного анализа необходима их визуализация. Для этого строится матрица по проведенному совмещенному анализу (таблица 3), которая позволяет наглядно представить ключевые показатели и взаимосвязи между различными факторами.

К «горячей» зоне хранения относятся позиции, находящиеся в квадратах AX, AY, BX, к «средней» зоне хранения позиции, находящиеся в квадратах AZ, BY, CX, и к «холодной» зоне хранения позиции, находящиеся в квадратах BZ, CZ, CY.

Таким образом, из всех товарных позиций ни одна товарная позиция не входит в «горячую» зону, т.е. это означает, что товары данной компании не пользуются невысокой потребительской стоимостью, не имеется стабильное потребление и имеется сложности в прогнозировании спроса продукции.

Тем не менее, присутствуют товары относящиеся «средней» зоне хранения позиции. 3 товара входит в ячейку AZ, что говорит о высокой стоимости товара, но имеются сложности в прогнозировании спроса. 2 товара относятся к ячейке BY, которые пользуются стабильным спросом и обладают средней ценностью для компании. А также 1 товар входит в ячейку CX, который имеет

низкую потребительскую стоимость, стабильное потребление и высокую степень надежности в прогнозировании.

Остальные же товары уже входят в зону «холодного» хранения, т.е. в группу ВZ относятся 3 товара, имеющие среднюю потребительскую стоимость и нестабильный спрос в прогнозировании. 6 товаров входят в ячейку CZ, которые имеют низкую потребительскую стоимость и также сложности в прогнозировании спроса продукции. Несмотря на то что, большая часть товаров относятся к «холодной» зоне хранения они все также формируют ассортимент предприятия. Для такой группы товаров необходимо также проводить анализы для выявления причины, чтобы оптимизировать управление запасами.

В конечном счете, проведенный анализ позволяет определить товары, приносящие наибольшую прибыль, эффективно управлять ассортиментом и товарными запасами, изучить состояние на спрос продукции, а также позволяет выявить с каким поставщиком или клиентом выгоднее будет работать.

Таблица

3

Матрица результатов ABC-, XYZ- анализов

Группы товаров	X	Y	Z
A			горячий шоколад «Де Марко», кофе «Carraro Globo Verde» 6x1кг зерно, молочный коктейль клубника «Де Марко»
B		капучино ирландские сливки «Де Марко», молочный коктейль банан «Де Марко»,	капучино французская ваниль «Де Марко», капучино «Де Марко» 3 в 1, молочный коктейль ваниль «Де Марко»
C	Растворимый чай смородина «Де Марко»		концентрат киселя «Клюква», концентрат киселя «Манго», концентрат киселя «Черная смородина», растворимый чай с молоком «Де Марко», растворимый чай лимон «Де Марко», растворимый чай малина «Де Марко»
П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [8]			

При анализе результатов работы с инструментами ABC и XYZ нельзя удалять из ассортимента некоторые наименования не проанализировав возможное существование взаимосвязей между ними. Для этого необходимо проверить, не являются ли эти товары группы 2 сопутствующими для группы 1, если такие окажутся, то их следует расположить рядом с основным товаром из группы 1. Далее необходимо проверить, нет ли в данной группе товаров – новинок, которые рекомендуется расположить рядом с соответствующей категории товаров из 1 группы.

Проведенные исследования показывают, что применение математических моделей в деятельности оптово-торговых предприятий позволяют значительно улучшить несколько логистических процессов. Результаты исследования указаны в виде графиков, рисунков и таблиц, так как их визуализация упрощает восприятие данных и логичность прогнозирования дальнейшего хода процесса. Для решения проблем по управлению запасами на складе предложены методы ABC- и XYZ-анализов.

Список литературы

1. Численность населения Республики Казахстан по полу в разрезе областей, городов, районов, районных центров и поселков на начало 2020 года. Комитет по статистике Министерства

национальной экономики Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT354434/>

2. Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250.

3. Николаева, Плетнев 2016 – Николаева Е.В., Плетнев Д.А. Внутренние экономические факторы успешности малых и средних предприятий: анализ по федеральным округам России // Экономическая наука современной России. 2016. № 2 (73). С. 77–89.

4. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учебно-практическое пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. – 176с.

5. Кляцкин, В.И. Статистический анализ когерентных явлений в стохастических динамических системах / В.И. Кляцкин. — М.: Красанд, 2015. — 776 с.

6. Курносова, О.А. Принятие решений об аутсорсинге на основе ABC-анализа логистических услуг / О.А. Курносова // Вести Автомобильно-дорожного института, 2018. – №2 (25). – С. 41-50.

7. Железова Т.А., Леоненко Е.И. Формирование товарного ассортимента с применением ABC-, XYZ-анализа для управления товарными запасами // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 2. С. 259–272.

8. Кабикенов С.Ж., Шалаев В.В. Математическое моделирование в складской логистике: учебное пособие / С.Ж. Кабикенов, В.В. Шалаев; Карагандинский технический университет имени Абылкаса Сагинова. – Караганда: Изд-во КарТУ им. Абылкаса Сагинова, 2020. – 64 с.

МРНТИ 06.71.57

Д.А. Сейдуалин, А.Х. Муканов

Д.А. Сейдуалин – к.э.н., ассоциированный профессор

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

Республика Казахстан, г. Астана, Darken68@mail.ru, Aidar81hamzauli@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКОТУРИЗМА В ГНПП «УЛЫТАУ»

Экотуризм, как одна из наиболее востребованных в современных условиях форм туризма, привлекает особое внимание в рамках принятия экологических вызовов. Этот вид ориентирован на ответственные путешествия в природные зоны с целью сохранения окружающей среды и улучшения благосостояния местного населения. В последнее время спрос на экологический туризм значительно увеличился, поскольку все больше туристов осознают необходимость сохранения уникальных качеств окружающей среды и проявляют интерес к культурным и иным объектам, свойства которых не нарушены еще массовым туризмом. В этом аспекте особое внимание заслуживают особо охраняемые территории, в том числе и природные парки, обладающие высоким экологическим, культурным и рекреационным потенциалом.

Особо охраняемые природные территории по всему миру являются настоящими жемчужинами для путешественников, ценителей дикой природы и любителей активного отдыха на лоне природы. Эти уникальные охраняемые объекты не только сохраняют важные экосистемы Земли, но и предоставляют возможности для познавательного, экологического и приключенческого туризма. К примеру, Одной из самых знаковых ООПТ является Йеллоустонский национальный парк, расположенный в США. Этот парк занимает площадь более 8900 кв. км и известен своими уникальными геотермальными явлениями - горячими источниками, гейзерами и кипящими грязевыми котлами. Здесь также обитает богатый животный мир, включающий медведей гризли, волков, бизонов и других представителей североамериканской фауны. Йеллоустон является одним из самых популярных национальных парков США, ежегодно привлекающий миллионы туристов [1].

Не менее известен Большой Барьерный риф в Австралии - крупнейшая морская экосистема на планете. Он протянулся более чем на 2300 км вдоль восточного побережья Австралии и включает в себя более 2900 отдельных рифовых систем и островов. Этот уникальный природный объект всемирного наследия ЮНЕСКО славится своим невероятным биоразнообразием, здесь обитает более 1500 видов тропических рыб, сотни видов кораллов и другие морские организмы. Большой Барьерный риф является одним из самых популярных мест для дайвинга и снорклинга во всем мире [2].

На других континентах также есть свои знаковые ООПТ. Например, национальный парк Серенгети в Танзании известен как одно из последних мест на Земле, где сохранились крупные

популяции диких животных, таких как львы, слоны, носороги, буйволы и др. Ежегодные миграции огромных стад копытных через просторы этой саванны привлекают многих натуралистов и фотографов дикой природы. Другой знаменитой ООПТ в Африке является национальный парк Килиманджаро в Танзании, где расположена самая высокая вершина в Африке - гора Килиманджаро [3].

В Южной Америке одной из самых известных ООПТ является национальный парк Игуасу, расположенный на границе Аргентины, Бразилии и Парагвая. Здесь находятся величественные водопады Игуасу, одни из самых впечатляющих водных каскадов в мире. Помимо природных достопримечательностей, парк известен своим разнообразным растительным и животным миром, в том числе популяциями ягуаров, гигантских выдр и других редких видов.

В Казахстане также имеются Государственные национальные природные парки, локализованные в различных регионах страны, и обладающие уникальными качествами природной и окружающей среды. Одним из таких мест является Государственный национальный природный парк «Улытау», расположенный в Улытауской области Республики Казахстан. Данный парк представляет собой не только природное наследие, но высоко значим с точки зрения историко-культурного наследия.

Территория обладает уникальными природными, историческими и культурными характеристиками, занимая площадь около 2200 квадратных километров. В рельефе преобладают живописные горные массивы, реки и озера, а также разнообразный растительный и животный мир. Благоприятное географическое расположение парка является одним из ключевых факторов, способствующих развитию туристической деятельности в регионе.

Государственный Национальный Природный Парк «Улытау» характеризуется следующими географическими особенностями. Максимальная высота гор Улытау составляет 1131 метр над уровнем моря, включая гору Аулиетау и пик Акмешит. В свою очередь, наивысшая точка Арганатских гор - гора Дандыгул, достигает 757 метров над уровнем моря. Протяженность парка с севера на юг составляет около 225 километров, а с запада на восток - 150 километров [4].

Административный центр парка, село Улытау, расположен в 135 километрах от города Жезказган. Административное здание парка, построенное в 1976 году, находится непосредственно в селе Улытау, в 250 метрах от границ особо охраняемой природной территории. Общая площадь Государственного Национального Природного Парка "Улытау" определяется в 58 912 гектаров, включая лесные угодья "Арганатская" (33 419 га), "Улытауская" (20 847 га) и колочные леса (4 646 га). Вокруг лесных дач выделена двухкилометровая охранная зона площадью 28 420 гектаров.

Дорожная инфраструктура парка представлена грунтовыми дорогами, при этом наиболее развитая сеть проселочных дорог сосредоточена на территории Арганатской лесной дачи, ведущих к местам отдыха и фермерским хозяйствам. На территории Улытауской лесной дачи дорожная сеть развита слабо ввиду горного рельефа местности.

Природные ресурсы и уникальные ландшафты Улытау, включающие живописные горные массивы, долины, озера и реки, создают благоприятные условия для развития экологического, познавательного и приключенческого туризма. Кроме того, богатое историко-культурное наследие региона, с захоронениями казахских ханов, археологическими памятниками, является серьезным туристическим потенциалом. Наличие определенной туристской инфраструктуры, такой как гостиницы, кемпинги и турбазы, также способствует развитию туризма в Улытау.

Природный парк Улытау обладает комплексом благоприятных географических, природных, историко-культурных и инфраструктурных предпосылок, которые создают прочную основу для развития различных видов туризма в данном регионе (Таблица 1).

Данная таблица наглядно отражает ключевые выводы, касающиеся потенциала Улытау для экотуризма, необходимых мер по развитию инфраструктуры, размещения туристов, экологического просвещения, а также социально-экономические преимущества данного направления.

К основным уникальным качествам территории Улытау стоит отнести:

1. Историко-культурное наследие Золотой Орды:

- Улытау был важным политическим и духовным центром Золотой Орды, здесь находились резиденции последних ханов чингизидов;

- в горах Улытау в 1232 году побывал легендарный полководец Тамерлан;

- сохранена уникальная культура, традиции и быт кочевого народа.

2. Древние традиции горного дела:

- многовековая история разработки рудных месторождений, уходящей корнями в древность;

- Улытау был одним из ключевых центров добычи меди и других металлов в регионе;
- Улытау наследник технологии разработки и плавления руд древних горняков, которое продолжает жить в современной производстве крупной компании цветной металлургии "Казахмыс".

Таблица 1

Развитие экотуризма в ООПТ природного парка Улытау

№п/п	Аспекты экотуризма	Возможности и перспективы
1	Потенциал для экотуризма	Уникальная природа и история
2	Развитие инфраструктуры	Организация сети экологических троп и турмаршрутов, а также оборудование смотровых площадок, информационных стендов, визит-центров и цифровых турприложений..
3	Размещение и питание туристов	Развитие размещения и местной кухни
4	Экологическое просвещение	Организация экологических центров и обучение
5	Социально-экономические выгоды	Новые рабочие места и сохранение природных и культурных ценностей региона
Примечание - составлено автором по источнику [4]		

3. Природное и культурное разнообразие:

- уникальные природные ландшафты, флора и фауна Улытау;
- сохранение традиционного кочевого уклада жизни в гармонии с природой;
- разнообразие археологических, исторических и культурных объектов, ждущих открытия туристами.

Основными элементами местности, которые притягивают туристов, являются такие культурно-исторические памятники как: мавзолей Жошы хана, Алаша хана, Домбаула, Кулан ана, Болган ана, пик Едыге, сакральные объекты Теректи Аулие, Аулие тау, средневековые стоянки и городища (Хан ордасы, Баскамыр) и т.д. [5]. Данные объекты являются отражением не только средневековой истории казахского народа, но и более древнего периода.

В целом Улытау сегодня представляется как древняя земля великих кочевников, которая в себе символизирует уникальность этого региона, сочетающего богатое историко-культурное наследие золотой орды, добычу и плавление руд и природные достопримечательности. Природные ресурсы Улытау и его живописные ландшафты дополняют его историческое значение, создавая комплексное туристическое предложение, которое может привлечь широкий круг посетителей. Данные уникальные характеристики местности полноценно могут выступать основными элементами брендирования территории в качестве дестинации.

Однако, несмотря на уникальный потенциал этой территории, ее туристический потенциал пока еще недостаточно реализован. Для эффективного развития экотуризма в таких регионах необходимо внедрение современных маркетинговых технологий, направленных на продвижение экологически ориентированных туристических продуктов и услуг. Разработка таких стратегий имеет важное значение не только для привлечения большего числа туристов, но и для обеспечения развития территории, включая охрану, обеспечение ресурсов и улучшение качества.

В отечественных условиях основными маркетинговыми подходами в продвижении экотуризма на территории национальных парков могут стать разработка туристических продуктов, которые акцентируют внимание на уникальности условий и культурных достопримечательностях региона, привлечение внимания к современным каналам связи, включая социальные сети, сотрудничество с различными заинтересованными сторонами, такими как экологические организации, местные власти и туристические агентства. Важной частью маркетинговой стратегии является также создание позитивного имиджа региона как экологически безопасного и создание мест для отдыха, что может способствовать привлечению туристов, поддержке природоохранных инициатив и устойчивому развитию.

Одним из наиболее важных элементов маркетинговой стратегии продвижения экотуризма на территории национального парка должно выступать брендирование. Формирование эффективного брендбука территории является залогом превращения территории в привлекательную и востребованную дестинацию.

Восприятие регионов мира часто формируется на основе стереотипов или доминирующих образов, которые могут быть как положительными, так и отрицательными [6, 7]. Важно рассматривать брендинг не только как разработку логотипов и узнаваемой марки, но и как создание комплексной стратегии развития экотуризма в природном парке Улытау. Несмотря на наличие программы развития ООПТ и мастер-планов, в настоящее время наблюдается существенный недостаток - отсутствие единой системы управления, объединяющей все субъекты, участвующие в развитии природного парка Улытау, включая акиматы и координационный совет при ГНПП Улытау.

Разработка брендового продукта для парка Улытау должна осуществляться с учетом следующих принципов:

- аутентичность: Бренд должен быть основан на реальных особенностях парка и отражать его уникальный характер.

- узнаваемость: Бренд должен быть легко узнаваем и запоминаем, чтобы выделяться среди других туристических направлений.

- привлекательность: Бренд должен вызывать у туристов желание посетить парк и испытать его уникальные возможности.

Эффективная стратегия брендинга для природного парка Улытау должна основываться на его уникальных характеристиках и учитывать потребности целевой аудитории. Ключевыми элементами рекомендуемой стратегии брендинга должны стать:

- уникальное торговое предложение (УТП): "Природный парк Улытау: где история, горнодобывающая промышленность и природа встречаются в уникальном туристическом опыте".

- логотип: Логотип должен быть простым, запоминающимся и отражать ключевые характеристики парка. Рекомендуется использовать изображение горы Улытау в сочетании с элементами, представляющими историческое и природное наследие парка.

- слоган: "Откройте для себя Улытау: сокровищницу истории, природы и культуры".

В настоящее время логотип природного парка Улытау нечетко определен и непоследователен. Существует множество различных логотипов и слоганов, используемых различными заинтересованными сторонами, что создает путаницу у потенциальных туристов, так как в некоторых логотипах представлены горы, природное наследие парка, изображение животных, музыкальный инструмент. Кроме того, текущий бренд не в полной мере отражает уникальные характеристики парка. Самое важное, если субъекты природного парка хотят представлять единый бренд, координационный совет должен обеспечить единообразное использование логотипа, слогана и других элементов бренда «Улытау» во всех коммуникациях.

Эффективными методами в брендинге национальных парков могут быть использование социальных медиа для привлечения внимания к паркам, создание интерактивных виртуальных туров для привлечения посетителей, разработка уникального и запоминающегося логотипа и дизайна для парка, а также проведение мероприятий и фестивалей для привлечения большего количества посетителей [8]. Важно уделять внимание сохранению природы и экосистемы парка, обеспечивать безопасность посетителей, а также создавать информационные материалы о богатстве природы и истории парка для привлечения внимания к его уникальным особенностям.

Визуальный образ бренда Улытау должен быть разработан таким образом, чтобы максимально отражать его природное и историческое богатство. Фирменный стиль, логотип и слоган призваны стать выразительными символами, которые будут узнаваемы и ассоциироваться с парком. Продвижение бренда должно вестись через различные каналы коммуникации, включая сайт, социальные сети и печатные материалы.

Важную роль в развитии бренда Улытау должно играть тесное взаимодействие с местным населением. Вовлечение жителей в процесс брендинга, предоставление им возможностей для заработка на туризме позволит им стать "послами" парка, что в долгосрочной перспективе укрепит его устойчивость и процветание. Улытау и превратить их в конкурентные преимущества, чтобы привлечь внимание туристов и создать устойчивый и процветающий туристический объект. И это все должно быть привлекательным, прежде всего для туриста.

Другими маркетинговыми подходами продвижения экотуризма на территории рассматриваемого национального парка могут быть:

- разработка уникального туристического продукта. Одним из наиболее важных аспектов продвижения экотуризма является создание и продвижение уникального туристического продукта, основанного на тенденциях и культурных особенностях национального парка. Уникальность

туристического продукта заключается в акцентировании внимания на традиционных видах флоры и фауны, учитывая особенности ландшафтов, исторических и культурных достопримечательностей, что создает конкурентное преимущество. Примером выгоды от применения данного мероприятия является Национальный парк Серенгети в Танзании. Этот парк известен своей уникальной экосистемой и ежегодной миграцией миллионов диких животных, что привлекает экотуристов со всего мира [9].

Значимость данного подхода заключается в том, что она позволяет выделить парк среди большинства других туристических мест. В условиях высокой конкуренции на рынке туристических услуг уникальность туристического продукта становится определяющим фактором при выборе пассажира. Более того, экотуристы, как правило, придерживаются погружения в природу и культурное наследие, поэтому эксклюзивность и аутентичность туристического продукта начинаются с конца;

- широкое применение цифровых маркетинговых инструментов. В последние годы интернет и социальные сети стали мощными инструментами для продвижения туристических продуктов. Использование цифровых платформ позволяет эффективно развивать окружающую среду и повышать узнаваемость бренда национального парка. Современные экотуристы активно используют Интернет для планирования своих мероприятий, поэтому наличие качественного онлайн-контента, включая веб-сайты, блоги и аккаунты в социальных сетях, является важной частью маркетинговой стратегии. Примером может служить Национальный парк Йеллоустоун в США, который активно использует социальные сети, такие как Instagram и Facebook, для продвижения своей уникальной природы и услуг [1]. Публикации, посвящённые живописным пейзажам, редким животным и мероприятиям в парках, привлекают миллионы пользователей и помогают создать позитивный имидж.

- сотрудничество с экологическими организациями и представителями местного сообщества. Эффективное продвижение экотуризма на территории национальных парков невозможно без сотрудничества с сообществами и экологическими организациями. Вовлечение местного населения в туристическую деятельность позволяет не только создавать новые рабочие места, но и повышать их заинтересованность в сохранении ресурсов. Местные жители могут выступать гидами, проводить экскурсии, предлагать туристам традиционные ремесленные продукты, которые способствуют их производственному развитию. К примеру, в Национальном парке Тобаго Кайс в Гренаде местные жители активно участвуют в развитии туризма и защите окружающей среды [4]. Они проводят экскурсии по морским заповедникам и обучают жителей правилам поведения в экологически чувствительных зонах. Такой подход не только способствует развитию экотуризма, но и обеспечивает устойчивость туристической деятельности на долгосрочную перспективу.

- развитие образовательных программ и экопросвещения. Один из ключевых аспектов экотуризма — это экологическое просвещение и обучение туристов. Разработка образовательных программ, которые объясняют постепенное сохранение ресурсов и обеспечение поведения в регионах, является важной частью маркетинговой стратегии. Туристы должны понимать, что их поведение влияет на экосистему, и руководствоваться правилами экологически ответственного туризма. Так, примером эффективного использования данного подхода является Национальный парк Галапагос, который предлагает посещение различных образовательных программ, включая лекции, экскурсии и документальные фильмы об экологии [5]. Эти меры не только более глубоко понимают туристов, но и повышают уровень их вовлеченности в охрану окружающей среды.

Таким образом, эффективное продвижение экотуризма на территории национальных парков комплексного мероприятия, включая создание уникального туристического продукта, использование цифровых технологий, сотрудничество с сообществами, разработку образовательных программ и соблюдение экологических стандартов в инфраструктуре. В современных условиях, когда вопрос сохранения окружающей среды становится все более актуальным, такие маркетинговые стратегии позволяют не только привлечь туристов, но и обеспечить устойчивое развитие территорий.

Дополнительная информация. Исследование выполнено при финансовой поддержке Комитета науки Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан (грант No. AP19675023 «Управление развитием экологического туризма на базе местных сообществ в природном парке Улытауского заповедника»)

Список литературы

1. Wilkins E.J., Dagan D.T., Smith J.W. Quantifying and evaluating strategies to decrease carbon dioxide emissions generated from tourism to Yellowstone National Park // PLOS Climate. – 2024. – Vol. 3(4). – P. e0000391 <https://doi.org/10.1371/journal.pclm.0000391>
2. Хан И., Усманова А. Отдых для души: исследование лучших мест для туризма // Журнал универсальных научных исследований. – 2024. – №2(5). – С. 540-550.
3. Kitole F.A., Sesabo J.K. Tourism-driven livelihood dynamics: A comprehensive empirical study of Mount Kilimanjaro National Park communities in Tanzania // International Journal of Geoheritage and Parks. – 2024. – Vol. 12(3). – P. 416-433 <https://doi.org/10.1016/j.ijgeop.2024.07.001>
4. Mussina K., Seidualin D., Mukanov A. Моделирование развития экотуризма на основе местных сообществ в национальном парке «Улытау» // Вестник ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. Серия экономическая. – 2024. – №. 1. – С. 404-421 <https://doi.org/10.32523/2789-4320-2024-1-404-421>
5. Seidualin D.A., Mukanov A.H., Agybetova R.Y., Mussina K.P., Berdenov Z.G., Babkenova L.T., Zhensikbayeva N.Z. Development of a geographical information system for optimizing tourist routes in the Ulytau national natural park // GeoJournal of Tourism & Geosites. - 2024. - Vol. 52(1). – P. 152-170 <https://doi.org/10.30892/gtg.52134-1211>
6. Hanna S., Rowley J., Keegan B. Place and Destination Branding: A Review and Conceptual Mapping of the Domain // European Management Review. - 2020. - Vol. 18(2). – P. 105-117. <https://doi.org/10.1111/emre.12433>
7. Zharkenova B., Mukanov A., Mussina K., Mutaliyeva L., Sagatbayev Y., Pashkov S. Branding of tourist cluster systems: case of Almaty Mountain cluster in the Republic of Kazakhstan // GeoJournal of Tourism and Geosites. – 2023. - Vol. 49(3). – P. 1152-1164. <https://doi.org/10.30892/gtg.49330-1114>
8. Garg E., Swami S., Malhotra, S. Branding effectiveness measurement in non-profit environment // Journal of Advances in Management Research. – 2019. - Vol. 16(1). P. 4-22. <https://doi.org/10.1108/JAMR-05-2018-0039>
9. Mkwizu K.H. Experiences and enjoyment of national parks: study of Nyerere National Park in Tanzania // International Hospitality Review. – 2024. – Vol. 38(2). – P. 355-375 <https://doi.org/10.1108/IHR-12-2022-0064>

ГТАХА 06.39.31

Алдабергенова А.Т.

Қазтұтынуодағы Қарағанды университетінің докторанты,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

ҚАЗАҚСТАНДА МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІКТІ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік ұлттық экономиканың дамуына ықпал ететін билік пен бизнес арасындағы ынтымақтастықтың ең тиімді нысаны болып табылады. Негізгі мақсат-экономикалық талдау жүргізу, бар проблемаларды анықтау және белгісіздік пен жаһандық рецессия жағдайында мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту перспективаларын белгілеу.

Мемлекеттік басқаруды дамыту - бұл ел экономикасындағы күрделі, көп мақсатты және көп компонентті процесс. Қазіргі уақытта оны қолдау үшін әртүрлі әдістер, құралдар, принциптер мен механизмдер қолданылады. Біздің ойымызша, мұндай тетіктің ең тиімді нысандарының бірі мемлекеттік-жекеменшік әріптестік болып табылады.

«TheCityUK» компаниясының болжамына сәйкес, 2030 жылға дейін әлемде инфрақұрылымды ұйымдастыруға жұмсалатын жалпы шығындар шамамен 50 трлн. АҚШ долларын құрайды. Бұл процеске мемлекеттік-жекеменшік әріптестік жобаларының қатысуына көп көңіл бөлінетінін атап өту маңызды [1].

Қазақстанда әрбір өңірде мемлекеттік-жекеменшік әріптестікке (МЖӘ) жәрдемдесу үшін дамыған инфрақұрылым құру мәселесі өткір тұр. Еліміздің кең, теңізге шыға алмайтын және халқы аз аумақтарын ескере отырып, тиімді көлік инфрақұрылымы мен туристік қызметтерді ұйымдастыру ҚР Ұлттық даму жоспарының (2021) басымдықтары шеңберінде негізгі бағытқа айналууда [2]. 2021 жылы

Қазақстанда заманауи технологияларды қолдана отырып, көлік және туристік инфрақұрылымды дамытуға бағытталған Ұлттық жобалар әзірленді. Осындай жобалардың бірі – көлік және туристік инфрақұрылымды салу және жаңғырту арқылы халық үшін қауіпсіз орта құруға бағытталған «Күшті өңірлер - ел дамуының драйвері» болып табылады [3].

«Париждегі Диснейленд» (Франция) және Оңтүстік Африкадағы туристік орындар мемлекеттік-жекешелік серіктестік шеңберіндегі табысты әлеуметтік жобалардың мысалдары болып саналады. Осы жобаларды іске асыру барысында Мемлекет жер жеңілдіктерін, салық демалыстарын және инновациялық технологияларды енгізуге субсидиялар береді. Мұндай бастамалар туризмді дамытуға, инвестициялар тартуға, мәдени бос уақытты өткізуге және елдерде жаңа жұмыс орындарын құруға ықпал етеді.

Біздің елімізде МЖӘ жобаларын іске асыруда әлі де табысты тәжірибе жеткіліксіз, бұл бұл тетікті жетілдіруді пандемиядан кейінгі экономикалық тұрақсыздық пен жоғары инфляция жағдайында ерекше өзекті етеді. Қазақстан көлік инфрақұрылымы және туризмді дамыту саласындағы міндеттерді шешу үшін мемлекеттік ресурстардың тапшылығына тап болады, бұл шикізаттық күйзелістерге, баға тұрақсыздығына және борыштық дағдарыстарға, сондай-ақ мұнай бағасының төмендеуіне және валютаның әлсіреуіне байланысты. Бұл жағдайда бизнес пен Үкіметтің серіктестігі әртүрлі секторлардағы экономикалық өсуді ынталандырудың тиімді құралы бола алады.

Соңғы үш жылдағы бюджет тапшылығының өсуінің негізгі себебі COVID-19 пандемиясы және оның салдары, соның ішінде экономикалық дағдарыс пен жаһандық белгісіздік болды. МЖӘ жобаларын басқарудағы маңызды проблемаларға логистиканы цифрландырудың төмен деңгейі, көлік және туристік қызметтер саласындағы баға саясатының жеткіліксіздігі, шетелдік инвестициялардың жеткіліксіз ағыны, жергілікті бизнестің әлсіз тартылуы және өнеркәсіптік инфрақұрылымды жаңғырту үшін инновациялық технологиялардың жетіспеушілігі жатады.

Осылайша, тақырыптың өзектілігі және оның практикалық маңыздылығы МЖӘ тетіктерін тиімді пайдалануға бағытталған. Бұл жолдардың барлық түрлерінің сапасын жақсартуға, көліктің пайдалану шығындарын азайтуға, туристік өнімдер ассортиментін кеңейтуге және елімізде қызметтер мен логистиканы дамытуға оң әсер етуі мүмкін. Жұмыстың мақсаты ағымдағы жағдайды талдау, проблемалар мен қауіптерді анықтау, сондай-ақ әлемдік рецессия мен тұрақсыздық жағдайында мемлекеттік-жекешелік әріптестікті ұйымдастыру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

Соңғы уақытта жеке инвестициялар көлемінің айтарлықтай өсуі байқалады, бұл өсудің негізгі факторы инвесторлардың институционалдық ортаға және елдердің нарықтық жағдайларына сенімі болып табылады. МЖӘ 30 жылдан астам уақыт бойы дамыған елдерде көлік секторында белсенді қолданылып келеді, бұл бюджет тапшылығы проблемаларын шешуге және әлеуметтік сектордың жұмыспен қамту және қоғамдық пайдалану объектілеріне қажеттіліктерін қанағаттандыруға көмектеседі. Алайда, барлық үкіметтер экономиканың нақты секторындағы жобаларды дамытуға тиісті назар аударма бермейді. Мысалы, Қытайда МЖӘ механизмінің тұрақтылығын анықтау үшін факторлық талдауды қолдана отырып сауалнама жүргізілді. Нәтижесінде МЖӘ тұрақтылығына әсер ететін негізгі факторлар анықталды: табиғат, климат және қоршаған орта; жобаға қатысушылардың өндірістік мүмкіндіктері; сондай-ақ серіктестердің сапасы, нысаналы тобы және экономикалық-ұйымдастырушылық әлеуеті [4].

Зерттеу қорытындысы бойынша 2022 жылы Қазақстанда МЖӘ шеңберінде шарттар жасасу салалары бойынша: білім беру (55%), Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер (18%), энергетика және ТКШ (13%), Мәдениет және спорт (8%) көш бастап тұрғанын атап өтуге болады. Көлік 3% үлесімен бесінші орында ғана.

Біз МЖӘ жобаларында әлеуметтік саланың үстемдігі көлік инфрақұрылымын салумен салыстырғанда аз шығындармен түсіндіріледі деп санаймыз. Сонымен қатар, әлеуметтік жобалар, соның ішінде туризм саласы қоғам үшін үлкен маңызға ие. 2022 жылы елде шамамен 8 миллион ішкі турист болған, ал 2019 жылы бұл сан шамамен 6,6 миллион адамды құрады [5].

Туризм саласындағы МЖӘ жобаларын дамытудың перспективалы бағыты санаторий-курорттық және сауықтыру қызметтерін көрсету болып табылады. Мысалы, ұсынылатын осындай қызметтердің көлемі 752,1-ден 906,7 миллион теңгеге дейін ұлғайды.

Туризм саласындағы МЖӘ-нің қызықты жергілікті жобаларының бірі Түркістандағы «халық қолөнершілерінің ғимаратын пайдалану» болып табылады, оны іске асыру 2020-2029 жылдарға жоспарланған. Жоба 2022 жылдың ақпан айында жасалды, оны «Әсел&CO» ЖШС жеке

компаниясымен бірлесіп «туризм басқармасы» мемлекеттік мекемесі жүзеге асырады. Жобаның жалпы құны - 293 077 мың теңге, ал оның қуаты — 50 орын.

Біз МЖӘ жобаларында туризм және көлік инфрақұрылымын ұйымдастыруға байланысты бірнеше кедергілер мен проблемаларды атап өттік. Біріншіден, шетелдік капиталдың белсенді ағынына қарамастан, МЖӘ құралдарын іске асыруда баяу прогресс байқалады. Екіншіден, материалдық ресурстардың уақтылы бөлінбеуіне және орындалу мерзімдерінің сақталмауына байланысты проблемалық көлік жобалары бар. Сондай-ақ, бюджет ресурстарын бөлу туралы қоғамды ақпараттандырудың әлсіздігі және ірі көліктік инфрақұрылымдық жобалар үшін мемлекеттік қолдаудың жеткіліксіз шаралары бар. Сонымен қатар, туристік инфрақұрылым мен логистиканың даму деңгейінің төмендігі, қонақ үйлер мен қонақүйлердің жетіспеушілігі, өңірлерде сервис пен гидтердің сапасының төмендігі, ең жоғары Маусымда курорттық және сауықтыру аймақтарына жоғары жүктеме, туристік қызметтерге тиімсіз баға саясаты, туристік өнімдердің тар ассортименті және туристік пакеттер туралы ақпараттың жеткіліксіздігі байқалады.

МЖӘ жобалары үшін негізгі қауіптер, біздің ойымызша, экономикалық және қаржылық дағдарыстармен, ең алдымен, жоғары әлеуметтік және валюталық тәуекелдермен байланысты. Сонымен қатар, жеке инвесторлар МЖӘ жобаларында белгісіздік пен институционалдық тәуекелдер болған кезде инвестициялауға аз ынталы болады.

Елдегі тұрақты саяси және экономикалық жағдай, сондай-ақ құқықтық қолдау МЖӘ жобаларын табысты іске асыруға ықпал ететін болады. Туризм және көлік саласындағы МЖӘ жаңа жобалары арқылы әртүрлі инфрақұрылым салу Қазақстанның әлеуметтік және өндірістік инфрақұрылымын дамытудың негізгі құралы болып табылады.

Жүргізілген зерттеу негізінде біз көлік саласындағы МЖӘ жобаларының сәттілік өлшемдерін сақтау үшін мынадай перспективаларды бөліп көрсетеміз:

- МЖӘ құралдарын қолдау негізінде жобаларды одан әрі ынталандыру және дамыту қажеттілігі.
- Жалпы мемлекеттік маңызы бар маңызды жобаларға инвестицияларды ұлғайтуға баса назар аудара отырып, МЖӘ жобаларын іріктеу қағидаттарын ұдайы жетілдіру.

- Өсіп келе жатқан халық пен шектеулі мемлекеттік бюджеттік ресурстарды ескере отырып, МЖӘ көлік жобаларын қалыптастыру кезінде баға мен сапаның оңтайлы арақатынасына қол жеткізу маңызды.

- Инновациялық көлік инфрақұрылымының болашақ дамуы көбінесе тиімді мемлекеттік саясатқа және бизнес пен мемлекет арасындағы МЖӘ форматындағы өзара тиімді ынтымақтастыққа байланысты.

- МЖӘ жобаларын іске асыру процесінде қоғамдық сектор үшін пайданы барынша арттыру үшін тұрақты мониторинг жүргізу.

- Шетелдік инвесторлардан көлік саласына озық технологияларды енгізу.

- Көлік саласындағы инновацияларды аудару үшін ең жақсы басқару тәжірибелерін пайдалану.

- Мемлекеттік инфрақұрылым операторлары мен жеке сектор жұмысының нәтижелілігін арттыру үшін ынталандырулар жасау.

Осы мақсаттарға қол жеткізу үшін мемлекеттік операторлар семинарларды, ақпараттық кездесулерді ұйымдастыру және анықтамалық материалдарды әзірлеу арқылы нарыққа қатысушылардың әлеуетін нығайтуға тиіс. Мұндай шаралар жобалардың барлық қатысушыларының өзара іс-қимылының нәтижелілігіне оң әсер етеді.

МЖӘ жобаларын дамытуды ынталандыру үшін туризмді ұйымдастырудың маңызды перспективаларына мыналар жатады:

- Туристік қызметтердің әртүрлі түрлерін ілгерілету үшін тиімді маркетингтік саясат.

- Туристік көрмелерді онлайн және офлайн форматта өткізу.

- Туристік компаниялар үшін мемлекеттік қолдауды кеңейту.

- МЖӘ шарттарын жасасу үшін серіктестермен және инвесторлармен белсенді іздеу және келіссөздер жүргізу.

- КЗ туристік брендин қалыптастыру және ілгерілету.

- Туризм саласындағы МЖӘ құралдарын цифрландыруды жеделдету.

- Шығындарды оңтайландыру үшін республика өңірлерінде туристік кластерлер құру.

- Туристер мен туроператорлар үшін көлік логистикасының тиімділігін арттыру.

- Аумақтың табиғи және мәдени артықшылықтарын дамыту және ілгерілету.

Бұл шаралар туристік инфрақұрылымды жақсартуға және МЖӘ жобаларына көбірек инвестициялар тартуға көмектеседі.

Мемлекет пен бизнестің тиімді өзара іс-қимылы мәселелерін шешу үшін шетелдік капиталды тарту үшін қолайлы жағдайлар жасауға бағытталған ҚР Ұлттық жобаларына (2021) толықтырулар енгізу қажет. Әлемдік белгісіздік және жалғасып жатқан инфляция жағдайында МЖӘ жобаларының құралдарын жетілдіруге баса назар аудара отырып, ҚР Ұлттық даму жоспарының (2021) мемлекеттік басымдықтарын пысықтау талап етіледі. Бұл инвесторларға инвестициялық және әлеуметтік жобаларды жаңарту және пайдалану үшін салықтық жеңілдіктер мен үкіметтік субсидиялар беруді қамтуы мүмкін.

МЖӘ-ні іске асыру үшін республикалық және жергілікті деңгейдегі шенеуніктердің дербес жауапкершілігін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік қызмет органдарына жобалық менеджментті енгізу тетігін күшейту қажет.

Сондай-ақ, инвесторларды іздеу және мемлекеттік құрылымдарды тарта отырып, өнеркәсіптік және туристік инфрақұрылымды салу үшін МЖӘ келісімшарттарын жасасу процесін жандандыру қажет.

Бұдан басқа, МЖӘ жобаларының уақтылы орындалуына мониторинг жүргізу, тендерлердің мерзімдерінің, шарттарының, нысаналы қаржыландырудың сақталуын және инфрақұрылымдық жобалардың жоспарланған нәтижелеріне қол жеткізуді тексеру маңызды.

Әдебиеттер тізімі

1 Kazakhstan Public–Private Partnership Center. ГЧП в сфере туризма. URL: <https://kzppp.kz/ru/2022/12/13/%D0%B3%D1%87%D0%BF-%D0%B2-%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5-%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0>.

2 Об утверждении Национального плана развития РК до 2025 года и признании утратившими силу некоторых указов Президента РК / Указ Президента РК № 521. – Нур-Султан, Акорда. – 26.02.2021.

3 Национальный проект «Сильные регионы – драйвер развития страны» / Указ Президента РК № 670 от 07.10.2021. – Астана, Акорда, 2021. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000729>.

4 Xue B., Cen J., Liu B., Qian L., Yuan J. How Does Policy Implementation Affect the Sustainability of Public–Private Partnership Projects? // A Stakeholder-Based Framework. Public Performance & Management Review. 2022, no. 45(5), pp. 1029–1065

5 Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2023–2029 годы / Постановление Правительства РК № 262 от 28.03.2023. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000262>.

МРНТИ 06.54.31

Нурмаганбетова А.Ж., Абатов М., Сеитов Ж.,
Нурмаганбетова А.Ж. – к.э.н., ассоциированный профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, aiguln71@mail.ru

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Гостиничный бизнес является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. В последние годы, благодаря росту международного туризма, а также внутреннему туризму, обусловленному программами государственной поддержки, гостиничная отрасль страны активно развивается. Однако для эффективного роста в условиях растущей конкуренции и изменяющихся предпочтений потребителей, необходимо использование точных и своевременных маркетинговых исследований. Маркетинговые исследования помогают гостиницам понять своего клиента, адаптировать услуги, определить ценовую политику и разработать эффективные стратегии продвижения.

Цель данной статьи – раскрыть значимость маркетинговых исследований в гостиничной отрасли Казахстана, а также продемонстрировать, как их использование может повысить конкурентоспособность и улучшить клиентский опыт.

Маркетинговые исследования играют ключевую роль в управлении гостиничными

предприятиями. Эти исследования позволяют глубже понять предпочтения потребителей, определить конкурентные преимущества и разработать успешные бизнес-стратегии. Маркетинговые исследования помогают гостиницам узнать, что привлекает клиентов, какие услуги ценятся больше всего и что необходимо улучшить.

Особое значение в этой отрасли имеют исследования, направленные на оценку качества обслуживания и удовлетворенности клиентов, поскольку их отзывы непосредственно влияют на репутацию гостиниц. Согласно статистике, около 70% туристов обращают внимание на отзывы в интернете перед тем, как выбрать отель. Поэтому важно понимать, какие аспекты обслуживания необходимо улучшить, чтобы увеличить поток постоянных клиентов. [1].

Таблица 1

Основные виды маркетинговых исследований и их значение для гостиниц

Вид исследования	Описание	Применение в гостиничном бизнесе
Исследование рынка	Оценка текущей рыночной ситуации, конкретных условий и трендов	Помощь в определении потенциальных рынков, и их клиентских сегментов
Исследование клиентов	Оценка предпочтений, ожиданий и поведения клиентов	Улучшение качества обслуживания и повышение уровня персонализации услуг
Исследование продуктов	Оценка спроса на услуги и новые продукты	Внедрение новых услуг, технологии и продуктов
Конкурентный анализ	Сравнительный анализ конкурентов на основе услуг, цен, и качества	Выявление конкурентных преимуществ, анализ данных

Процесс маркетингового исследования включает несколько ключевых этапов: от постановки цели до внедрения полученных результатов в бизнес-процессы. Исследования могут быть направлены как на внутренние процессы, такие как улучшение уровня обслуживания, так и на внешние факторы, например, анализ поведения клиентов и конкурентов. Важно учитывать комплексный подход к сбору данных, который включает опросы, фокус-группы, анализ больших данных и мониторинг отзывов в интернете. [2].



Рисунок 1. Процесс проведения маркетингового исследования

Казахстанская гостиничная индустрия уже демонстрирует успешные примеры использования маркетинговых исследований для повышения конкурентоспособности. Например, отель «Риксос» в Алматы активно использует исследования для улучшения клиентского опыта. В результате анализа

отзывов они внедрили новые пакеты услуг для деловых клиентов, что привело к увеличению числа корпоративных мероприятий на 15%.

Другой пример — гостиница «Казахстан», которая провела опросы среди иностранных туристов и узнала, что большинство гостей предпочитают получать информацию на английском языке через мобильные приложения. Внедрение многоязычного мобильного приложения для бронирования номеров привело к увеличению прямых бронирований на 25%. [3]

Таблица 2.

Примеры успешных маркетинговых решений на основе исследований

Гостиница	Пример исследования	Результат
Риксос	Опрос корпоративных клиентов	Внедрение новых услуг, рост деловых мероприятий
Казахстан	Опрос иностранных туристов	Внедрение мобильного приложения, рост прямых бронирований
Астана Отель	Исследование отзывов в интернете	Улучшение программы лояльности, увеличение возвратных клиентов

Маркетинговые исследования также играют ключевую роль в долгосрочном стратегическом планировании гостиниц. Они помогают гостиничным предприятиям не только адаптироваться к текущим условиям рынка, но и прогнозировать будущие изменения и тренды. Это особенно важно в условиях цифровой трансформации гостиничной отрасли, когда технологии, такие как интернет вещей (IoT), большие данные (Big Data) и искусственный интеллект, становятся важными инструментами для управления клиентским опытом. [4].

В условиях цифровой революции маркетинговые исследования позволяют гостиницам собирать и анализировать огромные объемы данных о поведении клиентов, их предпочтениях, времени пребывания и даже эмоциональных реакциях на услуги. Эти данные можно использовать для разработки индивидуальных предложений и улучшения качества обслуживания.

В будущем маркетинговые исследования будут играть еще более важную роль в развитии гостиничного бизнеса в Казахстане. Мы предполагаем, что гостиницы будут активно применять цифровые технологии для анализа поведения клиентов и прогнозирования спроса. Развитие национальной туристической инфраструктуры, расширение сети международных авиалиний и увеличение числа иностранных туристов открывают большие возможности для гостиничного бизнеса.

Маркетинговые исследования становятся неотъемлемой частью развития гостиничного бизнеса в Казахстане. Их правильное использование помогает не только удовлетворять текущие потребности клиентов, но и предсказывать будущие изменения на рынке, разрабатывать новые услуги и улучшать клиентский опыт. В условиях растущей конкуренции и технологических изменений гостиницы, которые активно применяют маркетинговые исследования, смогут занять лидирующие позиции на рынке и продолжать привлекать лояльных клиентов.

Список литературы:

1. Маркетинг. Гостеприимство и туризм Котлер Ф., Боуэн Дж., Майкенз Дж.
2. Big data and analytics in tourism and hospitality Marcello M. Mariani
3. <https://www.komandirovka.ru>
4. <https://www.rixos.com>
5. <https://astanahotels.kz>

А. Алдаберген

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., aray.aldabergen.02@mail.ru**ТҮРКІСТАН – ОРТАЛЫҚ АЗИЯНЫҢ ІРІ ТУРИСТІК АЙМАҒЫ РЕТІНДЕ**

Түркістан – Орта Азия мен Қазақстандағы ең көне қалалардың бірі және түркі әлемінің астанасы. Өңірде 1770 тарихи және мәдени ескерткіштер бар, оның ішінде 2003 жылы ЮНЕСКО-ның Бүкіләлемдік мұрасы тізіміне енгізілген Қожа Ахмет Яссауи кесенесі орналасқан. Қожа Ахмет Яссауи кесенесі - Түркістан қаласында XIV ғасырдың соңында тұрғызылған архитектуралық ғимарат. Қожа Ахмет Ясауи дүние салғаннан кейін халықтың көп жиылуымен өзіне арнап соғылған кішкене мазарға жерленеді. Кейін бұл кесене мұсылмандардың жаппай тәуеппен орнына айналды. Бұл еліміздің діни, тарихи, қасиетті және мәдени туризмінің негізгі орны, көптеген мұсылмандар қажылық орны және «екінші Мекке» болып табылады. Түркістан қаласындағы Қожа Ахмет Ясауи ғимараты – орта ғасырлық сәулет өнерінің көрнекті ескерткіші. Ол XII ғасырда өмір сүрген бүкіл Шығысқа аты әйгілі көне түркі ақыны, суфист Ахмет Ясауи бейітінің басына орнатылған. Кесене жанында орналасқан бірқатар қаланың келбетін айқындайтын туристік нысандар бар. Солардың негізгілеріне тоқталып өтсек

1. Рәбия Сұлтан Бегім кесенесі – Қожа Ахмет Ясауидің немере қызына арнап салынған кесене. Бұл жердегі көрнекті сәулет өнерінің ескерткіші болып саналады.

2. «Әзірет – Сұлтан» тарихи-мәдени қорық-мұражайы – Қожа Ахмет Ясауи кесенесінің маңында орналасқан музей кешені, мұнда Түркістанның және бүкіл қазақ халқының мәдени, рухани тарихына қатысты құнды экспонаттар қойылған.

3. Сауран қалашығы – Ескі Түркістан қаласының тарихи орталығы, мұнда ортағасырлық Түркістанның тарихына қатысты маңызды орындар мен ескерткіштер сақталған.

4. Керуен сарай кешені – Сауда және мәдени іс-шаралар өтетін орын. Түркістанды тарихи Жібек жолы бойындағы маңызды сауда орталығы ретінде көрсетуге арналған.

Қожа Ахмет Яссауи кесенесінің жанында орналасқан Кесенеге келуші туристер мен саяхатшылардың қарасы қалың. Нақтырақ айтқанда, 2023 жылдың қазан айының қорытындысы бойынша облысқа қажылық туризм бағыты бойынша кесенеге 868 203 адам келді. Ал 2022 жылы, бұл статистикалық көрсеткіш 726 545 болған болатын [1]. Сондай-ақ кесене тек діни орын ғана емес, Орталық Азиядағы ислам өркениетінің символына айналды. Бұл шындықта келгенде Түркістанның келбетіне айтарлықтай үлес қосады. Түркістанның туристік әлеуеті өте жоғары. Әсіресе, туризм кластерінің басым бағыты, көлік инфрақұрылымы жақсы жолға қойылған. Облыс орталығы – Түркістан қаласы — тарихи туризмнің алтын ұясы болып табылады. Қалада туристер мен қонақтарға, тұрғындарға қажетті ойын-сауық орталықтары, заманауи қонақ үйлер, мәдени-тарихи ошақтар, драма театры, мейрамханалар, салтанат үйлері, аквапарк, спорттық-демалыс нысандары, базарлар мен супермаркеттер толықтай талапқа сай салынып, халықтың игілігіне жарауда. Сондықтан Түркістанда толықтай туристерге қызмет көрсете алатын орындар баршылық. Тарихи туризм ошақтары көп облыстың табиғаты әсем, шежірелі өлкелері де жетерлік.

Республиканың дамыған сауықтыру туризмі бар аймақтарының біріне Түркістан өңірінің де туристік және экономикалық үлесі зор. Бүгінгі таңда облыс аумағында 72 емдік-сауықтыру ұйымы жұмыс істейді. Емдік-сауықтыру ұйымдарының нөмірлік қоры 7940 төсек-орынды құрайды. Туристік потенциалдың басым бөлігі Сарыағаш ауданының Коктерек ауылында орналасқан. Мұнда 51 емдік-сауықтыру орталығы, яғни жалпы санының 70,8%-ы бар. Әр жылы елді мекенде емдік-сауықтыру ұйымдарының саны артып келеді. 2019-2022 жылдар аралығында 16 емдік-сауықтыру ұйымы пайдалануға берілді. Бүгінде Сарыағаш шипажайлары Түркістан облысындағы туризмнің бір бағыты ретінде дамып келеді. Түркістан облысында туризмді дамытудың үш бағыты қолға алынған: тарихи-мәдени, емдік-сауықтыру, табиғи орындары. Сауықтыру нысандарының көбінің негізгі табиғи емдік компоненттері – емдік саздар, пайдалы минералды сулар, шөптерден жасалған қайнатпалар мен мемлекеттерге кеңінен танымал Сарыағаш курортында орналасқан 53 шипажай сауықтыру бойынша түрлі қызметтер көрсетіп, минералды судың адам ағзасына әлсірене негізделген емдік процедуралар ұсынады. Бұлардан бөлек, бір балалар шипажайы, бір балалар лагері, бір демалыс базасы бар.

Түркістан қаласына келушілер саны жыл санап артып келеді, орналастыру орындарының ахуалы да дәл солай артуда. Келушілерді орналастыру орындарының саны да артты. Облыста 220 орналастыру орны — қонақ үйлер, хостелдер, демалыс аймақтары, балалар лагерлері бар. Қалада туристерді орналастыру және қаланың жоғары деңгейін көрсетуде бірқатар шетелдік инвесторлық арқылы қызмет көрсететін жұлдызды қонақ үйлер бар. Бірінші санатта Қазақстанның ірі туристік ресурстық қалаларында орналасқан Rixos Turkistan, Hampton by Hilton және т. б. брендтік қонақ үйлер бар. Тек туристерді қабылдап қана қоймай, халықты жұмыспен қамту арқылы елдің экономикасына зор үлесін қосуда. 120 орынды құрайтын, бірнеше мейрамхана, кинотеатр, іскер туристер үшін бизнес орталықпен салынған Rixos Turkistan қазір 600 қызметкерді жұмыспен қамтып отыр. Бұл қаладағы жалғыз бес жұлдызды қонақ үй санатына жатады. Түркістанның жылына 3,5 млн. туристке (қазір 1,2 млн.) орасан зор туристік әлеуеті инвесторлардың ірі жобаларды іске асыруға мүдделілігіне сенуге мүмкіндік береді [2].

Өңірге туристердің көптеп келуіне көп әсерін тигізген, туристердің жайлы ұшып-қонуына жағдай жасап отырған Халықаралық Әзірет Сұлтан Әуежайы. Түркістан облысы, Түркістан қаласындағы халықаралық Әзірет Сұлтан Әуежайы еліміз тәуелсіздік алғалы салынған алғашқы әуе айлағы. Қала орталығынан 16 км қашықтықта, Шаға ауылында, ескі әуежайдан шығысқа қарай 12 км жерде орналасқан. Тұрақты ішкі рейстер үшін әуежай 2020 жылдың 1 желтоқсанында ашылды. Әуежайды Гиннестің рекордтар кітабында «Әлемдегі ең жылдам салынған әуежай» ретінде ұсынылды. Қазіргі таңда, Түркістан Халықаралық әуежайынан ішкі бағыттағы Нұр-Сұлтан, Алматы, Павлодар, Қостанай, Атырау қалаларына рейстер орындалып жатыр.

Қазіргі уақытта Халықаралық Әзірет Сұлтан Әуежайы 3 халықаралық (Стамбул, Эль-Кувейт, Абу-Даби) және 7 ішкі авиарейстерді (Астана, Алматы, Ақтау, Ақтөбе, Орал, Қарағанды, Қостанай) қызмет көрсетеді. бағыттағы Нұр-Сұлтан, Алматы, Павлодар, Қостанай, Атырау қалаларына рейстер орындалып жатыр. Мәселен, Абу-Даби бағытымен Түркістанға қарай 2024 жылдың маусым айында 12 рейс тіркелгені «Wizz Air» компаниясы мәлімделді.

«Qazaq Air» әуе компаниясымен «Түркістан – Самарқанд» бағытында әуе жолын ашу бойынша келіссөздер жүргізіліп, жолайрықтар нақтыланды. Бұл бастама да туризмнің экономикалық бағытының дамуына елеулі әсер берері сөзсіз.

Туристік бағыттар бойынша даму сатысынан діни туризмнен кейінгі екінші орынға жайғасқан экологиялық туризмді айтпасқа болмас. Қазақстанның байлығы – оның табиғаты, яғни экологиялық туризмге жарамды мыңдаған шақырымға созылған адам қолы тимеген аумақтар. Экотуризм сүйер туристер елдің сұлу жерлерінде серуендеп қана қоймай, еліміздің табиғи көрікті орындары туралы білім жетілдіріп, қоршаған ортамен үйлесімді байланыс құра алады.

Еліміздің әрбір өңірінде өзіне тән ерекше орындары бар, олардың ішінде бірегей табиғатымен ерекшеленетін ұлттық саябақтар, резерваттар мен қорықтар. Шетелдік туристер үшін Қазақстанның жануарлар және өсімдіктер әлемі, шексіз жазық далалары мен ауасы таза кең аймақтары қызықты. Оның үстіне, қорғалатын аймақтар бойынша ұйымдастырылатын турлар, ол жақтарда тұрудың жайлы жағдайлары және ұлттық ерекшеліктермен танысу секілді қызметтер бұл туризм түрін жандандыра түседі.

Осы санатқа кіретін танымал қорық қатарына Ақсу-Жабағалыны жатқызуға болады. Батыс Тянь-Шань бөктерінде орналасқан Ақсу-Жабағалы қорығы – түрлі табиғи аймақтар мен алуан жер бедері үйлесім тапқан аса көркем орын. Қар құрсауындағы асқар шыңдар, тау гүлдерімен көмкерілген алқаптар ешкімді бейжай қалдырмас көріністерге себепкер болады. Қорықта жануарлар мен өсімдіктердің көптеген түрі тіршілік етіп, өніп-өсуде. Олардың қатарында осы аймақты ғана мекен еткен эндемик түрлер де жетерлік.

Ақсу-Жабағалы қорығында түлкілер мен қасқырларды, болмысы бекзат ілбістерді, аюлар мен жайраларды кездестіріп, қанаттылар әлемімен танысып, сирек кездесетін өсімдіктердің кереметіне көз тойдыра аласыз. Қорық қызметкерлері үлкенді-кішілі келушілерге арнап қызықты жорықтар мен экскурсияларды тұрақты түрде ұйымдастырып, қорық қонақтарын жиі қуанытып тұрады.

Көксай шатқалы – жылдың қай мезгілінде де көрген жанды тылсым көріністерімен баурап алар Ақсу-Жабағалының басты көрнекті орны. Ерекше атап өтуге тұрарлық тағы бір нысан – Ақсу өзенінің шатқалы. Көктем келісімен шатқал маңы Қызыл кітапқа енген Грейг және Кауфман қызғалдақтары құлпырған алқапқа айналады. Аталған Грейг қызғалдағы Ақсу-Жабағалы қорығының символы әрі Шымкент қаласының белгісі ретінде танылған. Табиғат аясында тынығуға ынталы туристердің таңдауы көп жағдайда Ақсу-Жабағалы қорығына түседі. Әсіресе Түркістан және Жамбыл

облыстарынан жол бастаған саяхатшылар өте көп [4].

Кесте 1

Түркістанның туристік мүмкіншіліктері бойынша құрамдық SWOT – сараптама

Басым жақтары (strength)	Әлсіз жақтары (weak)
Түркістанның туристік аймағында 96 тарихи- археологиялық, архитектуралық ескерткіштер сақталған. Олардың 23-і әлемдік маңызы бар ескерткіштер болып саналады. Мұндағы тарихи-археологиялық ескерткіштердің туристік маңыздылығы Грекияның, Италияның, Үндістанның, Қытай мен Мысырдың және Иерусалимнің туристік кешендерінен кем емес. Қазақстан Республикасының әлемдік экономикаға енуінің артуына қарай Түркістанның тарихи және табиғи құндылықтарына туристік қызығушылықтар артуда.	Түркістан аймағындағы тарихи-мәдени ескерткіштердің басым бөлігі реставрация, реконструкция және рече- нерация сияқты шұғыл жөндеуді қажет етеді. Қаланың инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымы әлемдік стандарттарға сай емес. Өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығы қала тұрғындарының азық-түлік пен өнеркәсіп өнімдеріне деген сұраныстарын қанағаттандыра алмайды. Нашар дамыған туризм индустриясы қажетті сервисті көрсете алмайды. Адам ресурстарының сапасы әлемдік туристік орталықтардағы адам ресурстарының даму деңгейіне жетпеген.
Мүмкіндіктері (opportunities)	Қауіп (threat)
Түркістан қаласының төңірегіндегі жер мен табиғи ресурстардың болуы туризмнің даму келешегіне жағдай тудыра отырып, туризмді дамытуға мүмкіндік туғызатын негізгі жағдайлар: - Қала аймағындағы жер ресурстары қала аумағының өсуіне қолайлы; - Демалыс аймақтарын ұйымдастыруға қолайлы жер телімдері (Сырдария, Қарашық өзендерінің аңғарлары мен Арыс-Түркістан каналдарының және Қошқұрған, Шаға су қоймаларының болуы) бар;	Қазіргі қауіп туғызатын негізгі жағдайлар: - тарихи-мәдени ескерткіштердің бұзылуы; - қажетті инженерлік-коммуникациялық және сервистік нысандардың болмауы; - туризмді қанағаттандыра алмайтын экономикалық құрылымның сақталуы; - жергілікті тұрғындардың әлемдік туристік орталықтардағы адам ресурстарының даму деңгейіне сәйкесемес өмір сүру сапасы.
Е с к е р т п е – [3] автор көзі негізінде құрастырылды	

Қорық аумағында келушілер үшін аса ыңғайлы, көлік тұрағы мен асханасы бар қонақүй қызмет көрсетеді. Жалпы Жабағылыға жол түссе, қонақүйлердің жайлы тұрақ пен дәмді дастарханнан бөлек ұсынарын байқауға болады. Қонақүй иелері жергілікті көрнекті орындарға экскурсия ұйымдастырып, қазақ ұлттық тағамдарын әзірлеуді үйрететін шеберлік сабақтарын да өткізеді.

Ақсу Жабағылы - Қазақстандағы ең көне және ең танымал, Орталық Азияда ЮНЕСКО-ның биосфералық қорық мәртебесіне ие болған бірінші қорық. Осы себеппен де келуші туристердің қарасы қалың.

Осы леппен туристік инфрақұрылымның дамуы өңірдің туризм легін алға жылжытуда жақсы серпін бере алатынын алға тарту керек. Нақты айтқанда, туризм саласы көптеген елдердің негізгі кіріс көздерінің бірі болып табылады. Туристік әлеуетті жан-жақты дамыту арқылы келушілер саны артуда. Соңғы жылдары Қазақстанға, соның ішінде Түркістан қаласына барғысы келетін адамдар саны көбейіп келеді. Ел президенті Қасым-Жомарт Тоқаев Түркістанға ерекше мәртебе беруді тапсырды. Сонымен қатар, Түркістан 2024 жылы түркітілдес елдердің туристік астанасы атанды. Бүгінгі таңда тарихи қалада осы мәртебеге сай болу үшін шаралар қабылдануда.

Инвестициялар туризмді дамытуда маңызды рөл атқарады. Ресми статистикалық деректерге сәйкес, 2024 жылдың алғашқы сегіз айының қорытындысы бойынша туризм саласындағы негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі 527,6 млрд теңгені құрап, өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 69%-ға өскен. 2023 жылы бұл көрсеткіш 311,8 млрд теңге болған.

Түркістан облысында туристік инфрақұрылымды дамыту қарқынды жүріп жатыр. 2023 жылы Қазақстанда 57 млрд теңге көлемінде инвестициямен 117 жаңа туристік нысан ашылды. Қазіргі уақытта жалпы сомасы 433 млрд теңгені құрайтын 297 инвестициялық жоба жүзеге асырылуда,

олардың 148-і 2024 жылдың соңына дейін аяқталады деп жоспарлануда. Бұл жобалар 2 457 жұмыс орнын және 5 970 төсек-орын ашуға мүмкіндік береді. Түркістанға тарихти шаһар ретінде ерекше назар аударылып отыр, өйткені 2024 жылы Түркістан түркітілдес елдердің туристік астанасы атанды. Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев Түркістанға ерекше мәртебе беруді тапсырған болатын, бұл өңірге инвестиция тарту және туристік инфрақұрылымды дамытуға ықпал етеді. Бұл шаралар Түркістанды туристер үшін тартымды етуге және Қазақстанның негізгі туристік бағыты ретіндегі позициясын нығайтуға бағытталған.

Туризмді дамыту бойынша қолға алынған шаралардың аясында Түркістан қаласының инфрақұрылымы да елеулі жаңартуларға ұшырауда. Қаланың көлік жүйесін, жолдарын, коммуникацияларын жақсарту, сондай-ақ қоғамдық көлік қызметін дамытуға бағытталған жобалар жүзеге асырылуда. Бұл шаралар туристердің қалада еркін қозғалуын қамтамасыз етіп, олардың қаланың мәдениеті мен тарихымен жақынырақ танысуына мүмкіндік береді [5].

Сондай-ақ, Түркістанда тарихи және мәдени нысандарды сақтау мен қайта жаңарту жұмыстарын жүргізу жоспарлануда. Бұл жерлердің туристік тартымдылығын арттыру, ұлттық және халықаралық деңгейде танымал ету мақсатында маңызды болып табылады. Мысалы, Қожа Ахмет Ясауи кесенесі, тарихы терең мәдениет ескерткіштері мен архитектуралық нысандардың жаңаруы туристер үшін ерекше қызығушылық тудыруы мүмкін. Туризмнің дамуы жергілікті экономикаға да оң әсер етеді. Жергілікті кәсіпкерлер үшін жаңа мүмкіндіктер пайда болады, соның ішінде мейрамханалар, кәдесый дүкендері, экскурсиялық қызметтер мен басқа да туристік қызметтер көрсету. Түркістан облысында туристік сала арқылы экономикалық өсімді қамтамасыз ете отырып, халықтың жұмыспен қамтылуын арттыруға мүмкіндік туындайды.

Сонымен қатар, Түркістанның туристік имиджін нығайту үшін маркетингтік және PR науқандары да жүргізілуде. Қала мен облыстың туристік әлеуетін көрсету, оны әлемдік туристік карталарға енгізу мақсатында халықаралық туристік көрмелер мен шараларға қатысу жоспарланып отыр. Түркістанның туристік әлеуетін дамытуда жүзеге асырылып жатқан жұмыстар елдің жалпы туристік саласының өркендеуіне үлкен үлес қосады, сонымен қатар, Түркістанды халықаралық аренада танымал туристік бағытқа айналдыруға мүмкіндік береді. Түркістанның туристік әлеуетін одан әрі арттыру үшін заманауи технологияларды енгізу де маңызды рөл атқарады. Бұл бағытта туристік қызмет көрсету саласында цифрландыруды дамыту, мобильді қосымшалар мен онлайн платформаларды құру қолға алынып жатыр. Мысалы, туристерге арналған мобильді қосымшалар арқылы Түркістан қаласының көрікті жерлері, тарихи нысандары, мейрамханалары мен қонақ үйлері туралы ақпарат алуға, маршруттарды жоспарлауға мүмкіндік беріледі.

Сонымен қатар, әлеуметтік желілер мен цифрлық маркетингті тиімді пайдалану арқылы Түркістанды таныстыру жұмыстары жалғасуда. Әлеуметтік желілерде жарияланатын контент, видео және фотосуреттер Түркістанның бай мәдениеті мен тарихын, туристік нысандарын көрсетіп, әлеуетті туристердің қызығушылығын арттырады.

Туризмнің дамуы экологиялық мәселелермен де тығыз байланысты. Сондықтан Түркістанда экотуризм мен агротуризмді дамытуға да баса назар аударылуда. Жергілікті табиғи байлықтарды, ауыл шаруашылығын, дәстүрлі қолөнерді насихаттау арқылы туристерді тарту мүмкіндігі пайда болады. Мұндай туризм түрлері Қазақстанның табиғи және мәдени әртүрлілігін көрсетеді.

Туризмді дамыту тек экономикаға ғана емес, сонымен қатар, қоғамның мәдени-әлеуметтік дамуына да әсер етеді. Түркістан тұрғындарының мәдениетіне, дәстүрлеріне, қолөнеріне сұраныс артқанда, бұл бағытта жаңа білім мен дағдыларды меңгеруге мүмкіндік береді. Туризм арқылы халықтың мәдени санасын көтеру, ұлттық құндылықтарды насихаттау маңызды. Бұдан басқа, Түркістанда халықаралық конференциялар, семинарлар мен фестивальдар өткізу жоспарлануда. Бұл іс-шаралар туристік тартымдылықты арттыруға және Түркістанды білім және мәдениет орталығы ретінде танытуға көмектеседі.

Осылайша, Түркістанның туристік әлеуетін дамыту шаралары кешенді түрде жүзеге асырылып, қала мен өңірдің экономикалық, мәдени және әлеуметтік дамуына елеулі үлес қосатын болады.

Бүгінгі таңда елімізде туристік индустрияны дамыту үшін, оның ішінде ішкі және шетелдік инвестицияларды тарту үшін барлық қажетті жағдайлар жасалған. Сондықтан аймақтағы инвестициялық тартымдылықты басқару мәселесі тұрақты экономикалық дамудың маңызды аспектісі болып табылады.

Түркістан қаласында туризмді дамыту мақсатында мынадай шараларды жүзеге асыру қажет:

Түркістан қаласының туристік әлеуетін Қазақстанмен және шет елдермен таныстыру болып

табылады.

Түркістан мен оның маңайындағы туристік ресурстарды (тарихи, мәдени және рухани ескерткіштерді) жоғары деңгейде зерделеу қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Асан Д. С. Туризм экономикасының жолдарын жетілдіру жолдары //Bulletin of the International University of Tourism And Hospitality. – 2023. – № I (1). – С. 17-30.
2. Абишева А.О. Туризм индустриясы: оқу құралы / – Түркістан: "Тұран" баспасы, 2022. – 197б.
3. Смыкова М. Р., Плюхин Р. В., Устенова О. Ж. Привлекательность туристских дестинаций Казахстана для иностранных туристов //География и водные ресурсы. –2022. – № 2. – С. 16-23.
4. Байқадамов, А. (2020). Қазақстанның ұлттық паркттері: экологиялық туризмді дамыту. Алматы: Қазақ университеті.
5. Есқалиев, А. (2021) Түркістандағы туристік нысандар: тарихы мен болашағы.оқу құралы/-Түркістан: Қожа Ахмет Ясауи университеті.

Б.Р.Оспанов, Ж.Ж.Тебаев

¹Қарагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, baur.ospanov@inbox.ru

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Событийный, или ивент-туризм (от англ. event – событие, мероприятие) – это уникальные туры, сочетающие в себе участие в самых зрелищных мероприятиях планеты и традиционный отдых, постепенно завоевывают все большую популярность. При этом событие рассматривается как комплекс явлений, которые выделяются своей значимостью для данного общества или человечества в целом, для малых групп или индивидуумов, а также характеризующихся кратким периодом существования [1].

Событийный туризм – это форма туризма, в которой основное внимание уделяется участию в событиях, мероприятиях или фестивалях (Табл.1).

Таблица 1

Типы событий в событийном туризме

Типы событий	Определение
Фестиваль	показ (смотр) достижений муз-го, театрального, эстрадного, циркового или киноискусства.
Карнавал	гуляния с уличными шествиями, театральными играми – проходит под открытым небом.
Ярмарка	регулярный рынок широкого значения, которая (независимо от ее наименования) в соответствии с обычаями страны, на территории которой она проводится, представляет собой крупный рынок товаров широкого потребления и (или) оборудования.
Олимпийские игры	крупнейшие международные комплексные спортивные соревнования современности, которые проводятся каждые четыре года.
Чемпионат мира	состязание на звание чемпиона. В событийном туризме самым популярным событием является Чемпионат мира по футболу
Модный показ	событие, которое демонстрирует последние коллекции модных вещей.
Аукцион	публичная продажа товаров, ценных бумаг, имущества предприятий, произведений искусства и других объектов, производится по заранее установленным правилам аукциона
Парад	торжественное прохождение различных коллективов, организаций, движений или партий.
Выставка	публичное представление достижений в области экономики, науки, техники, культуры, искусства и других областях общественной жизни. Понятие может обозначать как само мероприятие, так и место проведения этого мероприятия
Примечание – составлено автором по источнику [1].	

История этого вида туризма восходит к древним временам, когда люди собирались на различные общественные и культурные события. В античных государствах существовали различные праздники и фестивали, привлекавшие толпы людей. Например, древнегреческие олимпийские игры (с [776 г. до н.э.](#) до [393 года](#) н.э.) были одними из первых масштабных событий, которые собирали людей из разных регионов для участия и наблюдения. В средневековые церковные праздники и ярмарки стали популярными формами событийного туризма, ввиду распространения христианства на обширную территорию, включающую всю Европу. Люди путешествовали на святые места (поездка византийской царицы Елены на Святую землю в 326 году, Ахенский кафедральный собор, базилика Святого Петра на Ватиканском холме, Сантьяго-де-Компостела в Испании и т.д.), чтобы участвовать в религиозных событиях и праздниках.

В современном мире событийный туризм прочно вошел в культуру. Олимпийские игры, фестивали музыки и искусств, выставки и спортивные события привлекают миллионы туристов каждый год. С появлением интернета и социальных медиа информация о событиях стала более доступной, что способствует росту популярности этого вида туризма. Сегодня же событийный туризм включает в себя разнообразные мероприятия, от музыкальных фестивалей до технологических конференций. Туристы ищут уникальные и запоминающиеся впечатления, которые предлагают различные события по всему миру. [2]

Можно выделить основные группы фестивалей: фестивали киноискусства, музыкальные фестивали, театрализованные и цирковые шоу, модные показы, фестивали моды [3].

Событийный туризм в Казахстане предоставляет уникальную возможность путешественникам погрузиться в богатую историю, культуру и традиции нашей страны. В число интересных событий и направлений событийного туризма в Казахстане можно включить Наурыз Мейрамы, День столицы, Астана Марафон и Фестиваль воздушных шаров.

Хотя событийный туризм в Казахстане имеет свой потенциал, существуют определенные проблемы, с которыми сталкиваются организаторы и участники. Некоторые из ключевых проблем включают в себя:

- ограниченную инфраструктуру в некоторых регионах, недостаток удобных транспортных средств, размещения и других удобств ограничивает привлекательность некоторых мест для организации мероприятий;

- недостаточное маркетинговое продвижение событий и фестивалей, которое приводит к низкому уровню участия туристов. Эффективная реклама и продвижение событий являются ключевыми факторами привлечения внимания туристов;

- логистика и координация. Крупные события требуют слаженной логистики и координации между различными участниками, такими как организаторы, власти, транспортные службы и другие. Недостаточная координация может привести к неполадкам в ходе мероприятия;

- бюрократические барьеры. Наличие бюрократических процедур и сложности в получении необходимых разрешений могут замедлить процесс подготовки и проведения событий. Прозрачные и эффективные процедуры разрешения могут содействовать успешной реализации туристических событий;

- стандарты качества. Некоторые события могут сталкиваться с проблемами в поддержании высоких стандартов качества, начиная от обеспечения безопасности участников и заканчивая обеспечением высокого уровня обслуживания. [4]

В Казахстане были успешно проведены множество мероприятий, связанные с событийным туризмом, такие как Всемирная выставка ЭКСПО-2017, 7-е зимние Азиатские игры 2011 года, Зимняя Универсиада 2017.

Из анализа можно заключить, что событийный туризм представляет собой уникальную форму путешествий, объединяющую разнообразные предложения и мероприятия для широкого круга туристов. Казахстан обладает значительными возможностями для развития событийного туризма. За годы независимости страна успешно утвердила свой имидж на мировой арене, о чем свидетельствуют крупные события, такие как Саммит ОБСЕ (Астана, 2010), Зимние Азиатские игры (Астана, Алматы, 2011), Конгресс УЕФА (Астана, 2014), Зимняя Универсиада-2017 (Алматы, 2017), ЭКСПО-2017 (Астана, 2017). Мировой опыт подтверждает, что иногда проведение масштабных событий может столкнуть страну с трудностями, но в то же время способствовать укреплению ее общественного имиджа. Каждый год уровень развития туризма в стране постепенно повышается, и событийный

туризм представляет значительные перспективы для Казахстана. В результате теоретического анализа в области событийного туризма была разработана классификация, которая способствует систематизации знаний и более глубокому пониманию сущности мирового туристского потока.

Список дитературы:

1. Александрова А.А. Событийный туризм в мире // Экономическое возрождение туризма, 2010. - № 1.- С. 47-52.
2. Дементьев С., Хвилер Я. Событийный туризм // Турбизнес, 2007. - №1. С. 77-82.
3. Вермель М. В. Применение зарубежного опыта в организации крупных фестивалей. – М.: Дашков и К, 2014. – С. 75–82.
4. Ердаuletов С.Р. География туризма. –Алматы: Қазак универси

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА И АУДИТА.

МРНТИ 06.35.35

А.К. Атабаева; Д.А. Хамитова, А.А. Беда

А.К. Атабаева – Phd, профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда, atabaeva@list.ru¹, dania_x_k@mail.ru², andrey_b5@mail.ru³

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ЭЛЕКТРОННЫЙ КАТАЛОГ ТОВАРОВ»

В сфере государственных закупок введен в действие новый термин – электронный каталог товаров. Товары стоимостью до 100 МРП заказчик закупает из электронного каталога. На веб-портале государственных закупок размещен адрес электронного каталога omarket.kz.

Электронный каталог товаров – информационная система, интегрированная с веб-порталом, в которой размещаются сведения о товарах, предлагаемых потенциальными поставщиками посредством интернет-магазинов [1].

Для проведения госзакупок специалист по госзакупкам заказчика должен быть зарегистрирован на веб-портале госзакупок и на портале omarket.kz. На портале каталога omarket.kz специалист заказчика регистрируется по ИИН. После успешной регистрации пользователю виден его статус в каталоге omarket.kz.

Процесс госзакупок товаров из электронного каталога состоит из следующих этапов:

- 1) регистрация заказчика на сайте omarket.kz;
- 2) импорт годового плана госзакупок в каталог;
- 3) формирование заказа в электронном каталоге;
- 4) поиск и просмотр заказа;
- 5) создание договора из пункта плана по заказу из электронного каталога;
- 6) отказ от заказа из электронного каталога;
- 7) отказ от пункта плана по заказу из электронного каталога [2].

Для участия в госзакупках поставщик должен зарегистрироваться на портале omarket.kz с использованием ЭЦП. Затем загрузить прайс-листы в электронный каталог. Договор по госзакупкам поставщик подписывает на веб-портале. По заявке заказчика электронный магазин автоматически определит поставщика по наименьшей предложенной поставщиком цене.

В настоящее время каталог пополняется товарами в зависимости от регистрации и введения товаров потенциальными поставщиками. В каталог вводятся все товары, реализуемые потенциальными поставщиками, независимо от производителя.

Если покупаемый заказчиком товар представлен в электронном каталоге, то заказчик обязан закупить его через электронный магазин, даже если цена будет выше рыночной. Теперь закупки из одного источника путем прямого заключения договора осуществляют из электронного каталога на площадке omarket.kz.

Несмотря на то, что заказчиков обязали закупать товары до 100 МРП через интернет-магазин, они предпочитают проводить запрос ценовых предложений, а не работать через OMarket. Число закупок ЗЦП в 2023 году выросло почти в 4 раза по сравнению с 2022 годом. Причин несколько:

- 1) в OMarket не всегда можно оперативно закупить товар;
- 2) невозможно предугадать стоимость доставки, чтобы ввести ее в годовой план закупок;
- 3) заказчик теряет возможность влиять на приемку товара, если его доставляют курьеры.

Если не пройти процедуру закупки через OMarket, невозможно осуществить закупку из одного источника путем прямого заключения договора. За прошедшие полтора года уже можно говорить о практике использования данного функционала, о его плюсах и минусах.

На рисунке 1 выделим основные положительные тенденции онлайн-магазина, которые помогают заказчикам на практике.

Как показывает рисунок 1 для заказчика закупки через электронный каталог товаров имеют свои преимущества:

1. Оптимизация правоотношений. На рынке госзакупок нередко встречаются факты недобросовестной конкуренции. Также некоторые поставщики поставляют некачественный товар

вместо требуемого. В этих условиях закупки через OMarket можно рассматривать как один из способов оптимизировать правоотношения между заказчиками и поставщиками. Если поставщик с площадки OMarket поставит некачественный товар, в его же интересах оперативно обменять товар на качественный – в рамках действия законодательства о защите прав потребителей. Иначе поставщик может потерять право размещать товары в электронном каталоге, а от этого зависят его потенциальные продажи товаров в сфере государственных закупок. Поэтому предполагается, что поставщики, которые представляют свои товары на площадке OMarket – добросовестные.

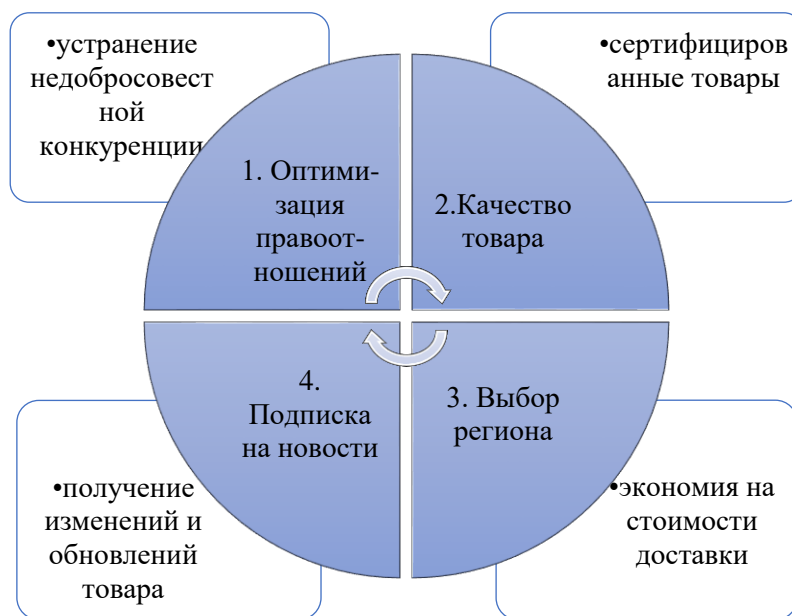


Рисунок 1. Плюсы закупок через OMarket

Примечание - составлено автором на основании источников [3, 4]

2. Качество товара. В каталоге товаров – реальные и конкурентоспособные цены напрямую от продавцов. Каталог содержит качественные описания и изображения товаров. При этом, это сертифицированные товары, которые имеют легальное происхождение. Также есть возможность быстро согласовывать товар между контрагентами для подтверждения заказа – так обещают владельцы магазина OMarket. Закупки через электронный каталог экономят время и дают возможность закупить качественный товар. При обычной закупке из одного источника путем прямого заключения договора заказчик должен обойти несколько магазинов, чтобы выбрать нужную модель товара, либо ему приходится довольствоваться тем, что предлагает первый попавшийся поставщик, так как времени для выбора не остается. При покупке через OMarket заказчик может просмотреть линейку аналогичного товара и выбрать то, что ему необходимо, так как ассортимент подобных товаров разнообразен. Это хорошо помогает, когда заказчик имеет только примерное представление о том, какой именно товар надо закупить, или есть образец закупаемого товара.

3. Выбор региона поставки. В OMarket можно выбирать регион поставки. Когда выбирают поставщика из разных регионов, можно отдать предпочтение поставщику из региона заказчика. Это позволяет сэкономить на стоимости доставки товара.

4. Подписка на новости магазина. В OMarket можно подписаться на новости магазина. Можно предположить, что рассылки должны содержать информацию и о новых поступлениях товаров. Подписка на новости позволяет вовремя узнавать об изменениях или обновлениях в электронном каталоге товаров. Это позволяет быстрее ориентироваться и учитывать их в работе.

Без использования электронного каталога товаров по подпункту 42) пункта 3 статьи 39 Закона заказчик сможет осуществить закупку, только если:

- закупаемый товар отсутствует в электронном каталоге;
- потенциальный поставщик, разместивший товар в электронном каталоге, откажется от подписания договора.

Заказчик не может выбрать поставщика товара самостоятельно, так как поставщика товара определяет система на основании наименьшей цены с учетом условий доставки товара. Заказ будет автоматически отправлен поставщику с наименьшей ценой на момент оформления заказа. Если поставщик в течение 2 часов не отреагирует на заказ или откажется от поставки, заказ будет перенаправлен следующему поставщику исходя из наименьшей цены.

Как заявили разработчики информационной системы, каталог позволяет «прозрачно получить» самую выгодную цену для государственных органов накупаемые товары. Это связано с тем, что omarket.kz представляет класс систем маркетплейсов – позволяет выбирать наименьшую цену на идентичные товары. При этом площадка адаптирована к процессам и требованиям государственных закупок. Также за счет сервиса службы доставки позволяет без дополнительных затрат времени и сил поставщикам получить почтовый сервис, в том числе реализован автоматический алгоритм расчета стоимости доставки товара. При этом подготовка и отправка товаров заказчику также осуществляется через систему с получением всех необходимых документов. В противном случае заказчиком пришлось бы самостоятельно искать самый дешевый вариант товара по всем существующим интернет-магазинам.

Помимо плюсов, закупки через интернет-магазин имеют и недостатки — с юридической, технической и финансовой точек зрения (рисунок 2). И если с юридическими коллизиями заказчики ничего не могут поделать, то остальные недостатки можно устранить или свести к минимуму. Но не все заказчики пока знают, как это сделать, поэтому предпочитают проводить ЗЦП, а не закупать через OMarket.



Рисунок 2. Минусы закупок через OMarket

Примечание - составлено автором на основании источника [5]

Главным минусом закупок через OMarket является «противоречие в НПА».

ЗЦП вместо OMarket. Каталог OMarket интегрировали с ведущими логистическими системами. Это позволяет поставщику не заботиться о доставке товара: курьеры сами заберут и доставят товар заказчиком. На главной странице веб-портала государственных закупок интернет-магазин OMarket позиционируется как электронная площадка для оперативного приобретения заказчиками товаров стоимостью до 100 МРП. Но так ли оперативно проводятся закупки товаров до 100 МРП на практике? Чтобы разобраться в этом вопросе, приведем статистику веб-портала государственных закупок (таблица 1).

За 2022 год способом запроса ценовых предложений провели 999 461 закупку. Из них состоялось 529 754 закупки, что составляет 53 %. То есть половина закупок не состоялась.

За 2023 год способом запроса ценовых предложений провели 2 028 630 закупок. Из них состоялось 529 976 закупок — примерно такое же количество, что и в 2022 году, что составляет 26 %. 74 % закупок способом запроса ценовых предложений в 2023 году не состоялось.

Общее число объявленных закупок способом запроса ценовых предложений за 2020 год увеличилось в 3,8 раза по сравнению с 2022 годом. Это связано с тем, что заказчики не могут пока работать через интернет-магазин OMarket — им проще провести «ценовку», чем работать через портал OMarket. Причин этому несколько:

1. Каталог товаров пока не удовлетворяет все потребности заказчиков. Недостаточная интернет-связь и невыгодные условия доставки также влияют на выбор в пользу ЗЦП.
2. Стоимость доставки товара рассчитывается отдельно от стоимости самого товара, исходя из региона поставки. Это дополнительная нагрузка на бюджет заказчика и трудности в расчете сумм в годовом плане закупок.
3. Ответ от поставщиков или системы может задержаться до суток, а поставщик может отказаться от поставки.
4. Если поставщик передает права доставки товара логистическим компаниям, то заказчик теряет возможность влиять на процесс приемки товара.

Таблица 1

Рост количества закупок способом ЗЦП

Критерий	За 2022 год	За 2023 год
Сколько закупок ЗЦП провели	999 461	2 028 630
состоялось	529 754 (53 % от объявленных)	529 976 (26 % от объявленных)
не состоялось	47 %	74 %
Примечание - составлено автором на основании источника [6]		

Если поставщик передает права доставки товара логистическим компаниям, то у заказчика фактически пропадает возможность влиять на процесс приемки товара. Есть категория товаров, для которых важна процедура приема-передачи товара от продавца заказчику, то есть проверка качества товара и соответствие его техническим характеристикам непосредственно в присутствии поставщика.

Таким образом, введенный новый функционал проведения государственных закупок через электронный магазин является хорошим средством для борьбы с растущей тенденцией проведения закупок из одного источника путем прямого заключения договора. Так же идея интернет-магазина в соответствии с теми задачами, которые декларируют разработчики и владельцы этой электронной площадки, важна и необходима для совершенствования системы государственных закупок.

Список литературы

- 1 Сарсекеева А.М. Omarket.kz: как поставщикам работать в электронном каталоге // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2022. - № 5. – С. 10-12.
- 2 Бурковская М. П. Плюсы и минусы OMarket: в чем выгода для заказчиков и как справляться с неудобствами таких закупок // Государственный заказ. -2023 №12. – С. 7-9.
- 3 Боган А. Что изменилось в государственных закупках с 2021 года // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2021. - № 2. – С. 3-7.
- 4 Сарсекеева А.М. Правила проведения госзакупок по Спецпорядку // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2020. - № 1. – С. 13-15.
- 5 Клопова Е. Г. Особенности проведения закупок по пилотным проектам // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2020. - № 5. – С. 7-10.
- 6 Клопова Е.Г. Рост закупок способом запроса ценовых предложений // Государственный заказ. - 2023. - № 2. – С. 5-7.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТОО «СПЕКТР»

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности – это важные характеристики факторной среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [1].

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели, рассчитанные на основе прибыли (дохода);
- показатели, рассчитанные на основе производственных активов;
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности) по показателям прибыли (дохода), отражаемым в отчетности предприятия. Например,

$$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Налогооблагаемая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \quad (1)$$

или

$$\frac{\text{Доход от реализации}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Валовой доход}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Налогооблагаемый доход}}{\text{Объем продаж}} \rightarrow \frac{\text{Чистый доход}}{\text{Объем продаж}} \quad (2)$$

Данные показатели характеризуют прибыльность (доходность) продукции. С помощью методов факторного анализа определяется влияние изменений рентабельности продукции за счет факторов изменения цены продукции и ее себестоимости (материальных затрат) [2].

Обозначим рентабельность продукции базисного и отчетного периода через K_0 и K_1 , соответственно. Имеем по определению:

$$K_0 = \frac{P_0}{N_0}; K_1 = \frac{P_1}{N_1}, \quad (3)$$

или

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0}; K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1}; \Delta K = K_1 - K_0, \quad (4)$$

где

P_1, P_0 – прибыль от реализации отчетного или базисного периода, соответственно;

N_1, N_0 – реализация продукции (работ, услуг), соответственно;

S_1, S_0 – себестоимость продукции (работ, услуг), соответственно;

ΔK – изменение рентабельности за анализируемый период [3].

Влияние фактора изменения цены на продукцию определяется расчетом (по методу цепных подстановок):

$$\Delta K_N = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}. \quad (5)$$

Соответственно, влияние фактора изменения себестоимости составит:

$$\Delta K_S = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}. \quad (6)$$

Сумма факторных отклонений даст общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta K = \Delta K_N + \Delta K_S. \quad (7)$$

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств:

- все производственные активы предприятия;
- инвестированный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства);
- акционерный (собственный) капитал [4].

Например,

$$\frac{\text{Чистая прибыль (доход)}}{\text{Все производственные активы}} \rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль (доход)}}{\text{Инвестированный капитал}} \rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль (доход)}}{\text{Акционерный (собственный) капитал}} \quad (8)$$

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности:

- долгосрочных кредитов;
- других заемных средств [5].

Данные показатели весьма практичны. Они отвечают интересам различных участников.

Например:

- администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех производственных активов;
- потенциальных инвесторов и кредиторов интересует отдача на инвестируемый капитал;
- собственников и учредителей интересует доходность акций и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям.

Например, рассмотрим следующую очевидную зависимость:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Все производственные активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Все производственные активы}}. \quad (9)$$

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью фондов (производственных активов), рентабельностью реализации и фондоотдачей (показателем оборота производственных фондов). Экономический смысл связи заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности: при низкой доходности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота производственных активов [6].

Рассмотрим еще одну факторную модель рентабельности.

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Совокупный капитал}} \times \frac{\text{Совокупный капитал}}{\text{Акционерный капитал}} \quad (10)$$

Как видим, рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменений уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношений собственного и заемного капитала. Изучение подобных зависимостей имеет большую доказательную силу для оценки финансового состояния предприятия, оценки степени умелости использования им финансовых рычагов для улучшения результатов своей деятельности. Из этой зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

При анализе рентабельности производственных фондов, исчисляемой как отношение балансовой

прибыли к средней стоимости основных средств и остатков материальных оборотных средств, методология факторного анализа предусматривает разложение исходной формулы показателя по всем качественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности, формирующим уровень рентабельности [7].

Рентабельность фондов тем выше, чем:

- выше прибыльность продукции;
- выше фондоотдача основных фондов;
- выше скорость оборота оборотных средств;
- ниже затраты на тенге продукции;
- ниже удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда) [8].

Числовая оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности определяется по методу цепных подстановок, или интегральному методу оценки факторных влияний [9].

Проведем факторный анализ, используя данные таблицы 1.

Уровень рентабельности за отчетный год составил 74%, а за базисный год - 88%, то есть рентабельность понизилась на 14 пунктов.

Влияние факторов, оказавших воздействие на изменение уровня рентабельности, определяется из следующих расчетов (методом цепных подстановок):

1) уменьшение доли прибыли на тенге реализованной продукции привело к снижению уровня рентабельности на 9,7 пункта (78,3-88), где $78,3 = 0,47:(0,31+0,29)*100\%$;

2) увеличение фондоемкости, то есть уменьшение фондоотдачи основных производственных фондов привело к снижению рентабельности на 8,2 пункта (70,1 - 78,3), где $70,1 = 0,47:(0,38+0,29)*100\%$;

3) уменьшение коэффициента закрепления материальных оборотных средств, то есть увеличение их оборачиваемости, привело к росту рентабельности производства на 3,9 пункта (74 - 70,1).

Таблица 1

Анализ уровня рентабельности производства

№	Показатели	2022 год	2023 год
1	Балансовая прибыль, тыс.тенге	26406	20516
2	Реализация продукция, тыс.тенге	50146	43204
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.тенге	15488	16445
4	Среднегодовые остатки материальных оборотных средств, тыс.тенге	14499	11268
5	Среднегодовая стоимость производственных фондов, (стр.3+стр.4) тыс.тенге	29987	27713
6	Коэффициент фондоемкости продукции (стр.3:стр.2)	0,31	0,38
7	Коэффициент закрепления оборотных средств (стр.4:стр.2)	0,29	0,26
8	Прибыль на тенге реализованной продукции (стр.1:стр.2)	0,53	0,47
9	Уровень рентабельности предприятия (стр.1:стр.5)*100%	88	74

Таким образом, общее снижение рентабельности по факторам составляет 14% (-9,7-8,2+3,9), что соответствует общему изменению рентабельности производства по сравнению с базисными данными.

Факторные модели рентабельности раскрывают важнейшие причинно-следственные связи между показателями финансового состояния предприятия и финансовыми результатами. Поэтому они являются незаменимым инструментом «объяснения» (оценки) сложившейся ситуации. В целом для всех показателей существует единое факторное пространство, задаваемое набором взаимосвязанных блоков важнейших показателей формирования финансовых результатов [10].

Темпы устойчивого роста зависят от очень нестабильных параметров или факторов. Ведь величина текущих активов, то есть оборотного капитала и собственного оборотного капитала очень подвижна и зависит от многих факторов:

- размера бизнеса;
- отраслевой принадлежности предприятия, то есть вида деятельности;
- темпов роста реализации продукции;
- структуры оборотных средств;
- доли добавленной стоимости в цене продукта;
- инфляции;

- учетной политики предприятия;
- системы расчетов и т.д.

Таким образом, стабильность развития становится производной (и можно без преувеличения сказать прямым следствием) стабильности текущей хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Абрютин М. С., Грачев А. Д. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Издательство «Дело и сервис», 2020. – 265 с.
2. Богдановская Л. А., Виногоров Г. Г., Мигун О. Ф. и др. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник; Под общ. ред. В. И. Стражева.-2-е изд., стереотип.- Минск: Вышш.шк., 2019. – 527 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 432 с.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 416 с.
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. /Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН Елисева И. И. - М.: Финансы и статистика, 2022. – 624 с.
6. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2021. – 209 с.
7. Дюсембаев К. Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами (теория и методология): научное издание. - Алматы: Экономика, 2019. - 293 с.
8. Дюсембаев К. Ш. Анализ финансовой отчетности: учебник. - Алматы: Экономика, 2020. - 366 с.
9. Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 159 с.
10. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 254с.

МРНТИ 06.35.31

А.К. Атабаева¹; Е.О. Посохова²

А.К. Атабаева – Phd, профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, atabaeva@list.ru¹, posokhova04@mail.ru²

ОБЗОР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Компьютерные технологии играют важную роль в составлении финансовой отчетности. С их помощью можно автоматизировать процессы сбора, обработки и анализа финансовых данных, что существенно ускоряет и упрощает процесс составления отчетности.

Одной из наиболее популярных технологий для составления финансовой отчетности являются программы для учета и финансового планирования. Такие программы позволяют собирать и анализировать данные о финансовой деятельности компании, составлять отчеты и проводить анализ финансовой деятельности. В некоторых случаях такие программы могут автоматически генерировать отчеты и аналитические данные [1].

Кроме того, существуют специализированные программы для составления финансовой отчетности, которые позволяют генерировать отчеты в соответствии с определенными стандартами, такими как МСФО. Такие программы обычно имеют шаблоны отчетов и предоставляют возможность автоматического расчета финансовых показателей.

Кроме программного обеспечения, существуют также онлайн-сервисы, которые позволяют создавать и редактировать финансовые отчеты. Такие сервисы обычно имеют удобный интерфейс и позволяют работать с отчетами в режиме реального времени.

С использованием современных технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение, можно проводить более сложный анализ финансовых данных и получать новые инсайты. Например, алгоритмы машинного обучения могут использоваться для автоматического распознавания

образцов и тенденций в данных, что позволяет выявлять скрытые зависимости и предсказывать будущие изменения.

Наконец, использование компьютерных технологий позволяет улучшить процесс документооборота и хранения данных. Отчеты и другие финансовые документы могут храниться в электронном виде, что облегчает их поиск и управление. Кроме того, электронные документы могут быть быстро и безопасно переданы между различными участниками процесса составления отчетности.

Существует множество информационных систем, которые используются для составления финансовой отчетности. Различные системы могут предоставлять разные функциональные возможности, в зависимости от потребностей компании. В таблице 1 рассмотрим некоторые из наиболее распространенных информационных систем для составления финансовой отчетности.

Таблица 1

Современные информационные системы для составления финансовой отчетности

№	Название	Характеристика
1	ERP-системы (Enterprise Resource Planning)	комплексная система, которая позволяет автоматизировать и интегрировать различные бизнес-процессы, включая бухгалтерский учет и составление финансовой отчетности. ERP-системы обычно включают в себя модули для управления финансами, учета материальных и финансовых ресурсов, управления закупками и продажами, а также для планирования и управления производством.
2	Системы управления финансами (Financial Management System)	специализированные программные продукты, которые предназначены для управления финансовыми данными и составления финансовых отчетов. Они обычно включают в себя модули для учета расходов и доходов, управления бюджетом, учета фиксированных активов, управления налогами и т.д.
3	Системы бизнес-аналитики (Business Intelligence)	информационные системы, которые используются для анализа больших объемов данных и получения полезной информации для принятия управленческих решений. Системы бизнес-аналитики могут использоваться для анализа финансовых данных и составления различных отчетов, включая финансовые отчеты.
4	Электронные таблицы (например, Microsoft Excel)	программное обеспечение, которое широко используется для составления финансовых отчетов в небольших компаниях. Они обладают множеством функциональных возможностей, таких как автоматический расчет формул и графиков, форматирование ячеек, сортировка данных и т.д.
Примечание – составлено авторами по источникам [2, 3]		

Каждая из этих информационных систем имеет свои преимущества и недостатки, и выбор определенной системы зависит от многих факторов, таких как размер и сложность компании, бюджет, предпочтения пользователей и т.д.

Дополнительно можно выделить следующие информационные системы, которые также могут использоваться для составления финансовой отчетности:

– Системы управления проектами (Project Management System) - это программные продукты, которые предназначены для управления проектами, включая учет финансовых затрат и составление отчетов о проекте. Такие системы обычно включают модули для планирования бюджета проекта, учета затрат, управления временем и ресурсами, а также для создания отчетов.

– Системы управления отношениями с клиентами (Customer Relationship Management System) - это программные продукты, которые используются для управления отношениями с клиентами, включая учет финансовых транзакций и составление отчетов о продажах. Такие системы обычно включают модули для учета продаж, управления клиентской базой данных, учета платежей и т.д.

– Системы управления документами (Document Management System) - это программные продукты, которые предназначены для управления документами, включая финансовые документы. Такие системы обычно включают модули для учета документов, управления версиями документов, управления доступом к документам и т.д.

– Системы электронного документооборота (Electronic Document Management System) - это программные продукты, которые используются для обмена документами между различными участниками бизнес-процессов, включая финансовые документы. Такие системы обычно включают модули для электронной подписи документов, управления доступом к документам, уведомлений и т.д [4].

Использование информационных систем для составления финансовой отчетности может значительно ускорить и упростить процесс составления отчетов, а также повысить точность и надежность финансовой информации. Однако, необходимо учитывать, что правильность и достоверность финансовой информации зависят не только от используемой информационной системы, но и от правильности и своевременности ввода данных в систему.

Использование информационных систем для составления финансовой отчетности имеет следующие преимущества:

– Ускорение процесса составления отчетности: использование информационных систем может значительно сократить время, затрачиваемое на составление отчетности, благодаря автоматизации процесса сбора, анализа и обработки финансовых данных.

– Повышение точности и достоверности финансовой информации: информационные системы обеспечивают точный и достоверный учет финансовых операций и позволяют легко отслеживать изменения в финансовом состоянии компании.

– Улучшение принятия управленческих решений: информационные системы позволяют быстро получать актуальную информацию о финансовом состоянии компании и анализировать ее. Это помогает руководителям принимать обоснованные управленческие решения.

– Снижение рисков и ошибок: использование информационных систем позволяет уменьшить риски ошибок, связанных с ручным вводом и обработкой финансовых данных. Кроме того, автоматизация процесса управления финансами может помочь снизить риски, связанные с мошенничеством и финансовыми махинациями.

– Удобство и гибкость: информационные системы предоставляют возможность быстрого доступа к финансовой информации и ее анализу, что повышает удобство использования и гибкость работы.

– Сокращение затрат на составление отчетности: использование информационных систем может сократить затраты на составление отчетности, благодаря автоматизации процесса и сокращению количества необходимых ресурсов для этого процесса.

– Улучшение коммуникации: информационные системы могут улучшить коммуникацию между различными департаментами и сотрудниками, занятыми в составлении финансовой отчетности. Все сотрудники могут работать в одной информационной системе и иметь доступ к общей базе данных, что снижает вероятность недостатка координации и возможных ошибок.

– Автоматизация процессов: использование информационных систем позволяет автоматизировать процессы связанные с обработкой финансовой информации. Автоматизация позволяет быстро обрабатывать большие объемы данных и осуществлять автоматическую обработку и анализ финансовых данных. Это значительно уменьшает время на обработку данных и повышает производительность.

– Лучшая аналитика: использование информационных систем позволяет более глубоко анализировать финансовую информацию, исследовать тренды и понимать, как различные аспекты финансовых отчетов взаимодействуют друг с другом. Это помогает компании принимать более обоснованные решения, основанные на фактах и аналитике.

– Легкость в подготовке отчетности: использование информационных систем для составления финансовой отчетности может значительно упростить и ускорить процесс подготовки отчетов. Системы могут автоматически собирать информацию из различных источников и создавать отчеты на основе заданных параметров.

– Удовлетворение требований законодательства: использование информационных систем может помочь компании удовлетворить требования законодательства в отношении составления финансовой отчетности, так как они могут автоматически генерировать отчеты в соответствии с международными

стандартами финансовой отчетности [5].

Таким образом, использование информационных систем для составления финансовой отчетности является эффективным инструментом, который может повысить точность, достоверность, скорость и гибкость процесса составления отчетности, уменьшить риски и ошибки, а также повысить эффективность управления финансами компании.

Несмотря на то, что информационные системы для составления финансовой отчетности предлагают множество преимуществ, они также имеют и некоторые недостатки, среди которых можно выделить:

- Высокая стоимость: разработка и внедрение информационной системы для составления финансовой отчетности может быть дорогостоящим процессом. Требуется значительный инвестиционный бюджет на покупку и настройку системы, а также на обучение сотрудников ее использованию.

- Сложность внедрения: внедрение информационной системы для составления финансовой отчетности может быть сложным процессом, особенно если компания имеет многочисленные департаменты и использует множество различных систем и программ.

- Необходимость квалифицированных специалистов: для работы с информационной системой для составления финансовой отчетности требуется наличие высококвалифицированных специалистов, которые будут отвечать за ее настройку и поддержку.

- Риски безопасности: использование информационной системы для составления финансовой отчетности может представлять определенные риски безопасности, такие как возможность хакерских атак или утечки конфиденциальной информации.

- Ограниченность функционала: информационная система может иметь ограниченный функционал, что может приводить к необходимости дополнительных ручных действий для создания отчетов или анализа данных.

- Проблемы совместимости: информационная система может не совместима с другими программными продуктами, используемыми в компании, что может затруднить интеграцию и обмен данными между системами.

- Необходимость постоянного обновления: информационные системы для составления финансовой отчетности требуют постоянного обновления для поддержания их работоспособности и соответствия требованиям изменяющихся стандартов и законодательства. Это может потребовать дополнительных затрат на приобретение и настройку нового программного обеспечения, а также на обучение сотрудников новым функциям и возможностям системы.

- Ограниченность гибкости: некоторые информационные системы для составления финансовой отчетности могут быть слишком жесткими и ограничивающими в настройке и подгонке под нужды конкретной компании. Это может затруднить адаптацию системы к уникальным требованиям компании и изменениям в ее бизнес-процессах.

- Риск ошибок: несмотря на то, что информационные системы для составления финансовой отчетности способны автоматизировать процессы и минимизировать риски ошибок, они не являются идеальными и могут порождать ошибки при неправильной настройке, программировании или использовании.

- Необходимость согласования данных: в случае, если в компании используются различные системы и базы данных, сбор и согласование финансовой информации может быть затруднительным и требовать дополнительных усилий для установления единой истинной версии данных.

- Риск утраты данных: использование информационной системы для составления финансовой отчетности также представляет риск утраты данных при сбоях в системе, сбоях оборудования или несанкционированном доступе. Это может привести к потере финансовых данных и серьезным проблемам для компании.

- Зависимость от поставщика: компании, использующие информационные системы для составления финансовой отчетности, становятся зависимыми от поставщика этой системы. Это может создавать риски, связанные с недоступностью поддержки и технической помощи при сбоях в системе или при необходимости внесения изменений в ее функционал [6, 7].

Необходимо отметить, что недостатки информационных систем для составления финансовой отчетности могут быть преодолены при правильной настройке и использовании системы. Однако, необходимо учитывать, что использование информационных систем для составления финансовой отчетности не является универсальным решением и требует инвестирования времени и ресурсов в ее выбор и настройку под нужды конкретной компании.

Кроме того, стоит учитывать возможные риски и проблемы, связанные с использованием информационных систем, и принимать меры для минимизации этих рисков. Это может включать в себя регулярное резервное копирование данных, установку системы безопасности и обучение сотрудников безопасному использованию системы.

Информационные системы для составления финансовой отчетности представляют собой мощный инструмент для автоматизации процессов и улучшения качества финансовой отчетности. Однако, их применение требует грамотного подхода и внимания к потенциальным рискам и проблемам.

Список литературы

- 1 Информационные системы бухгалтерского учета: Учебник/Под ред. В.И. Подольского - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2021. - 420с.
- 2 Компьютерные технологии обработки информации / Под ред. С. В. Назарова. М.: Финансы и статистика, 2021.
- 3 Дик В.В. Информационные системы в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2020. – 294с.
- 4 Дэниел О’Лири. ERP-системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. - М.: Вершина, 2020. – 345с.
- 5 Трубилин И.Т., Семенов М.И., Лойко В.И., Барановская Т.П. Автоматизированные информационные технологии в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2021. – 376с.
- 6 Карминский А.М., Карминский С.А., Нестеров П.В., Черников Б.В. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы. - М.: Финансы и статистика, 2020. - 624с.
- 7 Автоматизированные информационные технологии в экономике. / Под ред. Г.А. Титоренко. М.: ЮНИТИ, 2019.

IRTI 06.35.31

Khishauyeva Zh.T., A.Zh. Mazhitova, D.E. Tokimbayeva
Khishauyeva Zh.T. - Candidate of Economic Sciences, Professor
Karaganda Buketov University, Kazakhstan, Karaganda city
Zhanat-t2007@mail.ru, aruzhanchlk@mail.ru, dikowa1200@mail.ru.

THE MAIN PROBLEMS OF ANALYSIS AND TAXATION OF THE FINANCIAL CONDITION OF SMALL BUSINESSES

One of the main tasks of the enterprise management process is management decision-making. Economic analysis, occupying an intermediate position between data processing and decision-making, has a direct impact on the quality of management decisions. The analysis represents the content side of the organization's management process. In the conditions of market relations, the role of analyzing the financial condition of an enterprise is extremely important, since this analysis characterizes the provision of the enterprise with financial resources necessary for the normal functioning of the enterprise, the reasonableness of their placement, solvency and financial stability.

Recently, there has been an increased interest in financial analysis of organizations, as the range of users of this information is quite extensive. These include founders, competitors, partners, suppliers and buyers, credit institutions, etc. It is clear that with a daily routine, financial analysis is time-consuming. Moreover, it requires completed reporting documents. Financial condition indicators make it possible to determine the financial stability of an enterprise, which should form the basis for its strategic management decisions. In the development of any organization, there is a possibility of a crisis. The severity of the crisis can be reduced if we take into account its features, recognize and see its onset in time.

Any situation in which an enterprise does not have time to prepare for changes can be considered a crisis. To prevent this from happening, it is necessary to understand in time the reasons why the company's economy is in crisis, and take measures even before the external manifestation of difficulties. The economic aspect of the problem lies in the fact that, when continuously monitoring the financial condition of an enterprise, a possible financial crisis can be detected at the early stages of the phenomenon. If the analysis of the financial condition is not carried out periodically, and attention is not paid to indicators signaling the onset of a crisis situation, then this can lead the enterprise to financial insolvency, which will be a consequence of the inefficiency of financial management [2, p. 24].

Y. A. Adamenko defined financial analysis as the process of researching the financial condition of an enterprise, its main results and the effectiveness of financial and economic activities based on the study of the dependence and dynamics of financial information indicators in order to ensure further effective development of the organization. The financial condition of the organization is characterized by the provision of financial resources necessary for the normal functioning of the enterprise, solvency, visibility and financial stability, and is determined by a system of indicators reflecting the real and potential financial capabilities of the enterprise as an object of capital investment and the taxpayer. The financial condition of an enterprise is expressed in the ratio of the structures of its assets and liabilities, i.e. the company's funds and their sources. The main purpose of any type of financial analysis is to identify and assess the internal problems of the company in order to justify, prepare and make various management decisions. Financial analysis plays a particularly important role in the diagnosis of initial crisis phenomena and the planning of measures aimed at improving the financial condition of the enterprise, as well as to attract investments (borrowed funds). The results of the financial analysis show how effectively the available resources of the enterprise are used, how additional resources can be allocated or attracted. The results are also the basis for making management decisions and, importantly, developing a strategy for further development of the enterprise. They make it possible to identify vulnerabilities that require special attention and develop measures to eliminate them. Therefore, financial analysis is an integral part of financial management department [1, pp. 142, 143].

In a market economy, the financial stability of an enterprise, which depends on the financial condition of the enterprise, is one of the most important factors. The financial condition is the most important characteristic of the economic activity of the enterprise. A positive financial condition determines the competitiveness of a company in the market. It also helps in cooperation with creditors in the financial aspect. The attractiveness of an enterprise for investors, as well as shareholders and suppliers, depends on a satisfactory or unsatisfactory financial condition. From this point of view, one cannot but agree that the investment process largely depends on the reliability of the assessment of the current and prospective dynamics of the development of the investment object [6, p. 61].

The financial condition shows the possibility of the enterprise (firms) to finance their activities with their own funds, as well as to manage them rationally in relations with other persons. Therefore, the goal of any enterprise is to maintain a stable and satisfactory financial condition. Satisfactory financial condition is shown by such indicators as financial stability and solvency. The more stable the state of the enterprise is, the less it will depend on changes in the external environment and crises that occur quite often in Russia. The analysis of the financial condition of the enterprise makes it possible to determine such aspects as the current level of financial condition and its development prospects, the composition of the sources of the enterprise's budget formation and the possibilities of minimizing accounts payable. In a certain sense, it can contribute to the preparation of a plan of production and financial activities for the near future. The analysis also allows you to identify the "weak" points of the enterprise. To eliminate such places, it is necessary to develop certain measures. Even if the company has a stable financial condition, this does not mean that it is not necessary to take any measures and leave everything as it is. It is then necessary to conduct an analysis in relation to competitors and the economy of the country as a whole. A stable financial condition is formed throughout the entire activity of the enterprise. Also, the financial condition is influenced by the degree of fulfillment of the production plan and other indicators of a natural and material nature. If production and financial plans are fulfilled, then this has a positive effect on the financial condition of the enterprise. Therefore, a stable financial condition does not arise just like that: it is formed under the influence of

There are many factors, including the competent allocation of resources, their competent management and attraction. With regard to the effectiveness of managing socio-economic objects, it can be noted that the study of this issue has a significant foundation in macroeconomics – at the level of regional and national systems. Thus, in the work of V. V. Kolmakov, the necessity of building effective management mechanisms is convincingly proved and the consequences of violating the principles of efficiency are analyzed.

According to B. N. Khosiev and O. V. Moshchenko, one of the main and most informed methods of analyzing financial results is factor analysis of profit from sales and analysis of profit growth reserves, as well as analysis of the relationship between costs, volume of production (sales) and profit.

Profit as a generalizing, effective indicator, it is formed under the influence of a large number of factors. Profit from sales of products, in general, changes under the influence of such factors as changes in: sales volume; product structure; sales prices; prices for raw materials, fuel, energy and transportation tariffs; the level of material and labor costs.

All the numerous factors affecting the amount of revenue from sales can be summarized in the following groups of factors:

- changes in prices for products sold;
- cost change;
- change in sales volume.

In the process of analyzing the impact of these factors, it can be differentiated in the following areas: changes in the volume of sales; changes in prices for products sold; changes in the cost of products sold; shifts in the structure of products.

The most important and capacious evaluation indicator of an organization's activity is the financial result. Accounting information is widely used in the process of evaluating the financial performance of an organization. Intensive write-off of amortization of fixed assets to the cost of production occurs when applying the method of writing off the cost by the sum of the numbers of years of useful life. The generally accepted linear method is an average option. The method of reducing the balance has its own peculiarity: a more intensive depreciation write-off in the first years of operation gradually decreases. One hundred percent wear is impossible with this method of depreciation. At the same time, this is the only way to calculate depreciation that allows the use of an acceleration coefficient. Using by buildings, structures and others using a linear method for similar objects, and for the active part of the main funds, a method of calculating depreciation in proportion to the volume of output (works, services), it is possible to keep the share of depreciation charges at approximately the same level for a long time. Thus, the depreciation method affects the financial and economic activities of the enterprise.

The analysis of the financial condition can be carried out by managers and relevant services of the organization to assess all aspects of the organization's activities; founders, investors to assess the effectiveness of the use of resources, determining financial results and financial stability; banks to assess creditworthiness; suppliers to assess solvency; tax authorities to determine financial results. In general, the analysis of the financial condition of the organization includes a number of actions: collection of information for the analyzed period of time, its analytical processing; classification of the indicators used; calculation of the resulting indicator; ranking by rating. The main method of assessing and forecasting the financial condition of an organization according to accounting reports is financial analysis, according to which it is necessary to calculate groups of indicators characterizing visibility or solvency, financial stability, sustainability or business activity, profitability and labor efficiency [4].

Yu. V. Truntaeva and A. N. Kamdin suggests the following measures to improve the financial situation of the enterprise:

- monitor the ratio of accounts receivable and accounts payable. A significant excess of accounts receivable poses a threat to the financial stability of the enterprise and makes it necessary to attract additional sources of financing;
- if possible, focus on increasing the number of customers in order to reduce the risk of non-payment by customers;
- monitor the status of debt settlements. Therefore, it is necessary to expand the system of advance payments;
- timely identify overdue debts to suppliers, to the budget, etc.;
- timely identify overdue debts to suppliers, to the budget, etc.; accounts payable on claims; excess debts on stable liabilities; goods shipped, not paid on time; suppliers and buyers on claims; arrears on calculations of compensation for material damage; arrears under the article "other debtors".

In modern conditions, it shows that the deterioration of their situation is due to the lack of professionalism and a systematic approach in financial management, leading to a lack of effectiveness of the methods used to the dispersion of available financial resources. To avoid these disadvantages, any enterprise in a market economy needs to build an effective financial management system.

The content of the analysis of the financial and economic activities of the enterprise consists in a comprehensive study of the technical level of production, the quality and competitiveness of the manufactured products, the provision of production with material, financial and labor resources and the effectiveness of their use. It is most advisable to start analyzing the financial condition by studying the formation and placement of the company's capital, assessing the quality of management of its assets and liabilities, and determining operational and financial risks. After that, it is necessary to analyze the effectiveness and intensity of capital use, assess the business activity of the enterprise and the risk of loss of its business reputation. Then, to study the financial balance between the individual sections of the asset and liability of the balance sheet on a

functional basis and assess the degree of financial stability of the enterprise. At the next stage of the analysis, the liquidity of the balance sheet (the balance of assets and liabilities by terms of use), the balance of cash flows and the solvency of the enterprise are studied. In conclusion, a generalizing assessment of the financial stability of the enterprise and its solvency is given, a forecast for the future is made and the probability of bankruptcy is estimated. This sequence of analysis allows for a systematic approach to the presentation of the course and a deeper understanding of its basics.

It is currently very acute the problem is insolvency. In this regard, the following acute problems arise: rational organization of financial activities, improving the efficiency of financial resource management, conducting a diagnostic analysis of the financial inconsistency of the organization, developing an effective credit, investment, accounting, and dividend policy of the organization. Special analytical procedures make it possible to detect events indicating the threat of bankruptcy, to assess the impact of internal and external factors on the financial stability of the organization. These events include: decrease in sales volumes, repeated loss of income from the most significant transactions, constant debt obligations, etc. The application of the analysis will allow you to reveal and assess the consequences of the influence of negative factors, to assess their impact on the financial performance of the organization. The main purpose of the preliminary diagnostic analysis of financial insolvency is the early detection of signs of crisis development of the organization, ongoing monitoring of changes in the financial condition of the debtor [3, pp. 10, 11].

S. A. Kamsha and M. G. Kudinova believe that it is necessary to apply early anti-crisis management mechanisms that prevent the emergence of a crisis state of the enterprise. In the field of improving the financial stability of agriculture, it is necessary to monitor the financial condition of agricultural enterprises and improve measures to optimize their financial and economic activities [5, p. 158].

To summarize, we note that we share the opinion of the authors, who emphasize the high importance of determining financial results for the correct reflection of profits in organizations. Thus, the topic of our research is relevant, it is researched and developed by many economic scientists in scientific papers.

Taxes are one of the most important components of the revenue side of the budget. Therefore, their importance for the economic, social and political life of the country cannot be overestimated. The timely and full payment of taxes is mandatory for every taxpayer, both an individual and a legal entity. On the other hand, taxes are one of the main items of expenditure of business entities.

For business entities, the issues of tax optimization have recently become on a par with effective business planning of production.

In order to accurately formulate the problems that small businesses face with taxation, it is necessary to understand what a small business entity is.

Subjects of small and medium-sized enterprises are business entities (legal entities and individual entrepreneurs to small enterprises, including microenterprises, and medium-sized enterprises [1, p.2].

Information on special tax regimes in Kazakhstan:

1. Advantages of special tax regimes

- Reduced tax burden: Simplification of calculations and reduction of the overall tax burden.
- Simplification of reporting: fewer requirements for document processing and reporting.
- Encouragement of entrepreneurship: creating a more favorable environment for startups and small businesses.

2. Disadvantages and limitations

- Limited access: Some regimes may not be available for certain types of activities or businesses.
- Difficulties in transition: Switching from one regime to another may require additional effort and time.
- Dependence on criteria: Changes in legislation may affect the availability of special regimes.

3. Example of successful application

- Some small and medium enterprises: Provide examples of companies that have successfully used special tax regimes for their development.

- Comparison with other countries: Let's consider how similar regimes work in other countries, and what can be adopted from them.

4. Application procedure

- Registration stages: A detailed description of the registration process for the use of special tax regimes.
- Required documents: Specify what documents are required to receive tax benefits.

5. Changes in legislation

- Current changes: Discuss the latest changes to the Tax Code and their impact on special regimes.
- Future plans: Mention possible reforms and changes that may be proposed in the future.

6. Recommendations for entrepreneurs

- Choice of regime: How to choose the appropriate tax regime depending on the specifics of the business.
- Consultations and support: Mention the possibility of receiving consultations from tax consultants or government agencies.

Successful application of these regimes largely depends on understanding their features and conditions. Statistics show that small and medium businesses make up a significant part of the country's economy, and the correct choice of tax regime can significantly affect the financial results of enterprises.

Special tax regimes, such as the simplified tax system and the patent system, were designed to reduce the tax burden and simplify administrative procedures. However, despite the obvious advantages, many entrepreneurs face difficulties when switching to this regime. This may be due to a lack of information or unclear requirements.

It is important to note that taxation is not the only factor influencing business development. Government support programs such as subsidies and grants play a key role in stimulating entrepreneurship. Therefore, in addition to tax incentives, small and medium businesses should actively seek opportunities to receive additional support.

At the same time, it is necessary to emphasize the importance of compliance with tax legislation. Effective control by tax authorities helps to create a fair competitive environment and reduce the risks of tax evasion.

In addition, feedback from entrepreneurs is an important tool for improving the tax system. Suggestions and comments from the business community will help adapt tax regimes to real operating conditions, which, in turn, will increase the effectiveness of their application.

Thus, a special tax regime is not just a tax benefit, but an entire support system that requires a comprehensive approach and the active participation of both the state and the entrepreneurs themselves.

Problems of taxation of SMEs.

Despite all attempts by the state to support small and medium-sized businesses, there are problems in this sector of the economy. The main problems are the following:

1. The taxation system is currently complex and confusing. Today, paying taxes requires an entrepreneur to have professional knowledge of accounting and taxation, or to hire well-paid specialists.
2. High tax burden. The priority of state tax collection is obvious. Today, tax rates in the country are set without a full-fledged economic analysis. Meanwhile, when setting tax rates, it is necessary to take into account their impact not only on this, but also on the elimination of conditions conducive to a taxpayer's completely legal tax evasion.
3. There is practically no opportunity to enter the foreign market. Only large companies enter the foreign market. Small and medium-sized businesses are unable to go beyond the domestic market. Only 5% of all SMEs have access to markets outside the state.
4. Another problem is the volatility of the tax policy.

The main problems of small businesses are listed. All of the above problems can be solved by conducting a competent reform of the existing small business taxation system. To do this, you can use the successful experience of foreign countries. It is also important to increase the level of knowledge of entrepreneurs themselves in the field of accounting and taxation.

At the moment, I think the government's policy pushes small and medium-sized businesses into the "background", which forces many to go "into the shadows", hide their incomes, and play a dishonest game. First of all, small and medium-sized businesses (especially at the time of its organization). In order for the tax burden to be strong for small businesses, so that their number grows. and they sought to conduct their business in a legal, not a shadow economy, unambiguity, stability of the tax system and a fair level of withdrawal of part of the income are necessary. Measures should also be taken to combat the provision of illegal benefits and the conduct of business activities that are not reflected in accounting by tightening control over the movement of cash in the legal sector and blocking the channels of its flow to the "shadow" sector, for foreign bank accounts of legal entities and individuals (including offshore accounts), as well as for enterprises providing services for the creation of offshore companies and the opening of foreign bank accounts, for the practice of conducting transactions- payments for the products sold through the accounts of specially created structural units.

Bibliography

1. 1. Firm in the digital economy: behavior, strategies and culture: training manual Gudkova T. V., Zazdravnykh A. V., Ulupova V. L., 2024.-272 p.;

2. 2. Collection of cases and practical assignments on management disciplines for the direction "Management". Issue 2, 2024 teaching aid edited by I.P. Suslova, 2024-25 p.;
3. 3. Master's program "World Economy" Methodological manual: "Current issues of international development assistance" Under the general editorship of A. R. Markov 2023-156p.
4. 4. Microeconomics-2 educational materials Costavitel: Chakhoyan V. A., Kireev A. V., 2021- 67 p.;
5. 5. Digital economy: trends and prospects for business transformation. Materials of the IX Interfaculty Scientific and Practical Conference of Young Scientists, Under scientific ed. Doctor of Economics, prof. L. V. Lapidus, 2024 -12 p.;
6. 6. Digital economy: trends and prospects for business transformation. Materials of the VIII Interfaculty Scientific and Practical Conference of Young Scientists December 22, 2021: Reports and speeches Under scientific ed. Doctor of Economics, prof. L. V. Lapidus, 2021- 67 p.

МРНТИ 06.35.31

А. К. Кабдыбай¹, В.Ю.Бондаренко², М.Н. Марденова³
А. К. Кабдыбай – кандидат экономических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, kabdybay@mail.ru¹, vlada.bondarenko.03@mail.ru²,
mardenovameruert@gmail.com³

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО. МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Эффективное управление производственными и оборотными издержками является фундаментальным аспектом успешного функционирования любого предприятия, независимо от его масштаба и отрасли. Понимание природы этих издержек, методов их формирования и анализа, критически важно для обеспечения прибыльности и долгосрочной устойчивости бизнеса.

Основная цель учета затрат и калькуляции себестоимости продукции заключается в формировании полной и точной информации о затратах, связанных с производством товаров, выполнением работ или оказанием услуг. Это позволяет не только определить фактическую себестоимость единицы продукции, но и выполнить ряд важных управленческих и аналитических задач.

Затраты на производство – это расходы, связанные с изготовлением продукции, выполнением работ или оказанием услуг, включающие в себя затраты на сырье, заработную плату производственного персонала, амортизацию оборудования и энергоресурсы, напрямую связанные с созданием продукта.

Все эти затраты формируют себестоимость продукции, которая в дальнейшем влияет на ценообразование, прибыль и экономическую эффективность бизнеса.

Поэтому эффективное управление производственными затратами позволяет компании не только контролировать себестоимость продукции, но и повышать свою финансовую устойчивость, а также конкурентоспособность на рынке.

Ниже представлена таблица 1 классификации производственных затрат, которая делит затраты по различным критериям:

Бухгалтерский учёт затрат занимает важное место в экономике предприятия, поскольку он основан на экономических показателях производства.

Нормативно-правовая база для учета затрат в Республике Казахстан регулируется несколькими основными законами, стандартами и подзаконными актами. Эти документы определяют правила бухгалтерского учета, составления отчетности и налогового учета затрат.

Основные нормативные акты для учета затрат:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»;
2. Налоговый кодекс Республики Казахстан («Кодекс о налогах и других обязательных платежах в бюджет»);
3. Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ);
4. Они являются обязательными для субъектов малого и среднего бизнеса и государственных предприятий, которые не используют МСФО. Примеры стандартов:

- НСБУ 7 «Учет доходов и расходов» — регулирует учет и классификацию доходов и расходов предприятий;
 - НСБУ 13 «Учет производственных затрат и калькулирование себестоимости продукции» — регулирует учет производственных затрат и порядок расчета себестоимости продукции, работ и услуг.
5. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО);
 6. Правила ведения бухгалтерского учета в Республике Казахстан;
 7. Методические указания по бухгалтерскому учету производственных затрат;
 8. Приказы Министерства финансов РК и других регулирующих органов.

Таблица 1

Классификация производственных затрат, по различным критериям

№	Критерий классификации	Вид затрат	Описание
1	По способу отнесения на себестоимость	Прямые	Затраты, которые можно напрямую связать с конкретным видом продукции.
		Косвенные	Затраты, которые нельзя напрямую отнести на конкретный продукт и которые распределяются между различными видами продукции
2	По степени зависимости от объема производства	Переменные	Затраты, которые изменяются пропорционально изменению объема производства (стоимость материалов, оплата труда производственных рабочих).
		Постоянные	Затраты, которые остаются неизменными независимо от объема производства (аренда, амортизация, административные расходы).
3	По экономическим элементам	Материальные затраты	Расходы на сырьё и материалы, которые непосредственно используются в производственном процессе.
		Затраты на оплату труда	Заработная плата производственных работников, непосредственно занятых в изготовлении продукции.
		Амортизация	Износ основных средств и нематериальных активов, используемых в производственном процессе.
		Накладные расходы	Косвенные затраты, которые связаны с организацией, управлением и обеспечением производственного процесса, но не могут быть напрямую отнесены на себестоимость конкретного продукта или услуги.
Примечание – составлено автором на основании источника [1]			

На уровне предприятия регулирование бухгалтерского учёта осуществляется положениями приказа об учётной политике. Учётная политика каждого предприятия является важным этапом в организации бухгалтерского учёта.

Бухгалтерский учёт расходов компании регулируется МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Согласно этому стандарту, расходы признаются либо как уменьшение активов предприятия, либо как увеличение его обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия. [2]

Расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, на который они относятся. Расходы, которые не могут быть напрямую отнесены к доходу определенного периода, признаются расходами в том отчетном периоде, в котором они были понесены. Если актив приносит экономическую выгоду в течение нескольких отчетных периодов, расход признается путем систематического распределения его стоимости между соответствующими отчетными периодами.

Объектом расходов считаются товары, работы, услуги или виды деятельности предприятия, которые требуют расходов, связанных с их производством. Элемент расходов — это совокупность экономически однородных расходов.

Учет расходов в Республике Казахстан на предприятии осуществляется с использованием определенных счетов бухгалтерского учета, относящихся к 7-му и 8-му разделам. Раздел 7 «Расходы» включает счета, используемые для учёта доходов и расходов, связанных с основной деятельностью предприятия. Раздел 8 «Счета производственного учета» используется для учёта затрат на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг. Этот раздел позволяет предприятиям

точно отслеживать и распределять производственные затраты по видам деятельности, что необходимо для правильного формирования себестоимости продукции или услуг и дальнейшего анализа эффективности производства.

Ключевые цели учета затрат и калькуляции себестоимости:

1. Определение фактических затрат на производство;
2. Расчет себестоимости продукции;
3. Контроль за расходами и повышение экономической эффективности;
4. Принятие управленческих решений;
5. Соблюдение бухгалтерских и налоговых требований.

Все производственные затраты в конечном итоге включаются в стоимость отдельных товаров, работ, услуг или групп аналогичных товаров. Административные расходы, расходы на продажу и другие операционные и обычные расходы списываются на финансовый результат в конце отчетного периода.

Себестоимость – это сумма затрат на производство, продвижение и продажу продукта или услуги. Иными словами, это все необходимые для этого ресурсы – материалы, сырье, полуфабрикаты, энергия и работа наемных сотрудников – в денежном выражении. [4]

В системе управленческого учета затраты должны распределяться по двум главным группам объектов: подразделениям и продукции.

Процесс осуществляется в два этапа:

1. Сбор затрат по центрам ответственности.
2. Отнесение их на конкретную продукцию (или другую калькуляционную единицу).

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимается совокупность способов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а также отнесение затрат на единицу продукции. Существуют различные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Их применение определяется особенностями производственного процесса.

Общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования себестоимости не существует. Тем не менее, их можно сгруппировать по трем признакам:

- по объектам учета затрат,
- по полноте учитываемых затрат и
- эффективности учета и контроля затрат.

По объектам учета затрат выделяются позаказный, попроцессный, попердельный методы калькулирования себестоимости продукции.

Полная себестоимость продукции имеет следующую структуру:

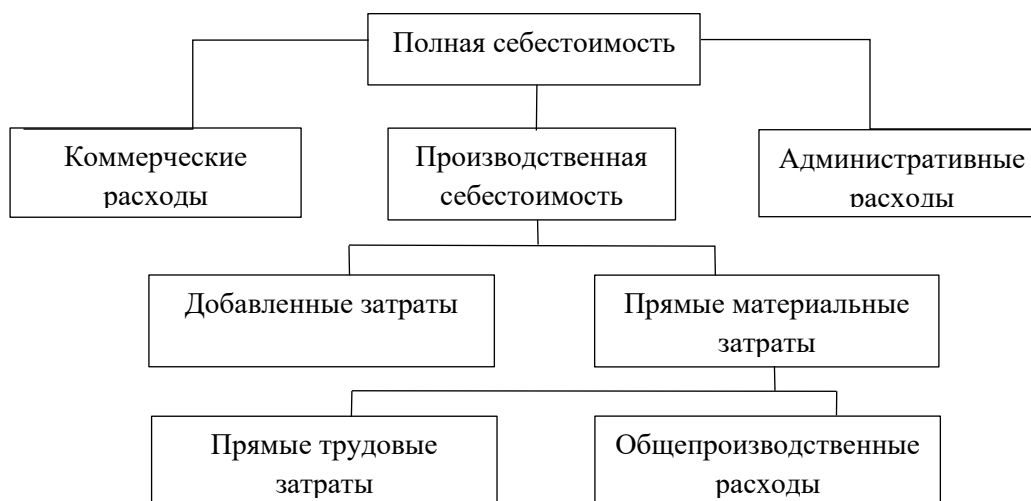


Рисунок 1. Структура полной себестоимости продукции

Примечание – составлено автором на основании источника [4]

Позаказный метод калькуляции используется при производстве уникального или

индивидуального продукта. В промышленности его обычно применяют на предприятиях с одним типом организации производства. Более типичны заводы тяжелого машиностроения, выпускающие прокатные станки, крупнотоннажные экскаваторы, а также предприятия оборонно-промышленного комплекса, где преобладают процессы механической обработки и выпускают неповторяемую или малоповторяемую продукцию.

Производство крупного заказа требует значительных материальных, трудовых и других затрат, но они обычно не могут полностью загрузить производственные мощности предприятия. Поэтому он может одновременно выполнять и другие заказы, производить десятки изделий разного дизайна, но каждое – в очень ограниченном количестве.

Суть этого метода состоит в том, что все прямые затраты (стоимость основных материалов и заработная плата основных производственных рабочих) учитываются в пределах установленных статей калькуляции по отдельным производственным заказам. Прочие затраты учитываются по месту их возникновения и включаются в стоимость отдельных заказов в соответствии с установленным нормативным коэффициентом (нормой распределения).

Коэффициент рассчитывается в три этапа:

1. Оцениваются косвенные затраты предстоящего периода;
2. Выбирается база распределения косвенных затрат между отдельными производственными заказами и оценивается ее стоимость. Выбор базы распределения косвенных затрат зачастую зависит от характера производства (например, в промышленности - машино-часы; в случае транспортных услуг - километраж транспортного средства; в случае аудиторских услуг - количество отработанных часов) сотрудниками и др.).

3. Рассчитывается нормативный коэффициент накладных расходов.

Процессный метод калькуляции применяется в добывающих отраслях (угольная, горнодобывающая, газовая, нефтяная, лесная промышленность) и энергетике. Кроме того, его можно использовать в перерабатывающих производствах с простейшим производственным циклом (например, цементная промышленность, асфальтовые заводы и т. д.).

Все вышеперечисленное характеризуется:

- массовым типом производства;
- коротким производственным циклом;
- полным отсутствием или небольшим объемом незавершенной работы.

В отраслях, аналогичных угольной промышленности, где:

- производится один вид продукции;
- отсутствуют на складе полуфабрикаты;
- можно использовать простой метод расчета калькуляции, если запасы готовой продукции не сформированы (или в ограниченном количестве);

Если предприятие не имеет запасов готовой продукции (энергетические, транспортные организации), то применяется простой одноэтапный метод расчета. Стоимость единицы продукции определяется путем деления общих затрат отчетного периода на количество продукции, произведенной в этом периоде.

Двухэтапную калькуляцию применяют на предприятиях, где производится один вид продукции, отсутствуют полуфабрикаты, но остается небольшое количество готовой продукции на конец периода. При этом стоимость изделия определяется в три этапа:

1. Сбор всех производственных затрат в выбранном периоде и расчет себестоимости продукции одноэтапным методом, то есть путем деления суммы производственных затрат на общую сумму продукции;
2. Сбор коммерческих и административных расходов и делим их на количество проданной продукции – получаем точную сумму затрат на единицу продукции;
3. Суммируем себестоимость продукта и фактические коммерческие и административные затраты – получаем общую себестоимость единицы продукта.

При двухэтапной калькуляции затрат, по сравнению с одноэтапным, затраты предприятия делятся на производственные затраты, затраты на управление продукцией и маркетинг.

Метод поперечной калькуляции применяется в производствах с серийным и поточным производством, когда продукция проходит все этапы производства, называемые цехами, в определенной последовательности. Передел — часть технологического процесса (совокупность

технологических операций), заканчивающаяся получением готового полуфабриката, который может быть отправлен на следующую стадию переработки или отправлен за ее пределы.

Особенности горизонтального метода учета:

Методика расчета себестоимости единицы продукции методом отсечения состоит из трех этапов:

1. на первом этапе объем производства рассчитывается в условных единицах;
2. на втором этапе оценивается стоимость одной условной единицы продукции;
3. на третьем этапе определяется стоимость готовой продукции и незавершенного производства.

Методы калькуляции себестоимости помогают компаниям не только учитывать и контролировать свои расходы, но и находить резервы для их сокращения. Выбор подходящего метода зависит от типа производства, структуры затрат и задач, стоящих перед компанией. Правильно организованная калькуляция себестоимости служит основой для принятия эффективных управленческих решений и успешного развития бизнеса.

Список литературы

1. Бердичевская В. Учет затрат на производство и реализацию продукции и калькулирование себестоимости продукции. Учебное пособие для вузов. – Litres, 2021.
2. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».
3. Дернова С. С., Никулина С. Н. Учет затрат на производство и порядок расчета себестоимости готовой продукции //Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №. 6. – С. 378-387.
4. Ибрагимов К. М. Организация учета затрат на производство //Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №. 3. – С. 211-214.
5. Ибрагимов К. М. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости //Вопросы устойчивого развития общества. – 2020. – №. 2. – С. 367-370.
6. Акбашева Д. М., Бетуганова А. А. Особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции //Вестник евразийской науки. – 2020. – Т. 12. – №. 6. – С. 19.

73.01.75.72.01.11

N.D.Kenzhebekov¹, A.K.Kabdybay²

N.D. Kenzhebekov - Candidate of Economic Sciences, Professor

A.K.Kabdybay - Candidate of Economic Sciences, Professor

¹Karaganda University of Kazpotrebooyuz

²Karaganda Research University named after E.A. Buketov,

Republic of Kazakhstan, Karaganda, [1kenzhebekov@mail.ru](mailto:kenzhebekov@mail.ru), [2kabdybay@mail.ru](mailto:kabdybay@mail.ru)

TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF INTERNATIONAL TRADE IN KAZAKHSTAN

The convenient geographical location of the country at the junction of two continents (Europe and Asia) and the inclusion of its transport and communication corridors in the international ones determine the possibility of using benefits not only from the transit of goods, but also in the future from participation in the processes of emerging trade and economic integration in the Eurasian space.

Kazakhstan can become a hub country in Central Asia, an integrator of intraregional economic relations, a center of attraction for capital and investment, the location of regional production facilities or branches of the world's largest companies focused on the Central Asian market, and the provision of international services. However, all of the above attributes of a multimodal center are mandatory, sustainable development and integration into the world economy will be possible due to the complexity.

The transport complex of the Republic of Kazakhstan is represented by railway, automobile, sea, river, air and pipeline modes of transport, as well as roads and railways, shipping routes, and plays an important role in the implementation of inter-economic and interstate relations. Currently, transport is one of the key industries shaping the potential of international and transit trade. Despite the consequences of the pandemic, which reduced the volume of transportation in 2020-2021, the dynamics of cargo transportation in Kazakhstan has tended to increase over the past 10 years (Table 1).

According to the Bureau of National Statistics of the SPRA of the Republic of Kazakhstan, in 2023 the volume of transported goods by all modes of transport amounted to 999.2 million tons, which is 1.6 times more than in 2013.

299.9 million tons – 30.0% of all cargo was transported by road. The length of public roads is 95,443 km.

41.5% of all cargo was transported by rail. The operational length of public railway tracks (including roads of other countries on the territory of the Republic of Kazakhstan and roads of the Republic of Kazakhstan passing through the territory of other states) is 16,579.6 km.

Table 1

Transportation of goods by all modes of transport, million tons

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Total	623,7	728,8	662,2	657,9	762,4	840,8	869,9	851,1	910,5	927,2	999,2
of them:											
by rail	293,7	390,7	341,4	338,9	387,2	397,9	397,0	402,3	410,3	395,5	414,9
by road	99,0	108,1	102,5	109,4	138,6	158,5	197,6	193,2	217,1	263,2	299,9
by inland waterway ,	1,1	1,3	1,2	1,2	1,6	1,2	1,3	0,9	0,8	0,6	0,2
by pipeline	225,9	225,0	214,6	205,8	232,8	281,4	273,0	253,7	281,4	266,7	282,9
by sea	4,0	3,6	2,5	2,6	2,1	1,8	0,8	0,9	0,8	1,2	1,3
by air, thousand tons	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04	0,03	0,02	0,03	0,02	0,02
Note – compiled by authors based on data from stat.gov.kz											

If we take into account the distance of transported goods, then rail transport plays the main role in terms of cargo turnover (Table 2).

Table 2

Cargo turnover by all modes of transport, billion tkm

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Total	362,7	415,1	402,9	375,5	419,5	456,4	448,8	443,6	483,5	479,7	503,5
of them:											
by rail	231,3	280,7	267,4	239,0	266,6	283,3	286,7	299,2	297,4	307,6	328,7
by road	12,6	15,9	18,5	20,2	21,7	32,0	24,7	19,6	33,7	30,0	30,1
by inland waterway	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,04	0,01	0,02	0,05	0,05	0,02
by pipeline	116,0	116,0	115,4	114,5	129,5	139,4	136,7	124,2	151,7	141,3	143,7
by sea	2,7	2,5	1,6	1,8	1,6	1,5	0,7	0,6	0,6	0,7	0,9
by air, thousand tons	0,06	0,05	0,04	0,04	0,05	0,06	0,08	0,06	0,08	0,05	0,05
Note – compiled by authors based on data from stat.gov.kz											

It accounts for 65.2% of the total cargo turnover, while motor transport accounts for 0.05%. In general, 5 railway and 6 automobile international transport corridors pass through the territory of Kazakhstan. It should be highlighted:

- The Northern corridor of the Trans-Asian railway (TAR): Western Europe-China, Korea, Japan through Russia and Kazakhstan (Dostyk-Astana-Petropavlovsk section);
- Southern corridor of the TAR: Southeastern Europe-China- Southeast Asia through Turkey, Iran, Central Asian countries and Kazakhstan (Dostyk-Saryagash section);
- The Central Asian corridor of the TAR. Central Asia – Russia and EU countries (Saryagash –Arys – Kandygash –Ozinki section of the Republic of Kazakhstan);
- the North-South corridor. Northern Europe – the Persian Gulf countries through Russia and Iran with the participation of Kazakhstan in the Aktau Seaport section -the regions of the Urals and Aktau –Atyrau);
- TRACECA. Eastern Europe – South Caucasus – Caspian Sea – Central Asia.

When carrying out intracontinental transportation along most routes in the North-South and West-East directions, it is impossible to bypass the region, which is thus a strong point of the Central Asian transport corridors.

The main role in intracontinental international transport corridors belongs to railways. Railway transportation is becoming a competitor for both sea transportation (speed advantage) and air transportation (cost advantage), pulling cargo flows to continental routes.

The Republic of Kazakhstan has created all the necessary infrastructure to ensure the unimpeded movement of export-import and transit trade flows.

Most of the interregional cargo transportation, as well as exports, is carried out through the Northern Corridor. Most of the cargo is in transit along the Southern Corridor. Import deliveries are carried out evenly along all corridors.

However, it is necessary to take into account the increased competition from alternative routes. Cargo delivery through Kazakhstan is possible only along one branch of the North-South corridor: along the eastern coast of the Caspian Sea. The current railway route is: China-Kazakhstan-Turkmenistan-Iran or China-Kazakhstan-Uzbekistan-Turkmenistan-Iran. The Trans-Caspian line also makes it possible to transport cargo through Kazakhstan, using the Caspian Sea. The current multimodal trans-Caspian route is: Xi'an (Lianyungang dry port) - Zhezkazgan - Beineu - Aktau (Aktau port) - Baku - Tbilisi - Kars, then Eastern European countries.

The western branch runs along the western coast of the Caspian Sea (Russia-Azerbaijan, Iran, India and other countries of South Asia).

Analysts of the Eurasian Development Bank note the significant potential for container transportation along the routes of the ITC "North-South", which may amount to 325 to 662 thousand TEU (from 5.9 to 11.9 million tons) by 2030, depending on the scenario (currently - 21 thousand TEU). At the same time, the development of cargo transportation along the ITC "North-South" is of significant interest to the member states of the EAEU. These countries account for 75% of the potential volume of container transportation [1].

Three groups of goods should be distinguished by the level of cost of transportation:

1 – low-income transportation: coal (export, interregional communication), ore (export, interregional communication), construction cargo (import), grain cargo (export, interregional communication), other cargo (interregional communication);

2 – high-income transportation: oil cargo (export), ferrous metals (export, import, interregional communication), chemical and mineral fertilizers (export, import, interregional communication), other cargo (import);

3 – self-sustaining transportation: coal (import), oil cargo (import, interregional communication), ore (import), construction cargo (export, interregional communication), grain cargo (import), other cargo (export).

Competition between railway routes and corridors for long-distance freight transportation in Eurasia mainly takes place in the east-west and north-south directions. Given the policy priorities of many countries to attract additional freight flows to their transport communications, competition between railway routes is, in essence, a struggle for the transit of freight between East Asia, primarily China, and the EU countries. Nine out of 13 OSJD Europe-Asia railway corridors pass through the territory of the EEU, as well as nine Eurasian railway routes included in the UNECE Project on the Development of Eurasian Transport Links. Competing are OSJD railway corridors No. 1 and No. 2, connecting Western and Central Europe with Kazakhstan, China and Far Eastern ports through the territory of Russia, as well as OSJD corridor No. 5, connecting Central Europe through Ukraine, Russia and Kazakhstan with China. Until recently, up to 95% of freight traffic

between China and the European Union was carried out via the Northern Corridor, which runs through Kazakhstan, Russia and Belarus. As international carriers increasingly seek alternatives to crossing Russia, demand for traffic along the Middle Corridor, which links Kazakhstan with Azerbaijan, Georgia and Turkey via the Caspian Sea, has grown significantly. Its development is therefore of paramount importance for the sustainability of regional trade.

According to the Minister of Transport of Turkey, in the future, the Baku-Tbilisi-Kars line in the direction of China is planned to increase freight traffic to 1,500 freight trains per year with a reduction in delivery time to 10 days [2].

In 2018, the multimodal transport corridor China-Kazakhstan-Iran (Lianyungang-Urumqi-Dostyk-Zhezhgagan-Beineu-Aktau-Anzali) was opened across the Caspian Sea. The European Bank for Reconstruction and Development is investing 50 billion tenge to modernize key infrastructure along the Middle Corridor - the Trans-Caspian International Transport Route [3].

According to statistics, most of the transported goods are transported by road; in Kazakhstan, 6 main motor transport corridors have developed:

- 1) Tashkent - Shymkent - Taraz - Bishkek - Almaty - Khorgos;
- 2) Almaty - Karaganda - Astana - Petropavlovsk;
- 3) Shymkent – Kyzylorda – Aktobe – Uralsk – Samara;
- 4) Astrakhan – Atyrau – Aktau – Turkmenistan;
- 5) Omsk – Pavlodar – Semey – Maykapshagai;
- 6) Astana – Kostanay – Chelyabinsk – Ekaterinburg.

Also, a major role in the transit of goods is given to the Western Europe-Western China road corridor - this is the shortest route from China to Europe, with cargo transportation times from 10 to 12 days.

According to the "radial" principle, high-quality motorway projects are being implemented in the directions of Center-South, Center-East, Center-West, which will provide through travel from south to north, from west to east of Kazakhstan.

All international motorway corridors in Kazakhstan are included in the road network of the Euro-Asian Transport Links (EATL) project.

In general, for a number of goods, motor transport is more efficient, in particular - transportation of vegetables, fruits, transportation on the "door-to-door" principle - medium-sized cargo over short distances.

This research is funded by the Science Committee of the Ministry of Science and Higher Education of the Republic of Kazakhstan (Grant No. AP19680334)

References:

1. Международный транспортный коридор «Север – Юг»: создание транспортного каркаса Евразии // <https://eabr.org/analytics/special-reports/mezhdunarodnyy-transportnyy-koridor-sever-yug-sozdanie-transportnogo-karkasa-evrazii/>
2. Турция нацелена на рост объема грузоперевозок по ж/д Баку-Тбилиси-Карс // <https://www.aa.com.tr/ru/>
3. ЕБРР инвестирует 50 млрд тенге в КТЖ на модернизацию коридора в обход России // https://forbes.kz/finances/investment/ebr_r_investiruet_50_mlrd_tenge_v_ktj_na_modernizatsiyu_koridora_v_obhod_ros_sii

МРНТИ 06.35.35

А.Р. Қыздарбекова

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, alua220903@gmail.com

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ: ФОКУС НА КАЗАХСТАН

Оценка организационной эффективности имеет решающее значение в быстро меняющейся корпоративной среде Казахстана, где в число секторов входят горнодобывающая промышленность, энергетика, банковское дело и развивающиеся технологии. Ключевым компонентом этой оценки являются показатели прибыльности, которые дают важную информацию о том, насколько эффективно предприятия распределяют ресурсы для получения прибыли. Прибыльность становится важнейшим показателем операционной эффективности и устойчивости организации, поскольку экономика

Казахстана продолжает диверсифицироваться, выходя за рамки нефтегазовой отрасли. В этой статье особое внимание уделяется важным показателям прибыльности, исследуется прибыльность как показатель эффективности и оценивается значимость этих показателей для казахстанских компаний.

Природные ресурсы поддерживают экономику Казахстана, которая активно диверсифицируется в рамках государственных инициатив, таких как стратегия "Казахстан-2050" и инициатива по развитию инфраструктуры "Нұрлы жол". Эти программы направлены на развитие инновационной экономики, модернизацию промышленности и привлечение международных инвестиций. Таким образом, прибыльность является решающим фактором при определении национальных экономических целей, а также показателем финансового состояния казахстанских компаний.

Показатели рентабельности используются государственными учреждениями, особенно в транспортном и энергетическом секторах, для оценки их жизнеспособности и снижения зависимости от государственной поддержки. Кроме того, частные компании используют показатели процветания для привлечения иностранных партнеров и инвесторов, особенно в горнодобывающем, сельскохозяйственном и промышленном секторах. Казахские предприятия повышают свою конкурентоспособность как внутри страны, так и за рубежом, демонстрируя эффективное управление ресурсами и долгосрочную прибыль.

Казахские компании часто используют ряд основных показателей прибыльности, чтобы получить четкое представление об эффективности организации. Эти показатели имеют решающее значение для достижения ожиданий инвесторов и регулирующих органов, а также для внутреннего управления.

1. Маржа валовой прибыли. Этот коэффициент рассчитывает процент выручки, оставшийся после учета себестоимости проданных товаров (COGS), что позволяет получить представление об эффективности производства или закупок. Для компаний в горнодобывающем и сельскохозяйственном секторах Казахстана, которые сталкиваются с колебаниями цен на сырье, высокая валовая прибыль свидетельствует об эффективной цепочке поставок и управлении ресурсами. Этот показатель позволяет компаниям вносить обоснованные коррективы в производственные процессы для максимизации прибыльности даже в условиях изменения рыночных цен.

2. Рентабельность операционной прибыли. Рентабельность операционной прибыли выходит за рамки общих показателей и отражает способность организации контролировать свои операционные расходы, такие как административные, трудовые и материальные. Для казахских компаний, работающих в таких капиталоемких отраслях, как нефтегазовая, поддержание высокой операционной рентабельности имеет важное значение для обеспечения устойчивости во время экономических колебаний. Этот показатель также полезен для компаний обрабатывающей промышленности, поскольку помогает им определить области для улучшения операционной деятельности, контроля затрат и сокращения отходов.

3. Норма чистой прибыли. Норма чистой прибыли - это наиболее полный показатель прибыльности, показывающий долю выручки, которая превращается в прибыль после учета всех расходов, включая проценты и налоги. Этот показатель имеет решающее значение для компаний в Казахстане, стремящихся к международной экспансии или ищущих иностранные инвестиции. Высокая маржа чистой прибыли убеждает инвесторов в том, что бизнес финансово стабилен, способен управлять своими затратами и, вероятно, будет приносить прибыль, несмотря на внешние вызовы.

4. Рентабельность активов (ROA). ROA измеряет, насколько эффективно организация использует свои активы для получения прибыли. Учитывая высокие затраты на инфраструктуру и оборудование в таких секторах, как добыча полезных ископаемых и обрабатывающая промышленность, казахские компании полагаются на ROA для оценки того, насколько эффективно они используют свои капиталоемкие активы. Высокий показатель рентабельности инвестиций свидетельствует об эффективном использовании активов, что необходимо для сохранения конкурентоспособности бизнеса при оптимизации капиталовложений.

5. Рентабельность собственного капитала (ROE). Рентабельность собственного капитала является важным показателем для организаций, стремящихся привлечь инвестиции, поскольку он показывает доходность акционерного капитала. Для казахских компаний, особенно с государственными или частными акционерами, высокий показатель рентабельности инвестиций свидетельствует об эффективном управлении средствами инвесторов, что делает организацию более привлекательной для потенциальных инвесторов. Высокие показатели рентабельности инвестиций также соответствуют целям правительства по достижению финансовой независимости и прибыльности государственных

предприятий.

В дополнение к измерению эффективности, показатели прибыльности помогают казахстанским организациям принимать важные решения. Изучив эти показатели, предприятия могут улучшить свои операционные и финансовые показатели, внедряя целенаправленные стратегии.

1. Оптимизация операционной деятельности. Такие показатели, как рентабельность операционной прибыли и валовая прибыль, помогают компаниям выявлять неэффективность затрат в рамках основных операций. Например, производственные фирмы могут использовать эти показатели для определения областей, где можно снизить производственные издержки или где необходима оптимизация цепочки поставок. Такая информация особенно ценна, поскольку Казахстан продолжает стимулировать рост обрабатывающей промышленности в рамках своей стратегии диверсификации экономики.

2. Использование активов и распределение капитала. Рентабельность инвестиций особенно актуальна в секторе природных ресурсов Казахстана, где значительный капитал вложен в оборудование, землю и инфраструктуру. Эффективное использование активов позволяет компаниям максимизировать объем производства и прибыльность без увеличения капитальных затрат. Организации в этих секторах часто анализируют рентабельность инвестиций, чтобы определить, не являются ли существующие активы неэффективными, и определить, где необходимы дополнительные инвестиции для повышения эффективности.

3. Привлечение инвестиций. Высокие показатели рентабельности, особенно рентабельность чистой прибыли и рентабельность собственного капитала, играют жизненно важную роль в привлечении как местных, так и международных инвестиций. Высокий показатель рентабельности собственного капитала свидетельствует об эффективном управлении капиталом инвесторов, что имеет решающее значение, поскольку казахстанские компании ищут финансирование для расширения, инноваций и модернизации технологий. Учитывая стратегическое расположение Казахстана в Центральной Азии, высокорентабельные компании имеют больше возможностей для привлечения иностранных партнеров и инвесторов, заинтересованных в выходе на рынки страны.

Несмотря на то, что прибыльность является ключевым показателем эффективности, предприятия в Казахстане должны осознавать ее ограничения. Экономические циклы, колебания обменного курса и отраслевые трудности - все это может повлиять на показатели прибыльности, поэтому компании должны придерживаться сбалансированной стратегии. Например, колебания рентабельности не всегда могут быть признаком операционной неэффективности в горнодобывающей и энергетической отраслях, которые чрезвычайно чувствительны к изменениям цен на сырьевые товары во всем мире.

Кроме того, концентрация только на прибыльности может привести к краткосрочным выгодам за счет долгосрочного расширения. Для достижения долгосрочного успеха предприятиям в Казахстане следует интегрировать показатели прибыльности с другими показателями эффективности, такими как коэффициент ликвидности, удовлетворенность клиентов и инновационные инициативы. Эта всеобъемлющая стратегия помогает предприятиям преодолевать внешние экономические препятствия, сохраняя при этом их способность к расширению и операционную эффективность.

Прибыльность - это нечто большее, чем финансовый результат; это ключевой показатель для оценки и повышения эффективности организации в условиях растущей и диверсифицирующейся экономики. Сосредоточив внимание на показателях валовой прибыли, операционной прибыли, чистой прибыли, рентабельности инвестиций (ROA) и рентабельности собственного капитала (ROE), казахстанские компании могут получить ценную информацию о своих операционных и финансовых показателях. Эти показатели позволяют принимать более эффективные решения, стимулировать стратегические инвестиции и привлекать ценные партнерские отношения и финансирование.

По мере того как Казахстан продвигается к достижению своих целей по диверсификации экономики, организации, которые эффективно управляют и максимизируют прибыльность, будут играть решающую роль в формировании экономического ландшафта страны. Хотя рентабельность сама по себе может не отражать всех аспектов деятельности, она остается незаменимым показателем для измерения эффективности, руководства стратегическими действиями и обеспечения финансовой устойчивости в конкурентной и развивающейся бизнес-среде.

Список литературы

1. Ашимбаев, Т. А. (2020). Экономическое развитие Казахстана: анализ и перспективы. Алматы: Издательство Экономика.

2. Жумагалиева, М. Н., & Абдрахманова, Л. Т. (2021). Финансовый анализ предприятий Казахстана в условиях экономической нестабильности. Алматы: КазНАУ.
3. Кунаков, С. Р., & Садыков, Б. Ш. (2022). Методы оценки эффективности бизнеса в Казахстане. Караганда: КарГТУ.
4. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. (2023). Отчет о социально-экономическом развитии Казахстана за 2022 год. Нур-Султан: МНЭ РК.
5. Национальный Банк Республики Казахстан. (2022). Годовой отчет о финансовой стабильности и экономических показателях в Казахстане. Алматы: НБРК.
6. Оспанов, М. Р., & Тулегенова, Ж. Б. (2020). Анализ рентабельности казахстанских компаний в условиях новой экономической реальности. Алматы: Институт экономических исследований.
7. Султанов, Е. К., & Абдрахманова, Л. Т. (2019). Финансовая устойчивость предприятий Казахстана: современные подходы к оценке и управлению. Караганда: КарГУ.

МРНТИ 06.35.35

И.А. Овчаренко; А.К. Атабаева; А.К. Кабдыбай
 А.К. Атабаева – Phd, профессор
 А.К. Кабдыбай – кандидат экономических наук, профессор
 Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова, Республика Казахстан, г.
 Караганда; aaleir404@gmail.com, atabaeva@list.ru, kabdybay@mail.ru

«ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КОМПАНИИ АО «LOTTE PAXAT»»

В современных условиях эффективное управление бизнесом нуждается в глубоком анализе как показателей финансового результата, так и факторов, влияющих на финансовый результат. Финансовые результаты предприятия зависят от того, насколько эффективно, точно и оперативно управленческий персонал может выявлять и количественно измерять влияние различных внешних и внутренних факторов на денежные потоки компании, устранять их негативные последствия, обусловленному высоким уровнем финансовых рисков [1; 2].

Значимость данного исследования заключается в том, что оно позволит выявить неочевидные взаимосвязи между макроэкономическими показателями и финансовыми результатами организации. Результаты полученные в ходе исследования могут быть использованы для принятия управленческих решений, касающихся ценообразования, закупок сырья, затрат на рабочую силу и экспорта продукции. Анализ позволит также определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на прибыльность и поможет выработать более устойчивую и эффективную стратегию в условиях экономической нестабильности.

В данной работе рассмотрена связь между величиной финансового результата (у) и следующими факторами:

- 1) Индекс цен на потребительские товары и услуги (x1)
- 2) Индекс цен и тарифов на потребительские товары и услуги (x2)
- 3) Средние цены на сахар (x3)
- 4) Экспорт на кондитерские изделия (x4)
- 5) Импорт на кондитерские изделия (x5)
- 6) прожиточный минимум (x6)
- 7) среднемесячная заработная плата (x7)
- 8) стоимость рабочей силы на 1 час (x8)
- 9) уровень потребления кондитерских изделий внутри страны (x9)
- 10) уровень бедности (x10)

На основании предложенной связи выдвигаем гипотезу - величина финансового результата имеет связь хотя бы с одним из приведенных факторов.

Следующим этапом является корреляционный анализ между финансовым результатом и выбранными показателями. Результаты, полученные в ходе данного анализа отображены в таблице 1:

На основе данной корреляционной матрицы можно охарактеризовать силу взаимосвязи между финансовым результатом и выбранными показателями выделив следующее:

1) Умеренная положительная корреляция между финансовым результатом и индексом цен продовольственных товаров означает, что с ростом цен на продовольственные товары финансовые результаты компании также улучшаются. Однако сила взаимосвязи не слишком высокая, что может свидетельствовать о косвенном влиянии текущего показателя на доходы компании.

Таблица 1

Корреляционная матрица

Показатели	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Y	1,000	0,507	0,079	-0,399	0,832	0,838	0,783	0,727	0,704	0,832	0,528
X1	0,507	1,000	0,672	-0,279	0,432	0,670	0,757	0,792	0,791	0,509	-0,280
X2	0,079	0,672	1,000	0,013	0,249	0,393	0,378	0,421	0,441	0,079	-0,336
X3	-0,399	-0,279	0,013	1,000	-0,440	-0,390	-0,321	-0,344	-0,310	-0,148	0,173
X4	0,832	0,432	0,249	-0,440	1,000	0,777	0,487	0,450	0,415	0,419	0,408
X5	0,838	0,670	0,393	-0,390	0,777	1,000	0,860	0,855	0,840	0,706	0,376
X6	0,783	0,757	0,378	-0,321	0,487	0,860	1,000	0,993	0,990	0,898	0,242
X7	0,727	0,792	0,421	-0,344	0,450	0,855	0,993	1,000	0,998	0,846	0,152
X8	0,704	0,791	0,441	-0,310	0,415	0,840	0,990	0,998	1,000	0,846	0,141
X9	0,832	0,509	0,079	-0,148	0,419	0,706	0,898	0,846	0,846	1,000	0,506
X10	0,528	-0,280	-0,336	0,173	0,408	0,376	0,242	0,152	0,141	0,506	1,000

Примечание - составлено автором по источнику [3;4]

2) Заметна слабая взаимосвязь между финансовым результатом и индексом цен и тарифом на потребительские товары и услуги. Данный показатель практический не влияет на финансовые результаты компании, возможно, общие изменения в ценах на товары и услуги на потребительском рынке не играют значительной роли в формировании финансовых результатов компании.

3) Между финансовым результатом и индексом цен на сахар наблюдается умеренная отрицательная корреляция. Это означает, что повышение цен на сахар негативно сказывается на финансовых результатах компании. Так как сахар является основным сырьем для производства кондитерских изделий, его удорожание ведет к снижению прибыли.

4) Сильная положительная корреляция между финансовым результатом и экспортом, а также импортом кондитерских изделий указывает на высокую зависимость.

5) Высокая положительная корреляция между финансовым результатом и среднемесячной номинальной заработной платы. Вероятно, это связано с тем, что у населения появляется больше возможностей приобрести продукты компании.

6) Наблюдается высокая положительная корреляция между финансовым результатом и стоимостью часа рабочей силы. Это может означать, что компания платит больше своим сотрудникам, что положительно влияет на общую производительность и качество работы, а также, что в среднем покупательная способность в стране возросла тем самым повлияв на финансовый результат компании.

7) Между уровнем потребления кондитерских изделий и финансовым результатом наблюдается лишь умеренная корреляция. Принимая во внимание пункты 5,6 и 7 можно сказать о том, что в среднем

повышение покупательной способности населения увеличивает спрос на кондитерские изделия. Но значение корреляции не высокое.

Таким образом, индекс цен на продовольственные товары, индекс и тарифов на потребительские товары и услуги, уровень потребления кондитерских изделий исключаются из анализа, так как имеют не высокий показатель корреляции.

Далее стоит рассмотреть взаимосвязь между факторами, чтобы исключить мультиколлинеарность. В ходе анализа силы взаимосвязи между факторами были произведены следующие изменения:

1) Импорт на кондитерские изделия имеет высокую корреляцию со многими показателями, в следствии чего был устранен.

2) Прожиточный минимум имеет очень высокую корреляцию с среднемесячной номинальной заработной платой, стоимостью рабочей силы на 1 час и уровнем бедностью. Так как уровень бедности и прожиточный минимум имеют наивысший показатель взаимосвязи, но при этом на уровень бедности влияют другие показатели, в следствии чего был оставлен только прожиточный минимум.

3) Хотя индекс цен на сахар имеет низкий показатель корреляции, но является единственным показателем, который имеет отрицательную корреляцию. В связи с этим был оставлен в модели для проверки значимости.

Таким образом для дальнейшего регрессионного анализа остаются следующие показатели, указанные в таблице 2:

Таблица 2

Финансовые результаты компании и влияющие факторы с 2014 по 2023 годы после корректировки

Год	Финансовый результат	Экспорт на кондитерские изделия (X4)	Прожиточный минимум (X6)	Индекс цен на сахар (X3)
2014	1921087	0,000	19068,0	118,1
2015	3584099	23113,2	19647,0	123,1
2016	4966357	26562	21612,0	116,1
2017	6627664	38207,1	23783,0	78,6
2018	7398399	34185,6	27072,0	122,9
2019	7887687	31903,9	29342,0	77,3
2020	8014563	28969,6	33015,0	133,4
2021	6701065	22997,0	37266,0	114,9
2022	8402722	40723,5	43566,0	99,8
2023	8664938	32722,6	48738,0	84,2

Примечание - составлено автором по источнику [3;4]

На основании приведенных данных был проведен регрессионный анализ. В таблице 3 указана регрессионная статистика анализа.

Полученные результаты означают:

- Множественный $R = 0,93809394$. Значение близко к 1, что указывает на очень высокую положительную корреляцию между независимыми переменными и финансовым результатом. Это свидетельствует о сильной линейной связи между переменными.

- Коэффициент детерминации R -квадрат = $0,880020241$ или 88%. Это означает, что около 88% изменчивости финансового результата может быть объяснено изменениями в независимых переменных.

- Нормированный R-квадрат = 0,820030361. С поправкой на количество переменных модель также демонстрирует высокую степень подгонки. Это говорит о том, что модель устойчива и не переоценивает влияние независимых переменных.

Таблица 3

Регрессионная статистика

Множественный R	0,93809394
R-квадрат	0,880020241
Нормированный R-квадрат	0,820030361
Стандартная ошибка	950104,9785
Наблюдения	10
Примечание - составлено автором	

- Стандартная ошибка показывает среднее отклонение наблюдаемых данных от предсказанных моделью значений. Для рассматриваемого масштаба данных ошибка является умеренной, но может указывать на наличие отклонений в прогнозах.

В таблице 4 указаны результаты дисперсионного анализа:

Таблица 4

Дисперсионный анализ

Показатели	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	3	3,97264E+13	1,32421E+13	14,66947835	0,003603805
Остаток	6	5,4162E+12	9,02699E+11		
Итого	9	4,51426E+13			
Примечание - составлено автором					

Полученные результаты означают:

- Значимость F = 0,003603805. Низкое значение говорит о высокой статистической значимости модели. Это означает, что вероятность случайного совпадения результатов крайне мала, и модель является значимой для предсказания финансового результата.

- Значение F = 14,66947835. Высокий показатель F-статистики указывает на сильное влияние независимых переменных на зависимую переменную (финансовый результат). Это подтверждает, что модель объясняет значительную часть вариации данных.

- SS (Сумма квадратов) для регрессии = 3,97264E+13. Это сумма квадратов отклонений предсказанных значений модели от среднего значения. Высокое значение показывает, что модель хорошо объясняет данные.

- SS для остатка = 5,4162E+12. Это сумма квадратов отклонений наблюдаемых значений от предсказанных. Небольшое значение по сравнению с регрессионной SS свидетельствует о хорошем качестве модели - отклонения незначительны.

- MS (средняя квадратная ошибка). Для регрессии: 1,32421E+13 - средняя ошибка, возникающая из-за использования независимых переменных в модели. Для остатка 9,02699E+11 - ошибка, возникающая из-за факторов, не учтённых в модели.

В таблице 5 указаны полученные результаты регрессионного анализа:

Исходя из полученных результатов можно сказать следующее:

1) Коэффициент экспорта кондитерских изделий = 117,4092653 это говорит о том, что увеличение экспорта кондитерских изделий на единицу увеличивает финансовый результат компании на 117,4

тенге. Высокое значение t-статистики и низкое значение Р-Значения свидетельствует о статистической значимости экспорта для объяснения финансовых результатов.

Таблица 5
Результаты регрессионного анализа

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	Р-Значение
Y-пересечение	-477487,8669	2562831,107	-0,186312655	0,858339226
Индекс цен на сахар	2783,353121	17470,3139	0,15931901	0,878645268
Экспорт на кондитерские изделия	117,4092653	33,74195237	3,479622757	0,013148548
прожиточный минимум	109,4239904	35,79692827	3,056798326	0,022316431
Показатели	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-6748509,676	5793533,942	-6748509,676	5793533,942
Индекс цен на сахар	-39964,96501	45531,67125	-39964,96501	45531,67125
Экспорт на кондитерские изделия	34,8456822	199,9728485	34,8456822	199,9728485
прожиточный минимум	21,8320624	197,0159184	21,8320624	197,0159184
Примечание - составлено автором				

2) Прожиточный минимум также оказывает положительное влияние на финансовые результаты. Коэффициент 109,423 показывает, что с увеличением прожиточного минимума на единицу, финансовые результаты увеличиваются в среднем на 109,423 единицы. Это может быть связано с тем, что повышение прожиточного минимума увеличивает покупательскую способность населения, что в свою очередь приводит к росту спроса на продукцию компании.

2) Несмотря на ожидания, индекс цен на сахар не оказывает значительного влияния на финансовые результаты компании. Коэффициент 2783,353, хотя и положительный, сопровождается очень высоким р-значением (0,879), что указывает на то, что данный фактор статистически незначим. При этом, обратив внимание на верхние и нижние пределы 95%, можно заметить, что знак показателя изменяется, что подтверждает статистическую незначимость данного фактора.

Следующий шаг, это проверка модели на гетероскедантность с помощью теста Уайта. Для этого были найдены квадраты остатков (e_i^2), полученные из предыдущего регрессионного анализа. И после составлена таблица 6:

Таблица 6
Тест Уайта

e_i^2	x4	x6	x3	x4^2	x6^2	x3^2	x4*x6	x4*x3	x6*x3
2767493 63,9	0	19068	118,1	0	3635886 24	13947,6 1	0	0	2251930 ,8

1,31011 E+12	23113,2	19647	123,1	5342200 14,2	3860046 09	15153,6 1	4541050 40,4	2845234 ,92	2418545 ,7
1,31623 E+11	26562	21612	116,1	7055398 44	4670785 44	13479,2 1	5740579 44	3083848 ,2	2509153 ,2
4077087 6007	38207,1	23783	78,6	1459782 490	5656310 89	6177,96	9086794 59,3	3003078 ,06	1869343 ,8
3,11119 E+11	34185,6	27072	122,9	1168655 247	7328931 84	15104,4 1	9254725 63,2	4201410 ,24	3327148 ,8
1,42442 E+12	31903,9	29342	77,3	1017858 835	8609529 64	5975,29	9361242 33,8	2466171 ,47	2268136 ,6
1,22505 E+12	28969,6	33015	133,4	8392377 24,2	1089990 225	17795,5 6	9564313 44	3864544 ,64	4404201
6543239 391	22997	37266	114,9	5288620 09	1388754 756	13202,0 1	8570062 02	2642355 ,3	4281863 ,4
8,95012 E+11	40723,5	43566	99,8	1658403 452	1897996 356	9960,04	1774160 001	4064205 ,3	4347886 ,8
7127582 9838	32722,6	48738	84,2	1070768 551	2375392 644	7089,64	1594834 079	2755242 ,92	4103739 ,6
Примечание - составлено автором									

После этого были найден критерий Пирсона или хи-критерий, равен он 16,9189776. Так как данный показатель больше R-квадрата возведенную во вторую степень, то есть $16,9189776 > 0,774435624$, то это означает что гетероскедастичность в модели отсутствует, и она гомоскедастична.

По результатам анализа выдвинутая гипотеза подтверждается, таким образом можно резюмировать, основными факторами, влияющими на финансовые результаты компании АО «LOTTE Рахат», являются экспорт кондитерских изделий и прожиточный минимум. Можно предположить, что компания экспортирует значительную часть продукции, тем самым чем больше экспортирует, тем выше ее прибыль. А величина прожиточного минимума может объясняться тем, что способствует росту спроса на продукцию компании на внутреннем рынке, так как увеличивается покупательная способность населения. Хотя индекс цен на сахар имеет малое влияние на финансовые результаты, это влияние не является статистически значимым в данной модели. Это может указывать на то, что другие факторы играют более важную роль в формировании финансовых результатов компании.

Список литературы:

- 1) Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия - Рябец П.С., Бондаренко Т.Н. (international journal of applied and fundamental research № 6, 2016) <https://s.applied-research.ru/pdf/2016/6-4/9693.pdf>
- 2) З. Л. Мараева, and М. К. Афанесян. "Факторы, влияющие на финансовый результат деятельности организации" Экономика и бизнес: теория и практика, no. 11-2, 2019, pp. 82-84. doi:10.24411/2411-0450-2019-11356
- 3) Официальный сайт компании АО «LOTTE Рахат» - <https://www.rakhat.kz>
- 4) Статистические данные по Казахстану - <https://stat.gov.kz>

МЕНШІКТІ КАПИТАЛДЫ БАСҚАРУ: ҚҰРАЛДАРЫ ЖӘНЕ ОНЫ АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Меншікті капиталды басқару бизнестің табысты дамуы үшін маңызды рөл атқарады. Ол компанияның тұрақтылығын, қаржылық қауіпсіздігін және инвестициялық тартымдылығын арттырады. Тиімді капиталды басқару арқылы компаниялар нарықтағы жағдайларын күшейтіп, ұзақ мерзімді өсуге жетуге тырысады. Бұл процестің ажырамас бөлігі - капиталды көбейтуге бағытталған негізгі стратегияларды қолдану.

Пайданы қайта инвестициялау, яғни алынған пайданы бизнесті дамытуға бағыттау, әсіресе жаңа компаниялар үшін маңызды. Мысалы, көптеген технологиялық стартаптар өздерінің алғашқы пайдаларын инновациялық жобаларға немесе зерттеу және дамытуға қайта салып, тез өсуді мақсат етеді. Осылайша, бизнес иелері ұзақ мерзімді перспективада жоғары нәтижелерге қол жеткізеді. Акцияларды шығару арқылы компаниялар үлкен көлемде қаржы тарта алады, бұл әсіресе ірі жобаларды іске асыру үшін тиімді. Дегенмен, бұл әдіс қолданыстағы акционерлердің үлестерін азайтуға әкелуі мүмкін, сондықтан компанияға бұл қадамға бармас бұрын акционерлермен дұрыс келісімдер жасауы керек. Мысалы, әлемдегі ірі корпорациялар, Google мен Amazon, өз жобаларын кеңейту үшін акцияларды шығарды.

Шығындарды оңтайландыру әрбір компания үшін табыстылықты арттырудың негізгі жолдарының бірі болып табылады. Бұл жаңа технологияларды енгізу, өндірісті автоматтандыру немесе қызмет көрсету саласын тиімді басқару арқылы жүзеге асырылады. Көптеген өндірістік кәсіпорындар робототехниканы енгізу арқылы шығындарын азайтты. Мысалы, әлемдегі ірі автомобиль өндірушілер автоматтандыру арқылы өндіріс жылдамдығын арттырды және шығындарын төмендетті. Активтерді тиімді басқару компанияға өз қаржыларын тиімді пайдалануға көмектеседі. Қажетсіз активтерді сату немесе лизингке беру арқылы компаниялар қолма-қол ақша қорларын көбейтіп, оны басқа пайдалы жобаларға бағыттай алады. Мысалы, кейбір корпорациялар өздерінің жылжымайтын мүліктерін сату арқылы капиталды босатады және оны өндірістік активтерге салады.

Меншікті капиталды басқару бизнестің табысты дамуы үшін маңызды рөл атқарады. Меншікті капитал – бұл компания иелеріне тиесілі және оның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін пайдаланылатын қаржы ресурстарының жиынтығы.

Меншікті капиталдың бірнеше негізгі түрлері бар, олардың әрқайсысы кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен дамуында маңызды рөл атқарады. Меншікті капиталдың негізгі көздері:

- жарғылық капитал - кәсіпорынды тіркеу кезінде құрылтайшылар енгізген қаражат сомасы. Бұл капитал компанияның қызметін бастауға және мүліктік базасын қалыптастыруға негіз болады;
- қосымша капитал - акцияларды шығарудан олардың номиналды құнынан жоғары алынған қаражат, сондай-ақ кәсіпорынның негізгі қызметіне тікелей байланысты емес басқа да түсімдер;
- резервтік капитал - бұл мүмкін шығындарды немесе заңнамада көзделген басқа мақсаттарды жабуға бағытталған кәсіпорын пайдасының бөлігі;
- бөлінбеген пайда - дивидендтер төлегеннен және қаражатты резервтік капиталға жібергеннен кейін қалған пайданың бір бөлігі, оны кәсіпорынды дамытуға пайдалануға болады.

Меншікті капиталды тиімді басқару қаржылық тұрақтылық пен кәсіпорынның даму мүмкіндіктеріне тікелей әсер ететінін түсіну маңызды. Капитал құрылымын стратегиялық жоспарлау және талдау оны пайдалануды оңтайландыруға және бизнестің жалпы тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, жарғылық немесе қосымша капиталды ұлғайту есебінен қосымша қаражат тарту кәсіпорын алдында өндірісті кеңейту және жаңғырту, инновацияларды енгізу және өнім сапасын жақсарту үшін жаңа мүмкіндіктер ашады. Осылайша, меншікті капитал түрлерін сауатты басқару нарықтағы позицияларды табысты дамыту мен нығайтудың кілті болып табылады.

Капиталды тиімді басқару бизнестің құнын арттыруға, инвесторлар үшін тартымдылығын арттыруға және нарықтағы позициясын нығайтуға мүмкіндік береді. Бұл мақалада біз компанияның меншікті капиталын арттыруға мүмкіндік беретін негізгі құралдар мен стратегияларды қарастырамыз.

1. Пайданы қайта инвестициялау

Меншікті капиталды арттырудың ең көп таралған тәсілдерінің бірі – алынған пайданы қайта инвестициялау. Акционерлерге дивидендтер бөлудің орнына, компания пайданы немесе оның бір бөлігін бизнесті дамытуға бағыттай алады. Бұл жаңа жобаларды қаржыландыру, құрал-жабдықтарды жаңарту, өнім ассортиментін кеңейту немесе жаңа нарықтарды игеру сияқты мақсаттарға жұмсалуды мүмкін. Пайданы қайта инвестициялау компанияға тезірек өсуге және акционерлер үшін ұзақ мерзімді құнды арттыруға мүмкіндік береді.

2. Акцияларды шығару

Меншікті капиталды арттырудың екінші маңызды құралы – жаңа акцияларды шығару. Акцияларды шығару компанияға қарыз ресурстарын тартпай, қосымша қаражат жинауға мүмкіндік береді. Дегенмен, бұл әдіс өз шектеулеріне ие, себебі ол қолданыстағы акционерлердің үлестерін азайтуға әкелуі мүмкін. Акциялар шығару капиталдың жоғары өсу қарқыны немесе ірі инвестициялық жобалар болған жағдайда орынды.

3. Шығындарды оңтайландыру

Шығындарды тиімді басқару меншікті капиталды арттырудың маңызды аспектісі болып табылады. Өндірістік шығындарды, маркетинг немесе әкімшілік шығындарды қысқарту пайданы қайта инвестициялауға мүмкіндік береді. Шығындарды оңтайландыру жаңа технологияларды енгізу, процестерді автоматтандыру немесе жеткізушілермен жұмыс шарттарын жақсарту арқылы жүзеге асырылуы мүмкін.

4. Активтерді басқару

Меншікті капиталды арттырудың тағы бір құралы – активтерді ұтымды басқару. Компания өз активтерінің құрылымын оңтайландыруы, бейіндік емес немесе тиімсіз активтерден арылуы және босатылған қаражатты неғұрлым пайдалы бағыттарға бағыттауы керек. Бұл қажетсіз активтерді ұстауға арналған шығындарды азайтуға және кірістілікті арттыруға көмектеседі.

Меншікті капиталды арттырудың негізгі стратегияларына қайта инвестициялау, акцияларды шығару, шығындарды оңтайландыру және активтерді басқару кіреді. Келесі кестеде бұл стратегиялар арқылы бизнестың дамуына пайда қалай бағытталады және шығындар мен активтердің тиімді басқарылуын қарастырамыз.

Меншікті капиталды басқару стратегиялары мен ұсыныстар:

Компанияның меншікті капиталын тиімді басқару үшін бірнеше негізгі стратегиялар бар, олардың әрқайсысы өзіне тән артықшылықтар мен кемшіліктерге ие. Міне, капиталды басқарудың кейбір кең таралған әдістері:

1. Қаржылық жоспарлау - капиталды басқаруда қаржылық жоспарлау маңызды орын алады. Компаниялар ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді қаржылық мақсаттар қою арқылы қаржылық тұрақтылығын сақтай алады. Қаржылық жоспарлаудың маңызды элементтері – бюджетті басқару, кірістер мен шығындарды қадағалау.

2. Дивиденд саясаты - дивидендтер төлеу немесе қайта инвестициялау арқылы акционерлерге қайтарымды қамтамасыз ету. Кейбір компаниялар дивидендтерді тұрақты түрде төлеп, акционерлерге тұрақты табыс көзі ретінде капиталды пайдаланады.

3. Қарызды басқару - қарыз алу арқылы компаниялар капиталды тез арада көбейте алады, бірақ бұл шығындарды ұлғайтуы мүмкін. Қарызды тиімді басқару арқылы компаниялар несиені қайтару шарттарын, пайыздық мөлшерлемелерді және қарыздардың мерзімдерін қадағалайды.

4. Инвестициялық портфельді диверсификациялау - тәуекелдерді азайту мақсатында активтерді әртүрлі салаға салу маңызды. Компаниялардың активтерін тек бір салаға бағыттау орнына, түрлі секторлар мен құралдарға инвестиция жасау капиталдың тұрақтылығын сақтайды.

«Транстелеком» акционерлік қоғамы – байланыс, автоматтандыру және энергетика саласында телекоммуникация, цифрландыру және жүйені біріктіруге маманданған Қазақстан Республикасындағы ірі байланыс операторларының бірі. «Транстелеком» АҚ негізгі мақсаттары: коммерциялық қызметтен пайда алу және оны акционерлердің мүддесіне пайдалану; Қазақстан Республикасының аумағында заманауи ақпараттық-телекоммуникациялық желілерді құру және оларды IT-технологиялардың ғаламдық желісіне біріктіру; Қазақстан Республикасындағы және одан тысқары елдердегі тұтынушыларға әр түрлі озық технологияларды ұсыну. Компанияның негізгі мақсаты желілерді дамыту және жаңғырту арқылы Қазақстанда көрсетілетін байланыс пен қызмет көрсету сапасын арттыру болып қала береді.

Кесте 1
 Меншікті капиталды арттырудың негізгі стратегиялары

Стратегия атауы	Сипаттамасы
1 Пайданы қайта инвестициялау	Пайданы бизнесті дамытуға және жаңа жобаларға бағыттау
2 Акцияларды шығару	Акцияларды шығару арқылы қосымша қаражат тарту
3 Шығындарды оңтайландыру	Өндірістік және операциялық процестердегі шығындарды азайту
4 Активтерді басқару	Компания активтерін тиімді басқару және оңтайландыру
Е с к е р т у - автор [4] дереккөз бойынша құрастырған	

«Транстелеком» АҚ Қазақстан Республикасының телекоммуникация операторы ретінде жұмыс істейді және халықаралық, қалааралық, жергілікті телефония қызметтерін және Интернет желісіне қол жеткізуді, сондай-ақ магистральдық байланыс арналарын қоса алғанда, телекоммуникация және инфокоммуникациялық қызметтердің кең спектрін ұсынуға маманданған. «Транстелеком» АҚ транзиттік әлеуетті дамытуға және Қазақстан арқылы транзиттік телекоммуникация ағындарын ұлғайтуға ұмтылады, өйткені оның Ресей Федерациясының, Қытай Халық Республикасының, Қырғыз Республикасының, Республиканың халықаралық операторларымен байланысын қамтамасыз ететін магистральды талшықты-оптикалық байланыс желілері желісі бар. Өзбекстан және Түрікмен Республикасы (іске асыру сатысында). «Транстелеком» АҚ-ның бүкіл ел бойынша 14 филиалдан тұратын сервистік желісі бар. «Транстелеком» АҚ атқарушы органының орналасқан жері: Қазақстан Республикасы, Z05H9A7, Астана қаласы, Есіл ауданы, көш. Дінмұхамед Қонаев 10.

Келесі кестеде «Транстелеком» акционерлік қоғамының активтеріне талдау жүргіземіз. Бұл талдау үлгісі арқылы «Транстелеком» акционерлік қоғамының бухгалтерлік баланс мәліметтерінен жылдар бойынша қаржылық тұрақтылығы мен активтерді тиімді басқаруының өсу қарқынын қарастырамыз.

2-ші кестеден көріп отырғанымыздай, «Транстелеком» АҚ жылжымайтын мүлкі 2022 жылы 150648792 теңгені құрап, 2023 жылы 156935041 теңгені құрады. 2023 жылмен салыстырғанда 6286249-ға өсті, яғни 104,17%-ға өскені айқындалды. Ал қысқа мерзімді активтер жыл басына 38648160 теңгеге тең, жыл соңына 71549705 теңгеге тең болды. Яғни жыл соңындағы қысқа мерзімді активтер 32901545 теңгеге өсті, 185,13%-ға ұлғайды.

Жалпы АҚ «Транстелеком» кәсіпорнының жылжымайтын мүлкісінің барлық көрсеткіштері, яғни материалды емес активтері мен негізгі құралдары өсті, бұл кәсіпорынның даму үрдісі жақсы жағдайда екендігін көрсетеді: материалды емес активтер 116,08%-ға, ал негізгі құралдар 103,77%-ға артты.

Ал қысқа мерзімді активтер, оның ішінде: дебиторлық қарыз 215,97%-ға, ақша қаражаттары 221,8%-ға, аванстар 112,5%-ға және басқа да қысқа мерзімді активтері 103,6%-ға ұлғайып, жалпылама 32901545 теңгеге өскенін айтуға болады.

АҚ «Транстелеком» кәсіпорнының толықтай мүлкі 2022 жылы 189296952-ны құрап, 2023 жылы 228484746 теңгені құрап, мүлкі 39187794 теңгеге ұлғайып 120,7%-ға өсті. Бұл АҚ «Транстелеком» кәсіпорнының қаржылық жағдайының жоғары нәтижеде, даму үрдісі айқын өсіп жатқандығын сипаттайды.

Меншікті капиталды тиімді басқару кез келген компания үшін ұзақ мерзімді жетістікке жетудің кепілі болып табылады. Компаниялар өздерінің ерекшеліктері мен қажеттіліктеріне сәйкес келетін стратегияларды тандап, оларды тұрақты түрде бақылап отырулары қажет. Акционерлермен тығыз байланыста болу, қаржылық есеп берулерді ашық жүргізу және ұзақ мерзімді мақсаттарға ұмтылу – компанияның қаржылық тұрақтылығының маңызды факторлары.

Кесте-2

«Транстелеком» АҚ-ы бойынша мүлкін талдау

Көрсеткіштер	2022 жыл		2023 жыл		Ауытқулар		Өсу қарқыны
	сомма, теңге	үлесі, %	сомма, теңге	үлесі, %	сомма, теңге	үлесі, %	
Жылжымайтын мүлік, барлығы	150648792	100	156935041	100	6286249	100	104,17
оның ішінде:							
-материалды емес активтер	4892657	3,25	5679558	3,61	786901	12,5	116,08
-негізгі құралдар	145756135	96,7	151255483	96,3	5499348	87,4	103,77
Қысқа мерзімді активтер, барлығы	38648160	100	71549705	100	32901545	100	185,13
Оның ішінде:							
-дебиторлық қарыз	27074779	54,5	45516444	63,6	24441645	7,42	215,97
-ақша қаражаттары	6888249	17,8	15278187	21,3	8389938	25,5	221,8
-аванстар	2757221	7,13	3103149	4,33	345928	1,05	112,5
-басқа да қысқа мерзімді активтер	7651925	10,6	7927911	20,5	275986	0,83	103,6
Барлығы мүлік	189296952	199,88	228484746	199,74	39187794	134,7	120,7
Ескерту - автор [6] дереккөз бойынша құрастырған – 10 кәріп							

Меншікті капиталды басқарудың заманауи әдістері: сандық технологиялар мен инновациялар.

Қазіргі таңда меншікті капиталды басқарудағы басты жаңалықтар сандық технологияларды, цифрлық талдау құралдарын және инновациялық тәсілдерді қолдану болып табылады. Дәстүрлі қаржы операциялары мен басқару модельдеріне қарағанда, жаңа технологиялар компанияның шешімдерін қабылдау үдерісін жылдамдатып, стратегияларды дәл жоспарлауға мүмкіндік береді. Мысалы, қаржылық деректерді сандық форматта талдау арқылы компаниялар өз активтері мен пассивтерін нақтырақ бағалай алады. Сонымен қатар, блокчейн технологиялары меншікті капиталды басқару процесін қауіпсіздік пен ашықтық тұрғысынан жақсартуға мүмкіндік береді. Көптеген компаниялар өздерінің қаржылық есеп беру жүйелеріне блокчейн енгізу арқылы сенімділікті арттырады және қайталанатын шығындарды азайтады. Меншікті капиталды басқарудағы осы және өзге де жаңа мүмкіндіктер компаниялардың экономикалық тиімділігін арттырып, олардың нарықтағы бәсекелестігін нығайтады.

Қаржы ұйымдарының цифрлық революциясы.

Бүгінде қаржы ұйымдары мен банктер өз қызметтерін автоматтандыру және цифрландыру арқылы қаржылық менеджментті жеңілдетуде. Банк жүйелерінің мобильді қосымшалары, веб-платформалары және жасанды интеллект шешімдері қаржылық көрсеткіштерді талдау мен жоспарлау жұмыстарын

тиімдірек етеді. Мысалы, жасанды интеллект алгоритмдерін қолдану арқылы компаниялар болашақ табыстарын болжай алады және осыған сәйкес жоспарлар құрады.

Жасанды интеллект пен үлкен деректерді пайдалану компанияларға қаржы ресурстарын тиімді басқаруға көмектеседі. Бұл технологиялар бизнеске нақты уақыт режимінде шешім қабылдау мүмкіндігін береді, әрі қаржы нарығындағы өзгерістерге жедел жауап қайтаруды қамтамасыз етеді. Мұндай инновациялар компанияларға өз капиталдарын тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Меншікті капиталды басқару – кез келген ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен ұзақ мерзімді дамуын қамтамасыз етудің маңызды құралы. Бұл процесс кәсіпорынның тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған және тұрақты өсу үшін капитал құрылымын оңтайландыруды талап етеді. Меншікті капиталдың жеткілікті деңгейін сақтап қана қоймай, оны тиімді пайдалану кәсіпорынның қаржылық тәуекелдерін төмендетуге, табыстылығын арттыруға және сыртқы қаржылық көздерге тәуелділікті азайтуға мүмкіндік береді.

Қазіргі нарықтық ортада ұйымдар бәсекеге қабілетті болу үшін стратегиялық көзқараспен капиталды тиімді пайдалануды үйренулері қажет. Бұл үшін капитал құрылымын талдау, шығындарды оңтайландыру, қаржылық көрсеткіштерді бақылау және нарықтағы өзгерістерге бейімделу маңызды. Меншікті капиталды тиімді басқару арқылы компания өзінің стратегиялық мақсаттарына жетіп, қаржылық тұрақтылығын нығайтады және инвесторлар үшін тартымды бола алады.

Әдебиеттер тізімі

[1] Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық. Алматы: Экономика, 2011 – 540 б.

[2] Э.Э. Михель, Р.А. Әмірханов, Г.А. Жолмырзаева, Ж.С. Мұхаметжанова. Корпоративтік қаржы: Оқулық. Алматы, 2012 – 316 б.

[3] Нұрғазин Қ. Қаржы менеджменті. Алматы, 2018.

[4] Курманбаева С.Т., Рамазанова К.Б. «Концепция методологии анализа эффективности использования собственного капитала предприятия». Вестник Alikhan Bokeikhan University, 2024, №61.

[5] Тұрғұлова А.К. Қаржылық менеджменттің Қазақстан экономикасындағы дамуы: теориясы, практикасы және императивтері. Алматы, 2020.

[6] https://ttc.kz/reports/2022/ru/financial_statements

МРНТИ 06.81.12

В.А. Рыбина¹, Г.А. Шакирова²

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова^{1,2},

Республика Казахстан, г. Караганда, valleeryy@gmail.com¹,

Республика Казахстан, г. Караганда, gulia72.kargu@mail.ru²

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В условиях современной экономики, характеризующейся высокой конкуренцией и динамическими изменениями, стратегический управленческий учет играет ключевую роль в успешном функционировании предприятий. Одним из важных элементов этого процесса является учет производственных затрат, который предоставляет руководителям и аналитикам информацию, необходимую для принятия долгосрочных решений. Введение инновационных подходов к учету затрат позволяет оптимизировать ресурсы предприятия, улучшить эффективность и повысить конкурентоспособность.

Целью данного исследования является анализ и обоснование применения современных подходов к учету производственных затрат в стратегическом управленческом учете. Особое внимание уделяется влиянию этих методов на процесс принятия управленческих решений и долгосрочное планирование на предприятиях.

Для подробного анализа рассмотрим применение различных методик стратегического управленческого учета на примере компании "Электроника Плюс", планирующей выпустить на рынок новый продукт.

Компания "Электроника Плюс" специализируется на производстве бытовой электроники. Она планирует выпустить новый продукт — умные часы "SmartTime". Для принятия решения о запуске

продукта необходимо провести анализ с использованием различных методов стратегического управленческого учета.

Основные данные по проекту:

- Цена продажи: 200 у.е. за единицу
- Планируемый объем продаж: 50 000 единиц в год
- Прямые материальные затраты на единицу: 80 у.е.
- Прямые трудовые затраты на единицу: 30 у.е.
- Косвенные производственные затраты: 1 000 000 у.е. в год
- Период жизненного цикла продукта: 5 лет
- Стоимость разработки продукта: 500 000 у.е.
- Расходы на маркетинг и продажи: 300 000 у.е. в год
- Стоимость утилизации продукта в конце жизненного цикла: 100 000 у.е.

1. Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC)

Сбалансированная система показателей позволяет оценить эффективность стратегии компании с четырех перспектив: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов и обучения и развития.[1]

Финансовая перспектива

Цель: Увеличение прибыли от продаж нового продукта.

- Показатель: Чистая прибыль от продаж "SmartTime".

1. Общая выручка:

Общая выручка = Цена продажи × Объем продаж. (1)

Общая выручка = 200 × 50 000 = 10 000 000 у.е

2. Общие затраты:

Общие затраты=(Прямые материальные затраты+Прямые трудовые затраты)×Объем продаж+Косвенные затраты+Расходы на маркетинг

Общие затраты = (80у.е. +30у.е.) · 50000 ед. +1000000 у.е. +300000 у.е. = 6800000 у.е.

3. Амортизация разработки:

Амортизация разработки в год = $\frac{\text{Стоимость разработки}}{\text{Период жизненного цикла}}$ (2)

Амортизация разработки в год = $\frac{500000 \text{ у.е.}}{5} = 100000 \text{ у.е.}$

4. Чистая прибыль:

Чистая прибыль=Общая выручка–Общие затраты–Амортизация разработки. (3)

Чистая прибыль = 10000000 – 6800000 – 100000 = 3100000 у.е.

Цель 1: Увеличение доли рынка в сегменте умных часов.

Предполагаемая процентная доля рынка: 15% (на основе реальных данных о доле рынка умных часов в начальной стадии выхода нового продукта).

Увеличить расходы на маркетинг, включая рекламные кампании на цифровых платформах, телевидении, социальных сетях для повышения осведомленности о продукте. Вступить в партнерские отношения с крупными розничными сетями и онлайн-платформами для расширения канала продаж. Внедрять уникальные функции в часы, которые будут отличать их от конкурентов.

Цель 2: Оптимизация производственных процессов для снижения затрат.

Внедрить автоматизацию на производственных линиях для уменьшения доли ручного труда и повышения эффективности. Заключить долгосрочные контракты с поставщиками на выгодных условиях для снижения стоимости материалов. Оптимизировать цепочку поставок и управление запасами для сокращения издержек, связанных с хранением материалов и готовой продукции.

Цель 3: Повышение квалификации сотрудников для внедрения инноваций.

Внедрить системы контроля качества на всех этапах производства для минимизации брака. Собрать и анализировать обратную связь от пользователей. Применять высокоточные технологии сборки и тестирования для обеспечения стабильного высокого уровня качества.

Цель 4: Повышение квалификации сотрудников для внедрения инноваций

Организовать регулярные тренинги и курсы для сотрудников по новейшим технологиям и трендам в разработке электронных устройств. Внедрить программы внутри компании для стимулирования предложений по инновациям от сотрудников. Установить сотрудничество с техническими университетами и исследовательскими институтами для доступа к свежим научным знаниям и инновациям.

2. Учет по видам деятельности (Activity-Based Costing, ABC)

Цель метода — более точное распределение косвенных затрат на продукты на основе потребления ресурсов. [2]

Для применения метода ABC ,была составлена таблица 1 исходных данных:

Таблица 1

Распределение затрат по видам деятельности и базам распределения

1.Идентификация видов деятельности и затрат по ним:	2.Определение базы распределения для каждого вида деятельности:	3. Расчет ставок распределения:
Производственный надзор: 400 000 у.е.	Производственный надзор: Часы работы оборудования	Часы работы оборудования в год: 10 000 часов
Обслуживание оборудования: 300 000 у.е.	Обслуживание оборудования: Количество машин	Количество машин: 50 ед.
Контроль качества: 200 000 у.е.	Контроль качества: Количество партий продукции	Количество партий продукции: 500
Административные расходы: 100 000 у.е.	Административные расходы: Количество заказов	Количество заказов: 1 000
П р и м е ч а н и е - составлено автором на основе собственных данных для последующего анализа		

Ставки распределения:

– Производственный надзор:

$$\text{Ставка} = \frac{400000 \text{ у. е.}}{10000 \text{ часов}} = 40 \text{ у. е./час} \quad (4)$$

– Обслуживание оборудования:

$$\text{Ставка} = \frac{300000 \text{ у. е.}}{50 \text{ машин}} = 6000 \text{ у. е./машина} \quad (5)$$

– Контроль качества:

$$\text{Ставка} = \frac{200000 \text{ у. е.}}{500 \text{ партий}} = 400 \text{ у. е./партия} \quad (6)$$

– Административные расходы:

$$\text{Ставка} = \frac{100000 \text{ у. е.}}{1000 \text{ заказов}} = 100 \text{ у. е./заказ} \quad (7)$$

4. Распределение косвенных затрат на продукт "SmartTime":

Предположим, что для производства "SmartTime" необходимы:

- Часы работы оборудования: 2 000 часов

- Количество машин: 20

- Количество партий продукции: 200

- Количество заказов: 500

Косвенные затраты:

- Производственный надзор:

$$40 \text{ у. е./час} \times 2000 \text{ часов} = 80000 \text{ у. е.} \quad (8)$$

- Обслуживание оборудования:

$$6000 \text{ у. е./машина} \times 20 \text{ машин} = 120000 \text{ у. е.} \quad (9)$$

- Контроль качества:

$$400 \text{ у. е./партия} \times 200 \text{ партий} = 80000 \text{ у. е.} \quad (10)$$

- Административные расходы:

$$100 \text{ у. е./заказ} \times 500 \text{ заказов} = 50000 \text{ у. е.} \quad (11)$$

Итого косвенные затраты: 330 000 у.е.

5. Расчет полной себестоимости продукта:

- Прямые затраты на единицу:

$$\text{Прямые материальные затраты} + \text{Прямые трудовые затраты} = 80 \text{ у.е.} + 30 \text{ у.е.} = 110 \text{ у.е.} \quad (12)$$

- Косвенные затраты на единицу:

$$\frac{330000 \text{ у.е.}}{50000 \text{ единиц}} = 6.60 \text{ у.е.} \quad (13)$$

- Полная себестоимость единицы:

$$110 \text{ у.е.} + 6.60 \text{ у.е.} = 116.60 \text{ у.е.} \quad (14)$$

6. Расчет прибыли:

- Прибыль на единицу:

$$200 \text{ у.е.} - 116.60 \text{ у.е.} = 83.40 \text{ у.е.} \quad (15)$$

- Общая прибыль:

$$83.40 \text{ у.е.} \times 50000 = 4170000 \text{ у.е.} \quad (16)$$

Выводы:

Метод ABC позволил точно распределить косвенные затраты по основным видам деятельности, что дало полную картину себестоимости. Полная себестоимость продукта составила 116,60 у.е. на единицу, что важно для ценообразования. Применение метода ABC показало высокую прибыльность продукта, составляющую 83,40 у.е. на единицу и общую прибыль 4 170 000 у.е.

3. *Таргет-костинг (Target Costing)*

Цель метода — определить допустимую себестоимость продукта, исходя из целевой цены и желаемой прибыли. [3]

Шаги:

1. Определение целевой цены продажи:

$$\text{Цена продажи} = 200 \text{ у.е.}$$

2. Установление целевой прибыли:

Предположим, что компания желает получать 25% прибыли от цены продажи.

$$\text{Целевая прибыль} = 200 \text{ у.е.} \times 25\% = 50 \text{ у.е.} \quad (17)$$

3. Расчет целевой себестоимости:

$$\text{Целевая себестоимость} = \text{Цена продажи} - \text{Целевая прибыль} \quad (18)$$

$$\text{Целевая себестоимость} = 200 - 50 = 150 \text{ у.е.}$$

4. Сравнение с текущей себестоимостью:

$$\text{Текущая себестоимость: Прямые затраты} + \text{Косвенные затраты на единицу} \quad (19)$$

$$110 \text{ у.е.} + 20 \text{ у.е.} = 130 \text{ у.е.} \text{ (предполагая равномерное распределение косвенных затрат)}$$

Вывод: Текущая себестоимость (130 у.е.) ниже целевой (150 у.е.), что позволяет компании достичь желаемой прибыли в 25%.

4. *Кайзен-костинг (Kaizen Costing)*

Метод направлен на постепенное снижение себестоимости продукта за счет постоянных улучшений. [3]

Предположим, цель — снижение себестоимости на 5% ежегодно.

2. Расчет планируемой себестоимости на 5 лет:

$$\text{- Год 1: } 130.00 \text{ у.е.}$$

$$\text{- Год 2: } 130.00 \text{ у.е.} \times 95\% = 123.50 \text{ у.е.}$$

$$\text{- Год 3: } 123.50 \text{ у.е.} \times 95\% = 117.33 \text{ у.е.}$$

$$\text{- Год 4: } 117.33 \text{ у.е.} \times 95\% = 111.46 \text{ у.е.}$$

$$\text{- Год 5: } 111.46 \text{ у.е.} \times 95\% = 105.89 \text{ у.е.}$$

3. Мероприятия по снижению затрат:

- Оптимизация производственных процессов.

- Сотрудничество с поставщиками для снижения стоимости материалов.

- Внедрение новых технологий и обучение персонала.

4. Оценка общей экономии:

- Общая себестоимость без снижения:

$$130 \text{ у.е.} \times 5 = 650 \text{ у.е.} \quad (20)$$

- Общая себестоимость со снижением:

$$130 \text{ у.е.} + 123.50 \text{ у.е.} + 117.33 \text{ у.е.} + 111.46 \text{ у.е.} + 105.89 \text{ у.е.} = 588.18 \text{ у.е.} \quad (21)$$

- Экономия на единицу за 5 лет:

$$650 \text{ у.е.} - 588.18 \text{ у.е.} = 61.82 \text{ у.е.} \quad (22)$$

- Общая экономия при объеме 50 000 единиц в год:

$$61.82 \text{ у.е.} \times 50000 = 3091000 \text{ у.е.} \quad (23)$$

Вывод: Метод Kaizen позволяет компании сократить затраты на 61,82 у.е. на единицу за 5 лет, что ведет к значительной общей экономии в 3 091 000 у.е.

5. Учет полной стоимости жизненного цикла (Life-Cycle Costing)

Учет всех затрат, связанных с продуктом, на протяжении всего жизненного цикла.[4]

Расчет:

1. Общие затраты за 5 лет:

- Разработка: 500 000 у.е.

- Производство(таблица 2):

Таблица 2

Анализ себестоимости единицы продукции и общих затрат за 5 лет

Год	Себестоимость единицы	Объем продаж	Общие затраты
1	130.00 у.е.	50 000	6 500 000 у.е.
2	123.50 у.е.	50 000	6 175 000 у.е.
3	117.33 у.е.	50 000	5 866 500 у.е.
4	111.46 у.е.	50 000	5 573 000 у.е.
5	105.89 у.е.	50 000	5 294 500 у.е.

Примечание - составлено автором на основе собственных данных для последующего анализа

Итого производственные затраты: 29 409 000 у.е.

- Маркетинг и продажи: 300 000 у.е. $\times 5 = 1 500 000$ у.е. (24)

- Утилизация: 100 000 у.е.

Общие затраты: 500 000 у.е. + 29 409 000 у.е. + 1 500 000 у.е. + 100 000 у.е. = 31 509 000 у.е. (25)

2. Общая выручка за 5 лет:

$200 \text{ у.е.} \times 50000 \times 5 = 50 000 000$ у.е. (26)

3. Общая прибыль за жизненный цикл:

$50 000 000 \text{ у.е.} - 31 509 000 \text{ у.е.} = 18 491 000$ у.е. (27)

Вывод: Метод позволяет учесть все затраты за полный жизненный цикл продукта и показывает, что компания получила прибыль в размере 18 491 000 у.е.

По итогам исследования была составлена таблица 2 для сравнения методов стратегического управленческого учёта.

Таблица 3

Сравнительный анализ современных методов управления затратами

Метод	Страны применения	Современные технологии	Преимущества	Недостатки
ABC	США, Великобритания, Япония	ERP-системы, ПО для управленческого учета, аналитика данных	Точное распределение косвенных затрат	Сложность в сборе и анализе данных
Таргет-костинг	Япония, Южная Корея, Германия	CAD/CAM, совместные платформы, моделирование затрат	Ориентация на рыночные условия	Возможны трудности в достижении целевой себестоимости
Кайзен-костинг	Япония, Китай, Тайвань	MES-системы, IoT, аналитика данных	Постоянное улучшение процессов	Требует вовлечения всех сотрудников и культуры улучшений
Учет жизненного цикла	Германия, Швеция, Нидерланды	PLM-системы, экологическая аналитика, облачные платформы	Полное представление о затратах за весь период	Сложность в прогнозировании долгосрочных показателей

Примечание - составлено автором на основе собственных данных для последующего анализа

Заключение

Применение различных методов стратегического управленческого учета позволило компании «Электроника Плюс» провести всесторонний анализ проекта «SmartTime». Каждый метод предоставил уникальную перспективу, помогая выявить сильные и слабые стороны, а также определить возможности для оптимизации затрат и повышения эффективности.

Основные проблемы, выявленные в исследовании:

Текущая себестоимость продукта, рассчитанная с использованием метода Activity-Based Costing (ABC), показала, что косвенные затраты на производство умных часов "SmartTime" достаточно высоки. Это снижает общую прибыльность продукта.

Анализ цепочки ценности выявил, что на некоторых этапах, таких как закупки и производственный процесс, есть потенциал для оптимизации. Например, можно снизить стоимость материалов и повысить эффективность работы оборудования.

Хотя текущая себестоимость ниже целевой цены, расчет методом Target Costing показал, что для повышения конкурентоспособности в будущем потребуется дальнейшее снижение затрат. Это особенно важно в условиях конкуренции на рынке умных часов.

Рекомендации, которые можно дать исходя из исследования, это:

1. Оптимизация производственных процессов и снижение косвенных затрат;
2. Переговоры с поставщиками и пересмотр цепочки поставок;
3. Постоянное улучшение процессов на основе метода Кайзен;
4. Снижение себестоимости для повышения конкурентоспособности;
5. Оценка долгосрочных рисков и стратегическое планирование;
6. Повышение рыночных позиций через маркетинговые стратегии;
7. Диверсификация и разработка новых продуктов.

Компания «Электроника Плюс» обладает значительным потенциалом для повышения своей эффективности и конкурентоспособности на рынке умных часов. Основные проблемы, выявленные в ходе анализа, связаны с высокими косвенными затратами, недостаточной оптимизацией цепочки поставок и необходимостью дальнейшего снижения себестоимости. Решение этих проблем возможно через внедрение передовых технологий, таких как автоматизация производства, системы мониторинга на основе IoT и цифровые платформы для управления закупками. Постоянное улучшение процессов и активное использование данных также обеспечат компании гибкость и конкурентное преимущество на динамичном рынке.

Список литературы

1. "Система сбалансированных показателей: определение, этапы внедрения и инструменты управления" // <https://www.insales.ru/blogs/university/systema-sbalansirovanykh-pokazatelei> // Дата публикации: 25.07.2023
 2. "Activity-Based Costing: Method and Advantages" // <https://www.investopedia.com/terms/a/abc.asp> // Дата публикации: 2023
 3. "Таргет-костинг и кайзен-костинг – инновационные концепции управления затратами" // <https://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988> // Дата публикации: 2022
- "Сравнительный анализ современных методов калькулирования себестоимости продукции" // <https://www.pp-mag.ru/jour/article/view/1970>

ГТАХА 10.23.47

А.М. Сарсенбаева

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., aiymsar.04@gmail.com

БАНКРОТТЫЛЫҚ ҮҚТИМАЛДЫҒЫН ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ БАҒАЛАУ АРҚЫЛЫ БОЛЖАУ

Әлемдік тәжірибеде банкроттықтың жалпы ұғымы кәсіпорынның төлем қабілетсіздігінің ұзақ жағдайын, өз міндеттемелері бойынша есеп айырысу мүмкіндігінің жоқтығын білдіреді. "Оңалту және банкроттық туралы" Қазақстан Республикасының Заңы 1-тараудың 6-бабында банкроттық ұғымын "борышкердің сот шешімімен танылған, оны таратуға негіз болып табылатын дәрменсіздігі" деп

тұжырымдайды. [1]

Банкроттылық дегеніміз экономикалық дағдарыстар мен қаржылық қиыншылықтардың нәтижесінде пайда болатын күрделі жағдай. Жеке және заңды тұлғалардың банкроттылығы қаржы жүйесінің тұрақтылығына әсер етеді. Бұл мақалада банкроттылықтың түрлері, себептері және рәсімдері туралы кеңірек баяндалады.

Жеке тұлғалардың банкроттылығы — бұл азаматтың өз қаржылық міндеттемелерін орындауға қабілетсіздігі. Бұл процесс адамға өзінің қаржылық жағдайын қалпына келтіруге мүмкіндік береді.

Жеке тұлғалардың банкроттылығының бірнеше себептері бар, оның ішінде:

- Жұмыссыздық немесе табыс деңгейінің төмендеуі;
- Отбасылық жағдайлар (мысалы, ажырасу);
- Денсаулық мәселелері, ұзақ мерзімді ауру;
- Несие жүктемесінің артуы.

Жеке тұлғаның банкроттылығы сот арқылы жүзеге асырылады. Борышкердің міндеттемелерінің көлемі мен кірістерін дәлелдеу қажет. Банкроттық рәсімі барысында борышкердің мүлкі тексеріліп, қажетсіз активтер сатылады. Алайда, жеке тұлғаның негізгі қажетті заттары қорғауға алынады.

Заңды тұлғалардың банкроттылығы — кәсіпорынның өз міндеттемелерін орындауға қабілетсіздігі. Бұл жағдай кәсіпорынның қаржылық жағдайының нашарлауына, бәсекелестікке, басқару мәселелеріне байланысты туындайды.

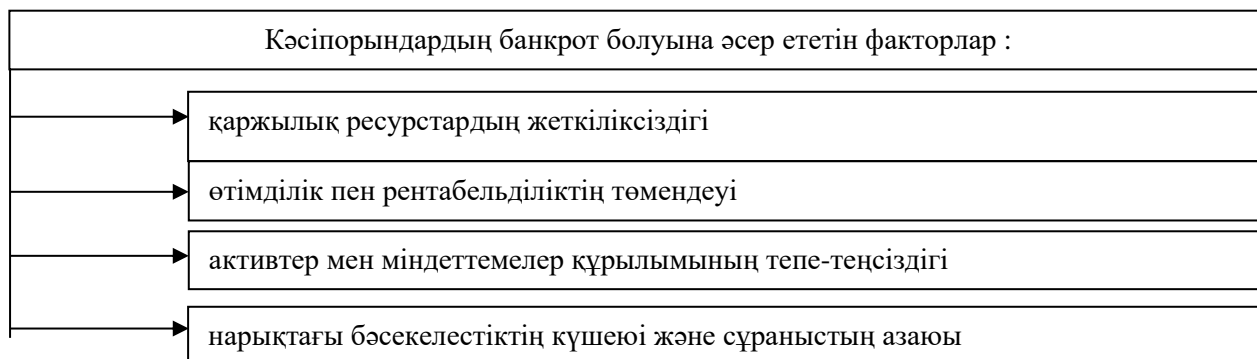
Заңды тұлғалардың банкроттылығына келетін факторлар:

- Нарықтағы бәсекелестік;
- Шығындардың артуы;
- Басқару мәселелері;
- Экономикалық дағдарыстар.

Заңды тұлғалардың банкроттылығы да сот арқылы жүргізіледі. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен мүлкі тексеріледі. Конкурстық басқару немесе қайта құрылымдау рәсімдері жүргізілуі мүмкін. Заңды тұлғалардың активтері сатылып, борышкерлердің міндеттемелері жабылуы мүмкін.

Банкроттық кәсіпорындардың нарықта тұрақты жұмыс істей алмауы және қаржылық міндеттемелерін орындау қабілетінің төмендеуі жағдайында туындайды. Мұндай жағдайларды болдырмау немесе алдын алу үшін қаржылық жағдайды жүйелі түрде бағалау және банкроттық ықтималдығын болжау маңызды рөл атқарады. Төмендегі 1 сызбада негізгі факторлар көрсетілген.

Қазіргі экономикалық жағдайда ұйымдар санының өсуі және соның салдарынан кез келген сегментте бәсекелестіктің күшеюі байқалады. Бұл фирмалардың нарықтық жағдайдың өзгеруіне сезімтал болуына әкеледі. Тауарлар мен қызметтер нарығында бәсекеге қабілетті болып қалу үшін компания қызметтің тиімділігін көтеруі керек. Бұл тақырыпқа деген қызығушылық ақталды, өйткені кез - келген ұйым тұрақты емес қаржылық жағдайға, төлем қабілетсіздігіне, банкроттыққа тап болуы мүмкін. Қаржылық қызметтің үздіксіздігі компанияның болашақта тұрақты жұмыс істеуінен, сондай - ақ ағымдағы кезеңде қаржылық жағдай үшін жағымсыз жағдайлардың туындауына жол бермеуден тұрады. Ұйымның банкроттық қаупін қаржылық бағалау дағдарыс жағдайының ықтималдығын болжауға мүмкіндік береді, сонымен қатар компания оны жою үшін уақытша қажетті бизнес шешімдерін қабылдайды. [2]



Сызба 1. Банкрот болуға әсер ететін факторлар.

Ескерту – автор [2] дереккөз бойынша құрастырған.

Жаһандық қаржы дағдарысы тіпті ең жақсы халықаралық компаниялар өздерінің қаржылық жағдайын үнемі қадағалап, қаржылық тұрақтылықты талдауы керек екенін көрсетті. Әлемдік экономиканың жаһандану процестері - контрагенттер арасындағы олардың қаржылық тәуелсіздігіне қатысты байланыстардың сенімділігі мен күрделілігі. Әлемдік экономикалық дағдарыстың теріс салдары бірқатар экономикалар жаһандық белгісіздік пен тұрақсыздық дәуірі деп аталатын кезеңнің басталуына әкелді және оның белгілері ұйымдардың банкроттық санының күрт өсуі болып табылады.

Ұйымдардың жаппай банкроттығы ел экономикасына тікелей әсер ететін елеулі жағымсыз әлеуметтік салдарға әкелуі мүмкін. Банкроттықтың елеулі әлеуметтік салдарына бизнесті тиімсіз жүргізу салдарынан компанияны тарату немесе қайта ұйымдастыру рәсімдерінде жұмыс орындарын жоғалту салдарынан құрылымдық жұмыссыздықтың өсуі жатады. Сонымен қатар, жұмыссыздықтың өсуі жалпы ішкі өнімнің жоғалуы, бюджетке салық аударымдарының түсуінің төмендеуі сияқты экономикалық салдарға әкеледі. Көбінесе бұл жағдайда салық ауыртпалығы басқа компанияларға, сондай-ақ халыққа жүктеледі.

Ұйымның төлем қабілетсіздігі мен банкроттық ықтималдығын бағалау және болжау акционерлер, несие берушілер, жеткізушілер, тапсырыс берушілер, мемлекеттік органдар және басқа адамдар үшін экономикалық тұрғыдан тиімді және перспективалы іскери серіктестерді таңдауда ғана емес, сонымен бірге ұйымның өзі үшін де қызығушылық тудырады. Уақыт дағдарыс жағдайынан шығу бойынша қабылданған шаралар компанияға өз қызметін жалғастыруға және қаржы - шаруашылық көрсеткіштерін қалпына келтіруге мүмкіндік береді. Бұл жағдайда тәуекелге бармайтындар ұйымның банкроттық тәуекелін бағалау әдістемесін қолдануы керек, оның көмегімен ұйымды талдаудағы қаржылық төлем қабілетсіздігінің ықтималдығын анықтауға және болжауға болады. Әйтпесе, тыйым салу тұтастай алғанда елдің экономикасына теріс әсер етеді.

Ұйымның қаржылық жағдайын бағалаудың негізгі құралы қаржылық талдау болып табылады, оның көмегімен талданатын объектінің ішкі және сыртқы қатынастарын объективті бағалауға болады: оның төлем қабілеттілігін, қызметінің тиімділігі мен кірістілігін, даму перспективаларын сипаттау, содан кейін оның нәтижелері бойынша негізделген бизнес шешімдерін қабылдау.

Қаржылық талдаудың негізгі міндеті - болашаққа бағытталған экономикалық шешімдер қабылдаумен байланысты сөзсіз белгісіздікті азайту. Осыған байланысты қаржылық талдау, кез - келген басқа күрделі процесс сияқты, ұйымның нашарлау себептерін және оны оңтайландыру тетіктерін анықтауға бағытталған қадамдар тізбегі болуы керек.

Қазіргі уақытта банкроттық ықтималдығын болжау мәселесіне арналған көптеген жұмыстар бар. Осы саладағы барлық зерттеулерді үш топқа бөлуге болады. Бірінші топқа белгілі бір модельді зерттеуге және оның тиімділігін балама тәсілдермен салыстыруға бағытталған жұмыстар кіреді. Екінші топқа зерттелетін модельдің болжамды күшін арттыруға қабілетті қаржылық айналымының оңтайлы жиынтығын таңдау бойынша зерттеулер кіреді. Мұндай зерттеулердің мысалдары В. Бивердің жұмысы болуы мүмкін. Үшінші топ әртүрлі сыртқы факторларды ескере отырып, төлем қабілетсіздігін болжауды зерттеуге арналған жұмыстардан тұрады. Сонымен, көптеген ғалымдар өз еңбектерінде шетелдік әдістерді оның саяси, экономикалық және әлеуметтік ерекшеліктерін ескере отырып, біздің еліміздің қазіргі жағдайына бейімдеуге тырысады. Сондай-ақ, жақында банкроттық ықтималдығын болжау мәселесінде кәсіпорындардың салалық ерекшеліктерін зерттейтін жұмыстар үлкен танымалдылыққа ие болды, олардың арасында Е.А. Федорова, Е. В. Гиленко, С. Е. Довженко, Б. Б. Демешева, А. С. Тихонова. Мамандар модельге кәсіпорын туралы неғұрлым көп ақпарат енгізілсе, оның болжамды күші соғұрлым жоғары болатынын атап өтті. [3]

Банкроттық ықтималдылықты бағалауды қаржылық талдау көмегімен өткізуге болады, тек солай ғана ол қарыз кәсіпорын экономикасының нақты «ауруын» тауып, анықтауға рұқсат береді және жақсарту үшін не істеу керектігінің жолын көрсетеді. Тек ол кәсіпорынның банкроттығын болжау бойынша қаражат арсеналына кеңінен бойлайды және кәсіпорынның дағдарыс жағдайынан шығуға арналған шараларды әзірлеу мен алдын ала ойлануға мүмкіндік береді. Болжау ішкі және сыртқы жағдайларға әсер ету есебімен қаржылық саясатты өткізу тенденциясын қарастыруға рұқсат береді, кәсіпорынды келешекте не күтіп тұрғанын - төлем қабілеттілікті нығайту және айырылу сынды маңызды сұрақтарға жауап беруге мүмкіндік туғызады. Қаржы ережелері динамикасының негізгі тенденциясы мен іс-әрекетінің қорытындысы формалды және формалды емес әдістерді жасау жолымен бірнеше деңгейдің нақтылығымен болжануы мүмкін.

Инфляция қарқынының маңыздылығы жағдайында, орталықтандырылған шығын нормаларының болмауы, сонымен қатар, келісімді бекіту кезінде болжамды жеткізуде алдын ала таратылған нақтылық

төмендейді. Бұл жағдайда қаржының ережелерді болжау параметрлердің маңызды қатарлары ауыстыру тәуелділігіне өзгермелі маңыздылық есебімен есептелуі мүмкін: өндіріс көлемі, иелік етуші субъектінің қызмет бағыттарының әртүрлілігі бойынша шығынның құрамы мен құрылымы. Динамикалық болжамдық үлгі дербес компьютер ортасында электронды кесте мен қаржылық есептеме негізінде жеңіл құрылған болуы мүмкін. [3]

Қаржылық жағдайды болжау - бұл перспективті талдаудың негізгі міндеті. Бұл талдау түрі кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржылық қорытындысын үйрену негізінде олардың келешекке деген маңызды мүмкіндігін анықтайды, стратегиялық басқару міндеттерін шешуге арналған келешек туралы әкімшілік ақпараттармен қамтамасыз етеді. Орташа уақыттық перспективаның талдау немесе үш жылға, ұзақ мерзімді перспективаны талдау - бес және одан да көп жылға жүргізіледі. Шетелдік тәжірибеде әдетте бизнес-жоспарды құрастыру үшін үш жылдан бес жылға дейін объектінің экономикалық көрсеткіштерін болжау қабылданған. Мұның бәрі кәсіпорынның қаржылық табысын көтеруге рұқсат беретін қаржылық, маркетингтік, техникалық және инвестициялық бағдарламасына сәйкес қаржылық, өндірістік және кадрлық сауықтыру концепциясын әзірлеуде көрініс табады.

Банкроттылықты талдау әдістері банкрот болу жүйесінің алдында тұрған мақсаттар мен міндеттерді тиімді шешу негізгі процестерді стандарттайтын әдістеме мен әдістемелік әзірлемелер қатарын өңдеуді ұсынады. Аналитикалық әдістерді қолдану (санация - жақсарту, басқару, қаржылық және өндірістік - техникалық сауықтыру бағдарламаларын құрастыру бойынша) кәсіпорынды басқару жүйесі, оның өндірістік және маркетингтік қызметіне, қаржылық жағдайына талдау жүргізуге рұқсат береді. Иелік етуші субъектінің жағдайсыздығын зерттеу үшін маңызды түйінді көрсеткіштердің шектеулі ортасын қолданамыз. Тәжірибеде мұндай көрсеткіштерге қатысты болады:

- ағымдағы өтімділік коэффициенті;
- меншік айналым қаражатын қамтамасыз ету коэффициенті;
- қаржылық тәуелділік коэффициенті;
- кәсіпорынның активін жалпы сомасының қаржылық міндеттемелерінің мерзімін өткізудегі үлесі.

Қаржылық тұрақтылықтың көп түрлі көрсеткіштерін ескеріп, олардың сынды бағалау деңгейіндегі айырмашылық және шетелдік экономистер скорингтік талдау негізінде қаржылық тұрақтылықты интегралды баллдық бағалау өткізуге кеңес береді. Несиелік скоринг әдісін 1974 жылдың басында алғаш рет американдық экономист Д.Дюрон ұсынған. Бұл әдістің маңызы - сараптама бағасы негізінде көрсетілген баллдық көрсеткіштердің әрбір рейтингі мен қаржылық тұрақтылық көрсеткіштерінің факті бойынша деңгейінен шығу тәуелділік дәрежесі бойынша кәсіпорынды топтастыру. Төлем қабілеттілік деңгейі бойынша кәсіпорынды кластарға топтастырудың критерийлерін ұсынған.

Ұсынылған несиелік скоринг әдісі бойынша кәсіпорындарды бес топқа бөлуге болады:

- бірінші топ - қаржылық тұрақтылығы жақсы қорлармен кәсіпорындар;
- екінші топ - қарыздары бойынша тәуекел дәрежесі байқалатын, бірақ оларды күмәнді (тәуекелді) деп айтуға болмайтын кәсіпорындар;
- үшінші топ - проблемалық кәсіпорындар;
- төртінші топ - банкроттық тәуекелі жоғары кәсіпорындар. Несие берушілер өз ресурстарын және пайыздарын жоғалтып алулары мүмкін;

бесінші топ - тәуекелі өте жоғары, ауқатты емес кәсіпорындар. Шетелдерде кәсіпорынның несиеге төлемқабілеттілігі мен банкроттық тәуекелдігін бағалау үшін Альтман, Лиса, Таффлер, Тишоу және тағы басқа да әйгілі батыстық экономистердің көпфакторлы дағдарыс-болжалдық үлгісі қолданылады, олар көпөлшемді дискриминанттық талдау көмегімен жасалған. Альтман үлгісі кеңінен танымал болды (Z - көрсеткіштері). Ол фирманың қаржылық тұрақтылығын бағалау үшін нарықтық экономикада кеңінен қолданылатын кешенді көрсеткіш болып табылады. Келесі формула бойынша есептеледі:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 ,$$

Мұндағы:

- X_1 - актив сомасындағы айналым капиталының меншік атынастары;
- X_2 - актив сомасындағы бөлінбеген кіріс қатынастары;
- X_3 - актив сомасындағы салық төлеуге дейінгі кіріс құнының қатынастары;
- X_4 - қарыз капиталға меншік капиталдың баланстық атынастары;
- X_5 - актив сомасындағы сату көлемінің қатынастары.

Салыстыру константасы - 1,23.

Егер белгі $Z < 1,23$ болса, онда бұл банкроттықтың ықтимал жоғарылығы, егер $Z > 1,23$ мәні шағын банкроттықтың ықтималдығын көрсетеді.

Тек мұндай үлгілерді пайдалану кезінде өте сақ болған дұрыс. Аталмыш үлгі бойынша басқа кәсіпорындарды тестілеу түрлі капитал құрылымдары мен инфляциялық факторлардың түрлі әдісінің көрінісі үшін біздің шаруашылық иелерінің банкроттық тәуекелдігін бағалауға арналған шаралар толығымен сәйкес келмеуі мүмкіндігін көрсетті, сонымен қатар, ақпараттық және заң айырмашылықтары үшін де сәйкес келмейді.

Мұнан басқа, барлық экономикалық салалар үшін сай келетін универсалды үлгілер тіпті жеке алынатын елдерде де жоқ. Жеке индикатордың маңызды әртүрлі салаларының ерекшелігінің күші маңызды ерекшеленеді. Сауда кәсіпорындары үшін қаржылық левиредждің коэффициентінің нормативті және нақты маңызы көбірек бірліктер болуы мүмкін, ал ауылшаруашылық кәсіпорындар үшін бұл 0,5 коэффициентінің шамасы өте маңызды.

Сондықтан, түрлі үлгілерді өңдеудің тәсілдері назар аударуға тұрарлықтай, бірақ олар әрбір салалар мен ішкі салалар үшін жасалуы тиіс және бұл үшін экономикадағы заңдылық пен жаңа тенденцияны жаңа статистикалық мәліметтермен есептеу нақтыланады. Кластерлік, корреляциондық және көпөлшемді факторлар талдауы көмегімен ауылшаруашылық кәсіпорынның қаржылық жағдайын өзгертудің рөлі төмендегідей көрсеткіштерге ие болады:

- X1 - айналым активтерін қалыптастырудағы айналым капиталының меншік үлесі, коэффициент;
- X2 - айналым капиталының айналымдылық коэффициенті;
- X3 - тәуелсіз кәсіпорынның қаржылық коэффициенті;
- X4 - меншік капиталдың тиімділігі, %.

Критериалды белгілермен есептелген негізде логит-регрессионды үлгіні есептеуді (X1, X2, X3, X4) төмендегі формула бойынша келтіреміз:

$$Z = 1 - 0,98 \times X1 - 1,87 \times X2 - 1,83 \times X3 - 0,28 \times X4.$$

Шетел зерттеушілері кәсіпорын дамуына кедергі келтіретін және банкроттыққа әкелетін факторларды екі топқа бөледі: сандық және сапалық факторлар.

Сандық факторлар – тәжірибеде сандық индикатор ретінде «Z-шот» қолданылады. Ол банкроттықты болжауға мүмкіндік береді. «Z-шот» мәні бойынша кәсіпорынның банкроттық ықтималдығы төмендегі кестеде көрсетілген:

Кесте 1

Кәсіпорынның банкроттық ықтималдығы

«Z-шот» мәні	Банкроттық ықтималдығы
1,80 немесе аз	Өте жоғары
1,81 - 2,7	Жоғары
2,8 - 2,9	Мүмкін
3,0 және одан жоғары	Ықтималдығы аз
Ескерту – автор [3] дереккөз бойынша құрастырған.	

Егер «Z-шот» мәні 1,8 және одан төмен болса, банкроттық ықтималдығы өте жоғары. Ал 3,0 және одан жоғары мәнде банкрот болу ықтималдығы төмен.

Сапалық факторлар – қаржы есебінің нашарлығы, шығындарды бақылау қабілетсіздігі, басшылықтың тәжірибесіздігі, ұзақ мерзімді міндеттемелерді өтей алмауы, қосымша қаржыландыруға қабілетсіздігі, коммерциялық тәуекел деңгейінің жоғары болуы, нарықтық өзгерістерге бейімделу қабілетсіздігі, сапасыз бухгалтерлік және қаржылық есеп жүйесі, тұтынушылар талаптарына сәйкес өндірісті бейімдеу мүмкіндігінің болмауы.

Банкрот болу ықтималдығын «ЛОТТЕ Рахат» кәсіпорынының қаржылық есептіліктің мәліметтері негізінде қарастырсақ. «ЛОТТЕ Рахат» акционерлік қоғамы – 75 жылдық тарихы бар, Қазақстандағы кондитерлік өнім өндіретін ең ірі өндіріс орындарының бірі. Кондитерлік өнімдер соғыс кезінде Мәскеу мен Харьковтан көшіріліп әкелінген жабдықтармен алғаш рет 1942 жылы арақ – ликер шығаратын зауыт алаңында шығарылды. «ЛОТТЕ Рахат» АҚ-ында 4500-ге жуық адам еңбек етеді. Өндірістік қуат

Алматы және Шымкент қалаларындағы екі өндіріс орнында шоғырланған. [4]

Өндірістің жан-жақтылық сипаты, ауқымдылығы және какао дәндерін қайта өңдейтін жеке желінің болуы, отандық өндірушілермен салыстырғанда, кәсіпорында кондитерлік өнімдердің алуан түрін шығаруға мүмкіндік береді. Бүгінгі таңда «ЛОТТЕ Рахат» АҚ-ының өнім қоржыны 14 топқа бөлінетін, 400-ден аса атауға ие, алуан түрлі кондитерлік өнімдермен толыққан.

Компания өнімдері отандық нарықпен қоса жақын және алыс шет елдерге де белгілі. «ЛОТТЕ Рахат» АҚ ішкі нарықта өз өнімдерінің жоғарғы деңгейдегі қолжетімділігі саясатын жүзеге асыруда. Еліміздің 14 облыс орталығымен қоса 18 қаласында компанияның өнім өткізу жүйелері болғандықтан, «ЛОТТЕ Рахат» АҚ сату географиясы бүкіл Қазақстанды қамтиды. Алматы қаласында өнімдерді өткізу ірі көтерме сауда арқылы сатып алушылар, сонымен қатар фирмалық бөлшек сауда орындары арқылы жүзеге асырылады. Республиканың басқа аймақтарына «ЛОТТЕ Рахат» АҚ өнімдерін жеткізу фирмалық сапалы өнімдер сатуды жүзеге асыратын, ауқымды дистрибьюторлық желі (еншілес кәсіпорындар) құру арқылы қамтамасыз етіледі. Қазіргі кезде «ЛОТТЕ Рахат» АҚ Қазақстан нарығында ғана емес, республикамыздың шет аймақтарында да – Беларусь, Әзірбайжан, Өзбекстан, Түрікменстан, Қырғызстан, Тәжікстан, Германия, Қытай, Ауғанстан, Моңғолия, Ресей елдерінде сатылады. Келешекте ТМД-ның өзге республикалары мен алыс жатқан шет мемлекеттер тарапынан «ЛОТТЕ Рахат» АҚ өнімдеріне қызығушылықтың артуына байланысты компания өнім шығаруды арттырып, экспорт көлемін ұлғайту арқылы өткізу нарығын кеңейтуді көздейді.

2023 жылғы мәліметтер бойынша айналым қаражаттары 185 644 933 тг, ал активтер сомасы 3208 416 300 тг құрайды. Бөлінбеген пайдасы 36 920 593 тг, ал табыс салығы есепке алынғанға дейінгі пайда 23 321 401 тг құрады. Акцияның нарықтық құны 17 222 590, өткізуден түскен табыс 27 381 309тг. Осы берілген мәліметтерді қолдана отырып «Z шот» бойынша банкроттықты болжайтын болсақ есеп бойынша теңдік 0,12ге тең болды, яғни банкроттық ықтималдығы өте жоғары деңгейде.

Альтман моделі бойынша, егер «Лотте Рахат» АҚ компаниясының Z-шоты 0,12-ге тең болса, банкрот болу ықтималдығы өте жоғары. Z-шот көрсеткішінің 1,8-ден төмен болуы кәсіпорынның банкроттық қаупін жоғарылатады, ал бұл көрсеткіш одан да төмен, 0.12 болғандықтан, қаржылық жағдайының нашарлығын көрсетеді. Мұндай жағдайда компанияға келесі кеңестерді қолдануға болады:

-Қаржылық оңалту жоспарын әзірлеу: Қаржылық көрсеткіштерді жақсарту мақсатында шығындарды азайтып, табысты арттыруға бағытталған арнайы оңалту жоспарын құрыңыз. Қай жобалар мен бөлімшелер ең көп шығын әкелетінін талдап, оларды қысқартуды немесе оңтайландыруды қарастыру қажет.

-Табысты арттыру және жаңа нарықтар: Қосымша табыс көздерін қарастырып, нарыққа жаңа өнімдер шығаруды немесе бар өнімдерді басқа нарықтарға таратуды ойластыру. Бұл сұранысты ұлғайтуға және қаржылық кірістерді тұрақтандыруға көмектеседі.

-Қарызды қайта құрылымдау: Қаржылық қысымды азайту үшін кредиторлармен келіссөздер жүргізіп, қарыздарды қайта құрылымдауға тырысыңыз. Мерзімдерді ұзарту немесе төлем шарттарын өзгерту де ықтимал банкроттық қаупін азайтуы мүмкін.

-Қаржылық көрсеткіштерді үнемі бақылау: Қаржылық есептерді тұрақты түрде жүргізіп, Z-шот сияқты банкроттық көрсеткіштерді үнемі тексеріп тұрыңыз. Бұл кез келген жағымсыз өзгерістерге жылдам әрекет етуге мүмкіндік береді.

-Басқару мен кадрларды дамыту: Басқарушы құрамның кәсіби біліктілігін арттырып, тиімді басқару әдістерін қолдану керек. Кәсіпорын қызметкерлерінің де біліктілігін көтеру өндірістің тиімділігін арттырады.

-Инвесторлар тарту: Қаржылық жағдайды жақсарту үшін сыртқы инвесторларды тарту немесе несие алу мүмкіндіктерін қарастыру қажет. Бірақ бұл қаражат кәсіпорын стратегиясына сәйкес және оның болашағына оң әсер беретіндей бағытталуы тиіс. Егер компания қаржылық қиындықтардан шыға алса, тұрақты даму мен ұзақмерзімді табыстылыққа қол жеткізуге болады.

Қорытындылай келсек, қаржылық жағдайды бағалау арқылы банкроттықты болжау кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайтуға мүмкіндік береді. Кәсіпорындар өздерінің қаржылық жағдайын үнемі бақылап, алдын алу шараларын қабылдау арқылы нарықтағы өз позициясын сақтап қала алады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Қазақстан Республикасының «Банкроттық туралы» Заңы;
- 2 Б. Х. Нұрғалиев, М. А. Меңлібеков. “Кәсіпорындардың банкроттығы: теория және практика”.

Астана: Қазақ университеті, 2019.

3 Алмаз Ерболатұлы. “Банкроттық және қайта құрылымдау: Қазақстандық тәжірибе”. Алматы: Раритет, 2017.

4 «ЛОТТЕ Рахат» АҚ қаржылық есептілігі

ГТАХА 06.77.59

Д. Т. Саинова

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., dianasainova04@mail.ru

КӘСІПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ТАЛДАУ АСПЕКТІЛЕРІ

Байлықтың негізгі көздерінің бірі және материалдық, рухани игіліктерді құрудың негізгі факторы - еңбек. Қазіргі экономикалық жағдайда негізгі мәселелердің бірі әлеуметтік-экономикалық тұрақтылық пен тәртіптің тетіктері мен факторларын анықтау, ұйымдарды басқарудың ең тиімді әдістерін әзірлеу, сондай-ақ күрделі, үнемі өзгеріп отыратын ортада олардың тұрақты өзін-өзі қолдайтын дамуын қамтамасыз ету болып табылады.

Еңбек ресурстарын пайдалануды талдау әр кәсіпорынның қызметіндегі маңызды процесс. Осы маңызды элементті қолданудың тиімділігін анықтау - басты міндет. Бұл процесті толық зерттеу үшін еңбек ресурстарының не екенін түсіну, талдау процесіне ену, сондай-ақ еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру жолдарын зерттеу қажет.

Еңбек ресурстары - бұл ұлттық экономикада жұмыс істеу үшін қажетті физикалық дамуы, білімі және практикалық тәжірибесі бар ел халқының бөлігі. Еңбек ресурстарының құрамына жұмыспен қамтылғандар да, әлеуетті қызметкерлер де кіреді.

Еңбек ресурстарын пайдалануды сипаттайтын негізгі көрсеткіштер жұмыс күші мен оның уақытын, еңбек өнімділігін пайдалану көрсеткіштері болып табылады.

А. Д. Шеремет келесі есептеулерді ұсынады:

- еңбек ресурстарын пайдаланудың сапалық көрсеткіштерінің динамикасын анықтау;

- еңбек ресурстарының өсімін (персонал саны және оның еңбегіне ақытөлеу) өнім өсімінің 1% - на айқындау;

- өнімнің өсуін ескере отырып, еңбек ресурстарының шығындарындағы салыстырмалы ауытқуды анықтаңыз;

- еңбек ресурстарын пайдаланудың кеңдігі мен қарқындылығының өнімнің өсуіне әсерін анықтаңыз;

- еңбек ресурстарын пайдалану қарқындылығының кәсіпорын өнімдері мен активтерін сатудың рентабельділігін арттыруға әсерін анықтаңыз.

Еңбек ресурстарын талдау үшін ақпарат көзі деректер болып табылады:

1) кадрларды есепке алу бойынша: штат кестесі, еңбек шарттары (келісім-шарттар); қабылдау туралы, басқа жұмысқа ауыстыру туралы, демалыс беру туралы, көтермелеу туралы бұйрықтар (өкімдер) және т. б., қызметкердің жеке карточкасы;

2) жұмыс уақытын пайдалануды есепке алу және еңбекақы төлеу жөніндегі персонал мен есеп айырысулар бойынша: жұмыс уақытын пайдалануды есепке алу табелі; есеп айырысу-төлем ведомостары; есеп айырысу ведомостары; төлем ведомостары; дербес шот; белгілі бір жұмысты орындау уақытына жасалған еңбек шарты (келісім-шарт) бойынша орындалған жұмыстарды қабылдау туралы акт;

3) үш бөлімді қамтитын "Қызметкерлердің саны, жалақысы және қозғалысы туралы мәліметтер" № П-4 нысаны бойынша айлық статистикалық есептілік:

- "Қызметкерлердің саны және есептелген жалақысы". Осы бөлімге сәйкескөптіктің құрамы мен құрылымын талдауға болады.

- "Жұмыс уақытын пайдалану" жұмыс уақыты мен жұмыс уақытын жоғалту қорын бағалауға мүмкіндік береді.

- "Жұмысшылардың қозғалысы және болжамды босату" жұмыс күшінің қозғалысы мен айналым көрсеткіштерін бағалауға мүмкіндік береді;

4) бизнес-жоспар, еңбек жөніндегі жоспар;

5) ұйымның құрылымдық бөлімшелерінің жедел есептілігі.

Травин В.В. тәсілін қарастырсақ кәсіпорындағы персоналдың негізгі мәселелері: іздеу, іріктеу, қызметкерлерді жалдау, оның дамуы мен мотивациясы болып табылады.

Кадрлық қызметтер ішкі және сыртқы жұмыс күшінің көздерін ақылмен біріктіруі керек. Бұл ретте үміткерлерді алдағы жұмыс бейінімен, еңбекақы төлеу жүйесімен, кәсіпорынның әлеуметтік қызметтерімен, сондай-ақ ұжымдағы психологиялық ахуалдың кейбір аспектілерімен таныстыру маңызды мәнге ие. Бұдан басқа, әрбір үміткердің болашақ жұмысы туралы ақпаратқа басқа қажеттіліктері болуы мүмкін.

Персоналды талдаудың ең терең, ғылыми тәсілі - А. Д. Шереметтің тәсілі, еңбек ресурстарымен қамтамасыз етуді талдаудың негізгі міндеттері кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің сандық және сапалық параметрлер бойынша персоналмен қамтамасыз етілуін зерттеу; кәсіпорында персоналды пайдаланудың кеңдігін, қарқындылығы мен тиімділігін бағалау, сондай-ақ персоналды неғұрлым толық және тиімді пайдалану резервтерін анықтау болып табылады кәсіпорындар.

Кадр саясаты тиімділігінің маңызды бағалау көрсеткіші кадрлардың тұрақтылық коэффициенті болып табылады. Субъективті себептерден туындаған жұмыс күшінің айналымы өндірісте жұмыс күшін пайдалану тиімділігін төмендетеді. Жаңадан қабылданған жұмысшылар осы өндірістегі нақты жұмыс жағдайларына бейімделуі керек. Бұл жағдайда қызметкерлерді толық оқыту қажеттілігі туындайды, бірақ қызметкерлердің жұмыстан босатылуына байланысты кәсіпорын қызметкерлерді оқытуға және жұмыстан шыққан қызметкерлердің кейбір әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыруға жұмсалған шығындармен байланысты шығындарға ұшырайды.

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, еңбек ресурстары өндіргіш күштердің маңызды элементі екенін атап өткен жөн. Авторлар еңбек ресурстарының саны қазіргі уақытта қоғамда бар тірі еңбектің әлеуетті массасын сипаттайды, ал еңбек ресурстары "халық шаруашылығында жұмыс істейтін немесе жұмыс істей алатын, бірақ қандай да бір себептермен жұмыс істемейтін ел халқының бөлігі" ретінде анықталады (үй шаруасындағы әйелдер, өндірістен қол үзген оқушылар). Экономикалық қызметке кіретін еңбек ресурстары жұмыс күшіне айналады.

Зерттеу жүргізу объектісі – «Жауһар сөз» ЖШС 1998 жылдың наурызында ұйымдастырылған. Орналасқан жері Қазақстан Республикасы, Ақмола облысы, Астана қаласы, Жеңіс даңғылы, 63 а, 2-кеңсе.

Кәсіпорынның негізгі мақсаты кәсіпорын мүлкінің меншік иесінің экономикалық мүдделерін іске асыру және ұжым қызметкерлерінің әлеуметтік мұқтаждықтарын қанағаттандыру үшін пайда алуға бағытталған шаруашылық қызмет болып табылады.

Кәсіпорын мынадай қызмет түрлерін жүзеге асырады: мамандандырылмаған дүкендерде тамақ өнімдерімен, темекі өнімдерімен, алкоголь және басқа да сусындармен бөлшек сауда жасау; қандай да бір нақтылаусыз тауарлардың кең ассортиментімен көтерме сауда; қоғамдық тамақтандыру қызметтері; нан және нан-тоқаш өнімдерін өндіру; өз мүлкін пайдалану және жалға беру.

«Жауһар сөз» ЖШС еңбек ресурстарының қозғалысы мен динамикасын талдау үшін бірқатар зерттеулер мен талдаулар жүргізуге болады. Төменде олардың кейбіреулері берілген:

- қызметкерлердің саны мен құрылымын талдау: компаниядағы жұмысшылардың санын, белгілі бір уақыт аралығында қызметкерлер санының өзгеруін, сондай-ақ қызметкерлердің жасын, жыныстық және кәсіби құрамын зерттеу қажет. Бұл еңбек ресурстарын пайдаланудың тиімділігін бағалауға, персоналды ұйымдастыру мен басқарудағы проблемаларды анықтауға, сондай-ақ кадрларға қажеттіліктерді анықтауға мүмкіндік береді;

- айналымды талдау: белгілі бір уақыт аралығында компаниядағы жұмыстан босату және жалдау санын зерттеу қажет. Бұл қызметкерлердің жұмыс жағдайларына қанағаттану деңгейін бағалауға, қызметкерлердің кету себептерін анықтауға және оларды ұстап қалу үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді;

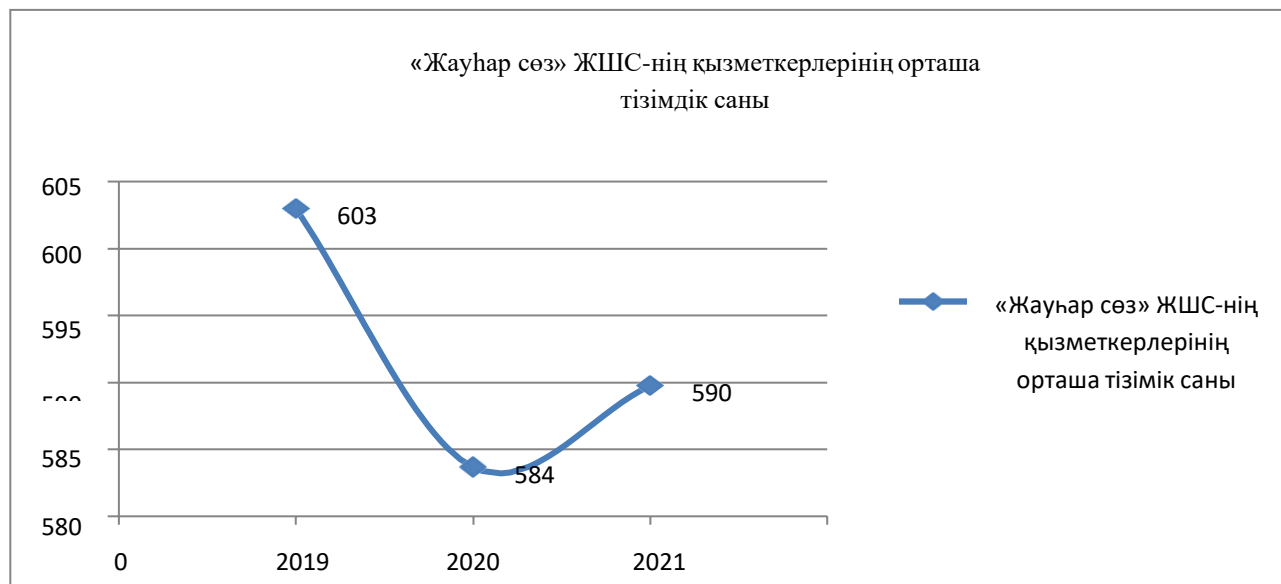
- персоналдың шығындарын талдау: қызметкерлердің еңбек шығындарының көлемін, әлеуметтік жеңілдіктерін және сақтандырылуын зерттеу қажет. Бұл еңбек ресурстарына жұмсалатын шығындардың деңгейін анықтауға, проблемалық аймақтарды анықтауға және оларды оңтайландыру жөнінде шаралар қабылдауға мүмкіндік береді;

- еңбек өнімділігін талдау: қызметкерлердің өнімділік деңгейін зерттеу, оны басқа компаниялардағы өнімділікпен салыстыру және ауытқулардың себептерін анықтау қажет. Бұл еңбекті ұйымдастырудағы проблемаларды анықтауға, өнімділікті арттырудың әлеуетін анықтауға және оны арттыру үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді;

- қызметкерлердің жұмыс сапасын талдау: қызметкерлердің жұмыс сапасын, олардың кәсіби

дағдылары мен дайындық деңгейін зерттеу қажет. Бұл қызметкерлерді оқыту мен дамыту қажеттіліктерін анықтауға, жұмыс сапасының стандарттарын белгілеуге және оларды сақтау үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді;

Жалпы, ЖШС «Жауһар сөз» еңбек ресурстарының қозғалысы мен динамикасын талдау қызметкерлер жұмысының және еңбекті ұйымдастырудың әртүрлі аспектілерін зерделеуді, сондай-ақ еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру үшін әлеуетті айқындауды қамтиды. Ол үшін еңбек ресурстарымен байланысты барлық процестерге жүйелі талдау жүргізіп, проблемалық аймақтарды анықтау қажет. Төменде «Жауһар сөз» ЖШС-нің 2019-2021 жылдар аралығындағы қызметкерлерінің санының өзгерісін бейнеленуі көрсетілген.



Сурет 1. 2019-2021 жж. «Жауһар сөз» ЖШС-нің қызметкерлерінің өзгерісі
Е с к е р т у – автор [1] дереккөз бойынша құрастырған

"Жауһар сөз" ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік саны 2019 жылы 603 адамға тең болды, ал 2020 жылы бұл көрсеткіш 19 адамға азайып 584 адамды құрады. 2021 жылды 2020 жылмен салыстырғанда қызметкерлерінің орташа тізімдік саны 6-ға артып, 590 адамға тең болды. Жалпы үш жыл аралығында біз «Жауһар сөз» ЖШС-нің қызметкерлердің санының азаюын байқап отырмыз.

Кесте 1

«Жауһар сөз» ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік санының динамикалық көрсеткіштері

жыл	кәсіпорын қызметкерлерінің орташа тізімдік саны	абсолюттік өсу қарқыны		өсу қарқыны,%		өсімше қарқыны,%		1% өсімше қарқынының мәні
		тізбекті	базистік	тізбекті	базистік	тізбекті	базистік	
2019 ж.	603	-	-	-	-	-	-	
2020 ж.	584	-19	-19	96,8	96,8	-3,2	-3,2	5,9
2021 ж.	590	6	-13	101	97,8	1	-2,2	6
жылдық орташа		-6,5	-16	-	-	-	-	5,97

Е с к е р т у - автор [3] дереккөз бойынша құрастырған

1 - кестеде үш жыл бойынша «Жауһар сөз» ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік саны туралы мәліметтерді көріп отырмыз.

"Жауһар сөз" ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік санының абсолюттік өрлеу қарқыны 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 19 адамға азайды, 2021 жылды 2020 жылмен салыстырғанда 6 адамға азайды. Демек, қызметкерлерінің орташа тізімдік саны бір жылы төмендеп, бір жылы ұлғаюын көреміз, яғни бір азайып, бір өсіп тұр.

"Жауһар сөз" ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік санының базистік өрлеу қарқыны 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 19 адамға азайған, 2021 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 13 адамға азайған. Қызметкерлерінің орташа тізімдік саны зерттеп отырған кезеңде кему тенденциясы байқалады.

"Жауһар сөз" ЖШС-нің қызметкерлерінің орташа тізімдік санының тізбектік өсу қарқыны 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 96,8% құрап, ал 2021 жылды 2020 жылмен салыстырғанда 101% құрады. Базистік өсу қарқыны 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 96,8% құраса, 2021 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 97,8% құрады.

Тізбектік өсімше қарқыны 2020 жылы 2019 жылмен салыстырғанда (-3,2%) азайды, яғни 3,2 пайызға қызметкерлер саны азайған, 2021 жылды 2020 жылмен салыстырғанда қызметкерлер саны 1% төмендеген. Базистік өсімше қарқыны 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда (- 3,2%) құраса, ал 2021 жылды 2019 жылға қарағанда. 2,2% азайған.

1 пайыз өсімнің абсолюттік мәні 2020ж. 5,9375 адам, ал 2021ж. 6 адамды құрады. Демек, өзгеріс елеусіз. Жылдық орташа көрсеткіші 5,96 жуықтап 6 адамға тең.

Еңбек ресурстарын тиімді пайдалануы өнім көлемінің өсуіне әкеледі, нәтижесінде кәсіпорынның түсімі артады, демек ол пайданың өсуіне, және жалпы экономиканың дамуына да әсер етеді.

Еңбек өнімділігі жұмыс күшінің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіш, әдетте оны анықтау үшін өндірілген өнімді қызметкердердің орта тізімдік санына қатынас ретінде анықтайды.

Еңбек сыйымдылығы еңбек өнімділігінің кері мәні, яғни ол бір уақытта қанша өнім өндірілетінін көрсетеді.

«Жауһар сөз» ЖШС бойынша шығарылған өнім көлеміне еңбек ресурстарын тиімді пайдалану әсерін анықтау үшін 2 – кестеде мәліметтер жинақталған.

Кесте 2

«Жауһар сөз» ЖШС-нің жалпы шығарылған өніміне факторлық талтау жүргізу үшін мәліметтер

Көрсеткіштер		Өткен жыл 0	Есепті жыл 1	Ауытқуы
Жұмысшылардың орташа тізімдік саны	ОТС	584	590	+6
1 жұмысшының істеген күндер саны	К	310	300	-10
1 жұмысшының орташа күндік өндірімі, мың тг	КӨ	45	40	-5
Жалпы шығарылған өнім, мың тг	ЖШӨ	8146800	7080000	-1066800
Е с к е р т у - автор [3] дереккөз бойынша құрастырған				

Жалпы шығарылған өнімге факторлардың әсерін анықтау үшін келесі модель қолданылады:

$$\text{ЖШӨ} = \text{ЖС} * \text{К} * \text{КӨ} \quad (1)$$

1 формула негізінде шығарылған өнімге факторлардың әсері тізбекті алмастыру әдісі арқылы есептеліп шешілді. Тізбекті алмастыру әдісі қолданылған кезде есептеудің белгілі бір жүйесін ұстану ұсынылаы: біріншіден сандық көрсеткішті өзгерту керек, содан соң сапалы көрсеткіштерді өзгерту қажет. Егер де бірнеше сандық және бірнеше сапалық көрсеткіштер болатын болса, онда бағаның бірінші деңгейлі факторының шамасын өзгертіп, содан соң одан төменгісін өзгерту керек.

$$1) \text{ЖШӨ}_0 = \text{ОТС} * \text{К}_0 * \text{КӨ}_0 = 584 * 310 * 45 = 8146800$$

$$2) \text{ЖШ}\Theta_{\text{ОТС}} = \text{ОТС}_1 * K_0 * K\Theta_0 = 590 * 310 * 45 = 8230500$$

$$3) \text{ЖШ}\Theta_K = \text{ОТС}_1 * K_1 * K\Theta_1 = 590 * 300 * 45 = 7965000$$

$$4) \text{ЖШ}\Theta_{K\Theta} = \text{ОТС}_1 * K_1 * K\Theta_1 = 590 * 300 * 40 = 7080000$$

$$\text{ЖШ}\Theta_{\text{ОТС}} \Delta = 8230500 - 8146800 = 83700$$

$$\text{ЖШ}\Theta_K \Delta = 7965000 - 8230500 = -265500$$

$$\text{ЖШ}\Theta_{K\Theta} \Delta = 7080000 - 7965000 = -885000$$

$$\text{ЖШ}\Theta_1 = 83700 + (-265500) + (-885000) = -1066800$$

Қорытындылай келе, келесіні анықтадық:

1) Жұмысшылардың 6 адамға өсуінің әсерінен жалпы шығарылған өнім 83700 мың теңгеге өсті.

2) 1 жұмысшылар істеген күндер санының 10 күнге азаюының әсерінен жалпы шығарылған өнім -265500 мың теңгеге төмендеді.

3) 1 жұмысшының орташа күндік өнімдерінің 5 мың теңгеге азаюының әсерінен жалпы шығарылған өнім -885000 мың теңгеге төмендеді.

4) 3 фактордың әсерінен жалпы шығарылған өнім -1066800 мың теңгеге төмендеді.

Нәтижесінде «Жауһар сөз» ЖШС еңбек ресурстарының қозғалысы мен динамикасын, факторлық талдау еңбекті ұйымдастырудағы проблемаларды анықтауға, еңбек ресурстарын пайдалануды жақсарту үшін әлеуетті айқындауға және компания жұмысының тиімділігін арттыру үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

Еңбек ресурстарын талдауды сауатты қолдану оларды дұрыс басқаруға, тиімді пайдалануға көмектеседі. Өз кезегінде, кәсіпорынның еңбек ресурстарын зерттеу және тиімді басқару үшін олардың жай-күйін, қауіпсіздігін және пайдалану тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштерді білу қажет. Осылайша, еңбек ресурстары - бұл әлеуметтік пайдалы қызмет саласында жұмыс істеу үшін қажетті физикалық дамуы, денсаулығы, білімі, мәдениеті, қабілеттері, біліктілігі және кәсіби білімі бар ел халқының бөлігі.

Кәсіпорынның еңбек ресурстарының динамикасын талдау – заманауи басқару практикасында маңызды рөл атқарады. Бұл процесс кәсіпорынның ресурстарын тиімді пайдалануға, қызметкерлердің дамуына және жалпы экономикалық көрсеткіштердің жақсаруына әсер етеді. Сондықтан еңбек ресурстарын басқару мәселесіне ерекше көңіл бөлу қажет.

Әдебиеттер тізімі

1 К.Серікова, Г.Малик, С.Кенжебекова Қазақстандағы еңбек ресурстарының әлеуетін талдау және бағалау, 2018ж.-35б.

2 Шермет А.Д. Экономикалық талдау теориясы: Оқу құралы. - М.: ИНФРА-М, 2020ж. - 366 б.

3 Қасымова А.Ф., Темірбекова Л.А. Экономикалық талдау: оқу құралы, 2015ж. – 123б.

4 Б.Орынбек, А.Серік еңбек нарығы мен әлеуметтік саясаттың Қазақстандағы өзара іс-қимылы, 2021ж.-265б.

5 Любушин Н.П. Экономикалық талдау: оқу құралы / Любушин Н.П. - 2-ші басылым, қайта өңделген және қосымша - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017ж. - 423 б.

МРНТИ 06.35.31

Э. Ж. Сыздыкова¹, А. Н. Коваленко², Е. Посохова³

Э. Ж. Сыздыкова – кандидат экономических наук, профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда, alina.kovalenko.01555@gmail.com

УЧЕТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ ПО ОБЪЕКТАМ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ

Учет и распределение затрат по объектам калькулирования- это важнейший процесс в управлении производственными издержками, который напрямую влияет на эффективность деятельности компании. Правильное распределение затрат помогает определить реальную себестоимость продукции, контролировать издержки, а так же принимать точные управленческие решения. В этот процесс включается множество аспектов: правильная классификация затрат, выбор методов их распределения, а так же учет специфики производства и бизнеса.

Целью исследования учета затрат и калькулирования себестоимости произведенной продукции, является уточнения всех особенностей затратных статей по производству и выпуску продукции для

своевременного реагирования на отклонения в части увеличения затрат по производству продукции либо включение дополнительных затратных статей для улучшения качества продукции и увеличения прибыли предприятия.

Себестоимость продукции при переходе к рыночной экономике является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Для расчета себестоимости необходимо определить: оценку выполнения плана по основным показателям и их динамику; исследование рентабельности производства и отдельных видов продукции; резервы снижения себестоимости продукции; расчет экономической эффективности применения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий; основания принятия решения о производстве новых видов продукции и остановку выпуска (снятие с производства) устаревшей продукции.

В практике учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции являются составной частью общей единой системы бухгалтерского учета. Прибыль, себестоимость продукции и повышение рентабельности, важнейшие факторы, которые влияют на процесс принятия управленческих решений, они являются основными показателями при расчете текущей и прогнозируемой деятельности предприятия.

Учет затрат и калькулирование себестоимости каждого вида продукции, производимой предприятием, является одним из важнейших вопросов бухгалтерского учета. Основным поставщиком информации о внутренней среде предприятия является система управленческого учета, направленная на получение своевременных данных о себестоимости продукции, стоимости заказов и контрактов и других данных.

Формирование и учет производственных и оборотных издержек играют ключевую роль в бизнесе организаций. Это важно как с точки зрения налогового законодательства, так и для эффективного управления.

Способ организации учета затрат и методы калькулирования себестоимости продукции зависят от особенностей отрасли, либо производства, его структуры и других факторов, таких как массовость выпуска и разнообразие продукции. Эти факторы влияют на порядок документирования, группировку и систематизацию затрат, а так же на методы расчета себестоимости конкретных видов продукции.

Себестоимость продукции – это важный показатель, отражающий все аспекты хозяйственной деятельности предприятий, такие как объемы и качество продукции, эффективность использования ресурсов, сырья, оборудования и труда. Для снижения себестоимости необходимо понимать ее состав, структуру динамику а так же применять правильные методы калькуляции.

В зависимости от продукции предприятия объектом калькулирования являются:

- готовая продукция или незавершенная, выполняемая массовыми партиями;
- единичные изделия, выполняемые по заказам;
- процесс, передел, заказ;
- полуфабрикат, деталь;
- работы и услуги.

Расчет ведется по каждой единице объекта калькулирования, измерителем могут быть любые меры - штуки, тонны, килограммы, нормо-часы, машино-дни и т.п.

Традиционным для отечественного учета является калькулирование полной себестоимости, включающей все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Как отмечалось ранее, эти затраты условно делятся на две большие группы - прямые и косвенные.

К прямым затратам относят:

- 1) прямые материальные затраты;
- 2) прямые затраты на оплату труда.

Называются они прямыми потому, что могут быть прямо отнесены на носитель затрат. Для отнесения косвенных расходов на продукт требуются специальные приемы.

Затраты основных материалов являются первым элементом прямых издержек (вспомогательные материалы учитываются в составе косвенных расходов).

Фактическая себестоимость материалов определяется исходя из затрат на их приобретение, включая оплату процентов за пользование кредитом, предоставленным поставщиком ресурсов, комиссионные вознаграждения, уплаченные снабженческим организациям, стоимость услуг товарных бирж, таможенные пошлины, расходы на транспортировку и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций.

При калькулировании полной себестоимости фактическая сумма косвенных расходов

распределяется между видами продукции пропорционально выбранной базе распределения. Однако такие затраты, как время труда или заработная плата основных производственных рабочих, время работы станков, не имеют тесной зависимости с размером общехозяйственных расходов. В силу своей сущности последние напрямую не связаны с объемом производства его падением или ростом, их размер скорее зависит от продолжительности отчетного периода. Поэтому распределение общехозяйственных расходов при калькулировании полной себестоимости продукции носит весьма условный характер.

Финансовые результаты организации, рассчитанные с использованием усеченной себестоимости, могут отличаться от результатов, полученных с применением метода полной себестоимости.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимается совокупность разработанных приемов организации документирования и учета затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и контроль за её формированием.

Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости зависит от отраслевых особенностей организации, типа производства, длительности производственного цикла, наличия незавершенного производства, номенклатуры выпускаемой продукции, а также от потребностей руководства организации в информации, необходимой для управления затратами.

Распределение затрат по объектам калькулирования связано со множеством проблем, которые возникают на уровне методов учета, так и на уровне их применения в реальных условиях. Ключевые проблемы:

1. Неправильный выбор базы для распределения косвенных затрат. Косвенные затраты сложно напрямую связать с конкретным объектом калькулирования. Выбор неправильной базы распределения может привести к перекосам себестоимости.

2. Сложность учета косвенных затрат в многопродуктовой компании. В компаниях производящих множество товаров работ и услуг, косвенные затраты могут распределиться непропорционально между продуктами, что может повлиять на точность информации о рентабельности. Например компания производит холодильники. Косвенные затраты на маркетинг, складское оборудование и административные расходы распределяются между этими продуктами на основе объема продаж, выше, чем по телевизорам, так как требуют интенсивной рекламы для выхода на новые рынки.

Решение: использовать подход ABC, который связывает косвенные затраты с конкретными действиями, затратами на маркетинг холодильников, что позволяет более точно распределять расходы

3. Инфляция и колебания валютных курсов. При долгосрочных проектах или в международных компаниях инфляция и колебания валютных курсов могут сильно исказить данные учета затрат.

Например: Строительная компания, работающая на международных рынках, сталкивается с проблемой увеличения стоимости строительных материалов из-за инфляции в одной из стран. Если учитывать затраты без учета инфляции, себестоимость проектов в этой стране будет недооценена и это может привести к неправильным выводам о рентабельности.

4. Отсутствие автоматизации и сложности в учете в реальном времени. Отсутствие автоматизации затрат по объектам калькулирования и может приводить к запаздыванию данных, что влечет за собой недостоверную информацию в отчетах.

5. Проблемы учета затрат на НЗП.

В некоторых производствах значительные затраты приходится на незавершенное производство (НЗП), которое может продолжаться несколько отчетных периодов. Это вызывает сложности в учете затрат и распределении их между готовой продукцией и НЗП.

Решение: Важно разработать и внедрить четкие методики учета НЗП, такие как периодическая инвентаризация или использование коэффициентов завершенности, чтобы правильно распределить затраты между готовой продукцией и незавершенными объектами.

6. Трудности учета затрат в проектно-ориентированных организациях

Проектно-ориентированные организации, такие как строительные или IT-компании, сталкиваются с трудностями учета затрат по отдельным проектам, так как каждый проект может требовать индивидуальных расчетов затрат и иметь свои временные рамки. Это приводит к сложностям в распределении как прямых, так и косвенных расходов.

Решение: Для таких организаций важно использовать специализированные системы управления проектами, которые позволяют отслеживать затраты в разрезе отдельных проектов и автоматически распределять затраты.

7. Различие в стандартах учета

Предприятия, работающие на международных рынках, могут сталкиваться с различиями в национальных стандартах бухгалтерского учета, что создает сложности при консолидации данных и распределении затрат между различными филиалами или подразделениями.

Решение: Для решения этой проблемы компании могут внедрять единую политику учета затрат на уровне группы или использовать международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

8. Проблемы учета косвенных затрат на вспомогательные подразделения

В крупных компаниях значительные расходы могут приходиться на вспомогательные подразделения (например, ремонтные службы, службы доставки, административный аппарат). Учет таких расходов и их распределение между объектами калькулирования часто вызывает сложности, так как эти подразделения могут обслуживать сразу несколько производственных направлений.

Решение: Для распределения таких затрат используются коэффициенты или пропорции на основе объемов обслуживания, что позволяет более точно учесть вклад вспомогательных подразделений в себестоимость продукции.

Современная система учета сталкивается с рядом проблем, одной из которых является недостаточная разработанность методических документов. Текущие отраслевые методические указания не охватывают всего многообразия и динамики экономических условий, с которыми сталкиваются организации различных секторов экономики. В результате компании сталкиваются с трудностями в создании методической базы для учета своей хозяйственной деятельности в зависимости от специфики и назначения операций.

Таблица 1.

Достоинства и недостатки методов учета затрат

Метод	Достоинство	Недостаток
1	2	3
Учет затрат по фактической себестоимости	Простота расчетов	Сложность определения причин отклонений фактических затрат от нормативных. Отсутствие нормативов для контроля количества использованных ресурсов и цен на них. Проведение расчета затрат только в конце отчетного периода.
Нормативный метод	Наличие нормативов для контроля количества использованных ресурсов. Имеется возможность определения причин отклонений фактических затрат от нормативных. Проведение расчета затрат во время процесса производства.	Трудоемкость работы. Организация учета как в пределах норм затрат, так и по отклонениям от них.
Метод учета затрат по плановой себестоимости	Наибольшая точность прогнозов	Трудоемкость работы
Попроцесный метод	Определение себестоимости промежуточного продукта на выходе из каждого передела	Трудоемкость работы. низкий уровень контроля
Позаказный метод	Сопоставление затрат по отдельным заказам. Точное определение затрат на конкретный заказ и его цены.	Возможные погрешности при распределении косвенных затрат. Невозможно рассчитать величину существенных затрат на дату выполнения заказа.
Учет затрат по методу ABC	Обоснованное отнесение накладных расходов на конкретную продукцию. Рост точности калькулирования,	Увеличение затрат, связанных с управлением.

	более качественная оценка деятельности предприятия.	
Учет затрат по системе «Стандарт -кост»	Возможность ранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, исчислить себестоимость единицы изделия, контроль затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них	Трудоемкость работы в составлении стандартов согласно технологической карте производства, ослабление контроля .
Учет затрат по системе «Директ -кост»	Простота и точность в расчете себестоимости продукции, возможность определить порог рентабельности, запас прочности и минимально допустимую цену на продукцию.	Трудности при разделении затрат на постоянные и переменные. Ведение учета в разрезе только производственной себестоимости.
Учет затрат по системе «ИТ»	Уменьшение уровня запасов, а также затрат на складские помещения для запасов материалов и готовой продукции. Рост надежности выполнения заказа. Снижение риска морального устарения запасов. Снижение потерь от брака	Сложность при внедрении концепции
Примечание: составлено автором на основании источника [1]		

Учет и распределение затрат по объектам калькулирования являются ключевыми аспектами управления производственными и операционными затратами. Этот процесс не только определяет себестоимость продукции, но и напрямую влияет на принятие решений по оптимизации затрат и повышению общей рентабельности компании. Для эффективного распределения и внедрять современные автоматизированные системы управления.

На практике для распределения накладных расходов используются различные базы, такие как прямые затраты на материалы, затраты на оплату труда производственных работников, прямые затраты (включающие стоимость основных материалов и заработную плату производственных рабочих), человеко-часы, машино-часы, а также выручка от реализации продукции. Основным принципом при выборе способа распределения накладных расходов является максимальное приближение результатов распределения к реальным затратам на производство конкретной продукции, работ или услуг.

Отнесение расходов на статью «Накладные расходы» предполагает отдельный учет общепроизводственных расходов по обслуживанию как основного, так и вспомогательного производства, управленческих и общехозяйственных расходов, которые не связаны непосредственно с производственным процессом. В эту категорию также включены расходы вспомогательных подразделений, которые не имеют самостоятельного баланса, и чьи услуги невозможно напрямую отнести на конкретный заказ или договор.

Различные методы учета затрат существенно влияют на себестоимость продукции, что, в свою очередь, отражается в размере прибыли компании. Например, при учете полных затрат себестоимость реализованной продукции будет выше, чем при учете переменных затрат, поскольку в первом случае все производственные затраты (переменные, постоянные) включаются в себестоимость продукции. Эти затраты распределяются между незавершенным производством, готовой продукцией и себестоимостью реализованной продукции. В то время как при учете переменных затрат учитываются только переменные расходы, а постоянные затраты списываются на операционную прибыль и не распределяются между объектами учета.

Метод «Директ-костинг» предполагает расчет маржинальной прибыли как разницы между выручкой от продаж и переменными затратами.

Из маржинальной прибыли вычитаются постоянные затраты, что позволяет определить операционную прибыль. Информация о маржинальной прибыли является основой для принятия управленческих решений по развитию или сокращению производства. Если доход генерируемый

продуктом, превышает переменные затраты, это напрямую отражается на величине маржинальной прибыли.

Среди преимуществ метода «Директ-костинг» можно выделить снижение трудоемкости учета, упрощение процесса, а так же предоставление аналитических возможностей. Это преимущество особенно полезно для малых предприятий, где упрощение учета значительно сокращает расходы. В то же время для крупные предприятия с более сложной структурой могут использовать данный метод для создания самостоятельной системы управленческого учета, которая необходима для управления себестоимостью в условиях рынка. Однако внедрение такой системы требует значительных финансовых ресурсов и доступно только крупным и устойчивым предприятиям.

Выбор системы учета затрат должен быть одним из приоритетов управленческой команды предприятия. На выбор метода влияют множество факторов, включая внешние условия функционирования, форму собственности, размер компании, вид деятельности, налоговую нагрузку и стратегические цели. Так же важную роль играют уровень автоматизации процессов и компетентность сотрудников, что позволяет эффективно внедрять выбранную систему учета.

В заключение следует отметить, что правильная организация учета и распределения затрат является важнейшей составляющей успешного функционирования любой компании, особенно в условиях рыночной конкуренции. Современные реалии требуют организации гибкости и адаптивности, что невозможно без использования точных методов учета и выбора подходящей базы распределения затрат.

Независимо от выбранной системы учета, компании должны учитывать множество внутренних и внешних факторов, таких как налогообложение, стратегические цели и уровень автоматизации. Грамотно организованный учет затрат способствует снижению себестоимости продукции, что положительно сказывается на конкурентоспособности и общей рентабельности бизнеса. Таким образом, каждая компания должна выбирать наиболее оптимальные методы учета в соответствии со своими потребностями и ресурсами, что позволяет обеспечить эффективное использование финансовых и трудовых ресурсов в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Ерижев, М.К. Развитие методов управления затратами, учёта и калькулирования себестоимости [Текст] / М.К. Ерижев // Менеджмент в России и за рубежом - 2019. - №6. - С.25-32.
2. Касьянова Г.Ю. Себестоимость продукции, работ и услуг: бухгалтерская и налоговая [Текст] / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2011. - 336с.
3. Серебренников Г.Г. Основы управления затратами предприятия [Текст] / Г.Г. Серебренников. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2018. - 322 с.

IRTI 06.35.31

T.K. Shuren

Karaganda Buketov Research University
Karaganda, Kazakhstan. E-mail: itoktar@gmail.com

THE LANDSCAPE OF TAX AUDIT: ISSUES AND DEVELOPMENTAL PATHWAYS IN KAZAKHSTAN

Developing and transition economies are increasingly viewing foreign direct investment (FDI) as essential for economic growth, modernization, income enhancement, and job creation. To attract FDI, these countries have liberalized their investment policies and taken additional steps to make themselves more appealing to investors. They are actively seeking optimal approaches to national policy to maximize the advantages of foreign capital in their economies. In Kazakhstan, a critical challenge is the shortage of resources to fund long-term investments. This deficit in investment capital hampers economic growth and poses a significant barrier to improving competitiveness and meeting the goal of becoming one of the world's top 30 most developed countries. FDI is viewed as a key solution for securing the necessary capital, and Kazakhstan offers various incentives to attract it. Beyond providing investment funds, FDI in developing nations is expected to generate positive spillovers, such as technology transfer, with lasting benefits for the economy.

Among business regulations, ease of cross-border trading has emerged as a crucial determinant.

Eurasia has gained prominence as a strategic, political, and economic hub, with Kazakhstan at the forefront of this transformation. Kazakhstan has outperformed the Eastern European and Central Asian regional average in terms of ease of doing business, supported by its political stability and a clear strategy for economic development that positions it as a regional leader in Central Asia. Many experts believe that increased FDI, coupled with accelerated foreign trade growth, will further expedite Kazakhstan's economic transition. However, while Kazakhstan's market is open to foreign businesses, operational challenges such as heavy bureaucracy and corruption persist. Additionally, obtaining reliable market information and forming connections can be more difficult than in other regions. Initial business interactions may be met with skepticism, making it challenging to connect with key individuals early in the process, and experienced local business partners are often hard to find. Improving the ease of doing business and facilitating cross-border trade are thus critical to enhancing Kazakhstan's appeal for FDI.

The audit of the public sector is not uniform; it encompasses diverse areas of application. The mandate of the Accounts Committee (AC) can define the primary responsibilities of the AC for conducting public sector audits and provide recommendations regarding the auditing process and the execution of other functions [1]. ISSAIs provide standards and guidelines for conducting public sector audits in the following areas:

- **Financial Audit:** The main objective is to determine whether the financial information of an entity is presented in accordance with the adopted financial reporting framework and applicable legal framework. This is achieved by obtaining sufficient relevant audit evidence to allow the auditor to express an opinion on whether the financial information is free from material misstatements arising from fraud or error (ISSAI 200).

- **Performance Audit:** The primary goal is to assess whether operational measures, programs, and entities adhere to the principles of economy, efficiency, and effectiveness and whether there are opportunities for their improvement. This is accomplished by examining performance against relevant criteria and analyzing the reasons for deviations from the criteria or issues. The aim is to address key audit questions and provide recommendations for enhancement (ISSAI 300).

- **Compliance Audit:** This aims to ascertain whether a specific subject matter aligns with competent authorities as a criterion. Compliance audits are carried out by assessing whether activities, financial transactions, and information comply with the requirements of the authorities governing the operations of the audited organization in all material respects (ISSAI 400).

Decision-Making Procedure: In addition to the aforementioned points, within the Supreme Body of Financial Control (SBC), which operates alongside the judicial system, the audit function is reinforced by judicial authority. The outcome of this process is a decision made by a panel of judges following thorough deliberation. Thus, decisions represent another potential outcome of the jurisdictional SBC.

All audit examinations begin with the identification of their objectives, which in turn determine the type or types of upcoming audits and the selection of relevant standards.

In the Republic of Kazakhstan, the Accounts Committee for the Control of the Execution of the Republican Budget (hereinafter referred to as the Accounts Committee) is the highest body of state audit and financial control. It conducts external state audits and financial control in accordance with the Law of the Republic of Kazakhstan dated November 12, 2015, "On State Audit and Financial Control" (hereinafter referred to as the Law), and is directly subordinate to and accountable to the President of the Republic of Kazakhstan [2].

According to the Law, the Accounts Committee is empowered to conduct external audits of the revenue side of the republican budget and evaluate the effectiveness of tax and customs administration. The results of this work are reflected in the annual report on the execution of the republican budget, which serves as a conclusion to the report submitted by the Government to the Parliament of the Republic of Kazakhstan.

Following the execution of the republican budget for 2022, the Accounts Committee identified a number of issues impacting the revenue side of the budget. The execution of the republican budget occurred amidst a slowdown in economic growth due to falling global oil prices, rising inflation, and a significant depreciation of the national currency against the US dollar. Overall, the decline in growth rates in certain sectors of the economy negatively affected the consolidated budget revenues of the country, which decreased by 27.8% in 2022 compared to 2021 [3].

Until 2023, the main source of revenue consisted of tax revenues: in 2020 - 3.5 trillion tenge (67.8%), in 2021 - 3.66 trillion tenge (62%), and in 2022 - 3.32 trillion tenge (54.3%) of the total republican budget revenues (the share of tax revenues in the central budgets of developed countries is 80-90%). In 2023, the share of tax revenues decreased to 43.9%. These changes are linked to the fact that the total amount of tax revenues declined both in percentage terms and in absolute value (the amount of approved tax revenues in 2023 was

3.19 trillion tenge), as well as to the increase in transfer revenues, whose shares were: in 2020 - 30.1%, in 2021 - 35.6%, in 2022 - 42.9%, and in 2023 - 53.7% of all republican budget revenues [4].

Amid unfavorable external conditions, the economy has received considerable support from the allocation of over 1.7 trillion tenge from the National Fund to the budget, which has helped maintain stability in the social sector. As a result, nominal cash incomes increased by 7.3%, while real incomes rose by 0.7%.

However, it is essential to highlight the negative trend that has emerged over the past five years, characterized by a shift in the structure of republican budget revenues, where tax revenues have increasingly been replaced by transfers from the National Fund and lower-level budgets. For example, transfers from the National Fund accounted for one-third of the republican budget's revenues in 2011, but by 2015, this proportion had increased to over 40%.

In 2015, the republican budget revenues totaled 6.1 trillion tenge, with tax revenues contributing 3.3 trillion tenge. The share of tax revenues within the budget's income dropped to 54.3% compared to the previous year, and targets for ten different types of taxes were not achieved.

Next, we will analyze the tax revenues by specific categories and determine which of the thirteen types of taxes yield the most significant contributions to the republican budget. The value-added tax (VAT) ranks at the top, accounting for 24.8% of total tax revenues in 2016. VAT collections reached 1,495,682 million tenge, representing an increase of 551,244 million tenge, or 58.4%, compared to the previous year. The return on corporate income tax was 23.8%, with revenues from this tax amounting to 1,437,365 million tenge in 2016, an increase of 212,720 million tenge, or 17.3%, from the prior year.

Revenues from individual income tax constituted 11.5% of the total tax revenues, amounting to 691,778 million tenge, which reflects an increase of 92,971 million tenge or 15.5% compared to the previous year.

The Accounts Committee suggests that, under these circumstances, it is crucial to enhance the effectiveness of tax and customs administration, which is currently lacking. In this context, a liberal tax environment emerges as nearly the sole competitive factor for the economy. However, this creates a challenging situation: while maintaining a policy of low taxes is vital, it is equally important to address the budget deficit by boosting tax revenues. Traditionally, the only means of increasing tax income without raising rates in such situations is to broaden the scope of fiscal resources by identifying new sources. If new sources are not available, enhancing the potential of the existing tax base through more effective administration methods becomes necessary.

The primary objectives aimed at enhancing tax administration in the Republic of Kazakhstan include:

- Improving the level and quality of services offered to the public and businesses by expanding the range of electronic services;
- Enhancing and refining the integration of government services based on information technology within the E-Government project;
- Strengthening the enforcement of tax discipline through the implementation of comprehensive desk review methods, taking into account the introduction of a risk management system;
- Optimizing tax administration processes by reengineering business processes, which will also lead to a reduction in the administrative apparatus;
- Increasing the professionalism and motivation of tax personnel;
- Raising legal tax literacy and awareness among taxpayers, resulting in higher levels of voluntary compliance with tax legislation.

Globally, various forms of practical organization for control audits are employed. An analysis of the tax legislation in different countries reveals diverse forms of tax control and audits. Different nominal designations often coincide with similar contents, and conversely, comparable formal definitions may entail differing contents.

In Kazakhstan, tax audits are categorized separately from desk reviews and are divided into two main types: documentary checks and time studies. Desk reviews are recognized as an independent form of tax control. In the Russian Federation, two main types of tax audits are distinguished: desk audits and field audits, while in Tajikistan, three types are stipulated: documentary audits, raid audits, and time studies.

In France, tax control is performed through tax declaration checks and documentary audits. Meanwhile, in Japan, Canada, the United Kingdom, the United States, and Germany, tax audits are differentiated into tax declaration checks, audits (which primarily focus on verifying the accuracy of accounting and tax records), and tax/criminal investigations (which can lead to administrative and criminal liabilities for taxpayers).

According to the standard tax audit program of the Budget Affairs Department of the International Monetary Fund, tax audit activities encompass several components, including:

- Verification of indicators stated in reports (internal document control and cross-checking data from various taxpayer reports);
- Registration checks (unexpected visits to taxpayers, primarily targeting newly established small and medium enterprises);
- Special and comprehensive checks (documentary field audits).

Since 2015, Kazakhstan has identified three types of audits related to the accounting and tax systems of legal entities or individual entrepreneurs that can be conducted by auditing firms in Kazakhstan:

- Financial statement audits in accordance with International Standards on Auditing (ISA);
- Tax audits, which are independently regulated by auditing firms as ancillary services;
- State-regulated tax audits, serving as an alternative to tax checks conducted by the State Revenue Committee of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan (SRC MF RK) [5].

Despite the fact that the term "tax audit" is not defined by ISA, IFRS, or the Tax Code of the Republic of Kazakhstan dated December 10, 2008, No. 99, nor by the Law of the Republic of Kazakhstan dated January 6, 2011, No. 377-IV "On State Control and Supervision" and other regulatory acts, tax audits emerged in Kazakhstan much earlier than financial audits, dating back to 1990, and now constitute a significant portion of the overall services provided by auditing firms [6].

Ancillary services are primarily aimed at optimizing the tax payments of economic entities, establishing a system of tax accounting and internal control, as well as providing consulting on specific taxation issues. In contrast, tax audits focus on conducting verification activities regarding the accuracy of calculations, completeness, and timeliness of tax payments, ultimately aimed at minimizing tax risks.

According to paragraph 18-1 of Article 7 of the Law of the Republic of Kazakhstan dated November 20, 1998, No. 304-I "On Auditing Activities," the rules for conducting tax audits, which establish the procedural framework for tax audits, are developed and approved by the authorized body, namely, the SRC MF RK, in line with the provisions of Articles 13, 14, and 37-2 of the Tax Code [7].

Such rules were approved in 2015 by the order of the Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan dated April 30, 2015, No. 293, "On Approval of the Rules for Conducting Tax Audits and Providing Audit Conclusions on Taxes. [8]"

The objective of a tax audit is to verify the accuracy of determining taxable objects, assessing tax calculation, withholding, and remitting amounts due to the budget. The results are documented in the format established by the SRC MF RK as an Auditor's Conclusion, with the presentation procedure to the involved parties set forth in the Tax Code.

Considering the uncertainties and complexities associated with establishing various types of taxes, the inability to apply the principle of materiality and principles of audit risk, and systematic changes in tax legislation, special attention should be given during a tax audit not only to analyzing actual transactions for compliance with applicable legislation but also to a thorough review of judicial practices and opinions from auditors and specialists from the SRC MF RK.

Within the framework of the Eurasian Economic Union (EEU) and with third countries, the scope of tax audits significantly expands in the context of international relations. Consequently, to increase the volume of audited information and reduce the risks of oversight, tax audits entail comprehensive checks of tax determination, calculation, and payment obligations, as opposed to financial or tax audits, which may use sampling methods. All these factors, combined with the application of unfounded and diverse tax evasion schemes by taxpayers and the considerable accountability of auditors, greatly complicate the execution of tax audits.

The lack of a solid methodological foundation, along with clear criteria and indicators, contributes to tax evasion, which is exacerbated by imbalances in tax auditing and reporting processes. From a business perspective, the primary reasons for tax evasion include issues related to "VAT," "Arrears and Penalties," and "Tax Code Articles". Legislative changes in Kazakhstan in 2019 adjusted administrative and criminal penalties for tax-related offenses, raising thresholds for criminal accountability in cases of tax evasion and increasing fines for understated taxes. This escalation points to ongoing tax non-compliance and provides an incentive for evasion, especially in categories like "Arrears and Penalties" and "Tax Code Articles." Tax liability thresholds were raised significantly, from 20,000 to 50,000 monthly calculation indices (126.25 million tenge or 330,000 USD) for substantial evasion and from 50,000 to 75,000 indices for particularly large amounts. Likewise, fines for understated taxes increased, affecting small businesses (up from 15% to 20%), medium-sized businesses (from 30% to 50%), and large businesses (from 50% to 80%) of assessed taxes and other required payments. Kazakhstan's active role in the global market also introduces the issue of offshore tax

havens, which companies use to reduce tax burdens on imports and exports. Such practices undermine corporate reputations in audits and are flagged under Kazakhstan's 2010 regulations on combatting money laundering and terrorism financing, which outline offshore zones. Tax audits frequently reveal violations, with the Criminal Code identifying key issues like individual and organizational tax evasion and illegal actions regarding assets subject to taxpayer debt. From 2017 to 2018, total tax offenses dropped by 9.9%, though organizational tax evasion cases under Article 245 increased by 2.2%. These findings underscore the need for a balanced approach between reporting, audits, and timely compliance, highlighting ongoing challenges in evolving tax laws and business practices. A previous regulatory update in 2017, for example, resulted in a 37.8% drop in Article 245 tax offenses compared to 2016.

To address these challenges, this paper introduces a scenario modeling approach for business conditions and tax reporting. The findings suggest that lowering profit tax positively impacts profitability (with an increase of 0.000012%) and reduces tax violations (by 1.22%). Thus, a reduction in profit tax, potentially down to 15%, could foster a compromise between reporting requirements and audit outcomes, enhancing business efficiency in Kazakhstan. To achieve a sustainable balance between audits and business conditions, further measures should be considered, including establishing standardized audit methods, implementing comprehensive horizontal monitoring, and legally supporting VAT recovery through bank accounts. Additionally, lowering corporate income taxes, simplifying transfer pricing documentation, and calculating optimal inspection and fine thresholds based on new standards are recommended steps.

This study presents a cognitive model to simulate the interaction between tax audits, reporting frequency, and enterprise efficiency. Its insights contribute to addressing barriers to foreign direct investment (FDI) by supporting a business-friendly environment and facilitating tax-compliant practices. The proposed scenarios for aligning business conditions with tax reporting obligations and audit specifics could enhance Kazakhstan's regulatory standards, aligning the nation with global best practices in entrepreneurship regulation. By implementing this approach, Kazakhstan could balance tax audit practices with the evolving regulatory and business landscape.

The proposed framework for developing business conditions and tax reporting scenarios is adaptable, enabling effective analysis of short- and long-term impacts of both fundamental and regulatory factors on business conditions. This contrasts with previous studies, which focus on the effects of tax audits on business activities. However, the model does not fully address the complexities of transfer pricing or the readiness of businesses to adapt to regulatory changes and audits.

In the process of Kazakhstan's economic integration, several key obstacles hinder achieving a balance between tax auditing and a conducive business environment. These include the lack of a unified methodology for tax record-keeping, which has led to an increase in tax evasion cases; the overall rise in tax evasion, which has tightened reporting requirements, especially for entrepreneurs and multinational companies; and the pressure of the tax burden, which pushes businesses towards using tax havens, potentially compromising their reputations. Additionally, adapting to new tax audit frameworks and gaining tax advantages is often time-consuming, despite positive trends in reducing tax violations.

It is recommended, under current conditions, to reduce profit taxation by two percentage points, which would have a minimal impact on the overall tax burden, while retaining the existing levels of administrative measures like tax inspections, fines, and penalties. To implement an effective balance between business conditions and tax auditing in Kazakhstan, it would be beneficial to establish optimal fine and penalty amounts to maximize their impact on deterring tax offenses, determine the ideal number of tax inspections for future periods, and slightly reduce income tax to ease the tax burden.

References

1. System for Assessing the Effectiveness of Supreme Financial Control Authorities. Pilot Version, July 12, 2023. INTOSAI Working Group on the Assessment of the Effectiveness of Supreme Audit Institutions [ER]: www.idi.no/en/elibrary/idc/60-russian-sai-pmf-pilot-version-12-july-2013/file
2. Law of the Republic of Kazakhstan on State Audit and Financial Control dated November 12, 2015, No. 392-V 3RK [ER]. Access mode: <http://adilet.zan.kz>
3. Kasyimova K.M. Assessment of the Execution of the Revenue Part of the Republican Budget // State Audit. - 2023. - No. 3(32) – P. 28
4. Taibekuly A. The Tax System of Kazakhstan: Solutions and Challenges. Report. - 2022 [ER]: Access mode: http://iwep.kz/files/attachments/article/2023-01-14/doklad_-_nalogovaya_sistema_kazahstana.pdf

5. Ergoghin D.E. "Tax Administration Development Program" [ER]: Access mode: ank.kz/doc/Ergozhin.doc
6. Aitkhodzina G.S. Tax Audits as Forms of Tax Control. Bulletin of Omsk University. Series "Economics." 2020. - No. 3. - P. 145–149.
7. Skala V.I. Types of Audits in the Republic of Kazakhstan. Tax Audits. <http://www.asiko.kz/upload/sections/s5ru/a.pdf>
8. Statistical Bulletin of the Ministry of Finance. [ER]. Access mode: <http://www.minfin.kz>

FTAXA 06.81.30

Л.А.Темирбекова, Д.Д. Сагинтаева
Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., sagintaeva03@inbox.ru

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Кәсіпорын үшін негізгі құралдардың пайдалану тиімділігі маңызды. Негізгі құралдарды тиімді пайдалану әрбір кәсіпорынның өндірістік процестерінің тиімділігін арттырады, бұл өз кезегінде өнімділікті жоғарылатады және өндірістік қуаттылықты толық пайдалануға мүмкіндік береді. Тиімді пайдалану негізгі құралдардың жөндеу және техникалық қызмет көрсету шығындарын азайтады, құралдардың тозуын баяулатады, және олардың қызмет ету мерзімін ұзартады. Бұл кәсіпорынның жалпы шығындарын төмендетеді. Негізгі құралдарды тиімді пайдалану кәсіпорынның рентабельділігін арттырады. Жоғары өнімділік пен төмен шығындар таза пайда мөлшерін көбейтеді, бұл өз кезегінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Осы себептерге байланысты негізгі құралдарды тиімді пайдалану кәсіпорынның жалпы табыстылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Негізгі құралдар ұзақ мерзімді активтер екендігі барлығымызға мәлім, олар ұйымның өндірістік, сауда және басқа да қызмет түрлерінде пайдаланылады. Оларға ғимараттар, машиналар, жабдықтар, көлік құралдары, жер және т.б. жатады. Кәсіпорынның қалыпты өндірістік-шаруашылық қызметін қамтамасыз ету үшін негізгі құралдар қажет. Әрбір өндіріс бойынша олардың саны еңбек құралдарын тиімді пайдалану өндірісін ұйымдастырудың және басқарудың прогрессивті нысандарын есепке алумен олардың жоспарлық тапсырмалары мен анықталады. Кәсіпорынның өндірістік шаруашылық қызметіне бірнеше жыл бойы қызмет көрсететін басқа мүліктің бағасы мен еңбек құралдарының бағасы экономикалық ұғымды «негізгі құралды» құрайды. Ұзақ пайдалану процесінде негізгі құралдардың құрамы өзгереді: олар кәсіпорынға келіп түседі және пайдалануға беріледі, пайдалану процесінде тозады, жөндеу жолымен қалпына келтіріледі, кәсіпорын ішіне өтеді, ескіру немесе одан әрі пайдаланудың мақсатсыздығы нәтижесінде шығарылып тасталады, сондай-ақ басқа кәсіпорындарға беру. Барлық аталған өзгерістер бухгалтерлік есепте көрініс табады. Негізгі құралдар компанияның материалдық-техникалық базасының негізі болып табылады және олардың тиімді пайдаланылуы өндірістің тиімділігіне тікелей әсер етеді.

Негізгі құралдарды зерттеу барысында туындайтын проблемаларды шешудің бірнеше жолдарын ұсынғым келеді:

- Негізгі құралдардың тозуын баяулату үшін жүйелі түрде жоспарлы техникалық қызмет көрсету кестесін енгізу және орындау. Моральдық ескірген негізгі құралдарды жанарту және жана, заманауи технологиялар мен құралдарды енгізу.

- Негізгі құралдарды тиімді пайдалану үшін ұзақ мерзімді жоспарлау және болжау әдістерін қолдану. Нарықтық сұранысты болжау және құралдарды тиімді пайдалану үшін аналитикалық құралдар мен модельдерді қолдану.

- Негізгі құралдардың тозуын бақылау үшін арнайы бағдарламалық қамтамасыз етуді қолдану. Негізгі құралдардың пайдалану мерзімін ұлғайту үшін алдын-ала қызмет көрсету және жөндеу жұмыстарын жүргізу.

Бұл шешімдер негізгі құралдарды тиімді басқаруға, олардың өнімділігін арттыруға және кәсіпорынның жалпы табыстылығын қамтамасыз етуге көмектеседі деп ойлаймын.

Негізгі құралдар ұзақ уақыттық кезеңі ішінде шаруашылық қызмет процесінде бола отырып, бірте-бірте тозады. Физикалық тозу негізгі құралдарды пайдалану және сыртқы факторлардың әсер

ету нәтижесі болып саналады. Моральдық тозу соның нәтижесінде активтер ғылым мен техниканың қазіргі даму талаптарына сәйкес келмеу нәтижесіндегі процесті білдіреді.

Негізгі құралдарды моральды тоздыратын факторлар:

- Кәсіпорынның жабдықтары мен жабдықтардың жаңаруы (ескі машиналарды жаңа, неғұрлым өнімділеуіне ауыстыру);

- Технологиялық процестің жетілуі (жаңа технология кезінде қолданыстағы машиналар мен жабдықтарды пайдалану мүмкін емес);

- Шығарылған өнім номенклатурасының жаңаруы мен өзгеруі (бұл орайда ескі машиналар мен жабдықтар жаңа өнім шығаруға жарамсыз);

- Тауар өндіруге арналған машиналар мен жабдықтардың санын азайтуға субъектіден талап ететін, кейбір тауалар сұраныстың азаюы;

- Жұмыс күшінің, білікті қызметкерлердің еңбекпен қамтылуындағы, өндірістің географиялық орналасуындағы өзгерістер. Олар өндіріс көлемін, пайдаланылатын машиналар мен жабдықтардың санын азайтуға талап етуі мүмкін;

- Өнеркәсіптің өңдеуші салаларындағы шикізат құрамының жиынтығындағы өзгеріс, өнімнің жекелеген түрлерін өндіру қажеттілігі. Бұлар өнеркәсіптің өндіруші салаларындағы өндіріс көлемінің қысқаруына әкеп соқтыруы мүмкін. Моральды тозудың нәтижесінде физикалық тозу басталғанға дейін негізгі құрал объектілерін жаңасына, неғұрлым үнемдісіне ауыстырады. Моральды тозуды болдырмас үшін негізгі құрал объектілерін қайта құрады және жаңғыртады. Мұражай және қылқалам құндылықтарынан кітаптардан, фундаментальді кітапханалардан, фильмдер қорынан, сәулет пен өнердің ескерткіші болып табылатын үйлер мен ғимараттардан басқа негізгі құралдардың барлығы моральды тозуға бейім болады.

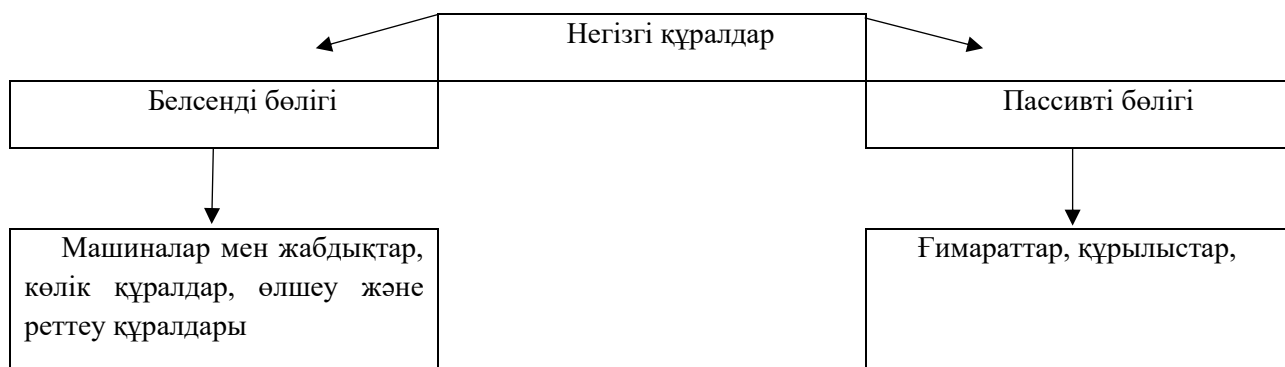
Амортизация қызмет мерзімі ішінде активтің амортизацияланатын құнын жүйелі бөлу түрінде тозудың құнмен көрсетілуі, басқалай айтсақ, есептелген амортизация сомасы белгілі бір кезең ішінде пайдаланған немесе тұтынған негізгі құралдардың құнын көрсетеді. Амортизацияланатын құн пайдалы қызмет мерзімі аяқталғаннан кейін сыныққа, қалдықтарға айналатын қосалқы бөлшектердің болжанатын құны ретінде негізгі құралдардың түсуі кезінде анықталатын бастапқы құн мен жою құны арасындағы айырманы білдіреді. Амортизациялық жарналар (аударымдар) әрбір есепті кезең үшін өнімдердің тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің элементі және шығысы ретінде танылады. Амортизациялық аударымдар амортизация нормалары бойынша жасалынады. Амортизация нормасы амортизациялық аударымдардың жылдық сомасының негізгі құралдардың жылдық орташа құнына қатынасы.

Негізгі құралдарға амортизация (тозуын) есептеудің басты мақсаты олардың құнын өтеу көзін таба білуден тұрады. Бұл көз амортизацияны шығыстарға, шығындарға қосу есебінен жасалады. Амортизациялық жарналардың сомасын көбейту немесе азайту шығыстарды бұрмалауға алып келеді, мұнан жиынтық жылдық кірістің көлемін, кірістерді бұрмалау орын алады, демек, салық салудағы дәлсіздіктерге әкеліп соғады. Негізгі құралдарды пайдалану тиімділігін сипаттайтын негізгі көрсеткіш-қор өнімділігі. Қор қайтарымын есептеу кезінде негізгі құралдардың құнына консервациядағы, сондай-ақ басқа ұйымдарға жалға берілген негізгі құралдарды есепке алмағанда меншікті де, жалға алынған да қаражат енгізіледі. Қор қайтарымын есептеу негізгі құралдардың бастапқы құны бойынша да, қалдық құны бойынша да жүргізілуі мүмкін. Алайда, экономикалық көрсеткіш ретінде қор қайтарымы есептеу базасына қарамастан бірқатар кемшіліктерге ие. Оларды экономикалық қызмет процесінде және экономикалық талдауда ескеру қажет. Бұл көрсеткішті уақыт бойынша өлшеу мүмкін емес, өйткені өндірілген өнімнің жылдық көлемі негізгі құралдардың құнымен салыстырылады, олардың жеке элементтері әр түрлі қызмет ету мерзіміне ие, жалпы жағдайда жылдық уақыт кезеңінен асады. Жұмыс істеген бүкіл кезең ішіндегі амортизациялық жарналардың жалпы мөлшері амортизацияланатын құнға немесе бастапқы және тарату құндары арасындағы айырмаға теңестірілуі тиіс.

Негізгі құралдарының жалпы құнындағы белсенді бөлігінің үлесінің мөлшері негізгі құралдарының тиімді пайдалануының белсенді бөлігі өнім өндіру процесінде тікелей жұмыс істейтіндігін сипаттайды (сурет 1).

Негізгі құралдарды зерттеу барысында туындайтын негізгі проблемалар болады. Негізгі құралдарға қатысты мәліметтер толық емес немесе жеткіліксіз болуы мүмкін. Бұл тиімділікті дәл бағалауды қиындатады. Негізгі құралдардың нарықтық құнын анықтау қиын, әсіресе сирек кездесетін немесе арнайы құралдар үшін. Негізгі құралдардың дұрыс жұмыс істеуі үшін жүйелі түрде техникалық

қызмет көрсету қажет. Жөндеу жұмыстарының уақытылы және сапалы орындалмауы құралдардың тиімділігін төмендетеді. Негізгі құралдарды тиімді басқару стратегияларының болмауы немесе жеткіліксіздігі. Негізгі құралдардың тиімділігін арттыру үшін нақты жоспарлар мен әдістердің болмауы. Бұл проблемалар негізгі құралдарды зерттеу және басқару барысында ескеріліп, тиісті шаралар қолдану арқылы шешілуі қажет деп ойлаймын.



Сурет 1. Негізгі құралдардың белсенді және пассивті бөлігі

Ескерту – авторлық дереккөздерге сүйене отырып құрастырған[4]

Мұндай детальдік тексеру резервтердің көрінуін негізгі қордың қолдану маңыздылығының оптималдық негізділігінде қажет. Активтік және пассивтік құрамының ара қатынасына үлкен қызығушылық тудырады, кәсіпорынның қор сиымдылығы, қор рентабельділігі мен қаржылық жағдайының күшті және жұмысшы машиналарының оптималды. 1- кестеден көрсетілгендей, есепті кезеңдегі негізгі құралдардың құрылымы мен негізінде шынайы кірістердің болғанын айтады (кесте 1).

Банктер мен басқада инвесторлар кәсіпорын негізгі құралдарын зерттегенде оның жағдайына, оның техникалық деңгейіне, өндіріштігіне, экономикалық және моральдік тозуына көп назар аударады.

1 кесте.

Негізгі құралдардың негізі, қозғалысы мен құрлымы

Негізгі құралдар тобы	Жыл басындағы		1 жылда түсті		1 жылда шықты		Жыл соңындағы	
	Млн.тг	Үл.сал %	Млн.тг	Үл.сал %	Млн.тг	Үл.сал%	Млн.тг	Үл.с %
Өндірістік негізгі құралдар	13200	91,0	2500	92,6	900	64,3	14800	93,7
Өндірістік емес негізгі құралдары	1300	9,0	200	7,4	500	35,7	1000	6,3
Барлық негізгі құралдар	14500	100,0	2700	100,0	1400	100,0	15800	100,0

Ескерту – авторлық дереккөздерге сүйене отырып құрастырған[3]

Бұл үшін келесі көрсеткішпен есептеледі:

Жаңару коэффициенті (К жаңару), жаңа құралдардың жалпы бағасының жыл соңындағысын анықтайды:

$$K \text{ жаңару} = \frac{\text{Негізгі құралдардың түскен бағасы}}{\text{Жыл соңындағы негізгі қорлардың бағасы}} = 2700/15800 = 0,17$$

Негізгі құралдардың жаңару уақыты (Т жаңару):

$$T \text{ жаңару} = \frac{\text{Негізгі құралдардың кезең басындағы бағасы}}{\text{Негізгі құралдардың түскен бағасы}} = 14500/2700 = 5,4 \text{ жыл}$$

Негізгі құралдардың шығу коэффициенті (К шығу):

$$K \text{ шығу} = \frac{\text{Негізгі құралдардың шыққан бағасы}}{\text{Негізгі құралдардың кезең басындағы бағасы}} = 1400/14500 = 0,097$$

Өсім коэффициенті (К өсім):

$$K \text{ өсім} = \frac{\text{Негізгі құралдардың өсім бағасы}}{\text{Олардың бас кезіндегі бағасы}} = 2700-1400/14500 = 0,09$$

Есепті қорытындылай келе, негізгі құралдар 2%-ы жаңадан түскенін байқаймыз. Сонымен қоса, жаңадан түскен негізгі құралдар 5,4 жыл уақытында түскен. Кәсіпорынның негізгі құралдары 9,7% -ы есептен шыққан. Негізгі құралдардың өсімі 9%-ға тең болды.

Негізгі құралдарды жаңарту және жою коэффициенттері негізгі құралдардың тиімді басқару және пайдалануға қажеттілікті көрсетеді. Бұл коэффициенттер кәсіпорынның негізгі құралдарының жаңартылуы мен тозу деңгейін бағалауға мүмкіндік береді, сонымен қатар активтердің жағдайын және олардың пайдалану тиімділігін анықтауға көмектеседі.

Жаңарту коэффициенті негізгі құралдардың жаңартылу деңгейін көрсетеді, яғни қаншалықты жиі компания өзінің негізгі құралдарын жаңартады немесе жаңа құралдарды сатып алады.

- Жаңарту коэффициенті жоғары болған жағдайда, кәсіпорын өзінің негізгі құралдарын жиі жаңартып отырады, бұл өндірістік процестердің тиімділігін арттыруға көмектеседі. Жаңа құралдар мен технологиялар еңбек өнімділігін жоғарылатып, шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Жаңарту коэффициенті компанияның жаңа технологиялар мен инновацияларға бейімделу деңгейін көрсетеді. Бұл кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырып, нарықтағы позициясын нығайтуға көмектеседі. Жаңа құралдарды енгізу өнім сапасын жақсартып, қызмет көрсету деңгейін арттырады. Бұл клиенттердің қанағаттануын қамтамасыз етеді және олардың сенімін нығайтады. Жаңарту коэффициентін есептеу қаржылық ресурстарды тиімді бөлуге мүмкіндік береді. Бұл болашақтағы инвестициялық қажеттіліктерді дұрыс жоспарлауға және ұзақ мерзімді стратегияларды құруға көмектеседі.

- Шығару немесе жою коэффициенті негізгі құралдардың қаншалықты жиі есептен шығарылатынын немесе жойылатынын көрсетеді. Шығару коэффициенті жоғары болған жағдайда, ескірген және тиімсіз құралдарды тезірек ауыстыру мүмкіндігі артады. Бұл негізгі құралдардың жалпы тиімділігін арттырып, олардың толық пайдаланылуына ықпал етеді. Ескірген құралдарды шығару олардың техникалық қызмет көрсету және жөндеу шығындарын азайтады. Бұл шығындарды тиімді басқаруға және қаржылық ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді. Шығару коэффициентін есептеу негізгі құралдардың нақты жағдайын анықтап, олардың тозу дәрежесін бағалауға көмектеседі. Бұл қаржылық есептіліктің дұрыстығын қамтамасыз етіп, компанияның активтері туралы нақты ақпарат береді. Шығару коэффициентін есептеу кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Бұл компанияның активтерінің дұрыс есепке алынуын және олардың нақты құнын көрсетуді қамтамасыз етеді.

Негізгі құралдарды жаңарту және жою коэффициенттері кәсіпорынның негізгі құралдардың тиімді басқару және пайдалану үшін маңызды құралдар болып табылады. Бұл коэффициенттер негізгі құралдардың жаңартылу және тозу деңгейін бағалауға мүмкіндік береді, сонымен қатар олардың тиімділігін арттыруға бағытталған шешімдерді қабылдауға көмектеседі. Нәтижесінде, кәсіпорынның өндірістік процестері оңтайландырылады, шығындары азаяды, ал қаржылық тұрақтылығы қамтамасыз етіледі.

Негізгі құралдар өндіріс процесін және кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Бұл қаражатты тиімді басқару және пайдалану компанияның бәсекеге қабілеттілігі мен кірістілігіне тікелей әсер етеді. Бұл мақалада мен қазіргі жағдайда негізгі құралдарды пайдалану тиімділігін арттыру перспективаларын қарастырдым. Негізгі құралдардың пайдалану тиімділігінің перспективаларына төмендігілерді жатқыздым:

- Өндірістік процестерді цифрландыру және автоматтандыру негізгі құралдарды пайдалану тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді. Заманауи технологиялар мен жабдықтарға инвестиция салу келесі жақсартуларға әкелуі мүмкін. Өндіріс жылдамдығы мен дәлдігін арттыру, ақау үлесін және еңбек шығындарын азайту. Жабдықтың жай-күйіне тұрақты мониторингті қамтамасыз ету және оның тозуын болжау, бұл техникалық қызмет көрсету мен жөндеуді уақтылы жүргізуге мүмкіндік береді. Әр түрлі пайдалану сценарийлерін модельдеу және өндірістік процестерді оңтайландыру үшін өндірістік объектілердің цифрлық егіздерін құру.

- Амортизация әдістері мен мерзімдерін дұрыс таңдау негізгі құралдардың тозуын дәлірек көрсетуге және кәсіпорынға салық жүктемесін азайтуға мүмкіндік береді. Жеделдетілген амортизацияны пайдалану негізгі құралдар паркін жаңартуға және жаңа технологияларды енгізуге ынталандыруы мүмкін. Күн және жел қондырғылары сияқты жаңартылатын энергия көздеріне инвестициялар дәстүрлі энергия көздеріне тәуелділікті азайтуға және энергиямен жабдықтаудың тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

- Техникалық қызмет көрсету және заманауи негізгі құралдарды тиімді пайдалану жоғары білікті қызметкерлерді қажет етеді. Қызметкерлерді оқытуға, олардың біліктілігін арттыруға және жаңа технологиялармен танысуға инвестициялар жабдықты тиімдірек пайдалануға ықпал етеді.

- Активтерді басқару жүйелерін енгізу негізгі құралдарды пайдалануды тиімді жоспарлауға және бақылауға мүмкіндік береді. Бұл жүйелер техникалық қызмет көрсету кестелерін оңтайландыруға, тозуды болжауға және жабдықты ауыстыруды жоспарлауға көмектеседі. Тұрақты бақылауды, өнімділікті талдауды және стратегиялық жоспарлауды қамтитын негізгі құралдарды басқарудың кешенді тәсілін қолдану оларды пайдалануды жақсартуға және қызмет ету мерзімін ұзартуға мүмкіндік береді.

Негізгі құралдарды тиімді пайдалану кез-келген кәсіпорын үшін сәттіліктің маңызды факторы болып табылады. Инновацияларды енгізу, амортизациялық саясатты оңтайландыру, энергия тиімділігін арттыру, персоналды оқыту және активтерді басқаруды жетілдіру – бұл кәсіпорынның өнімділігі мен қаржылық тұрақтылығын едәуір жақсартатын перспективалық бағыттар болып табылады. Қазіргі бәсекелестік пен жылдам технологиялық прогресс жағдайында тиімділіктің ағымдағы деңгейін сақтап қана қоймай, негізгі құралдарды пайдалануды жақсарту үшін үнемі жаңа мүмкіндіктер іздеу маңызды деп ойлаймын.

Қорытындылай келе, негізгі құралдардың пайдалану тиімділігі кәсіпорынның жалпы өндірістік және қаржылық көрсеткіштеріне айтарлықтай әсер ететін маңызды факторлардың бірі болып табылады. Негізгі құралдарды тиімді басқару арқылы кәсіпорын бірнеше маңызды артықшылықтарға қол жеткізе алады. Негізгі құралдарды тиімді пайдалану кәсіпорынның өндірістік қуатын толық пайдалануға мүмкіндік береді, бұл өнімділікті арттырып, өндіріс көлемін ұлғайтады. Жаңартылған және жақсы күйде ұсталатын құралдар өндірістік процестердің үздіксіз және тиімді болуын қамтамасыз етеді. Құралдарды тиімді пайдалану және уақтылы техникалық қызмет көрсету олардың тозуын баяулатады, бұл күтпеген жөндеу шығындарын азайтады және жалпы эксплуатациялық шығындарды төмендетеді. Сонымен қатар, құралдардың қызмет ету мерзімі ұзарады, бұл да шығындарды азайтуға ықпал етеді. Өндірістік процестерді цифрландыру және автоматтандыру негізгі құралдарды пайдалану тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді. Техникалық қызмет көрсету және заманауи негізгі құралдарды тиімді пайдалану жоғары білікті қызметкерлерді қажет етеді. Қызметкерлерді оқытуға, олардың біліктілігін арттыруға және жаңа технологиялармен танысуға инвестициялар жабдықты тиімдірек пайдалануға ықпал етеді деп ойлаймын.

Әдебиеттер тізімі

1 Ковалева А.М. Финансы фирмы. Учебник для вузов/Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г., 2019 г.

2 <https://stat.gov.kz/>

3 Концепция контролинга: управленческий учет, система отчетности, бюджетирование. пер. с нем., 2021 – 268

4 Джонстон Д.Ж.(2018). Экономическая теория. М., Статистика

5 Енюков И.С., Мешалкин Л.Д., (2019). Прикладная статистика. Основы моделирования и первичная обработка данных М., Финансы и статистика.

ҒТАХА 06.81.45

Темирбекова Л.А., Ниетуллаева Ғ.Н.

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті

Қазақстан, Қарағанды, adiya77@mail.ru

РЕНТАБЕЛЬДІЛІК – КӘСІПОРЫННЫҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ КӨРСЕТКІШІ

Кәсіпорындар қызметінің нәтижелері абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштер бойынша бағаланады. Қызметтің негізгі көрсеткіштерінің бірі - рентабельділік. Қазіргі заманғы коммерциялық кәсіпорындардың жұмыс істеуінің негізгі мақсаты рентабельділікті қамтамасыз ету болып табылады, бұған олардың өндірістік, қаржылық, коммерциялық қызметін жүзеге асыру нәтижесінде қол жеткізіледі, өйткені пайда шаруашылық жүргізуші субъектінің әлеуетін жаңартуға және жаңғыртуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, пайда табу үшін қаржы ресурстары еңбек заттары мен құралдарын

калыптастыруға, персоналды ынталандыруға авансталады, бұл инвестицияланған қаражаттың тиімділігін бағалауды талап етеді. Осыған байланысты кәсіпорындардың басшылығы алынған пайда мен оны қалыптастыру үшін жұмсалған ресурстардың мөлшерін салыстыруды жүзеге асырады, яғни бағалау объектілерінің кірістілігін көрсететін рентабельділік көрсеткіштерін есептейді. Рентабельділік көрсеткіштерінің маңыздылығы шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметінің нәтижелерін салыстыру мүмкіндігін қамтамасыз етуден тұрады және, сайып келгенде, олардың бәсекеге қабілеттілігінің өлшемдерін айқындайды. Кәсіпорынның қызметін талдау жүйесінде рентабельділікті талдау ерекше маңызға ие, ол кәсіпорынның қаржылық қызметі нәтижесінде алатын пайда мөлшерімен тікелей байланысты.

Пайдамен салыстырғанда рентабельділік көрсеткіштері экономикалық қызметтің соңғы нәтижелеріне толық сипаттама береді, өйткені олардың мәні инвестицияланған капиталмен немесе тұтынылған ресурстармен тиімділік қатынасын көрсетеді. Демек, рентабельділік көрсеткіштері кәсіпорынның тиімділік деңгейін бағалау кезінде қолданылатын негізгі критерийлердің бірі болып табылады.

Рентабельділік көрсеткіштері кәсіпорынның қаржылық нәтижелері мен тиімділігінің салыстырмалы сипаттамалары болып табылады. Олар пайдадан гөрі кәсіпорынның тиімділігін сипаттайды, өйткені олардың мәні өнімді өндіруге және сатуға жұмсалған шығындар мөлшерімен әсердің (алынған пайданың) арақатынасын көрсетеді. Сондықтан, қаржылық талдауда алынған пайданың пайдаланылған ресурстардың немесе басқа көрсеткіштердің мөлшеріне қатынасы ретінде есептелген кірістілік көрсеткіштері жиі қолданылады.

Рентабельділік коэффициенттері экономикалық қызметтегі қателіктерді анықтауға, басшылыққа одан әрі даму жолында көрсетуге және пайданың максималды өсуінің резервтерін анықтауға мүмкіндік береді. Рентабельділік пен рентабельділікті арттыру кәсіпорынның одан әрі дамуын қамтамасыз етудің кепілі болып табылады. Рентабельділік кәсіпорынның іскерлік белсенділігімен тығыз байланысты, сондықтан оны болашақта оның нарықта болуының сенімділігін қамтамасыз ету шарттарының бірі, оның функцияларын тиімді жүзеге асырудың нәтижесі және стратегиялық бағдарларға қол жеткізу, сондай-ақ кәсіпорынды басқару сапасын бағалау критерийлерінің бірі ретінде қарастыруға болады.

Сонымен қатар, рентабельділік көрсеткіштері кәсіпорынды басқару тиімділігін талдауда, ұйымның ұзақ мерзімді әл-ауқатын анықтауда қолданылады, инвестициялық саясат пен баға құралы ретінде қолданылады.

Өндірістің экономикалық тиімділігінің жалпылама көрсеткіші рентабельділік көрсеткіші болып табылады. Рентабельділік кәсіпорынның кірістілігін, кірістілігін білдіреді. Ол жалпы кірісті немесе пайданы шығындармен немесе пайдаланылған ресурстармен салыстыру арқылы есептеледі.

Рентабельділік - бұл кәсіпорынның кірістілік деңгейін, тұтастай алғанда оның қызметінің тиімділігін сипаттайтын салыстырмалы көрсеткіш.

Рентабельділікті зерттеудің өзектілігі оның кәсіпорын өнімділігін бағалаудың негізгі критерийлерінің бірі болып саналатындығымен негізделген.

Рентабельділікті арттыру нарықтық экономикадағы кез-келген кәсіпорынның мақсаты болып табылады. Рентабельділіктің артуы кәсіпорынның экономикалық тұрақтылығының өсуіне ықпал етеді.

Рентабельділіктің мәні индикаторлардың бүкіл жүйесімен ашылады. Рентабельділік көрсеткіштері ұйымның әртүрлі позициялардағы тиімділігін сипаттайтын салыстырмалы көрсеткіштер.

Рентабельділік (неміс тілінен аударғанда - табысты, тиімді), кәсіпорындардағы өндірістің экономикалық тиімділігінің көрсеткіші. Материалдық, еңбек және ақша ресурстарын пайдалануды жан-жақты көрсетеді. Пайда әкелетін кәсіпорын тиімді болып саналады.

Рентабельділіктің тағы бір тұжырымдамасын келтіруге болады: рентабельділік - бұл пайданың өндіріс шығындарының сомасына, коммерциялық операцияларды ұйымдастыруға ақшалай инвестицияларға немесе өз қызметін ұйымдастыру үшін пайдаланылатын компания мүлкінің сомасына қатынасы [1].

Меншікті капитал рентабельділіктің негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады, ол компанияға салынған ақшаның қаншалықты жақсы жұмыс істейтінін немесе әрбір инвестицияланған теңге қанша пайда әкелетінін көрсетеді.

Меншікті капитал – ұйым активтерінің (мүліктің) құны мен оның міндеттемелері арасындағы айырмашылық ретінде анықталатын мүліктің таза құны. Меншікті капитал баланстың үшінші

бөлімінде көрсетіледі. Ол кәсіпорын иесіне тиесілі, өндіріс процесіне қатысатын және пайда әкелетін қаражаттар жиынтығын білдіреді.

Әрбір компания өзінің қызмет бейініне және жұмыс істеу мақсаттарына барынша сәйкес келетін өзінің көрсеткіштер жүйесін әзірлейді және пайдаланады. Дегенмен, бұл жүйелердің көпшілігі белгілі бір негізгі модельге сүйенеді. Жеке индикаторлардың өзара байланысының алғашқы модельдерінің бірі, ол кейіннен негізге айналды, 30-шы жылдары du Pont концернінің мамандары әзірледі және "du Pont моделі" деп аталды (сурет 1).



Сурет 1. «Du Pont» моделі

Ескерту - [2] әдебиет негізінде авторлармен жасалған

«Du Pont» моделі көмегімен компания тиімділігінің негізгі көрсеткіштерінің динамикасы зерттеледі:

- таза активтердің айналымы;
- активтердің кірістілігі (ROA);
- меншікті капиталдың кірістілігі (ROE);
- компанияның экономикалық өсуі (SG);
- капиталдың орташа өлшенген құны (WACC).

Du Pont көрсеткіштер жүйесі, ең алдымен, компанияның тиімді пайда табу, оны қайта инвестициялау және айналымды арттыру қабілетін зерттейді. Негізгі көрсеткіштерді факторларға және олардың құрамдас бөліктеріне бөлу белгілі бір көрсеткіштің өзгеруінің негізгі себептерін анықтауға және салыстырмалы сипаттауға, компанияның экономикалық өсу қарқынын анықтауға мүмкіндік береді. Du Pont көрсеткіштер жүйесі жекелеген көрсеткіштерді бағалауға ғана емес, сонымен қатар жекелеген көрсеткіштерге қойылатын талаптарды белгілеу арқылы басқару мақсаттарын үйлестіруге, сондай-ақ жоспарлы іс-шараларды іске асыру нәтижелерін бағалауға мүмкіндік беретін жақсы құрал болып табылады.

Du Pont жүйесін пайдалану "жоғарыдан төменге" жоспарлау принципін жүзеге асыруға мүмкіндік береді, яғни топ-менеджмент әзірленген стратегиялық мақсаттарға сүйене отырып, барлық бөлімшелер үшін жоспарлы тапсырмаларды қалыптастырады.

"Төменгі" тапсырмамен келісуі керек немесе оны орындаудың мүмкін еместігін негіздеп, өз ұсыныстарын беруі керек. Ұсынылған тәсіл аралық интегралды көрсеткіштерге (рентабельділік, өтімділік, айналым және т.б.) қарапайым факторлардың (компоненттер мен шығын материалдарына шығындар, жалақы және т.б.) әсерін тереңірек талдауға мүмкіндік береді.

DuPont әдісі ROE меншікті капиталының кірістілігін (меншікті капиталдың қайтарымы) құрайтын қатынастарды талдауға негізделген, ол айналымның кірістілігіне, активтердің айналымына және қаржылық левереджге (капиталдың қаржылық құрылымын сипаттайтын көрсеткіш) бөлінеді, әр фактордың өзі маңызды экономикалық көрсеткіш болып табылады. Дәл осындай тәсіл компанияның қаржылық-экономикалық жағдайының басқа да негізгі көрсеткіштерін талдауға қолданылады.

ROS сату рентабельділігі (return on sales) сатудан пайда табу мүмкіндігін білдіреді. Әр түрлі салалардағы сатудың орташа рентабельділігі әр түрлі, сондықтан бұл көрсеткішке қойылатын

талаптардың бірыңғай деңгейі жоқ. Бұл көрсеткіш саладағы кәсіпорындардың жағдайын салыстыру үшін жақсы сілтеме болып табылады.

Берілген схема таза кірісті пайдаланады, дегенмен кез-келген пайда көрсеткіштерін қолдануға болады. Бұл берілген блок-схеманың әрбір элементінің қабілетін бағалауға мүмкіндік беретін негізгі басқару көрсеткіші (сурет 6) сату рентабельділігіне әсер ету. Маркетингтік қызметтердің, өндірісті басқару бөлімшелерінің және т. б. рөлін ажыратуға болады.

Активтердің айналымы белгілі бір активтер санымен жасалуы мүмкін сату санын сипаттайды. Бұл коэффициент активтердің қаншалықты тиімді пайдаланылатынын көрсетеді, яғни олар жылына қанша рет айналады.

Пайдаға бағдарланған қаржылық көрсеткіштерді пайдалану кезінде "пайда" индикаторының әр түрлі түрлері бар екенін есте ұстаған жөн (маржалық пайда, негізгі қызметтен түскен пайда, баланстық, жалпы, салық төлеуге дейінгі пайда, салық салынатын, таза және т. б.), оларды қолданудың белгісіздігі компания таңдаған қаржылық стратегияны іске асыру кезінде, алға қойылған мақсаттарды ескере отырып жойылуы мүмкін.

Модель көрсеткіштермен жұмыс жасау арқылы тиімділікті арттыруға бағытталған. Ол белгілі бір компанияның бәсекелестеріне қарағанда неге көбірек пайда әкелетіні және инвесторларға өз тәуекелдерін азайтуға көмектесетіні туралы сұраққа жауап беретін күшті аналитикалық құрал. Бірақ компанияның ROE өзгермесе де, модель әлі де пайдалы болуы мүмкін. ROE өзгеріссіз қалды делік және компания өз көрсеткіштерін жариялады. Талдау рентабельділіктің де, активтердің айналымының да төмендегенін анықтай алады-екі жағымсыз сигнал және ROE-ді қолдаған жалғыз нәрсе - несие левеждің ұлғаюы.

Модель бір нарықтағы басқа бәсекелестермен салыстырғанда компанияның тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді, талдау дәлдігі бухгалтерлік есеп деректерінің сапасына байланысты.

Қазіргі заманғы факторлық модельдер, айтпақшы, аз белгілі, танымалдығы бойынша Дюпонның факторлық моделімен салыстыруға келмейді. Тұрақты жетістік DuPont моделінің АҚШ-тың барлық ірі корпорацияларында танымал болуына әкелді.

DuPont талдауына сәйкес, меншікті капиталдың кірістілігі активтердің айналымына көбейтілген кірістің қаржылық левеждіге көбейтілген мөлшеріне тең. ROE (меншікті капиталдың кірістілігі) үш бөлікке бөлу арқылы компаниялар уақыт өте келе ROE-дегі өзгерістерді оңай түсіне алады.

Пайда маржасы - бұл кірістіліктің көрсеткіші. Бұл компанияның баға стратегиясының көрсеткіші және компания шығындарды қаншалықты жақсы бақылайды. Пайда маржасы таза кірісті жалпы кірістің пайызымен табу арқылы есептеледі.

DuPont теңдеуінің ерекшеліктерінің бірі ретінде, егер компанияның кірістілігі жоғарыласа, әр сату компанияның таза пайдасына көбірек ақша әкеледі, бұл капиталдың жалпы кірістілігінің жоғарылауына әкеледі.

Талдау инвестор үшін өте маңызды, өйткені ол ROE-ді не болуға мәжбүр етеді деген сұраққа жауап береді. Егер қаржылық левежді өзгертпестен таза пайда маржасының өсуі болса, бұл компанияның кірістілігін арттыра алатындығын көрсетеді.

Бірақ егер компания қаржылық левежді ұлғайту арқылы ғана меншікті капиталдың кірістілігін арттыра алса, бұл қауіпті, өйткені компания қарыз қаражатын тарту арқылы өз активтерін көбейте алады.

Осылайша, біз компанияның меншікті капиталының кірістілігінің артуы таза пайда маржасының немесе активтердің айналым коэффициентінің жоғарылауымен байланысты ма (бұл жақсы белгі) немесе тек левеждімен (бұл қызыл жалау) байланысты ма екенін тексеруіміз керек.

DuPont талдауы белгілі бір компания үшін бірнеше кезеңдегі ROE өзгерістерінің себебін анықтауда, сондай-ақ белгілі бір кезеңдегі әртүрлі компаниялардың меншікті капиталының кірістілігіндегі айырмашылықтарды талдауда пайдалы. Алынған ақпаратты нұсқаулық ROE жақсартуға мүмкіндік беретін аймақтарды анықтау үшін де пайдалана алады.

ROE құрамдас емес ыдырауы сонымен қатар ROE бағалайтын компанияның жалпы кірістілігі оның тиімділігінің, операциялық кірістілігінің, салықтардың, сондай-ақ қаржылық левежді пайдаланудың функциясы екенін көрсетеді.

Суретке және жоғары айталғанға негізделе отыра, «Du Pont» моделін келесі формуламен сипаттауға болады:

$$ROE = ROS * AT * LR, \tag{1}$$

мұндағы,

ROE - меншікті капитал рентабельділігі;

ROS – сату рентабельділігі;

AT - активтердің айналым коэффициенті;

LR – қаржылық тетеік коэффициенті- қаржылық левиридж.

Осы модель бойынша талдау 2022-2023 жыл аралығындағы «Қазақтелеком» АҚ мәліметтері негізінде жүргізілді. Талдау жасау үшін мәліметтер 1 аналитикалық кестеге есептеліп, жинақталған.

Кесте 1

«Қазақтелеком» АҚ мәліметтері негізінде Дюпон модель бойынша меншікті капитал рентабельділігі

Көрсеткіштер	2022	2023	Ауытқу
Активтердің орташа құны, мың теңге	933710660	1102571733	168861073
Капиталдың орташа құны, мың теңге	612256764	679013583	66756819
Таза пайда, мың теңге	128000000	89000000	-39000000
Түсім, мың теңге	634000000	687800000	53800000
Меншікті капитал рентабельділігі	0,1008	0,1057	0,0049
Активтердің айналым коэффициенті	0,6790	0,6238	-0,0552
Қаржылық левиридж	1,5250	1,6238	0,0988
Сату рентабельділігі	0,0974	0,1043	0,0070
Ескерту – авторлармен кәсіпорын мәліметтері негізінде жасалған			

Қорытындылай келе, 1-кестеден көріп отырғанымыздай «Қазақтелеком» АҚ активтердің құны көбейді, яғни ол кәсіпорынның құнының артқанын сипаттайды, оның ішінде капиталдың да мөлшері жылдан жылға көбейіп отыр. Оған негізгі әсер етуші фактор пайда. Түсім 2023 жылы 2022 жылға қарағанда 53,8 млрд өскенін көріп отырмыз.

Меншікті капитал рентабельділігі 2022 жылы 10,8% құрап, 2023 жылы 10,57% болды, өткен жылмен салыстырғанда 0,49% өскенін көріп отырмыз.

Сонымен қатар, кестеден активтердің айналым коэффициентінің мәнінің бірге жетпейтінін байқап отырмыз және 2023 жылдың 0,62 ретгі құрап, өткен жылмен салыстырғанда 0,055 ретке азайды. Бұл айналым коэффициентінің азаюы бір айналымның қысқарғанын сипаттайды.

Қаржылық левиридж 2023 жылы 1,62 құрады, өткен жылға қарағанда 0,09 ға көбейді, яғни кәсіпорынның қарызға алынған капиталдан тәуелділігінің артқанын сипаттайды. Сату рентабельділігі өткен жылы 9,74% құраса, 2023 жылы 0,7% өсіп, 10,43% құрады.

Меншікті капитал рентабельділігінің өсуіне активтердің айналым коэффициентінің өзгерісінің, сату рентабельділігінің өзгерісінің және қаржылық левиридж өзгерісінің әсерін анықтаймыз. Көрсетілген мәліметтерге сәйкес төмендегі кесте тізбекті алмастыру әдісі арқылы шешілді. «Қазақтелеком» АҚ-ның мысалында 2022-2023 жылдарды салыстырғандағы тізбекті алмастыру әдісімен меншікті капиталды факторлық талдау төмендегі кестеде көрсетілген (кесте 2).

Кесте 2

2022-2023 жж. «Қазақтелеком» АҚ меншікті капитал рентабельділігін факторлық талдау

ROS	AT	LR	ROE	ауытқуы	Себептері
0,0974	0,679	1,525	0,101	-	-
0,1043	0,679	1,525	0,108	0,007	Сату рентабельділігінің 0,69% өсуі салдарынан меншікті капитал рентабельділігі 0,7% өсті.
0,1043	0,6238	1,525	0,099	-0,009	Айналым коэффициентінің 0,0552 ретке азайуы әсерінен меншікті капитал рентабельділігі 0,9% азайды.

0,1043	0,6238	1,6238	0,106	0,006	Қаржылық левиридждің 0,0988 өсуінің әсерінен меншікті капитал рентабельділігі 0,6% өсті
				0,005	Үш фактордың әсерінен меншікті капитал рентабельділігі 0,5%
Ескерту – [3] әдебиет негізінде авторлармен жасалған					

Қорытындылай келе, рентабельділік көрсеткіштердің барлық спектрі бойынша бағаланады.

Меншікті капитал рентабельділігіне кері әсер еткен жалғыз көрсеткіш, ол активтердің айналым коэффициентінің азаюы.

Егер біз активтердің айналым коэффициентін арттырсақ, онда меншікті капитал рентабельділігі көбейеді. Ол үшін түсімді арттыру қажет, яғни «Қазақтелеком» АҚ қызметтерінің санын көбейту үшін тарифтарын төмендету немесе маркетингтік іс-шара қолдану арқылы түсімді көбейте алады.

Кәсіпорын басшылығы үшін басқару шешімдерін қабылдау тұрғысынан меншікті капиталды пайдалану тиімділігі туралы ақпарат өте маңызды. Меншікті капиталдың кірістілігі ерекше маңызды аналитикалық көрсеткіш болып табылады.

Сонымен қатар, Du Pont моделі рентабельділікті талдау әдістемесі негізгі факторлардың әсерінен меншікті капиталдың рентабельділігінің өзгеру себептерін жан-жақты бағалауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

1 Ефимова О. В. Қаржылық талдау: экономикалық шешімдер қабылдауға арналған заманауи құралдар: оқулық. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.

2 Кожушко Е. А. Кәсіпорын тиімділігінің негізгі көрсеткіштерінің бірі ретінде рентабельділікті есептеу және талдау әдістері / Е. А. Кожушко. - Мәтін: тікелей // Жас ғалым. — 2022. — № 48 (443). — 124-126 бб. — URL: <https://moluch.ru/archive/443/96902/>

3 <https://telecom.kz/>

ГТАХА 657.6

Н.А.Уразбекова¹, М.Б. Садуақасова²

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., nargiizz.ai@gmail.com¹
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., marhabat77@mail.ru²

ЦИФРЛАНДЫРУ ЖӘНЕ АУДИТ: ЖАҢА МҮМКІНДІКТЕР МЕН ҚИЫНШЫЛЫҚТАР

Соңғы онжылдықтарда бизнес әлемі цифрлық технологияның қарқынды дамуынан туындаған айтарлықтай өзгерістерге ұшырады.

Жаңа цифрлық технологиялардың пайда болуымен аудиторлар күнделікті тапсырмаларды автоматтандыруға, деректердің үлкен көлемін талдауға және әріптестермен, клиенттермен тиімді ынтымақтастыққа түсіп жаңа мүмкіндіктер ала бастады. Үлкен деректердің, бұлтты есептеулердің, жасанды интеллекттің және процестерді автоматтандырудың пайда болуы қаржылық ағындарды басқару, талдау және бақылау тәсілдерін түбегейлі өзгертті. Аудит корпоративтік басқарудың және қаржылық есептіліктің ашықтығын қамтамасыз етудің маңызды элементі ретінде де бұл өзгерістерден тыс қалмады.

Цифрландыру аудиторлар үшін жаңа мүмкіндіктер ашады, бұл оларға тексерулердің тиімділігі мен дәлдігін арттыру үшін заманауи құралдар мен технологияларды пайдалануға мүмкіндік береді. Алайда, бұл жаңа құралдарға, бағдарламалық қамтамасыз ету мен оқытуға, киберқауіпсіздік тәуекелдеріне және деректердің шамадан тыс жүктелуіне айтарлықтай инвестиция салу қажеттілігі сияқты көптеген мәселелерді туындатады.

Цифрлық технологиялар аудит жүргізу тәсілін тез өзгертуде. Цифрлық құралдар мен технологияларды қолдану аудиторлық кәсіпте кең таралуда және көптеген үкіметтер дәстүрлі аудиттен цифрлық аудитке көшуде. Бұл цифрландыруға көшу аудитор кәсібі үшін мүмкіндіктер мен қиыншылықтарды әкеледі.

Цифрландыру аудит алдында тексеру процесінің тиімділігін, сапасын және нәтижелілігін арттыратын көптеген артықшылықтарды қамтиды. Мысалы, цифрлық құралдар мен технологиялар

аудиторларға неғұрлым күрделі және пайдалы әрекеттерге назар аударуға мүмкіндік беретін белгілі бір аудиторлық тапсырмаларды автоматтандыруы мүмкін. Сонымен қатар, цифрландыру аудиторларға ақпаратты тексеруді және алаяқтық пен қателіктерді анықтауды жеңілдету арқылы аудиторлық дәлелдемелердің сапасын арттыра алады.

Мысалы:

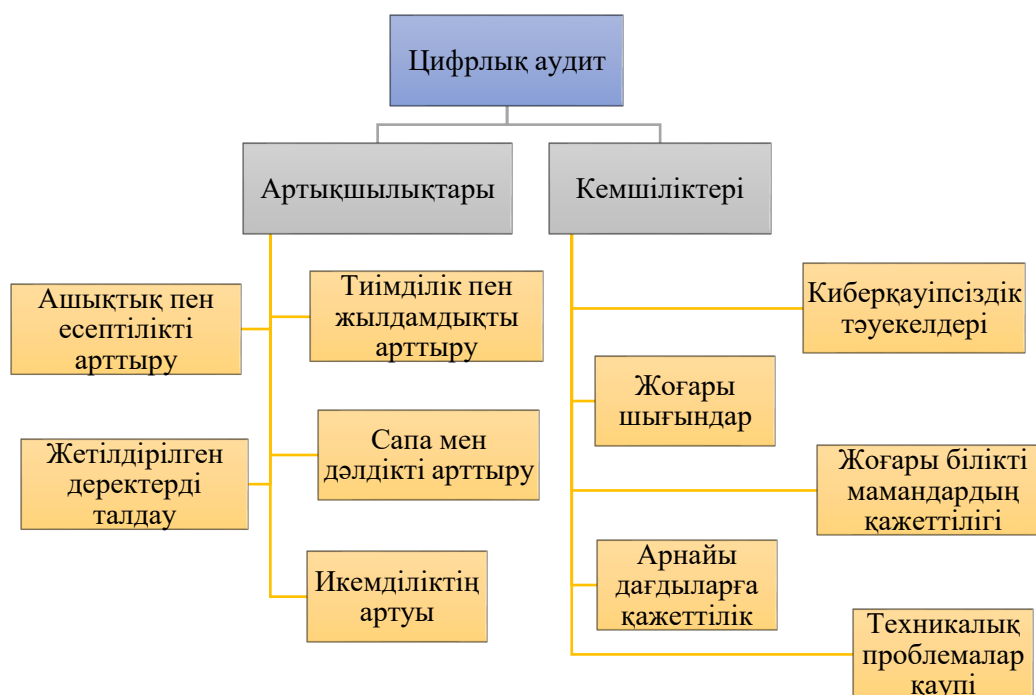
- Үлкен деректерді автоматтандыру және талдау: цифрлық құралдар ERP-жүйелері, дерекқорлар, бұлтты сақтау сияқты әртүрлі көздерден ақпаратты автоматты түрде жинауға, сондай-ақ деректердің үлкен көлемін (Big Data) талдауға мүмкіндік береді.

- Ақпаратты тексеруге арналған жаңа құралдар: цифрлық аудит құралдары пайдаланушылардың жүйелердегі іс-қимыл тарихын талдауға, құжаттар мен файлдардағы өзгерістерді қадағалауға, жойылған деректерді анықтауға мүмкіндік береді.

Яғни, цифрландыру аудитордың жұмысын толығымен алмастырмайды, бірақ оған тереңірек талдау үшін жаңа құралдар ұсынады, бұл оған өз міндеттерін жақсы орындауға мүмкіндік береді.

Бірақ осының барлығын ескере отырып, аудиторлар үшін қиындықтар туғызатын тарап бар екенін ұмытпау керек. Аудиторлар деректердің қауіпсіздігіне, тез өзгеретін технологияларға бейімделу қажеттілігіне және мамандардың біліктілігіне қойылатын талаптарға байланысты қиындықтарға тап болады. Мысалы, блокчейн және жасанды интеллект сияқты жаңа және дамып келе жатқан технологияларды пайдалану аудиторлардан жаңа дағдылар мен тәжірибені дамытуды талап етеді. Бұдан басқа, цифрландыру цифрлық ақпараттың сенімділігі мен қауіпсіздігі туралы мәселелерді көтереді, бұл аудиторлардың деректерді тексеруін қиындатуы мүмкін.

Енді дәстүрлі аудиттен цифрлық аудитке көшудің әлеуетті артықшылықтары мен кемшіліктерін 1-ші суретте қарастыратын болсақ.



Сурет 1. Цифрлық аудиттің артықшылықтары мен кемшіліктері

Бұған дейін аудитті цифрландыру аудит, құжаттаманы сақтау және басқа аспектілер процесінде әртүрлі әдістерді қолдануға мүмкіндік беретінін айтқан болатынбыз. Демек, енді блокчейн технологиясы және жасанды интеллект сияқты аудитті цифрландыру әдістерін егжей-тегжейлі қарастыратын болсақ.

Цифрлық аудит - бұл жаңа технологияларды енгізу ғана емес, тексерудің дәстүрлі әдістерін

өзгертетін кешенді тәсіл. Блокчейн және жасанды интеллект - аудиторлық іс-әрекетте ойынды түбегейлі өзгертетін екі негізгі элемент. Блокчейн аудит деректерін сақтау мен алмасудың қауіпсіз және ашық тәсілін ұсыну арқылы аудитте революция жасай алады. Блокчейн - бұл транзакцияларды және басқа да деректерді қауіпсіз және ашық тәсілмен жаза алатын орталықсыздандырылған және өзгермейтін кітап. Бұл технология аудит мамандарына қаржылық ақпараттың тұтастығын қамтамасыз етуге, алаяқтық қауіпін азайтуға және аудит процестерінің тиімділігін арттыруға көмектеседі.

Төмендегі 1-ші кестеде цифрлық аудиттің артықшылықтары мен кемшіліктері туралы тиісті ақпарат берілген.

Кесте 1.

Цифрлық аудиттің артықшылықтары мен кемшіліктері

Цифрлық аудит	
Артықшылықтары:	Кемшіліктері
Тиімділік пен жылдамдықты арттыру: деректерді жинау, өңдеу және талдау сияқты күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру аудит жүргізу уақытын қысқартуға, аудиторларды аналитикалық жұмыстардан босатуға және қорытынды беру процесін жеделдетуге мүмкіндік береді.	Киберқауіпсіздік тәуекелдері: цифрлық аудит деректері киберқауіпсіздік үшін осал болуы мүмкін және мемлекеттік органдарға аудит деректерін қорғау үшін қосымша киберқауіпсіздік шараларына инвестиция салу талап етілуі мүмкін
Ашықтық пен есептілікті арттыру: цифрлық платформалар аудит процесін барлық мүдделі тараптар үшін ашық және оңай қолжетімді есепке алуды қамтамасыз етеді, мемлекеттік органдардың ашықтығы мен есептілігін арттырады.	Жоғары шығындар: цифрлық аудитке көшу жаңа жабдыққа, бағдарламалық қамтамасыз етуге және оқытуға едәуір инвестицияларды талап етуі мүмкін, бұл мемлекеттік органдар үшін қымбат болуы мүмкін
Жетілдірілген деректерді талдау: цифрлық құралдар аудиторларға деректердің үлкен көлемін дәстүрлі әдістерге қарағанда тезірек және оңай талдауға мүмкіндік береді, көбірек ақпаратты әлеуетті түрде ашады	Арнайы дағдыларға қажеттілік: цифрлық аудит құралдары мемлекеттік аудиторлар арасында қол жетімсіз болуы мүмкін арнайы дағдылар мен білімді талап етеді.
Сапа мен дәлдікті арттыру: цифрлық құралдар деректердің үлкен көлемін талдауға, жасырын тәуелділіктер мен ауытқуларды анықтауға мүмкіндік береді, бұл аудиторлық дәлелдемелердің сапасы мен қорытындылардың дәлдігін арттырады.	Жоғары білікті мамандардың қажеттілігі: цифрлық жүйелер бағдарламалау, деректерді талдау, киберқауіпсіздік дағдылары бар мамандарды талап етеді, бұл кейбір мемлекеттік мекемелер үшін мәселе болуы мүмкін.
Икемділіктің артуы: цифрлық аудит құралдары аудиторларға қашықтан жұмыс істеуге және икемділікті арттыра және іссапар шығыстарын қысқарта отырып, кез келген жерден аудит деректеріне қол жеткізуге мүмкіндік береді	Техникалық проблемалар қаупі: сандық аудит құралдары жүйенің бұзылуы немесе аудит процесін бұзуы мүмкін бағдарламалық жасақтама қателері сияқты техникалық мәселелерге осал болуы мүмкін.
Е с к е р т у – автордың дереккөз бойынша құрастырған.	

Аудит тәжірибесінде блокчейнге байланысты мысалдарды қарастырсақ. Мысалы, жаһандық жеткізу тізбектерімен жұмыс істейтін компаниялар өнімнің шығу тегі, оның орны және сақтау шарттары туралы ақпараттың дұрыстығы жайлы мәселелерге жиі тап болады. Тауарларды қолдан жасауды, ауыстыруды немесе сапа стандарттарын сақтамауды анықтау қиын болуы мүмкін. Блокчейн тауарлармен барлық операцияларды бірыңғай өзгермейтін тізілімге жазуға мүмкіндік береді. Тауардың өндірушіден тұтынушыға дейінгі жолын қадағалау оңай болады, ал жалған ақпарат жасау мүмкін емес. Киім жеткізушіні тексеретін аудитор матаның қайда өндірілгені, қайда және кіммен өңделгені және тауардың қайда оралғаны туралы ақпаратты тексеру үшін блокчейнді пайдалана алады. Бұл тауарды қолдан жасауды немесе өндірісте еңбекті пайдалануды болдырмауға мүмкіндік береді.

Немесе дәстүрлі жүйелерде банктер мен басқа да қаржы ұйымдары алаяқтық операцияларды немесе құжаттамадағы дәлсіздіктерді жасыра алады. Мұны көптеген делдалдардың болуынан және ашықтықтың жеткіліксіздігінен анықтау қиын. Блокчейн алаяқтық немесе құжаттамадағы қателіктерді болдырмай, жөнелтушіден алушыға дейін қаражаттың қозғалысын ашық бақылауға мүмкіндік береді. Компанияның қаржылық есептілігін тексеретін аудитор шоттардағы қаражаттың қозғалысын қадағалау, төлемдерді тексеру, операцияларды растау және кез келген сәйкессіздіктерді немесе күдікті белсенділікті анықтау үшін блокчейнді пайдалана алады.

Жасанды интеллект белгілі бір аудит рәсімдерін автоматтандыру және деректерді талдаудың кеңейтілген мүмкіндіктерін ұсыну арқылы аудитте шешуші рөл атқара алады. Жасанды интеллект құралдары заңдылықтар мен ауытқуларды анықтау үшін деректердің үлкен жиынтығын талдай отырып, сондай-ақ одан әрі зерделеу үшін әлеуетті мәселелерді белгілей алады. Бұл аудит жөніндегі сарапшыларға тәуекелі жоғары салаларға шоғырлануға және деректерді талдау негізінде неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға көмектесуі мүмкін.

Аудит тәжірибесінде жасанды интеллектке байланысты мысалдарды қарастырсақ. Бизнес үшін тәуекелдерді бағалау - көптеген факторларды талдауды қажет ететін күрделі міндет. Құжаттардың үлкен көлемінің сәйкестігін қолмен тексеру ұзақ уақытты алатын жағдай болып табылады. Жасанды интеллект жүйесі кез-келген сәйкессіздіктерді анықтай отырып, құжаттарды белгіленген ережелермен, стандарттармен және заңнамалық нормалармен автоматты түрде салыстырады. Жасанды интеллект жүйесі жасалған шарттар бойынша барлық құжаттардың қателіктер мен бұзушылықтарды анықтау арқылы заңнама мен корпоративтік стандарттарға сәйкес келетіндігін тексере алады. Тұтастай алғанда, блокчейн мен жасанды интеллекттің қиылысуы қаржылық ақпараттың тұтастығын қамтамасыз етудің және тәуекел салаларын анықтаудың неғұрлым қауіпсіз, тиімді және ұтымды тәсілін ұсына отырып, аудитті өзгерте алады.

Төртінші өнеркәсіптік революция кезінде жаңа технологияларды енгізу әлемдік экономикаға әсерін тигізді. Цифрлық аудитке көшкен елдің бір мысалы - Оңтүстік Корея. Корея мемлекеті - аудитті цифрландыруды мықты технологиялық базамен, белсенді мемлекеттік реттеумен және инновация мәдениетімен ұштастыра отырып табысты іске асырудың жақсы мысалы. Алайда, электрондық аудит жүйесіне көшу қиындықсыз болған жоқ. Негізгі қиындықтардың бірі аудит кезінде пайдаланылатын цифрлық деректердің дәлдігі мен сенімділігін қамтамасыз ету болды. Дәстүрлі аудит кезінде аудиторлар қағаз құжаттардың дәлдігін тексеру үшін оларды физикалық түрде тексереді, бірақ цифрлық аудит кезінде аудиторлар манипуляцияларға немесе қателерге неғұрлым бейім болуы мүмкін электрондық жазбаларға сүйенуі тиіс. Осы мәселені шешу үшін Корея мемлекеті цифрлық деректердің тұтастығын қамтамасыз ету жөнінде бірқатар шаралар қабылдады. Мысалы, олар деректерді тексерудің қатаң үдерістерін орнатты, электрондық қолтаңбаларды және шифрлауды пайдалануды талап етті, сондай-ақ жаңа жүйені тиімді пайдалануға көмектесу үшін аудиторларды оқыту мен қолдауды қамтамасыз етті.

Цифрлық аудитке көшу кезіндегі тағы бір мәселе аудиторларды жаңа жүйені пайдалануға үйрету қажеттілігі болды. Барлық аудиторлардың цифрлық технологиялармен жұмыс істеу үшін жеткілікті білімі мен дағдылары жоқ. Дәстүрлі аудиторлар цифрлық технологиялармен аз таныс болуы мүмкін, сонымен қатар оларға электрондық аудит жүйесін тиімді пайдалану үшін қосымша оқыту қажет болды. Бұл мәселені шешу үшін Корея мемлекеті өтпелі кезеңде аудиторларға ауқымды оқыту мен қолдау көрсетті.

Осы мәселелерге қарамастан, Оңтүстік Кореяда цифрлық аудитке көшу негізінен табысты өтті. Аудиттің электрондық жүйесі аудиторларға аудитті неғұрлым тиімді және нәтижелі жүргізуге мүмкіндік берді және мемлекеттік операциялардағы алаяқтық пен қателіктер тәуекелін төмендетуге көмектесті. Бұл сондай-ақ аудит үшін неғұрлым қолжетімді және дәл деректерді ұсыну есебінен мемлекеттік секторда ашықтық пен есептілікті арттырды.

Жасанды интеллект пен блокчейнді пайдалана отырып, Қазақстанда аудитті цифрландыру ерте сатысында тұр, бұл технологияларға деген қызығушылықтың артуы байқалмайды. Қазақстанда блокчейн тауарлардың шығу тегін тексеру үшін пайдаланылады, мысалы, ауыл шаруашылығында. Аудитте блокчейнді пайдалану әлі соншалықты кең тараған жоқ. Қазақстанда аудитте жасанды интеллект пен блокчейнді пайдаланудың әлеуеті зор, бірақ көптеген сын-қатерлерді еңсеру қажет. Аудиторлық тәжірибеде осы технологиялардың артықшылықтарын толық жүзеге асыру үшін инфрақұрылымды, стандарттарды және мамандардың біліктілігін дамыту қажет.

Қорытындылай келе, цифрландырудың аудитке әсері күрделі және көп қырлы процесс болып

табылады. Ол аудиттің тиімділігі мен нәтижелілігін арттыру үшін едәуір мүмкіндіктер ұсынғанымен, сондай-ақ аудиторлардың алдына жаңа міндеттер қояды. Цифрлық ғасырға бейімделу үшін аудиторлар цифрлық технологияларды қолдануда өз дағдылары мен білімдерін белсенді түрде дамытып, аудиттің әдіснамасы мен реттелуіне жаңа тәсілдерді қолдануы керек.

Әдебиеттер тізімі

1. Экономикадағы цифрландыру: Қазақстан үшін сын-қатерлер мен шешімдер». Смагулова, Г. Қ. – Алматы:2021.
2. Цифрландыру жағдайындағы аудит: теория және практика. Жанасов, М. С. – Алматы, 2020.
3. Блокчейн как один из элементов цифровизации государства [Электронный ресурс] <https://cyberleninka.ru/article/n/blokcheyn-kak-odin-iz-elementov-tsifrovizatsii-gosudarstva>
4. . Цифровизация процессов аудита: опыт внедрения программного обеспечения // Захаров Н. С., Попова Е. С. - 2019.
5. Проблемы проведения аудита в условиях цифровой экономики // Устойчивое развитие социально-экономической системы. Пожарицкая И. М. П - 2018.

МРНТИ 06.35.31

Г.А. Шакирова¹, Д.А. Ситенко², М.Н. Марденова³, В.Ю. Бондаренко⁴

Д.А. Ситенко – Phd, профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова
Республика Казахстан, г. Караганда, gulia72.kargu@mail.ru¹, daesha@list.ru²,
mardenovameruert@gmail.com³, vlada.bondarenko.03@mail.ru⁴

РАСХОДЫ ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ И УЧЁТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В современных рыночных условиях для успешного управления предприятием требуются не только благие побуждения и хорошие намерения, но и применение стратегического подхода. Ведь главной целью любой предпринимательской деятельности является максимизация финансового результата предприятия, иными словами получение прибыли. Для этого необходимо эффективно использовать все имеющиеся ресурсы организации, прогнозировать риски, которые могут возникнуть в ходе хозяйственной деятельности и контролировать расходы.

Согласно закону РК от 28 февраля 2007 года №234 «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности», расходами предприятия является уменьшение экономических выгод в течение отчётного периода в форме оттока активов или возникновения обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, не связанному с вкладами участников.

Расходы признаются по методу начисления, что означает, что они признаются в тот момент, когда они были понесены, вне зависимости от времени фактической выплаты денежных средств.

Расходы возникают в процессе деятельности предприятия: при производстве товаров, оказании услуг или выполнении работ; при погашении своих обязательств; при обслуживании организационной структуры; при транспортировке и продвижении товаров; при изменениях валютных курсов в ситуациях, когда расчёты производятся в иностранных валютах; при нарушении договорных обязательств; при наступлении стихийных бедствий.

Расходы включают в себя расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Прочие расходы – это расходы, которые не относятся к основной деятельности предприятия, но влияют на финансовый результат деятельности. Например, убытки от пожара или наводнения.

Расходы по обычным видам деятельности – это расходы, которые несёт организация в ходе своей обычной, основной деятельности.

К расходам по обычным видам деятельности относятся: расходы, связанные с приобретением сырья и материалов; расходы по заработной плате; расходы, возникающие в процессе производства, выполнения работ и оказания услуг, включая обслуживание основных средств; управленческие и коммерческие расходы.

Для признания расходов в бухгалтерском учёте должны соблюдаться некоторые условия, представленные на рисунке ниже. Помимо указанных на рисунке 1 условий признания расходов,

расходы признаются в ситуациях, когда они были произведены в соответствии с конкретным договором или требованием нормативно-законодательных актов. Например, расходы по договору поставки, который заключается между организацией и поставщиком или расходы по обязательным платежам, которые предприятие должно оплатить в соответствии с действующим нормативно-правовым актом.

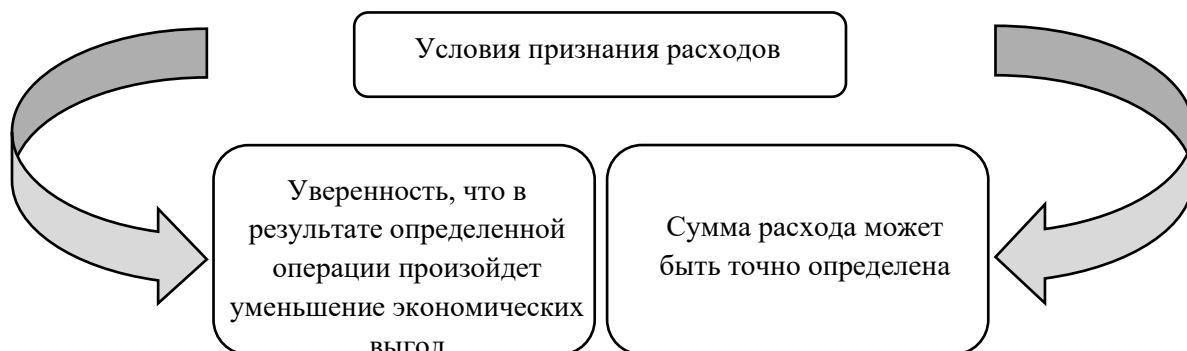


Рисунок 1. Условия признания расходов

Примечание - составлено автором по источнику [1]

Общим принципом признания расходов является принцип соответствия, согласно которому все расходы, которые были понесены для получения дохода, должны быть признаны в том же периоде, что и соответствующие доходы. Например, расходы по себестоимости реализованной продукции связаны с доходами от продажи, называемые выручкой.

Для правильного отражения расходов по основной деятельности в финансовой отчетности необходимо уметь классифицировать расходы. Это позволяет правильно распределять затраты по соответствующим категориям и отчетным периодам, что обеспечивает достоверное представление информации.

Рассмотрим классификацию затрат на производство, так как расходы по основным видам деятельности во многих организациях формируются именно из этих затрат.

Классификация затрат на производство представлена на рисунке 2.

Таким образом, исходя из рисунка 2, затраты могут классифицироваться по следующим признакам: роль в производственном процессе, способ включения в себестоимость, зависимость от объема производства, время возникновения, однородность состава и связь с производством.

Затраты на производство и оказание услуг формируются по месту образования, объектам учёта и калькулирования себестоимости. Они группируются по элементам и статьям затрат.

При формировании расходов от обычных видов деятельности их принято систематизировать по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальное страхование;
- амортизация;
- прочие расходы.

Группировка затрат по экономическим элементам является основой для составления финансовой отчетности предприятия. Группировка по элементам позволяет определить общую сумму потреблённых ресурсов израсходованных на производство продукции.

В отличие от систематизации расходов по элементам, группировка по статьям затрат позволяет определить производственную и полную себестоимость единицы продукции. Использование данного подхода предполагает распределение затрат на конкретные виды продукции и этапы производственного процесса.

Наиболее распространённый перечень статей затрат выглядит следующим образом:

- Основные и вспомогательные сырьё и материалы;
- Комплектующие элементы и полуфабрикаты;
- Возвратные отходы (вычитаемые);

- Услуги, получаемые от третьих организаций;
- Топливо и энергия, необходимые для осуществления производственного процесса;
- Заработная плата работников, занимающихся производством;
- Отчисления на социальные нужды;
- Содержание и амортизация производственного оборудования;
- Цеховые расходы;
- Расходы общепроизводственного характера;
- Общехозяйственные расходы;
- Убытки от бракованных изделий;
- Реализационные расходы.



Рисунок 2. Классификация затрат производства

Примечание - составлено автором по источнику [2]

Таким образом, группировка по статьям затрат используется для определения себестоимости конкретной продукции, а также для определения мест образования затрат. Такая систематизация позволяет определить подразделения с наибольшими затратами и вовремя оптимизировать их.

Расходы по основному виду деятельности обычно представляют в виде расходов на труд, материалы, амортизацию и тому подобное. Однако, в зависимости от направления хозяйственной деятельности организации, в каждой отрасли существуют свои особенности и разные виды расходов по основной деятельности. Эти особенности обусловлены спецификой деятельности, используемых ресурсов, рынка организаций.

Рассмотрим отраслевые особенности расходов в нижеприведённой таблице 1.

Таким образом, каждая отрасль имеет свои специфические статьи расходов, которые определяются характером деятельности организации. Однако несмотря на существующие различия, существует множество общих моментов, которые применяются ко всем предприятиям.

Например, обязательное документальное оформление в виде счетов-фактур, товарно-

транспортных накладных, товарных накладных, путевых листов, актов приёма-передачи, акта выполненных работ, расчётных и других документов для подтверждения расходов.

Таблица 1

Отраслевые особенности расходов по основной деятельности

Отрасль	Расходы от основной деятельности	Особенности
Производство	Затраты на сырьё и материалы, заработная плата рабочим, амортизация производственного оборудования, коммунальные услуги.	Производственные расходы имеют циклический характер. Затраты зависят от объёма производства.
Строительство	Затраты на проектирование, расходы по получению разрешения а строительство, затраты на материалы, заработная плата строителей, аренда и амортизация специальной техники, расходы на обеспечение безопасности.	Строительные проекты имеют длительный срок производства, расходы распределяются на протяжении всего периода выполнения работ. Зависимость от погодных условий.
Торговля	Затраты на товары для продажи, арендная плата за магазин и склад, заработная плата персоналу, транспортные расходы, маркетинг.	Быстрая оборачиваемость запасов.
Логистика	Затраты на горюче-смазочные материалы, техническое обслуживание транспорта, амортизация транспорта, заработная плата водителей и логистов, расходы на страхование, платежи за проезд по магистрали, аренда складов.	На расходы влияют колебания цен на топливо
Фармацевтика	Затраты на исследование и клинические испытания, затраты на лекарственное сырьё и вспомогательные вещества, заработная плата работникам, отчисления от них	Лицензирование деятельности. Большие затраты на исследования и испытания.
Агропромышленность	Затраты на семена, удобрение и другие материальные ресурсы, оплата труда рабочих с соответствующими отчислениями, амортизация оборудования	Расходы, доходы и финансовый результат зависят от сезона и погодных условий.
Примечание - составлено автором по источнику [3, 4]		

Также все расходы по обычным видам деятельности, в отличие от прочих расходов, имеют регулярный характер, поскольку они повторяются в каждом производственном цикле.

Все расходы по основной деятельности должны регулироваться соответствующими нормативно-правовыми документами. Они содержат общие правила и принципы, которые бы принимались и соблюдались всеми участниками. В Республике Казахстан система нормативного регулирования состоит из четырёх уровней, на каждом из которых регулирование осуществляется субъектами, обладающими соответствующими полномочиями. [5]

К первому уровню системы нормативно-правового регулирования относятся законодательные и подзаконные нормативные акты, кодексы, указы и постановления. Например, закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234 «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности», Налоговый кодекс РК, Гражданский кодекс РК, Трудовой кодекс РК.

К документам второго уровня относят Международные стандарты финансовой отчётности, которые регулируют учёт разных видов расходов. Причём для каждого вида расходов применяется соответствующий МСФО. Примеры продемонстрированы в таблице 2.

К третьему уровню системы нормативно-правового регулирования относятся нормативные акты министерств и ведомств. К документам этой группы относятся приказы, положения и инструкции, письма и методические указания. Они являются обязательными для исполнения всеми организациями и учреждениями, которые подчинены данным министерствам. Например, Приказ Министра финансов

РК от 31 марта 2015 года №241 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учёта», Приказ Министра финансов РК от 19 марта 2018 года №388 «Об утверждении форм налоговых регистров и правил их составления».

Таблица 2

Учёт расходов в соответствии с Международными стандартами финансовой отчётности

Расходы	МСФО
На запасы	МСФО (IAS) 2 «Запасы»
По текущим и отложенным налогам	МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»
По основным средствам	МСФО (IAS) 16 «Основные средства»
По финансовой, операционной аренде	МСФО (IAS) 17 «Аренда» МСФО (IFRS) 16 «Аренда»
По вознаграждениям работникам	МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»
По отрицательным курсовым разницам	МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов»
По финансовым инструментам (расходы по процентам, дивидендам, убытки, связанные с погашением или рефинансированием финансовых обязательств, первоначальные затраты по сделке)	МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление»; МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»
По обесценению активов, учитываемых по переоценённой стоимости (нематериальный актив, основные средства)	МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»
По оценочным обязательствам	МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»
По нематериальным активам	МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»
По обесценению финансовых инструментов, изменению справедливой стоимости инструментов хеджирования и хеджируемых статей	МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»
По ремонту, текущему обслуживанию, изменению справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость»
По изменению справедливой стоимости биологических активов	МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»
По обесценению долгосрочных активов, предназначенных для продажи	МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»
По разведке и обесценению активов, связанных с разведкой и оценкой	МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых»
По договорам на строительство, поставку и другим договорам	МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»
По страховым услугам	МСФО (IFRS) 17 «Договоры страхования»
Примечание - составлено автором по источнику [6]	

Документами четвёртого уровня являются внутрифирменные стандарты, представляющие собой правила и принципы, применяемые внутри организации при осуществлении хозяйственной деятельности. К таким внутренним документам относятся учётная политика, должностные инструкции, положение о премировании и тому подобное.

Все расходы, как и другие объекты учёта, обязаны соответствовать учётной политике организации, международным стандартам финансовой отчётности, законодательству Республики Казахстан.

При ведении бухгалтерского учёта могут возникнуть следующие ошибки: неверная классификация расходов, например отнесение на счета затрат расходов, являющихся капитальными вложениями; отсутствие или неправильное оформление первичных документов, без которых

невозможно подтверждение расходов по основным видам деятельности; несоответствие требованиям нормативной документации; ненамеренные ошибки работников, например при определении сумм расходов.

К причинам таких ошибок относят неопытность работников, недостаток чётких инструкций и стандартов для учёта расходов, отсутствие контроля со стороны руководства.

Для минимизации ошибок необходимо повышать квалификацию работников, автоматизировать учёт, создать систему внутреннего контроля, проводить внешний и внутренний аудит расходов и других элементов учёта, обеспечить эффективное взаимодействие между подразделениями организации.

Минимизация ошибок в учёте расходов по основной деятельности тесно связана с эффективной системой контроля, которая позволяет вовремя выявлять и исправлять ошибки, а также оптимизировать расходы.

Для управления расходами необходимо анализировать их и сравнивать с запланированными показателями, показателями за прошлые отчётные периоды, а также с показателями отрасли, то есть с показателями конкурентов. С помощью такого анализа можно определить отклонение от плана, динамику расходов по основной деятельности и других расходов, а также конкурентоспособность предприятия.

Сравнение доходов с расходами предприятия позволяет оценить эффективность деятельности организации, а также определить рациональность использования материальных, трудовых и иных ресурсов.

Для эффективного управления запасами необходимо использовать ERP- системы, позволяющие отслеживать запасы, тем самым не допуская недостатка и излишка материалов, что позволяет избежать простоев в работе и излишних расходов на хранение. А для эффективного управления трудовыми ресурсами необходимо разработать систему мотивации, организовывать программы повышения квалификации и оценивать эффективность работы сотрудников, например ключевые показатели эффективности (KPI).

Другим способом контроля затрат является бюджетирование, которое представляет собой процесс планирования, распределения, контроля и анализа исполнения бюджета предприятия. Важным моментом является планирование бюджета с учётом резерва, чтобы предусмотреть непредвиденные расходы.

Таким образом, каждая организация стремится снизить себестоимость продуктов или услуг, уменьшить свои расходы на основную деятельность, увеличить финансовые результаты. Своевременный контроль позволяет вовремя выявить и оптимизировать неэффективные расходы, что способствует повышению прибыли.

Список литературы

1. Савина Е. К. Признание доходов и расходов и их отражение в бухгалтерском учёте //Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. – 2022. – С. 187-191.
2. Мельник Ю. А. Развитие классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) //Сборник научных статей V Всероссийской научно-практической конференции. Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета. – 2023. – С. 346-352.
3. Доможирова О. В., Гречух С. И. Управление затратами в логистике предприятий. – 2021.
4. Култаева Н. Т. и др. Особенности организации учёта затрат в строительных предприятиях Кыргызстана //Вестник науки. – 2024. – Т. 1. – №. 5 (74). – С. 89-94.
5. Поляков М. В., Никиткова Л. В., Слободскова А. А. Нормативно-правовое регулирование учета и аудита доходов и расходов //Поколение будущего: Взгляд молодых ученых-2022. – 2022. – С. 370-373.
6. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Казахстан. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents/details/266560?lang=ru>

Г.А. Шакирова, А.К. Кабдыбай, Е. Панфилова
А.К. Кабдыбай - кандидат экономических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, gulia72.kargu@mail.ru

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Налоговый аудит является важным инструментом обеспечения финансово-экономической безопасности государства и повышения эффективности налоговой системы. В современных условиях налоговый аудит приобретает особую значимость в связи с постоянным изменением налогового законодательства, ростом налоговой нагрузки на бизнес, а также необходимостью своевременного выявления и предотвращения налоговых правонарушений.

В Республике Казахстан налоговый аудит регулируется комплексом нормативно-правовых актов и осуществляется налоговыми органами, аудиторскими компаниями, а также самими налогоплательщиками. Однако практика проведения налогового аудита в стране сталкивается с рядом проблем, таких как недостаточная квалификация аудиторов, несовершенство методик налогового контроля, низкая автоматизация процессов. Это обуславливает необходимость исследования текущей ситуации в сфере налогового аудита и разработки рекомендаций по ее совершенствованию.

Налоговый аудит представляет собой комплекс мероприятий, направленных на проверку правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет. Он проводится с целью выявления нарушений налогового законодательства, оценки налоговых рисков и разработки рекомендаций по повышению эффективности налогообложения.

Отличительными чертами налогового аудита являются:

- Объектом выступают налоги, сборы и другие обязательные платежи, уплачиваемые субъектами предпринимательской деятельности;
- Проверка осуществляется налоговыми органами, аудиторскими компаниями, а также самими налогоплательщиками;
- Результатом аудита является установление как фактов недоплаты, так и переплаты налогов;
- По итогам аудита составляется акт с выводами и рекомендациями.

Таким образом, налоговый аудит следует рассматривать как важный инструмент налогового контроля, позволяющий обеспечить соблюдение налогового законодательства, повысить налоговую дисциплину и пополнить бюджет государства.

Налоговый аудит в Республике Казахстан регламентируется следующими основными нормативно-правовыми актами:

- 1) Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс), который определяет общие принципы, формы и методы налогового контроля [1].
- 2) Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности», устанавливающий требования к аудиторам, аудиторским организациям, а также порядок осуществления аудиторской деятельности [2].
- 3) Приказ Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении Правил назначения тематических и встречных проверок и вынесения решения о проведении хронометражного обследования», регламентирующий процедуры налоговых проверок, в том числе камеральных и выездных [3].
- 4) Ряд других подзаконных актов, регулирующих отдельные аспекты налогового администрирования и контроля.

Таким образом, нормативно-правовая база налогового аудита в Казахстане достаточно обширна и включает в себя кодексы, законы и подзаконные акты. Вместе с тем, необходимо отметить, что действующее законодательство нуждается в дальнейшем совершенствовании с учетом изменений в экономической ситуации и мировой налоговой практике.

Субъекты налогового аудита и их функции. В Республике Казахстан налоговый аудит осуществляется следующими основными субъектами:

1. Налоговые органы - Комитет государственных доходов Министерства финансов РК и его территориальные подразделения. Они проводят камеральные и выездные проверки

налогоплательщиков, выявляют нарушения налогового законодательства и применяют меры ответственности.

2. Аудиторские организации - коммерческие компании, оказывающие аудиторские услуги. Они проводят независимый аудит финансовой отчетности клиентов, включая проверку правильности исчисления и уплаты налогов.

3. Сами налогоплательщики - юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Они осуществляют внутренний налоговый аудит, чтобы обеспечить соблюдение налогового законодательства [4].

Основными функциями данных субъектов являются: контрольная, аналитическая, консультационная и правоохранительная. При этом налоговые органы и аудиторы действуют независимо друг от друга, но могут взаимодействовать в рамках отдельных проверок.

Основные этапы проведения налогового аудита.

Процесс проведения налогового аудита в Республике Казахстан включает следующие основные этапы:

1. Подготовительный этап:

- Сбор и анализ информации о налогоплательщике;
- Определение целей, объектов и периода проверки;
- Составление плана и программы аудита.

2. Этап проведения аудиторских процедур:

- Документальная проверка учетных данных;
- Арифметический пересчет налоговых обязательств;
- Встречные проверки и аналитические процедуры.

3. Заключительный этап:

- Оценка выявленных нарушений и рисков;
- Составление акта налоговой проверки;
- Выработка рекомендаций по устранению нарушений [5].

Типичные нарушения, выявляемые в ходе налоговых проверок. В ходе налоговых проверок в Республике Казахстан наиболее часто выявляются следующие нарушения:

- Занижение налогооблагаемой базы по различным налогам (НДС, КПП, ИПН и др.);
- Несвоевременная или неполная уплата налоговых платежей;
- Нарушения в ведении бухгалтерского и налогового учета;
- Необоснованное применение налоговых льгот и вычетов;
- Непредставление налоговой отчетности или представление с нарушением сроков;
- Ошибки в расчете авансовых платежей по налогам.

По результатам налоговых проверок к нарушителям применяются штрафные санкции, начисляются пени, а в некоторых случаях возбуждаются уголовные дела.

Практика налогового аудита в Республике Казахстан характеризуется активной деятельностью налоговых органов, независимых аудиторских компаний, а также самих налогоплательщиков. Основные этапы аудита, а также типичные нарушения, выявляемые в ходе проверок, позволяют оценить текущее состояние системы налогового контроля в стране [6].

Пути совершенствования налогового аудита в РК.

1 Повышение квалификации аудиторов и налоговых инспекторов.

Одним из ключевых направлений совершенствования налогового аудита в Республике Казахстан является повышение уровня профессиональной подготовки специалистов, осуществляющих налоговые проверки.

Для аудиторов, работающих в аудиторских организациях, необходимо:

- Ужесточение квалификационных требований при допуске к аудиторской деятельности;
- Обязательное повышение квалификации аудиторов не реже 1 раза в 3 года;
- Разработка специализированных программ обучения по налоговому аудиту.

Для налоговых инспекторов целесообразно:

- Регулярное обучение новым методам налогового контроля и анализа рисков;
- Внедрение системы аттестации и сертификации налоговых работников;
- Повышение уровня оплаты труда для привлечения и удержания квалифицированных кадров.

Реализация данных мер будет способствовать повышению компетентности специалистов, вовлеченных в процесс налогового аудита, что, в свою очередь, положительно отразится на качестве и

результативности проверок [7].

2 Оптимизация процедур налогового аудита.

Важным направлением совершенствования налогового аудита является оптимизация его процедур, в частности:

1. Совершенствование методик отбора объектов для проведения налоговых проверок на основе анализа рисков.
2. Сокращение сроков проведения как камеральных, так и выездных налоговых проверок.
3. Расширение применения удаленных форм налогового контроля (камеральный аудит, электронный документооборот).
4. Повышение прозрачности процедур налогового аудита и вовлеченности налогоплательщиков.
5. Усиление взаимодействия налоговых и аудиторских органов, в том числе в части обмена информацией.

Реализация данных мер позволит оптимизировать трудозатраты налоговых органов, сократить сроки проведения проверок, а также повысить их обоснованность и объективность.

3. Использование современных ИТ-технологий в налоговом аудите [8].

Внедрение информационных технологий является одним из перспективных направлений совершенствования налогового аудита в Республике Казахстан. Основными мерами в этой области могут быть:

Развитие и интеграция информационных систем налоговых органов (АИС «Е- Саналық», АИС «Салық» и др.).

1. Автоматизация процессов камерального контроля с применением систем анализа рисков и выявления нарушений.
2. Использование технологий «больших данных» и предиктивной аналитики для оценки налоговых рисков.
3. Внедрение электронного документооборота между налоговыми органами, аудиторскими компаниями и налогоплательщиками.
4. Разработка мобильных приложений для взаимодействия налогоплательщиков с налоговой службой [9].

Применение передовых ИТ-решений позволит повысить эффективность, оперативность и объективность налогового аудита, а также снизить административную нагрузку на бизнес.

Основными направлениями совершенствования налогового аудита в Республике Казахстан являются повышение квалификации специалистов, оптимизация процедур аудита и широкое внедрение современных информационных технологий. Реализация данных мер будет способствовать повышению качества налогового контроля, снижению уровня налоговых правонарушений и, как следствие, укреплению финансово-экономической безопасности государства [10].

Для совершенствования налогового аудита в Республике Казахстан предложены следующие ключевые направления:

1. Повышение квалификации аудиторов и налоговых инспекторов путем ужесточения квалификационных требований, обязательного обучения и внедрения системы аттестации.
2. Оптимизация процедур налогового аудита, в том числе методик отбора объектов проверки, сроков проведения проверок, применения удаленных форм контроля и усиления взаимодействия налоговых и аудиторских органов.
3. Широкое внедрение современных информационных технологий в области развития информационных систем, автоматизации камерального контроля, применения методов предиктивной аналитики и электронного документооборота.

Реализация предложенных мер будет способствовать повышению качества и результативности налогового аудита, снижению уровня налоговых правонарушений и, как следствие, укреплению финансово-экономической безопасности государства.

Список литературы

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 25 декабря 2017 года № 120-VI. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.09.2024 г.).
2. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года № 304. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.09.2024 г.).

3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении Правил назначения тематических и встречных проверок и вынесения решения о проведении хронометражного обследования» от 15 февраля 2018 года № 197.

4. Айдарбеков С.А. Налоговый аудит: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2016. - 250 с.

5. Байдильдина А.Т. Налоговый контроль и аудит в системе обеспечения финансово-экономической безопасности государства // Финансы Казахстана. - 2019. - №3. - С. 47-54.

6. Галиева Г.М. Тенденции развития налогового аудита в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2018. - №4. - С. 78-85.

7. Касенова Б.Б. Эволюция системы налогового контроля в Республике Казахстан // Экономика и статистика. - 2020. - №1. - С. 60-67.

8. Сарсембаев Н.М. Методология налогового аудита: монография. - Нур-Султан: Фолиант, 2021. - 180 с.

9. Отчеты Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан за 2019-2024 годы. (egov.kz)

Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан. - URL: www.minfin.gov.kz (дата обращения)

МРНТИ 06.35.31

Жишауева Ж.Т., Д.М.Шерехан

Жишауева Ж.Т - кандидат экономических наук, профессор

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті,

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., Zhanat-t2007@mail.ru, sh.dinokk@gmail.com

ЕҢБЕКАҚЫ БОЙЫНША ЕСЕП АЙЫРЫСУЛАРДЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫ ЕСЕБІ МЕН ТАЛДАУЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстан Республикасының Президенті Қ.К.Тоқаевтың 01.09.2023 жылғы «Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» атты Қазақстан халқына Жолдауында «Қазіргі еңбек нарығында ауқымды өзгерістер болуда. Онда цифрлы экономиканың ролі артып отыр...». Президент тапсырмасымен Үкімет зиянды еңбек жағдайында ұзақ уақыт жұмыс жасайтын адамдарды әлеуметтік қолдау тетігін әзірлеген. Ел Басшысы басты назар аударған мәселе ол ең төменгі еңбекақы мөлшерін біртіндеп өсіру мәселесі. Еңбек нарығын жан-жақты дамыту үшін Үкімет қысқа мерзімде 2030 жылға дейінгі кешенді жоспарды бекітуі керектігін атап өтті. [1]

Қазақстан бойынша кәсіпкерлік қызметпен айналысатын шағын ұйымдарды есептемегенде номиналды еңбекақының орташа мәні 2023 жылдың IV тоқсанында – 395 605 теңгені құрады. [2] Өткен жылмен салыстырғанда өсім 5,3% құрады.

Бұл мақаланың мақсаты болып цифрландыру жағдайындағы еңбекақы бойынша есеп айырырудың бухгалтерлік есебі мен талдауын ұйымдастыру ерекшелігін зерттеу.

Еңбекақы төлеуді сауатты есепке алу, оны өндіріс салаларына бөлу, сондай-ақ уақтылы талдау әрбір қызметкердің еңбекақысын арттыруда жаңа резервтерді анықтауға мүмкіндік береді.

Қазіргі кезде еңбекпен қамту саласында бірқатар проблемалар бар:

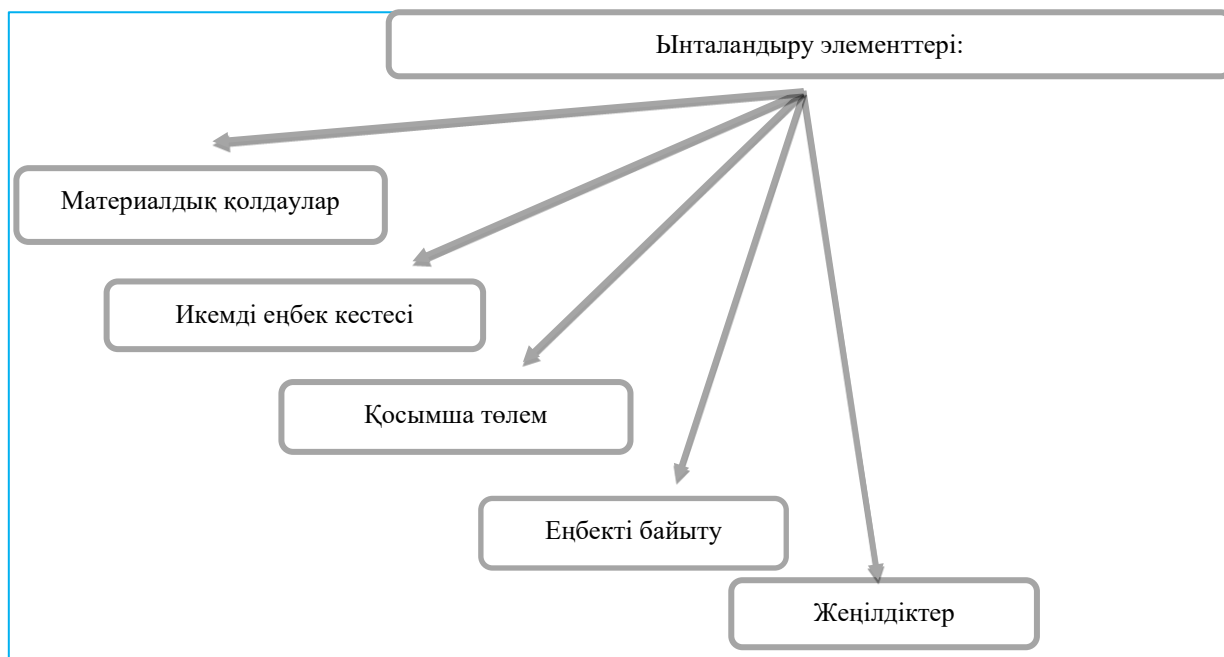
1) бірінші маңызды кадрлық проблема – білікті кадрлардың жетіспеушілігі. Бүгінгі таңда жоғары мен орта маманданған қызметкерлерге қажеттілік бар.

2) екінші маңызды мәселе – кадр саясатында проблемалардың болуы (еңбекақы деңгейі, жұмыс жағдайлары). Еңбекақы мөлшерінің төмен болуымен байланысты. Жұмыс жағдайының қиындығымен байланысты мәселелер.

3) үшінші маңызды мәселе – кадрларды сапасыз даярлау. ҚР-да жүргізілген сараптамалық сауалнама кадрларды даярлаудың жеткіліксіздігі, кәсіби кадрлардың қанағаттанарлықсыз біліктілігі.

4) төртінші маңызды мәселе – кәсіби кадрлардың жеке секторға кетуі.

Осы аталған мәселелердің басты шешімі ынталандыру жүйесінің жұмысын жолға қою арқылы шешімі болатын сияқты. Осы ынталандыру мәселесін шешуде шетелдік тәжірибені қарастыруға болады.



Сурет 1. Ынталандыру элементтері

Е с к е р т у – автор [3] дереккөз бойынша құрастырған.

Біздің елімізде еңбекақыны төлеу және соған қатысты мәселелерді шешу үшін бізге шетелдерде еңбекақыны төлеу тәжірибесіне сүйенуіміз керек болады. Шетелде еңбек ақының әртүрлі жүйелерін қолданудың тәжірибесі өте үлкен. Барлық елдердің жүйелері ерекше белгілермен сипатталады. Нарықтық экономикасы жақсы дамыған елдерде ұйым қызметкерлерін ынталандыру жүйесінің негізгі екі бағыты болады:

- 1) Жұмыс күшінің сапасының жоғарлауын ынталандыру;
- 2) Өндірістік көрсеткіштердің өсу деңгейін ынталандыру [3].

Барлық жоғары дамыған елдерде еңбек өнімділігінің өсуі үшін, жұмыс уақытын толық пайдаланғаны үшін, материалдар пен шикізатты үнемдегені және сол сияқты тиімді шараларды қолданғаны үшін сыйақы берудің әртүрлі жүйелері қолданылып келеді. Сыйақы беру жүйелерінің қызмет ету қағидасы еңбек өнімділігі деңгейін көтерудің, материал, шикізат және басқа да шығындарының алдын ала тағайындалған деңгейі мен жұмыскерлер еңбегінің анықталған нәтижелерін салыстыруға негізделеді. Қызметкерлердің қаржылық қатысуының барлық формалары олардың ұйым жұмысына қызығушылығын арттырады және жұмыскерлерді жоғарғы деңгейлі тиімді жұмысқа ынталандырады, ал бұл кейін пайданың, еңбек өнімділігінің өсуінде байқалатын болады.

Цифрландыру жағдайында бухгалтерлік есеп пен еңбекақы бойынша есептеулерді талдауды ұйымдастырудың ерекшелігі айтарлықтай өзгерістерге ұшырайды.

Процестерді автоматтандыру негізінде еңбекақыны есепке алудың автоматтандырылған жүйелерін енгізу күнделікті операцияларға еңбек шығындарын едәуір азайтуға, қателерді азайтуға және деректерді өңдеуді жеделдетуге мүмкіндік береді. Еңбекақыны есепке алу бағдарламалық құралы салықтарды, әлеуметтік аударымдарды және басқа да міндетті төлемдерді автоматты түрде есептеуді қамтамасыз етеді, бұл қателіктер қаупін азайтады.

Ашықтық пен бақылауды қамтамасыз ету арқылы цифрлық технологиялар еңбекақы бойынша есептеулерде бақылау мен ашықтықты жақсартуға ықпал етеді. Ұйым басшылығы мен қызметкерлері нақты уақыт режимінде кез келген сәйкессіздіктерді жедел анықтауға және жоюға мүмкіндік беретін қажетті ақпаратқа қол жеткізе алады.

Дәлдікті жақсарту және қателерді азайтумен бухгалтерлік есеп пен еңбекақы бойынша есептеулерді талдау үшін арнайы бағдарламалық жасақтаманы пайдалану адам факторына байланысты қателіктердің ықтималдығын азайтады. Автоматтандырылған жүйелер есептеулердің дәлдігін қамтамасыз етеді, бұл еңбек заңнамасы мен ұйымның ішкі ережелерін сақтау үшін маңызды.

Аналитикалық мүмкіндіктер бойынша сандық құралдар деректерді талдаудың кеңейтілген мүмкіндіктерін ұсынады. Олардың көмегімен еңбек шығындарына кешенді талдау жасай аласыз,

тенденцияларды анықтай аласыз және болжам жасай аласыз, бұл басқарудың негізделген шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді.

Заңнаманы сақтаумен заманауи бухгалтерлік есеп жүйелері ұлттық және халықаралық есеп стандарттарына сәйкестікті қамтамасыз етеді. Олар заңнамадағы өзгерістерге сәйкес автоматты түрде жаңартылады, бұл ұйымға әрқашан құқықтық салада қалуға мүмкіндік береді.

Деректер қауіпсіздігі цифрландырудың маңызды аспектісі-деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Еңбекақыны есепке алудың заманауи жүйелері шифрлау және көп деңгейлі аутентификация сияқты ақпаратты қорғаудың озық әдістерін қолданады, бұл деректерді рұқсатсыз қол жетімділік пен шығындардан қорғайды.

Осылайша, цифрландыру бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға және еңбекақы бойынша есептеулерді талдауға айтарлықтай өзгерістер енгізеді. Бұл процестерді автоматтандыруға және оңтайландыруға, бақылау мен ашықтықты жақсартуға, деректердің дәлдігі мен қауіпсіздігін арттыруға, аналитикалық мүмкіндіктерді кеңейтуге мүмкіндік береді. Есепке алу процестеріне цифрлық технологияларды енгізу қазіргі заманғы ұйымдардың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қажетті қадам болып табылады.

Қорытындылай келе, жұмысты зерттеу барысында келесідей ұсыныстар жасауға болады:

1) Ұйым қызметкерлерінің қозғалысын enbek.kz платформасына енгізіп, уақытылы деректермен қамтамасыз етілуіне назар аудару керек;

2) Қызметкерлердің жеке табыс салығынана шегерімдер бойынша 14 АЕК мөлшеріндегі жеңілдік үшін қызметкерлерден өтініш жаздырып, осы жеңілдікті қолдану керек;

3) Жалпыға бірдей салық режимінен оңайлатылған салық декларациясы негізіндегі арнайы салық режиміне ауысу керек, бұл ұйым табысының шегінің шектеуден аспайтындығы есебін ескере отырып, жүргізіледі. Сол арқылы ұйым әлеуметтік салықтары бойынша міндеттемесін азайту мүмкіндігіне ие болады.

4) Кадр саясатындағы проблемаларды оңтайлы шешу керек, себебі, білікті кадр жетіспеушілігі орын алып отыр. Қазақстанның еңбек нарығында жоғары еңбекақы талап ететін білікті мамандар өте көп. Бірақ зерттеліп отырған ұйымда нарықтағы еңбекақы мөлшерімен салыстырғанда жұмысшыларға төленетін еңбекақы мөлшері төмен. Сондықтан жұмысшылардың еңбекақы мөлшерін жоғарылатуды жолға қою керек. Жұмыс жағдайының қиындығымен байланысты мәселелерді оңтайлы шешу.

Цифрландыру бухгалтерлік есеп пен талдау процестерін жеңілдетіп қана қоймай, олардың дәлдігін, ашықтығы мен тиімділігін арттыруға көмектеседі.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. ҚР Президенті Қ.К.Тоқаевтың 01.09.2023 жылғы «Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» атты Қазақстан халқына Жолдауы;

2. ҚР стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің сайты <https://stat.gov.kz/juridical/by/bin/>

3. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2018. – 272 с.

Khishauyeva Zh.T., Shakeyev S.S., D.Yeshtay
 Khishauyeva Zh.T. – Candidate of Economic Sciences, Professor
 Shakeyev S.S. - Candidate of Economic Sciences, Professor
 Karaganda Buketov Research University
 Karaganda, Kazakhstan, Zhanat-t2007@mail.ru

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDITING OF SETTLEMENTS WITH PERSONNEL AND METHODS OF ITS STIMULATION IN THE ENTERPRISE

Efficient accounting and auditing of personnel settlements are vital for maintaining financial transparency and ensuring the smooth operation of enterprises. Settlements with personnel typically include payroll, bonuses, vacation payments, severance packages, and other compensatory mechanisms. In the competitive business environment, enterprises must constantly refine these processes to maintain accuracy, reduce errors, and enhance employee satisfaction. Improving the accounting and auditing processes directly affects the organization's financial health and can also serve as a basis for employee motivation. Stimulating personnel through effective financial management can lead to higher productivity, reduced turnover, and improved morale. This paper aims to explore methods to improve settlements with personnel and suggest strategies for enhancing employee motivation through these processes. [1, pp. 123, 125]

Various researchers have explored the critical aspects of accounting and auditing related to personnel settlements. Traditional methods include manual or semi-automated systems that often fail to capture the complexity of modern enterprises. Key studies show that personnel-related accounting often suffers from delays, discrepancies, and lack of transparency, which can lead to dissatisfaction among employees. Recent advancements in financial technologies (FinTech) and Enterprise Resource Planning (ERP) systems have offered better solutions for tracking employee-related payments. Automated systems, integrated with HR software, have been instrumental in reducing errors and enhancing efficiency. However, challenges remain, particularly in the auditing process, where many organizations still rely on post-facto checks rather than real-time monitoring. Studies have highlighted that when employees perceive fairness and transparency in settlement processes, they are more likely to remain engaged and motivated. [2, pp. 78, 79]

Methodology

1. Improving Accounting Processes

The first step toward improving settlements with personnel is to adopt more advanced accounting systems. Enterprises can leverage modern software solutions like ERP systems that integrate payroll management with general accounting processes. These systems ensure timely payments, accurate calculations of wages, taxes, and benefits, and automatic generation of reports.

Key methods for improving accounting include:

- Automation of Payroll: Automating payroll ensures consistency and accuracy, minimizing human error. These systems can handle complex calculations related to overtime, bonuses, and tax deductions.
- Integration with HR Systems: Integrated systems allow for seamless data flow between HR and finance departments, ensuring that personnel changes (e.g., new hires, promotions, or terminations) are accurately reflected in the accounting system.
- Real-time Monitoring and Reporting: Having real-time insights into personnel payments helps managers make quick decisions and rectify issues before they escalate.

2. Improving Auditing Processes

Auditing in the context of personnel settlements involves reviewing payroll processes, ensuring compliance with regulations, and verifying that all payments are accurate. Traditional auditing methods often focus on historical data, but more modern approaches incorporate real-time auditing features. Methods to improve auditing include:

- Data Analytics for Auditing: Data analytics tools can identify discrepancies in real-time, providing auditors with actionable insights. This allows enterprises to detect and correct issues, such as payroll fraud, before they become significant.
- Internal Controls and Compliance Checks: Establishing robust internal controls ensures that errors in accounting are minimized. Regular internal audits, in compliance with local and international standards, can help organizations remain compliant.
- Blockchain for Auditing Transparency: The use of blockchain technology can ensure a higher level of

transparency and security in auditing processes. Blockchain creates immutable records, allowing auditors to verify transactions securely and transparently. [4, pp. 50, 60]

Results and Discussion

1. Benefits of Optimized Accounting and Auditing Processes

Improving the accounting and auditing processes for personnel settlements has several tangible benefits:

- Increased Efficiency: Automation reduces manual work, freeing up resources for other strategic tasks. This leads to quicker payroll processing and fewer delays.
- Enhanced Accuracy: Automated systems reduce errors in calculations, ensuring employees are paid accurately and on time.
- Cost Savings: By reducing errors and improving efficiency, enterprises can save costs related to financial reconciliations and penalties for non-compliance.

2. Stimulating Personnel Through Effective Financial Management

One of the less explored but significant advantages of improving accounting and auditing is its potential to motivate employees. When personnel see that settlements are handled efficiently and fairly, it builds trust in the organization. Methods of stimulating personnel include:

- Transparent Compensation Systems: Clearly defined compensation structures, along with regular audits, ensure that employees trust the fairness of their wages, bonuses, and other financial rewards.
- Incentive Programs: Implementing performance-based bonuses and recognition programs encourages employees to perform better, knowing that their efforts will be rewarded fairly and promptly.
- Financial Literacy Programs: Educating employees about how their compensation packages work and the benefits of retirement plans or other perks can foster a greater sense of involvement and satisfaction.

Conclusion

In conclusion, improving the accounting and auditing of settlements with personnel is not merely a technical exercise but a strategic move that can significantly impact employee satisfaction and overall organizational efficiency. The integration of advanced financial systems, along with real-time auditing tools, reduces errors and ensures timely and fair settlements. By coupling these improvements with personnel motivation strategies, enterprises can foster a work environment that encourages loyalty, engagement, and productivity. Moving forward, organizations should continue to explore the potential of emerging technologies like AI and blockchain to further enhance the transparency and efficiency of these processes.

Bibliography

1. Smith, J. Accounting and Auditing Practices for Personnel Settlements. Journal of Business Finance, 2020 – 123,135.
2. Johnson, A. Financial Technologies in Payroll Management. International Journal of Financial Studies, 2019 – 78, 89.
3. Williams, P. ERP Systems and Their Role in Accounting for Employee Payments. Journal of Enterprise Solutions, 2021 – 200, 215.
4. Brown, L. Blockchain in Auditing: Enhancing Transparency. Audit and Compliance Journal, 2022 – 50, 60.

МРНТИ 83.29.33

Р.М. Ахмадиев, А.К. Атабаева
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда,
kyper.yaniz@gmail.com, atabaeva@list.ru

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ ВЛИЯНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ОБЪЕМ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Целью данной статьи является выявление зависимости заработной платы на предприятии АО «Казахстан Инжиниринг», сравнение показателей средней заработной платы трудящихся в промышленном секторе. Интерпретировать модель, показать степень зависимости факторов.

Данные показателей по предприятию АО «Казахстан Инжиниринг» были взяты из официального сайта предприятия в разделе «Годовой отчет предприятия». В последующем были отобраны данные за

10 лет с каждого финансового отчета. Показатели средней заработной платы были отобраны с официального сайта статистического департамента Республики Казахстан stat.gov.kz: в разделе «Статистика по отраслям» далее «Статистика промышленности» и в данном разделе «Показатели средней заработной платы по промышленности Казахстана» (Таблица 1). По такому же принципу были отобраны данные за 10 лет. Количество выборочной совокупности (V) более чем соответствует для построения качественной регрессионной модели.

Предприятие АО «Казахстан инжиниринг» занимается промышленным выпуском гражданской техники, промышленной техники сельскохозяйственной промышленности, современными оборонительно-военными ВПК, специализированная техника для нефтегазовой отрасли, сухопутная техника, воздушные летательные аппараты, водные транспортные средства и многое другое. В качестве (Y) фактора, имеем статистические показатели средней заработной платы в промышленном секторе Республики Казахстан, в качестве (X) – объем доходов от реализации продукции. Теперь нам предстоит проанализировать, на сколько данные показатели коррелируют между собой.

Таблица 1.

Статистические данные из финансовой отчетности предприятия АО «Казахстан Инжиниринг» с 2012 по 2022 год

X заработная плата, тыс. тг	52	44,8	38,5	63,5	71,3	84,01	108,201	87,707	96,709	92,42
Y доход от реализации, тыс. тг	31,01	35,99	39,67	40,88	46,97	54,37	61,81	69,53	70,54	83,95
Примечание – составлено автором на основе MSExcel										

По исходным данным проведем регрессионный анализ (Таблица 2).

Таблица 2.

Результаты регрессии

ВЫВОД ИТОГОВ										
<i>Регрессионная статистика</i>										
Множественный R	0,835									
R-квадрат	0,697									
Нормированный R-квадрат	0,660									
Стандартная ошибка	10,195									
Наблюдения	10									
Дисперсионный анализ										
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>					
Регрессия	1	1921,664	1921,664	18,4850	0,00261					
Остаток	8	831,6625	103,9578							
Итого	9	2753,3271	6							

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	7,7306494	11,11901	0,695263	0,50657	-17,9098	33,3711	-17,909	33,3711
X1	0,61880755	0,143928	4,299423	0,0026	0,28690	0,950	0,2869	0,950
Примечание – составлено автором на основе MSExcel								

Таким образом уравнение линейной регрессии будет выглядеть следующим образом:
 $y = 7,73 + 0,62 * x_1$

Дадим качественную характеристику каждому показателю.

Множественный R (0,835) – это корреляция между предсказанными и наблюдениями. Индекс R измеряет степень линейной значимости модели в зависимости от представленных данных переменной и фактическими данными. Данный коэффициент отображает качество модели. Диапазон значений для данного коэффициента находится от 1 до -1, 0 – означает отсутствие линейной взаимосвязи между представленными значениями X и Y. Найденный индекс равный 0,835 означает наличие высокой корреляции между представленными данными X и Y [1].

$R^2 = 0,698$ данный коэффициент детерминации, равен квадрату множественному R. Данный показатель означает, что 69,8 % вариации зависимой переменной Y описывается на основе показателя X.

Стандартная ошибка регрессии – обозначает насколько показатель Y точно предсказывает значение модели и насколько происходит отклонение от фактических показателей. Стандартная ошибка это среднее отклонение от представленных значений, чем меньше составляет коэффициент стандартной ошибки, тем лучше модель предсказывает зависимую переменную. В данном случае среднее предсказанное значение отклоняется на 10,196 тыс. тг.

Дисперсионный анализ – проводит вариационный анализ зависимости линейной регрессии, используется для оценки модели. Данный показатель объясняет, является ли модель статистически значимой. Показатель df– отображает степень свободы.

Модель линейной регрессии включающая переменную X₁ объясняет вариацию по отношению к Y на 69,8%. Дисперсионный анализ показывает, что модель линейной регрессии с одной переменной X₁, статистически значима. Это также подтверждается высоким значением F-статистики и низким P значением, что указывает на высокую вероятность того, что результат не является случайным [1].

Коэффициенты линейной регрессии. Переменная X₁ составляет = 0,6188 этот коэффициент показывает как переменная Y увеличивается на 1 единицу. В нашем случае увеличение заработной платы на 1000 тг., то доход увеличится на 619 тг. То есть присутствует прямая положительная линейная связь между показателями. Стандартная ошибка коэффициента X₁ составляет 0,1439, это говорит о том что оценка коэффициента очень точная. Чем меньше стандартная ошибка тем точнее коэффициент. T – статистика используется для проверки статистической значимости модели. Вычисляется как $\frac{0,6188}{0,1439} = 4,299$ Данное высокое значение обусловлено большим отрывом от нуля и следовательно X₁ оказывает значительное влияние на Y. Значение – P для коэффициента X₁ составляет 0,0026. Обычно считается, что если p-значение меньше 0,05, то коэффициент статистически значим, то есть переменная действительно влияет на зависимую переменную. Доверительный интервал для коэффициента X₁ составляет: Нижний 95% 0,2869; Верхний 95%: 0,9507. Данный интервал показывает в каком диапазоне может находиться истинное значение коэффициента с вероятностью 95%. Он основан на коэффициенте и его стандартной ошибке [2]. Доверительный интервал для коэффициента X₁ равен от 0,2869 до 0,9507, что говорит о том, что истинный коэффициент с вероятностью 95% находится в этом интервале. Это также подтверждает, что коэффициент X₁ значительно отличается от нуля, так как весь интервал положителен. Константа равна 7,7306 означает, что если X₁= 0, то ожидаемое значение для Y составляет 7,7306 тыс. тг. Эта зависимость определена точкой пересечения с осью Y, когда все ее переменные равны 0 [3]. В нашем случае она достаточно велика в сравнении с коэффициентом 11,1190, это указывает на большую неопределенность в оценке пересечения. Доверительный интервал для пересечения. Нижний 95%: -17,9099, Верхний 95%: 33,3711 Данные показатели означают, что значение пересечения может лежать в диапазоне от -17,91 тыс. тг. до 33,37

тыс. тг. Так как весь интервал охватывает ноль, это подтверждает, что пересечение не является статистически значимым [4].

Построенная модель линейной регрессии показывает, что переменная X_1 оказывает статистически значимое влияние на зависимую переменную Y подтверждается низким p -значением и высоким t -значением для коэффициента. Коэффициент для X_1 указывает на то, что при увеличении X_1 на 1 тыс. тг, доход увеличивается на 0,619 тыс. тг. Модель объясняет 69,8% вариации в данных, что является хорошим показателем для линейной регрессии, но оставляет около 30% вариации, которые не объясняются моделью [5].

Подводя итоги, модель линейной регрессии является наиболее простым и быстрым способом к расчету всех необходимых математических показателей, при которых можно оценить соответствие показателей. Для исследователей и управленцев важно осознавать значимость этих расчетов. Проведя достаточное количество времени на анализ множества показателей можно выявить положительную зависимость что указывает на показатели, которые прямо влияют на результаты деятельности компании [7]. Также регулярная проверка и пересмотр модели на основе новых данных и изменений в условиях рынка поможет поддерживать ее актуальность и эффективность. Прямые или косвенные результаты дают понять насколько данная модель является статистической значимой, при выявлении низкой однородности определенных данных становится ясно, связаны ли эти показатели или же данные показатели не имеют никакой однородности с исследуемыми. Для исследователя или же управленца важно понимать значимость данных расчетов, ведь проведя за анализом достаточное количество времени для множества показателей, что укажет на показатели, которые прямым образом влияют на результат деятельности предприятия. Таким образом, данный метод способен выявить сильные стороны финансовой отчетности (в определенном контексте) и укажет направление, которое стоит модернизировать для увеличения прибыли компании.

Список источников

1. Ma, W.Q.; Jiang, G.H.; Zhang, R.J.; Li, Y.L.; Jiang, X.G. Achieving rural spatial restructuring in China: A suitable framework to understand how structural transitions in rural residential land differ across peri-urban interface? *Land Use Policy* 2018, 75, 583–593.

2. Peng, Y.; Zhu, X.T.; Zhang, F.Y. Farmers' risk perception of concentrated rural settlement development after the 5.12 Sichuan Earthquake. *Habitat Int.* 2018, 71, 169–176.

3. Qu, Y.B.; Jiang, G.H.; Zhao, Q.L. Geographic identification, spatial differentiation, and formation mechanism of multifunction of rural settlements: A case study of 804 typical villages in Shandong Province, China. *J. Clean. Prod.* 2017, 166, 1202–1215.

4. Azam M., Khan H. N., and Khan F., Testing Malthusian's and Kremer's population theories in developing economy, *International Journal of Social Economics.* (2020) 47, no. 4, 523–538, <https://doi.org/10.1108/ijse-08-2019-0496>.

5. Azam M. and Feng Y., Does foreign aid stimulate economic growth in developing countries? Further evidence in both aggregate and disaggregated samples, *Quality and Quantity.* (2021) <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01143-5>.

6. Sh.I. Mustafakulov. Investitsionjozibadorlikningnazariy, metodologikvaamaliyatalqini [Matn] /–Т.: «Ma'naviyat», 2021, 352b.

7. Anderson, T.W. and H. Rubin (1949) "Estimation of the Parameters of a Single Equation in a Complete System of Stochastic Equations," *Annals of Mathematical Statistics*, 21, pp. 46–63

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ИРТИ 06.52.13

A.O. Akhtursunova
Karaganda university of Kazpotrebooyuz
Kazakhstan, Karaganda, aigerima.bazh@gmail.com

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN

In today's global economy, States are striving to find effective ways to stimulate their economic growth. In this context, special economic zones (SEZs) have become one of the most important tools for attracting investment, technological development and creating new jobs. Kazakhstan, as a country with active integration into the global economy, also successfully uses the SEZ as a kind of driver of economic growth. Special economic zones are defined territories where a special legal regime operates and infrastructure has been created to facilitate the development of priority activities. The main purpose of the creation of the SEZ is to create favorable conditions for entrepreneurship, attract foreign investors, increase exports, as well as promote economic growth and development of the regions.

The study uses the analytical review method to identify the role of special economic zones in stimulating economic growth in Kazakhstan.

The history of special economic zones goes back to the second half of the 20th century, but the prerequisites for their creation can be found in earlier periods. The process of SEZ development can be divided into several stages [1]:

1. The early stage (the middle of the XX century). The first steps towards the creation of free economic zones can be found in the desire of some countries to create special zones with tax preferences to stimulate economic growth. An example of such zones is the Hong Kong Free Port, founded in the 1950s;

2. The experimental stage (1970s-1980s). During this period, some countries began to actively develop the concept of SEZ and implement it in practice. An example of successful implementation is the Shenzhen zone in China and Production Zones for export in various countries;

3. Global distribution (1990s and later). In the 1990s, the concept of free economic zones became widespread worldwide, and many countries began to create their own free economic zones with a diverse industry orientation. Singapore, Dubai (UAE), Mexico and others have become examples of successful special economic zones.

The creation of the SEZ contributes to the development of economic growth in several key areas:

1. *Attracting investments.* One of the main goals of the creation of the SEZ is to attract both domestic and foreign investments. Due to the provision of tax incentives, simplified procedures and other privileges to investors, SEZs are becoming an attractive place to invest capital. Investments, in turn, contribute to the development of new enterprises, job creation and an increase in production volumes.

2. *Development of economic sectors.* SEZs contribute to the development of specific sectors of the economy that are a priority for the country. For example, the creation of specialized zones for the production of high-tech electronics or metallurgy can significantly enhance the development of these sectors and improve the technological level of the country.

3. *Promoting innovation.* Many SEZs are focused on innovative development. Here, companies can introduce new technologies, develop innovative products and conduct scientific research. This helps to increase the level of technological equipment of the country and its competitiveness in the global market.

4. *Job creation.* SEZs contribute to the creation of new jobs, which is an important factor for the socio-economic development of the regions. Workers employed in the SEZ receive wages, consume goods and services, which contributes to an increase in consumer demand and the growth of the economy as a whole.

5. *Knowledge transfer.* The SEZ often creates conditions for close cooperation between business, scientific and educational institutions. This facilitates the transfer of knowledge and experience, which can enhance the innovative development of the country.

6. SEZs influence the stimulation of economic growth through the following mechanisms: *tax incentives and preferences.* Providing investors with special tax conditions allows them to reduce the cost of doing business and increase the profitability of projects.

7. *Simplified customs procedures.* Simplified procedures for the import and export of goods allow companies to reduce time and financial costs.

8. *Infrastructure.* The creation of a developed infrastructure in the FEZ facilitates business and attracts investors.

9. *Education and scientific research.* The opportunity to interact with universities and research institutes contributes to innovative development.

The creation of special economic zones in Kazakhstan began in 2001, when the first zone "Astana – new City" was created. Since then, the number of SEZs has increased to 14, including the newly created "G4 city" zone in Kunaev, Almaty region, covering various regions and industries [2]. The sectoral orientation of Kazakhstan's economic zones is diverse and covers various sectors of the economy, such as: oil and gas and chemical industries; manufacturing; agro-industrial complex; logistics and transport; innovation and technology; tourism and services; ecology and sustainable development.

According to official data [2], 317 projects worth 2.3 trillion tenge were implemented on the territory of the SEZ, 23,800 thousand permanent jobs were created, production amounted to more than seven trillion tenge, 480 billion products were exported. The country's budget received 352.9 billion tenge from the implementation of projects on the territory of the SEZ. It is also important to note that 2.7 trillion tenge of investments were attracted, 4.1 trillion within the framework of construction.

This substantial amount of investment was attracted from both local and foreign investors, including contributions from China, Russia and South Korea. The support of the Government of Kazakhstan has played a key role in the successful implementation of these SEZs, providing investors with tax incentives, infrastructure development and other benefits for companies wishing to invest in the country. One of the most notable and successful special economic zones in Kazakhstan is the Khorgos-Eastern Gate SEZ, located on the border with China. Established in 2011, it has been able to attract investments from more than 50 companies, including e-commerce giants Alibaba and JD.com from China. Quantitatively, investments in the Khorgos-Eastern Gate SEZ are estimated at 950 billion tenge (approximately 2.3 billion US dollars) by 2022 [3]. Other special economic zones of Kazakhstan have also proved successful in attracting investments. The Pavlodar SEZ, focused on the petrochemical and chemical industries, received investments of more than 100 billion tenge (approximately 335 million US dollars). Aktau SEZ, focused on the development of the Caspian Sea region, has also attracted investments of more than 70 billion tenge (approximately 125 million US dollars) [3]. The creation of new jobs in the special economic zones is one of the most important goals of these zones and Kazakhstan is no exception in this matter, as they contribute to the development of regions, increase employment and improve economic activity.

Thus, special economic zones, attracting investments, creating jobs and stimulating innovation, play an important role in the development of the country's economy. An analysis of the activities of the SEZ allows you to see their achieved results and consider the potential for further development. However, it should be understood that there are also challenges that special economic zones face. They imply the need to ensure a balance between the interests of investors and the social needs of the regions, as well as ensuring compliance with environmental and social standards. Therefore, for sustainable success, constant monitoring and adaptation of the SEZ development strategy to the changing economic and social environment is necessary.

References

1. Zimenkov, R – Special Economic Zones – Litres, 2022 [Зименков, Р. Свободные экономические зоны. – Litres, 2022]
2. Kazakhstan Center of Industry and Export «QazIndustry» [Electronic resource] // Access mode: <https://qazindustry.gov.kz/ru/sez>
3. National Digital Investment Platform [Electronic resource] // Access mode: <https://invest.gov.kz/>

Ф.Г. Альжанова, А.Т. Тлеубердинова, Н.К. Нурланова
 Ф.Г. Альжанова – доктор экономических наук, профессор
 А.Т. Тлеубердинова – доктор экономических наук, профессор
 Н.К. Нурланова - доктор экономических наук, профессор
 Институт экономики Комитета науки Министерства науки и высшего образования,
 Республика Казахстан, г. Алматы, alzhanova.farida@ieconom.kz

ПОТЕНЦИАЛ И ВЫЗОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА

Устойчивое развитие, будучи глобальной концепцией, является основой формирования стратегий развития стран, регионов, городов [1]. Глобальной институциональной платформой для координации усилий и обмена опытом в сфере устойчивого развития является платформа Цели устойчивого развития ООН, а инструментом для обзора хода достижения ЦУР являются добровольные национальные обзоры (188 стран) [2, с. 49]. В Казахстане была реализована первая Рамочная программа сотрудничества в целях устойчивого развития 2016-2020 [3]. Она включала три тематических направления: сокращение неравенств и улучшение человеческого развития; эффективные инновационные государственные институты; укрепление международного и регионального сотрудничества. В 2020 году была принята следующая Рамочная программа на 2021-2025 годы со следующими тематическими направлениями: человеческое развитие и равноправное участие, эффективные институты, права человека и гендерное равенство, инклюзивный экономический рост и экологическая устойчивость [4, 5]. Разные страны, принявшие обязательства по достижению ЦУР, определяют собственную систему экономико-статистических индикаторов, учитывающую национальные особенности. Такая система индикаторов для мониторинга реализации Целей устойчивого развития, включающая 262 показателя, разработана и в Казахстане. Однако, не все глобальные и национальные индикаторы можно применить для оценки достижения устойчивого развития на уровне отдельных территорий страны.

Основным вызовом является локализация ЦУР по большинству задач индикаторы представляют информацию на национальном уровне, а за усредненной оценкой скрываются большие региональные различия, как и уровень достижения целей. Вместе с тем, достижение ЦУР требуют локальных действий, адаптированных к региональным особенностям. Поскольку объектом нашего исследования являются области Западного Казахстана (Атырауская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Мангистауская). Это требует постоянного обновления данных мониторинга индикаторов ЦУР, а также определения прогнозных значений и конкретизации целевых индикаторов.

В данной статье будут рассмотрены в некоторые вызовы, затрагивающие те или иные проблемы экономической устойчивости, которые выделены в ходе анализа ЦУР регионов (рисунок 1).

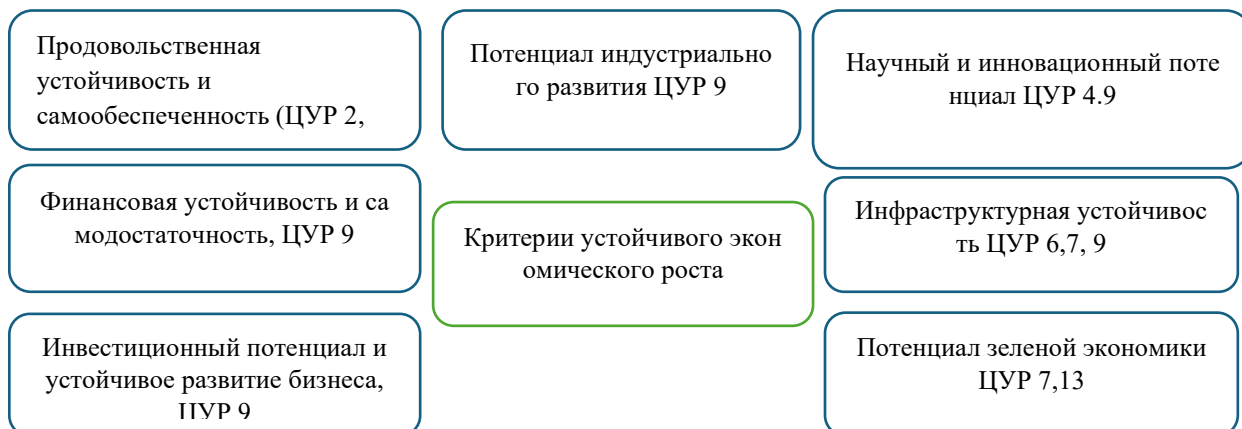






Рисунок 1 . Методология анализа и оценки экономического потенциала региона Западного Казахстана

Первый вызов - продовольственная безопасность. Существует множество подходов к пониманию продовольственной безопасности, которые в основном на страновые исследования. Оценки уровня продовольственной самообеспеченности с учетом сложившейся агропромышленной специализации регионов Казахстана и региональной специфики пока недостаточно разработаны. Казахстан обладает значительным потенциалом для развития сельского хозяйства, в достаточной степени обеспечен основными видами социально значимых продуктов питания, и существует возможность их 100% импортозамещения и в 2024-2025 годах будет осуществляться поэтапная отмена регулирования цен на социально значимые продукты питания. Проблема самообеспеченности продовольствием остается значимой для регионов Западного Казахстана. Анализ показывает, достаточно высокий уровень самообеспеченности Западно-казахстанского макрорегиона по 4 видам - муке, макаронам, говядине, молоку. Наиболее самообеспеченной социально-значимыми продуктами питания является Актюбинская область, закрывающая потребность области за счет собственного производства по 7-ми видам товаров (38,9%). В области есть потенциал для внутрирегиональных поставок по муке, хлебу, макаронам, говядине, молоку. Западно-Казахстанская область обеспечена с возможностями экспортных поставок такими продуктами, как мука, макароны, говядина, молоко коровье; полностью обеспечены потребности в яйце, луке (33,3%). Однако, область нуждается в обеспечении овощами, корнеплодами, крупами, куриным мясом, подсолнечным и сливочным мясом, сахаром и солью. Атырауская область обеспечена только 4-мя видами продуктов: мукой, говядиной, молоком и макаронными изделиями (22,2%). Худшая ситуация в Мангистауской области, с уровнем самообеспеченности в 5,5%. (таблица 1)

Таблица 1.

Карта сравнительной самообеспеченности областей Западного Казахстана продовольствием

	Мука пшеничная первого	Хлеб пшеничный из муки	Рожки (макаронь)	Картофель	Морковь	Лук репчатый	Капуста б/к	Масло подсолнечное	Говядина	
Актюбинская	+	+	+	+	-	-	-	-	+	
Атырауская	+	-	-	-	-	+	-	-	+	
Западно-Казахстанская	+	-	+	+	-	+	-	-	+	
Мангистауская	+	-	-	-	-	-	-	-	-	
Западно-Казахстанский макрорегион	+	-	+	-	-	-	-	-	+	
	Мясо кур	Молоко коров	Кефир	Масло сливочное	Дйло куриное	Крупа гречневая	Рис	Сахар	Соль пищевая	
Актюбинская	-	+	-	-	+	-	-	-	-	
Атырауская	-	+	-	-	-	-	-	-	-	
Западно-Казахстанская	-	+	-	-	+	-	-	-	-	
Мангистауская	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Западно-Казахстанский макрорегион	-	+	-	-	-	-	-	-	-	
Примечание -		- регион имеет возможности для экспорта					- регион полностью покрывает собственные потребности			
		- регион достаточно обеспечен при условии дополнительных поставок продукта до уровня 100%					- регион не обеспечен продуктом.			

Второй вызов – финансовая устойчивость и самодостаточность. Финансовое обеспечение регионов зависит не столько от распределения бюджетных средств между уровнями, сколько от наполнения бюджетов. Области региона обеспечивают 94% поступлений в Национальный фонд (Атырауская -57%, Западно-Казахстанская -21%, Мангистауская -13%, Актюбинская - 3%). Проблемы несовершенства межбюджетных отношений затрудняет реализацию региональных планов, доходы идут не на развитие и диверсификацию экономики территорий, а на погашение накопленных задолженностей. Вместе с тем для обеспечения финансовой устойчивости регионов Актюбинской, Западно-Казахстанской, Мангистауской областей предусмотрены субвенции из республиканского бюджета (таблица 2).

Таблица 2.

Бюджетная самодостаточность областей Западного макрорегиона, 2023 г.

	Актюбинская я	Атырауская я	Западно- Казахстанская я	Мангистауская я
Доля налогов в доходах, %	36	88	39	53
Бюджетная самообеспеченность, %	41	99	43	60
Отношение трансфертов из РБ к отчислениям регионов в Нацфонд %	249	2,7	27,8	36,1

Третий вызов – инфраструктурная обеспеченность (таблица 3). Инфраструктура играет ключевую роль в достижении устойчивого развития и оказывает прямое влияние более чем на 80% задач ЦУР ООН. Нехватка энергии и воды является существенным фактором, сдерживающим развитие и рост инвестиций в регионе.

Таблица 3.

Качество экономического пространства и инфраструктуры

	Актюбинская	Атырауская	Западно- Казахстанская	Мангистауская
Территория, кв.км	300600	118600	151300	165600
Численность населения, человек	939 405	704 074	693 261	786 837
Количество населенных пунктов	323	155	418	62
Плотность населения на 1 кв.км.	3,1	5,9	4,6	4,8
Количество населенных пунктов на 1000 кв.км.	1,1	1,3	2,8	0,4
Расходы местного бюджета на душу населения, тыс. тенге	609	952	642	566
Расходы местного бюджета на 1 населенный пункт, млн тенге	1 772	4 324	1 065	7 178
Доля дорог с твердым покрытием, %	96,4	79,6	70,5	91,1
Дефицит электроэнергии, МВт	130	451	Н.д.	300
Износ электрических сетей, %	75,5	40	82	70
Износ водопроводных сетей, %.	54,0	56,0	60,5	67,0

Регионы Западного Казахстана имеют разный уровень развития, качества и доступности инфраструктуры, что определяется экономическими, демографическими, пространственными особенностями регионов. Самым крупным демографическим, территориальным потенциалом обладает Актюбинская область, в регионе более 300 населенных пунктов, однако плотность населения самая низкая в регионе. Самой малочисленной является Западно-Казахстанская область, однако в области самая сложная система расселения и самое большое количество населенных пунктов. Самая высокая плотность населения в Атырауской области, что дает ей некоторые преимущества. В Мангистауской области, втором по численности населения регионе, самое маленькое число населенных пунктов. Эти особенности определяют особенности развития инфраструктуры и затрат на ее развитие и поддержание. Так, по расходам местного бюджета на душу населения, за исключением Атырауской области, остальные области имеют близкие значения. Однако для развития инфраструктуры важен не только подушевой подход, важным является доступность инфраструктуры для поселений по территории. При таком подходе расходы местных бюджетов Мангистауской и Западно-Казахстанской области различаются почти в 7 раз. Регионы с большим количеством населенных пунктов испытывают недостаток ресурсов для поддержания инфраструктуры, несмотря на то что достаточно развитая система поселений создает определенные преимущества. Следовательно, наряду с подушевым подходом к финансированию местных бюджетов и региональных программ, целесообразно принимать внимание системе расселения.

Четвертый вызов. Важными направлениями развития для регионов по всему миру становятся зеленый рост и зелёная экономика. Ключевые критерии зеленого роста включают: энергетическую эффективность, управление отходами, охрану водных ресурсов, сохранение биоразнообразия, экологическое образование и информирование. Регионы Западного Казахстана имеют значительный потенциал для развития зелёной экономики. В Казахстане создаются предпосылки, институционально-правовая база, инструменты и механизмы для развития зеленой экономики. Основным направлением становится получение энергии из возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Однако доля энергии, получаемой из возобновляемых источников, остается низкой, в Западно-Казахстанской области источники такой генерации отсутствуют (рисунок 2), а затраты с ее получением в других областях очень высоки. В соответствии со Стратегией углеродной нейтральности предстоит удвоить генерацию энергии из ВИЭ, а в Западно-Казахстанской области создать источники такой генерации.



Рисунок 2. Доля электроэнергии, получаемая из возобновляемых источников энергии

Пятый вызов – институты. Региональную политику в Западно-Казахстанском макрорегионе определяет совокупность взаимосвязанных нормативных правовых, программных, плановых, прогнозных и других документов республиканского и регионального значения, которые регламентируют деятельность органов управления и регулируют деятельность субъектов экономической деятельности. Анализ социально-экономического развития областей Западного Казахстана выявил ряд проблем для достижения устойчивого развития. Во всех областях Западного Казахстана приняты к реализации Комплексные планы социально-экономического развития до 2025г., разработанные РГП на ПХВ «Институт законодательства и правовой информации» Министерства юстиции РК по единому стандарту и утвержденные соответствующими постановлениями Правительства РК. Кроме того, в анализируемых областях были разработаны и реализуется Планы развития также до 2025 г. Изучение документов недостаток слабой обоснованности или ее отсутствия. К примеру, основной формой завершения мероприятий являются Акты приемочных комиссий, а не измеримые количественно результаты. Кроме того, ответственным за реализацию указаны не конкретные лица, а в целом акимат либо

соответствующее министерство, что затрудняет мониторинг и контроль за ходом реализации запланированных проектов. Как показал анализ текстов основных документов, в них не присутствует тематика устойчивого развития и зеленой экономики в явном виде. Соответственно нет индикаторов, которые связаны с достижением ЦУР на региональном уровне.

Все социальные, экологические, инфраструктурные проблемы в Западно-Казахстанском макрорегионе являются следствием слабой диверсификации региональной экономики, высокой зависимости экономики от мировой конъюнктуры цен на углеводородное сырье, недостаточной бюджетной самостоятельности. Исходя из сложившихся тенденций в региональном развитии можно сделать вывод, что сегодня в Казахстане назрела необходимость разработки новой региональной политики, основанной на сочетании разных подходов: во-первых, обеспечение повышения социально-экономической устойчивости регионов страны на основе экономического роста, сопровождаемого снижением бедности и повышением социального благополучия; во-вторых, достижение баланса экономического развития и развития социальной сферы; в-третьих, нацеленность на использование внутренних ресурсов и повышение самодостаточности региона. Исследование структуры и качества программных документов показало, что они должны быть усовершенствованы с целью ориентации на устойчивое развитие. При оценке уровня исполнения республиканского бюджета 2022г. было сделано заключение, что система показателей и индикаторов программных документов, регламентирующих региональное развитие, является неоправданно громоздкой, слабо отработанной и недостаточно обоснованной, что приводит к их частым корректировкам. Причиной недостаточно отработанных документов является низкое качество методик по разработке плановых и программных документов. Как правило, все документы разрабатываются по определенному шаблонному формату с применением однотипных индикаторов. При этом не учитываются региональные и отраслевые особенности, не делается глубокое расчетное обоснование планируемых индикаторов.

Информация о финансировании. Статья подготовлена в рамках научного проекта грантового финансирования Комитета науки МНВО РК (BR21882122 «Устойчивое развитие природно-хозяйственных и социально-экономических систем Западно-Казахстанского региона в контексте зеленого роста: комплексный анализ, концепция, прогнозные оценки и сценарии»).

Список литературы

1 Lützkendorf T., Balouktsi M. Assessing a sustainable urban development: Typology of indicators and sources of information // Procedia Environmental Sciences. – 2017. - № 38. - Pp. 546–553. <https://doi.org/10.1016/j.proenv.2017.03.122>.

2 Доклад о целях в области устойчивого развития: 2023 год. – Нью-Йорк: ООН, 76с.

3 Рамочная программа партнерства в целях развития, Казахстан, 2016-2020. - URL: <https://kazakhstan.un.org/ru/download/5306/27247> (дата обращения 08.11.2023).

4 Годовой отчет 2020 страновой команды ООН в Казахстане. - UN Kazakhstan, 2020. - 25 с. - URL: <https://kazakhstan.un.org/ru/download/66814/123675> (дата обращения 08.11.2023).

5 Рамочная программа сотрудничества в целях устойчивого развития. Казахстан, 2021-2025 годы. - ООН Казахстан, 2020. - URL: <https://kazakhstan.un.org/ru/download/57884/89567> (дата обращения 08.11.2023).

МРНТИ 06.01.21

Д.М. Акынов¹, М.К. Асанова², Б.М. Макалакова³

М.К. Асанова – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор

^{1,2,3}Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда.

Dosim.kz@mail.ru¹, massanova77@mail.ru², beine_79@mail.ru³

РОЛЬ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПИСЬМА В ПОДГОТОВКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ НАУЧНЫХ КАДРОВ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Академическое письмо представляет собой важный аспект научной деятельности, способствующий формированию компетентных и конкурентоспособных специалистов. В условиях глобализации и растущей конкуренции на рынке труда качество подготовки научных кадров становится критически важным. Студенты, обладающие навыками академического письма, имеют

преимущество при устройстве на работу и дальнейшей научной карьере, поскольку умеют четко и убедительно излагать свои идеи.

Академическое письмо не ограничивается лишь написанием статей и диссертаций; это комплексный процесс, включающий критический анализ, аргументацию и исследовательские навыки. Умение формулировать мысли и выражать их в письменной форме позволяет студентам эффективно участвовать в научных дискуссиях, представлять результаты своих исследований и взаимодействовать с коллегами.

Важность академического письма также возрастает в свете новых требований, предъявляемых к ученым. Современные исследователи должны быть готовы публиковать свои работы в международных научных журналах, где конкуренция велика, а стандарты качества высоки. Таким образом, качественное академическое письмо становится неотъемлемой частью подготовки высококвалифицированных специалистов, способных вносить значимый вклад в науку и образование.

Данная статья рассматривает роль академического письма в подготовке студентов высших учебных заведений и его влияние на их будущую карьеру. Мы проанализируем ключевые аспекты, связанные с развитием навыков академического письма, его значимость для исследовательской деятельности и возможности, которые оно открывает для студентов в их профессиональной жизни.

Академическое письмо включает в себя не только умение структурировать информацию, но и способность ясно и логично излагать свои мысли. Это важный навык, который необходим для успешной научной деятельности. Исследования показывают, что студенты, владеющие навыками академического письма, лучше справляются с выполнением курсовых и научных работ, что способствует их дальнейшему профессиональному росту.

Кроме того, академическое письмо требует от студентов навыков критического мышления, анализа источников и умения формулировать аргументы. Студенты должны уметь различать качественные исследования и доверять только проверенным данным, что является важным аспектом научной работы. Развитие этих навыков не только улучшает качество их написанных работ, но и способствует формированию целостного научного мировоззрения.

К тому же, академическое письмо помогает студентам развивать навыки самоорганизации и планирования. Процесс написания научной работы требует четкого распорядка и умения работать с дедлайнами, что в дальнейшем оказывается полезным в любых профессиональных сферах. Важно также отметить, что академическое письмо подразумевает соблюдение этических норм и правил цитирования, что укрепляет у студентов понимание ответственности за интеллектуальную собственность и честность в научной деятельности.

Овладение навыками академического письма является необходимым условием не только для успешного завершения учебного процесса, но и для достижения значимых результатов в научной карьере. Чем лучше студенты умеют излагать свои мысли на бумаге, тем более эффективными и уверенными они становятся в своей научной деятельности.

Качество научных публикаций напрямую зависит от уровня академического письма. Умение грамотно формулировать свои мысли, аргументировать позиции и четко представлять результаты исследований повышает вероятность публикации в авторитетных научных журналах. Это, в свою очередь, влияет на репутацию ученого и его конкурентоспособность на международной арене.

Научные журналы часто имеют строгие требования к стилю и структуре статей, и неумение соответствовать этим стандартам может стать препятствием для публикации. Четкая структура, логическое изложение и точное использование терминологии играют ключевую роль в восприятии работы рецензентами. Чем выше качество академического письма, тем больше шансов на успешную рецензию и публикацию, что в конечном итоге определяет научную карьеру исследователя.

Кроме того, навыки академического письма влияют на способность ученого участвовать в международных конференциях и семинарах, где представление результатов своих исследований требует уверенности и четкости в изложении. Ученые, способные эффективно доносить свои идеи до аудитории, лучше справляются с вопросами и обсуждениями, что поднимает их статус в научном сообществе.

Также стоит отметить, что академическое письмо включает в себя умение работать с рецензиями и критикой. Умение воспринимать конструктивные замечания и вносить изменения в свои работы позволяет исследователям расти и развиваться, что также положительно сказывается на их научной репутации.

Высокие навыки академического письма способствуют не только повышению качества научных

публикаций, но и укреплению позиций исследователя в научном сообществе, открывая новые возможности для сотрудничества и получения грантов, что является важным для дальнейшего развития карьеры.

Многие высшие учебные заведения внедряют курсы по академическому письму в учебные программы. Эти курсы нацелены на развитие навыков написания статей, аннотаций, рецензий и других научных текстов. Применение различных методик, таких как peer review, помогает студентам лучше понять требования к научным работам и развить критическое мышление.

Курсы академического письма часто включают в себя практические занятия, на которых студенты получают возможность работать над своими текстами, получать обратную связь от преподавателей, что значительно улучшает их навыки. Важным элементом таких курсов является работа с источниками — студенты учатся правильно цитировать, оформлять библиографию и избегать плагиата. Это не только улучшает качество их работ, но и формирует у них этическое отношение к научной деятельности.

Кроме того, многие университеты используют современные технологии и онлайн-платформы для обучения академическому письму. Виртуальные семинары, форумы и ресурсы для самообучения предоставляют студентам гибкость в обучении и возможность учиться в удобное время. Это особенно важно в условиях растущей нагрузки и многозадачности, с которыми сталкиваются современные студенты.

Важно также учитывать, что навыки академического письма являются универсальными и могут быть полезны не только в научной сфере, но и в других профессиональных областях. Умение писать четкие и структурированные тексты, формулировать идеи и аргументировать свою позицию востребовано в бизнесе, журналистике, праве и многих других областях.

Качественная подготовка студентов в области академического письма не только способствует успешному завершению учебного процесса, но и обеспечивает их конкурентоспособность на рынке труда, открывая двери к разнообразным карьерным возможностям.

Сравнительный анализ подходов к академическому письму показывает, что в некоторых странах акцентируется внимание на междисциплинарности и практической направленности курсов. Например, в США студенты активно участвуют в научных конференциях и семинарах, что способствует развитию их навыков коммуникации и презентации результатов. Эти мероприятия создают возможности для обмена идеями, сетевого взаимодействия и получения конструктивной обратной связи от опытных исследователей.

В Великобритании акцент делается на критическое мышление и самостоятельное изучение. Многие университеты предлагают программы, которые поощряют студентов проводить собственные исследования и писать научные статьи на основе собранных данных. Это развивает не только навыки письма, но и исследовательские способности, что является важным аспектом подготовки к будущей карьере.

В странах Скандинавии, таких как Швеция и Норвегия, широко распространены методы совместного обучения, где студенты работают в группах над проектами и исследованиями. Это не только способствует развитию навыков академического письма, но и формирует командный дух и сотрудничество, что особенно важно в современных научных исследованиях.

Кроме того, во многих странах существует практика менторства, когда более опытные исследователи помогают студентам в написании и редактировании научных текстов. Этот подход позволяет молодым ученым получать индивидуальные советы и рекомендации, что значительно ускоряет их профессиональное развитие.

Международный опыт демонстрирует разнообразие методов и подходов к обучению академическому письму. Изучение лучших практик из других стран может помочь улучшить программы подготовки студентов в России и создать более эффективные условия для развития навыков, необходимых для успешной научной карьеры.

В заключение, академическое письмо является неотъемлемой частью подготовки конкурентоспособных научных кадров. Улучшение навыков письма у студентов не только повышает качество их научных работ, но и способствует формированию более уверенных и компетентных специалистов. Осваивая искусство академического письма, студенты развивают критическое мышление, научные навыки и способности к анализу, что является основой для их будущей карьеры.

Важно продолжать развивать и совершенствовать программы обучения академическому письму в высших учебных заведениях. Это включает в себя внедрение современных методов обучения,

использование технологий и активное вовлечение студентов в научные сообщества. Курсы должны быть адаптированы к требованиям рынка труда и международным стандартам, чтобы обеспечить студентам конкурентные преимущества.

Кроме того, следует поощрять взаимодействие между различными дисциплинами и культурами, что может обогатить опыт студентов и помочь им взглянуть на академическое письмо с новых перспектив. Совместные проекты, обмены и международные конференции могут стать эффективными инструментами для улучшения навыков письма и расширения научных горизонтов.

Таким образом, инвестиции в обучение академическому письму будут способствовать не только личностному и профессиональному росту студентов, но и развитию науки в целом. Подготовка высококвалифицированных специалистов, способных к грамотному и эффективному научному общению, станет залогом успешного будущего как для отдельных ученых, так и для научного сообщества в целом.

Список литературы:

1. Cargill, M., & O'Connor, P. (2013). *Writing Scientific Research Articles: Strategy and Steps* (pp. 1-220). Wiley-Blackwell.
2. Day, R. A., & Gastel, B. (2012). *How to Write and Publish a Scientific Paper* (pp. 1-300). Cambridge University Press.
3. Hartley, J. (2008). *Academic Writing and Publishing: A Practical Handbook* (pp. 1-250). Routledge.
4. Kahn, R. (2015). *The Academic Writer's Handbook* (pp. 1-360).
5. Swales, J. M., & Feak, C. B. (2012). *Academic Writing for Graduate Students: Essential Tasks and Skills* (pp. 1-300). University of Michigan Press. Ссылка на публикацию
6. Williams, J. M. (2007). *Style: Lessons in Clarity and Grace* (pp. 1-384).
7. Zhao, Y., & Zhang, M. (2020). "The Importance of Academic Writing in Graduate Education." *Journal of Higher Education Research*, 45(2), 123-135.

МРНТИ 06.54.31

В.В.Бирюков

НАО «Карагандинский технический университет
имени Абылкаса Сагинова», Республика Казахстан, г.Караганда,
valera@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Целью данного исследования является обоснование необходимости адаптации международного опыта для создания цифровой платформы системы товарораспределения для стран ЕАЭС и других государств. В работе представлены потенциальные пути развития, а также методы и подходы, используемые при создании аналогичных платформ в других странах, для дальнейшего заимствования лучших практик. Применяемые методы включают контент-анализ, экономико-статистический анализ, оценочные и сравнительные методы, а также аналитические подходы.

На сегодняшний день цифровизация охватила большинство секторов экономики и социальной деятельности: розничную торговлю, транспорт и логистику, финансовые услуги, производство, образование, здравоохранение и СМИ. Основные направления цифровой экономики включают электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, онлайн-рекламу и электронный доступ к государственным услугам.

Поэтому важно отметить значительный вклад цифровизации в социально-экономическое развитие общества исследуемых стран. В последующих исследованиях следует сосредоточиться на концепции социально-кибер-физико-экологических систем агропромышленного комплекса, влиянии цифровизации на политические процессы, методах цифровизации и внедрения цифровых технологий, а также глобальной географии развития цифровизации в агропромышленном комплексе.

Наименьшие темпы цифровизации наблюдаются в традиционной отрасли экономики — сельском хозяйстве. Неэффективная информационная среда в аграрном секторе приводит к увеличению

производственных затрат, что, в свою очередь, снижает уровень финансовой доступности продуктов питания и конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции по сравнению с зарубежными аналогами.

Цифровизация агропромышленного комплекса является одним из ключевых направлений развития современных экономик. Внедрение цифровых технологий в сельское хозяйство обещает повысить эффективность производства, улучшить качество продукции и обеспечить устойчивое развитие отрасли. Однако на пути к цифровизации агропромышленного комплекса существуют значительные препятствия и вызовы, которые требуют внимательного анализа и значительных усилий.

Основные проблемы цифровизации АПК.

1. Низкий уровень цифровой инфраструктуры.

По итогам 2023 года проникновение интернета в мире для городской местности составляло 82% — именно такова была доля всех жителей городов, имеющих доступ ко всемирной сети. Тем временем в сельской местности показатель достигал лишь 46%, что говорит о весьма существенном «цифровом разрыве» — сразу 36 п. п. (коэффициент — 1,8). Впрочем, за последние три года разрыв немного сократился.

Казахстан по этим параметрам стоит сравнивать с развитыми странами: во-первых, равняться имеет смысл на лучших, а во-вторых, показатели Казахстана весьма сильны. Так, доступность интернета в городской местности для нашей республики составляет 94,7%, в сельской местности — 94%. Значения сами по себе отличные, а кроме того, нет разрыва между показателями села и города.

В целом по доступности интернета в сёлах РК обгоняет множество развитых стран, среди которых Бельгия, Польша, Германия, Япония, Венгрия, Франция и другие, не говоря уже о странах ЦА и ЕАЭС. Более детальные данные приведены в инфографике.

При этом страны, находящиеся выше Казахстана в рейтинге по обеспечению интернетом в сельской местности, в разы меньше по площади. Именно площадь страны и особенности ландшафта напрямую влияют на сложность обеспечения интернетом: чем больше страна, тем больше усилий нужно на её покрытие. Так, к примеру, площадь РК превышает площадь Кореи более чем в 27 раз, Люксембурга — в 1053 раза, Дании — в 63 раза, Испании — в 5 раз, Швейцарии — в 66 раз. Несмотря на столь серьёзную разницу и максимально разнообразный ландшафт местности, Казахстан почти не уступает этим странам по доступности интернета.

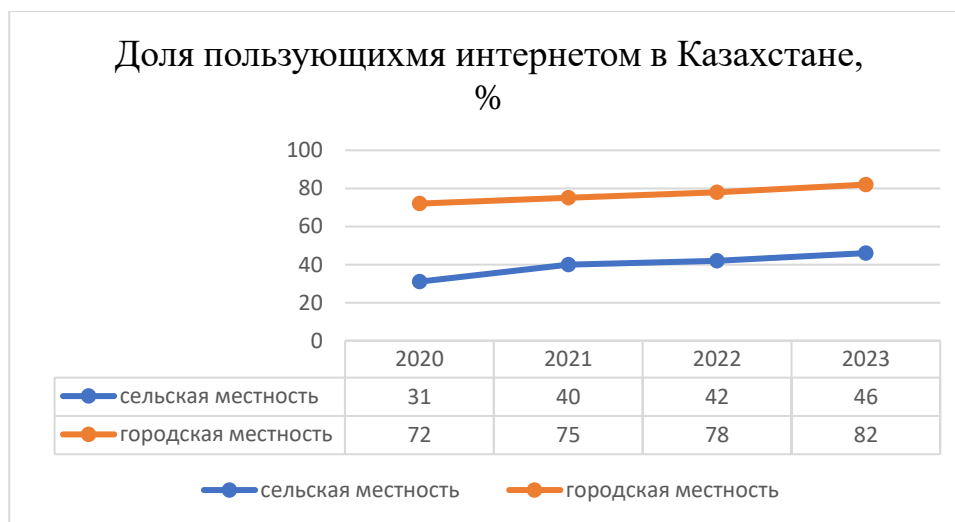


Рисунок 1. Доля пользующихся интернетом в Казахстане

Доля городских пользователей сети интернет в прошлом 2023 году составила 86,3%, а сельских — 81,4%. Наибольший показатель был достигнут в Нур-Султане (91,7%), Туркестанской области (89,6%), Алматы (87,7%). Наименьший — в Кызылординской области (77,9%), Акмолинской области (79,4%), Шымкенте (80,1%). Наименьшая доля пользователей сети в сельской местности ВКО (67,8%). В целях

снижения цифрового неравенства нужно более качественно обеспечить широкополосным доступом к интернету села

Кроме того, в РК сокращение цифрового разрыва усложняется ещё и тем, что в сельской местности проживает сразу более 42% населения. Для сравнения: в Корее в сёлах живут лишь 18,6% граждан страны, в Люксембурге — 8,6%, в Дании — 11,9%, в Испании — 19,2%, в Швейцарии — 26,1%.

2. Недостаток квалифицированных кадров.

Цифровизация АПК требует специалистов с высокими компетенциями в области информационных технологий и агрономии. В странах ЕАЭС существует дефицит таких кадров, что замедляет процесс внедрения цифровых решений. Требуется развитие образовательных программ и повышение квалификации работников отрасли.

О низком уровне обеспеченности ИТ-работниками именно узкой специализации и высокой квалификации говорится и в Концепции цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности РК на 2023–2029 годы (Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 марта 2023 года № 269). В документе значится: ежегодная дополнительная потребность в ИТ-кадрах в Казахстане составляет около 30 тыс. человек.

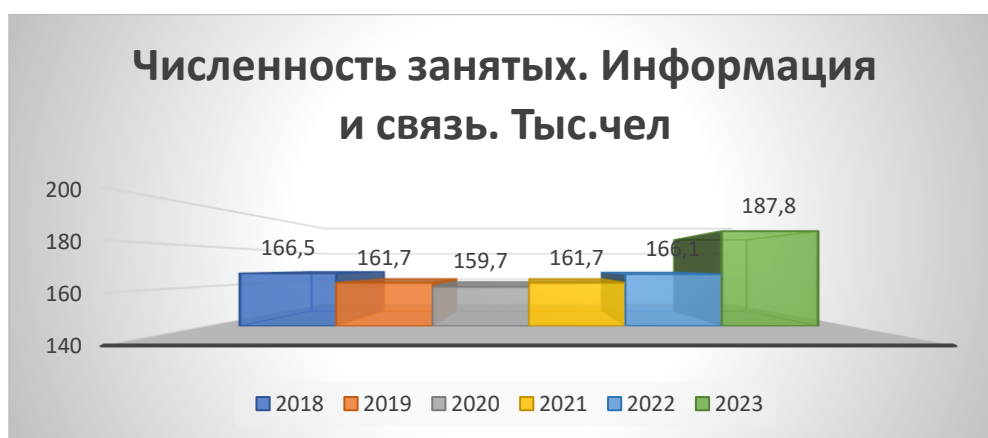


Рисунок 2. Численность занятых

По данным Бюро национальной статистики, в 2023 году в сфере информации и связи в РК работали 187,8 тыс. человек — на 12,8% больше, чем в 2022-м. Важно: в их число входят не только программисты, создатели сайтов, ИТ-инженеры, но и другие работники сферы коммуникаций, которые непосредственно к ИТ-продуктам отношения не имеют. Частично выделить из общего показателя именно специалистов информационно-коммуникационных технологий может помочь статистика предприятий. Судя по отчётам 152,7 тыс. компаний, в прошлом году численность ИТ-специалистов у них составила 45 тыс. человек. За год показатель вырос на 11,4%.

3. Финансовые ограничения.

Согласно прогнозам Министерства сельского хозяйства, эффект от цифровизации агропромышленного комплекса ожидается на уровне примерно 30% роста ВВП, с планируемым увеличением до более чем 3 трлн тенге к началу третьего десятилетия этого века. Таким образом, изменения в агропромышленном комплексе, осуществляемые в рамках государственной программы, должны превратить отрасль в высокотехнологичный сектор, способный уверенно удерживать конкурентные позиции на мировом рынке.

Внедрение цифровых технологий требует значительных финансовых вложений, что может быть непосильным для многих сельскохозяйственных предприятий, особенно малых и средних. Недостаток доступа к финансовым ресурсам и кредитным программам также препятствует модернизации АПК.

По итогам 2023 года объём услуг, оказанных в сфере компьютерного программирования, а также консультационных и других сопутствующих услуг в секторе с учётом ненаблюдаемого сектора экономики составил 476,8 млрд. тенге — сразу на 56,4% больше в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Индекс физического объёма достиг 137,2% (то есть реальный рост объёма услуг в секторе составил 37,2%).

Без учёта ненаблюдаемого сектора экономики объём услуг в секторе достиг 473,1 млрд. тенге, годовой рост — на 55,1%.

90,4% всех услуг в секторе по стране пришлось лишь на ключевые мегаполисы — Алматы и Астану. В Алматы показатель составил 215,4 млрд. тенге — на 28,2% больше в деньгах, чем годом ранее. В столице объём услуг, оказанных в сфере компьютерного программирования, а также консультационных и других сопутствующих услуг достиг 212,1 млрд. тенге, против 108,5 млрд. тенге год назад, рост — почти в 2 раза.

На третьем месте с огромным отрывом от мегаполисов оказалась Западно-Казахстанская область: 7,1 млрд. тенге, против всего млрд. тенге годом ранее.

Наименьшие показатели были зафиксированы в Улытауской, Туркестанской и Жетысуской областях.

4. Сопrotивление изменениям. Многие сельскохозяйственные предприятия, особенно традиционные и семейные фермы, могут сопротивляться внедрению новых технологий из-за опасений перед неизвестным и привычки работать по устаревшим методам. Для преодоления этого барьера требуется активная информационная и образовательная работа.

5. Отсутствие единого стандарта и координации. В странах ЕАЭС отсутствуют единые стандарты и координационные механизмы для цифровизации агропромышленного комплекса. Это приводит к фрагментации усилий и снижению эффективности внедрения технологий. Необходима разработка и внедрение общих нормативных и методических документов.

Цифровизация агропромышленного комплекса является сложным, но необходимым процессом, который требует совместных усилий всех стран-участниц. Преодоление существующих проблем и барьеров возможно при условии координированных действий, значительных инвестиций и активной информационно-образовательной работы. Только так можно обеспечить устойчивое развитие аграрного сектора и его конкурентоспособность на мировом рынке.

Список литературы

1. Коровникова Н.А. Особенности формирования цифрового пространства (опыт ЕАЭС) // Социальные новации и социальные науки : [электронный журнал]. – 2022. – № 2. – С. 155–169.
2. <https://ranking.kz/reviews/industries/kazakhstan-hochet-obuchit-it-professiyam-100-tysyach-chelovek-a-gotov-li-rynok-truda-k-takomu-kolichestvu-dzhunov.html>
3. Zh.Bulkhairova, G.Saimagambetova, A.Kizimbayeva, G.Kadyrova, S.Abdiyeva. The Situation of Food Security in Kazakhstan// Space and Culture, India 2019, 7:1. p. 194-205

МРНТИ 06.73.55

А.А. Богданова, А.А. Патлахова, Л.М. Базарбаева
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, bogdanova.na04@mail.ru

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ И ИХ РОЛЬ.

Экологические инвестиции в Казахстане: путь к устойчивому будущему Казахстан, страна с богатыми природными ресурсами и уникальной экосистемой, все острее ощущает необходимость экологических преобразований. Проблемы загрязнения окружающей среды, истощения природных ресурсов и изменения климата требуют немедленных и масштабных действий. Одним из ключевых инструментов для решения этих проблем являются экологические инвестиции.

В последние годы наблюдается растущий интерес к экологическим проектам в Казахстане. Это связано как с осознанием важности экологической безопасности, так и с глобальными трендами перехода к зеленой экономике. Инвестиции направляются на широкий спектр направлений, включая развитие возобновляемой энергетики, повышение энергоэффективности, очистку воды и воздуха, управление отходами и сохранение биоразнообразия. Ярким примером успешных экологических инвестиций в Казахстане служит стремительное развитие солнечной и ветровой энергетики. Строятся крупные солнечные электростанции, способные обеспечить энергией целые регионы. Ветровые парки вырабатывают чистую энергию, снижая зависимость от традиционных источников. Кроме того,

значительные инвестиции направляются на модернизацию тепловых электростанций и промышленных предприятий с целью повышения их энергоэффективности.

Особое внимание уделяется вопросам очистки воды и воздуха. Строятся новые очистные сооружения, внедряются современные технологии очистки промышленных выбросов. Активно развивается система раздельного сбора и переработки отходов, создаются мусороперерабатывающие заводы. Сохранение биоразнообразия также является приоритетным направлением экологических инвестиций. Создаются новые национальные парки и заповедники, реализуются программы по восстановлению лесов и степей, а также затрачиваются средства на охрану окружающей среды.

Однако, несмотря на положительные тенденции, Казахстан сталкивается с рядом вызовов. Недостаток финансирования, отсутствие долгосрочной стратегии и низкая экологическая осведомленность населения являются основными препятствиями на пути к устойчивому развитию. Для успешной реализации экологических проектов необходима комплексная работа государства, бизнеса и общества. Государство должно создавать благоприятные условия для инвестиций, разрабатывать эффективное экологическое законодательство и поддерживать экологические инициативы. Бизнес должен интегрировать принципы устойчивого развития в свою деятельность и активно участвовать в реализации экологических проектов. Общество должно повышать свою экологическую сознательность и требовать от властей и бизнеса ответственного отношения к окружающей среде.

Экологические инвестиции – это не просто затраты, это долгосрочные вложения в будущее Казахстана. Они способствуют улучшению качества жизни населения, повышению конкурентоспособности экономики и укреплению международного имиджа страны. Казахстан, как и многие другие страны, сталкивается с серьезными экологическими проблемами, такими как загрязнение воздуха и воды, истощение природных ресурсов и изменение климата. Эти проблемы оказывают негативное влияние на здоровье населения, сельское хозяйство, экономику и в целом на качество жизни людей. Экологические инвестиции являются необходимым инструментом для решения этих проблем и обеспечения устойчивого развития страны.

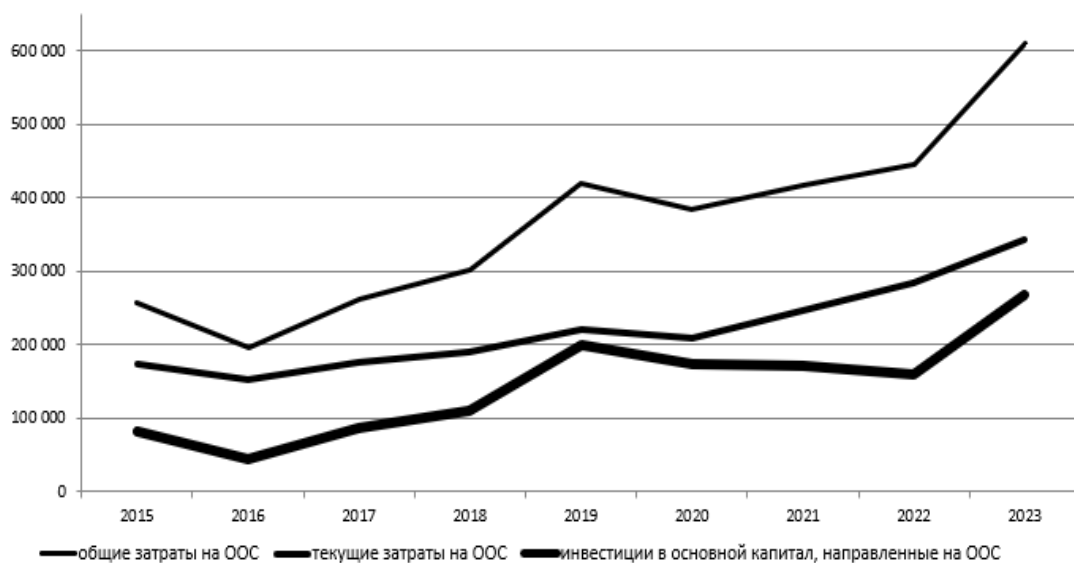


Рисунок 1. Динамика затрат на охрану окружающей среды 2015-2023[1].

Перспективы развития экологических инвестиций в Казахстане весьма позитивные. Рост глобального интереса к зеленой экономике, поддержка со стороны государства и международных организаций, а также развитие технологий создают благоприятные условия для дальнейшего развития этого направления. Экологические инвестиции являются одним из ключевых факторов устойчивого развития Казахстана. Путем привлечения инвестиций в экологические проекты можно улучшить экологическую обстановку, создать новые рабочие места и обеспечить долгосрочный рост экономики.

Одним из ключевых направлений экологических инвестиций является переход к возобновляемым источникам энергии. Казахстан обладает значительным потенциалом для использования солнечной и ветровой энергии.

Солнечные электростанции: Проект "Солнечная электростанция "Сарышаган" в Центральном Казахстане стал одним из первых крупных объектов в этой сфере. Проект "Солнечная электростанция "Сарышаган" является одним из значимых шагов Казахстана на пути к развитию возобновляемых источников энергии. Эта солнечная электростанция расположена в Центральном Казахстане, вблизи города Сарышаган, и была запущена в 2018 году.

Станция имеет установленную мощность около 100 МВт, что позволяет ей генерировать значительное количество электроэнергии, достаточной для обеспечения потребностей более 50 тысяч домохозяйств. Для строительства электростанции использовались современные солнечные панели и технологии, что обеспечивает высокую эффективность преобразования солнечной энергии в электричество. Проект значительно снижает выбросы углерода в атмосферу, способствуя уменьшению зависимости страны от ископаемых видов топлива. Это также помогает в борьбе с изменением климата и улучшает качество воздуха в регионе. Станция создает рабочие места как во время строительства, так и в процессе эксплуатации. Она также способствует развитию местной экономики и привлекает инвестиции в регион. Проект стал возможен благодаря государственной поддержке и программе по развитию возобновляемой энергетики в Казахстане, которая ставит цель увеличить долю зеленой энергии в общем энергетическом балансе страны.

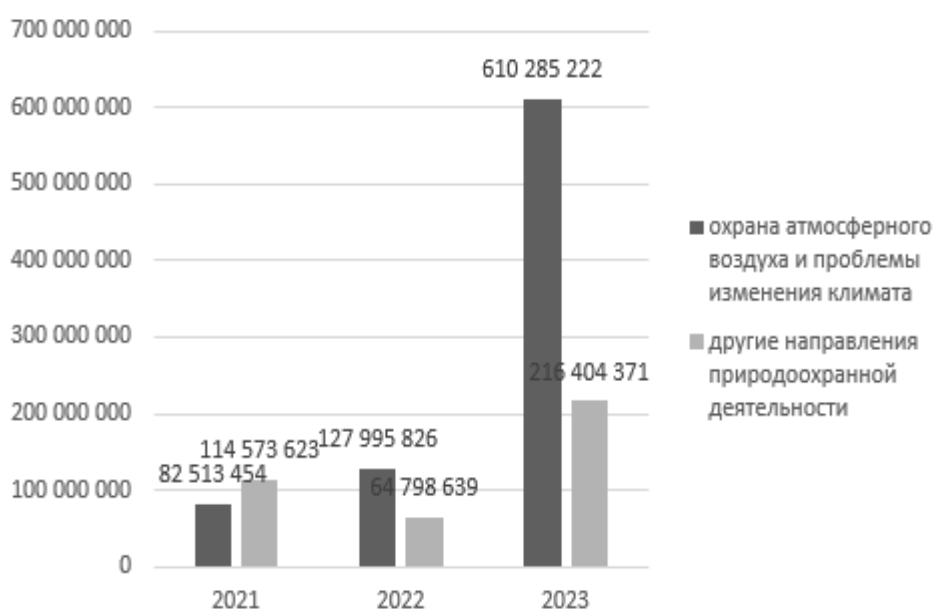


Рисунок 2. Динамика затрат на охрану окружающей среды по видам природоохранной деятельности 2021-2023[1].

Солнечная электростанция "Сарышаган" служит примером того, как страна может эффективно использовать свои природные ресурсы для создания устойчивой и экологически чистой энергетической системы. Этот проект не только улучшает энергетическую безопасность, но и способствует достижению климатических целей Казахстана, что делает его важной частью национальной стратегии устойчивого развития.

В будущем планируется продолжение инвестиций в возобновляемые источники энергии, и "Сарышаган" станет одним из ключевых объектов, на который будут ориентироваться другие проекты в стране.

Ветропарки: Ветропарки в Джезказгане и Акмолинской области также демонстрируют рост сектора. Ветропарк "Кокпекты" — один из ключевых проектов по развитию возобновляемых источников энергии в Казахстане. Он расположен в Восточно-Казахстанской области, недалеко от города Семей, и стал важным шагом в стремлении страны к экологически чистой энергетике.

Ветропарк имеет установленную мощность около 50 МВт, что позволяет генерировать значительное количество электроэнергии. Это может обеспечить электроэнергией порядка 30 тысяч домохозяйств. Ветропарк оборудован современными ветряными турбинами, которые эффективно используют силу ветра для производства электроэнергии. Эти технологии обеспечивают высокую эффективность и надежность работы станции. Использование ветряной энергии помогает существенно

снизить выбросы углерода и уменьшить зависимость от ископаемых источников энергии. Это, в свою очередь, способствует улучшению качества воздуха и уменьшению воздействия на климат. Проект создает рабочие места как во время строительства, так и в процессе эксплуатации. Ветропарк также способствует развитию местной экономики и привлечению инвестиций в регион. Ветропарк "Кокпекты" стал возможен благодаря государственной программе по развитию возобновляемой энергетики, которая направлена на увеличение доли зеленой энергии в общем энергетическом балансе страны.

Ветропарк "Кокпекты" является важной частью стратегии Казахстана по переходу к устойчивой энергетике. Он демонстрирует, как страна может эффективно использовать свои природные ресурсы для создания экологически чистой энергетической инфраструктуры. Этот проект не только укрепляет энергетическую безопасность, но и способствует достижению целей по сокращению углеродных выбросов и улучшению экологической ситуации в стране.[2]

С учетом роста интереса к возобновляемым источникам энергии, "Кокпекты" служит примером для будущих проектов в Казахстане и подчеркивает важность инвестиций в чистую энергетику для устойчивого развития.

В дополнение к уже действующим 105 объектам ВИЭ суммарной мощностью 1507 МВт сегодня 13 проектов на сумму порядка 1 миллиарда долларов реализуются в Казахстане при поддержке KAZAKH INVEST. В целом на текущий год стоит задача довести долю ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии до 3%, к 2030 году - до 10%, а в 2050 году - до 50%. К слову, малый и средний бизнес также может получить финансовую поддержку при внедрении энергосберегающих технологий и использование возобновляемых источников энергии.

Во многом значительный рост объема выработки «зеленой» электроэнергии связан с результатом деятельности в 2019 году. В ушедшем году объекты ВИЭ выработали 2,4 млрд кВтч «зеленой» энергии с ростом на 77,8% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года.

Так, при поддержке АО «НК «KAZAKH INVEST» в 2019 году реализовано шесть проектов в области ВИЭ на общую сумму 405 миллионов долларов. В тоже время, по результатам 9 месяцев 2020 года введено в эксплуатацию семь объектов ВИЭ. Данные показатели свидетельствуют о растущем интересе инвесторов в реализации «зеленых» проектов. Следует также отметить тренд реинвестирования в развитие альтернативной энергетики в РК такими ведущими международными компаниями, как Solarnet Investment GmbH, Universal Energy, Risen Energy, Total EREN, HEVEL, ENI и другие, что свидетельствует о формировании благоприятной инвестиционной среды.

Привлекательность отрасли возобновляемых источников энергии растет из года в год. Сегодня ВИЭ - это важный аспект социально-экономического развития страны, который не только обеспечивает страну «зеленой» энергией, но и предоставляет рабочие места для наших граждан. Отрасль ВИЭ, безусловно, обладает большим потенциалом для дальнейшего развития и роста, при этом, важно продолжать обеспечивать внедрение ВИЭ с учетом текущих потребностей и технологических возможностей Казахстана. Говоря о механизме развития ВИЭ, пройден стремительный путь, который сопровождался значительным усовершенствованием нормативно-правовой базы.[3]

Экономическое развитие Казахстана сосредоточено вокруг городов и основных добывающих производств. Концепция позволит сократить региональный дисбаланс.

Во-первых, внедрение современных методов ведения сельского хозяйства и применение «зеленых» технологий существенно повысят производительность сельскохозяйственной отрасли, от которой в значительной степени зависит экономика целого ряда регионов.

Во-вторых, энергоснабжение отдаленных районов за счет возобновляемых источников при обеспечении низких цен на электроэнергию позволит создать новые производства, такие как тепличные хозяйства и отгонное животноводство, и повысить конкурентоспособность регионов.

В-третьих, по мере повышения эффективности деятельности по сохранению водных и земельных ресурсов такие виды деятельности, как рыбоводство и животноводство, получат новые стимулы к развитию в регионах.

Совокупный размер инвестиций, необходимых для реализации Концепции с текущего момента до 2050 года, ежегодно в среднем составит 3-4 млрд. долларов США. Наибольший ежегодный объем инвестиций будет эквивалентен 1,8% ВВП в период с 2020 по 2024 годы, а в среднем до 2050 года инвестиции составят около 1% ВВП. При этом основная доля инвестиций будет привлечена за счет средств частных инвесторов.

Казахстан унаследовал значительную территориальную неоднородность в экономических показателях, в уровне жизни и в состоянии окружающей среды. Развитие новых индустрий и «зеленых кластеров» позволит снизить неравенство в развитии регионов и использовать их потенциал в возобновляемой энергетике, сельском хозяйстве, управлении водными ресурсами, утилизации отходов и других секторах.

Мировой опыт показал, что «зеленая экономика» стимулирует региональное развитие, способствует социальной стабильности, увеличению экономического потенциала за счет создания новых рабочих мест в секторах «зеленой экономики».

Инвестиции в зеленую экономику Казахстана представляют собой стратегически важный шаг к устойчивому развитию страны. Они способствуют не только улучшению экологической ситуации, но и созданию новых рабочих мест, что в свою очередь поддерживает экономический рост. Развитие возобновляемых источников энергии, эффективное управление отходами и устойчивое сельское хозяйство помогают сократить углеродные выбросы и снизить зависимость от ископаемых ресурсов.

Кроме того, такие инвестиции способствуют привлечению современных технологий и международного опыта, что позволяет Казахстану улучшать свою энергетическую инфраструктуру и внедрять инновационные практики. Устойчивый подход к развитию экономики укрепляет позиции страны на международной арене, демонстрируя ее приверженность к решению глобальных экологических проблем.

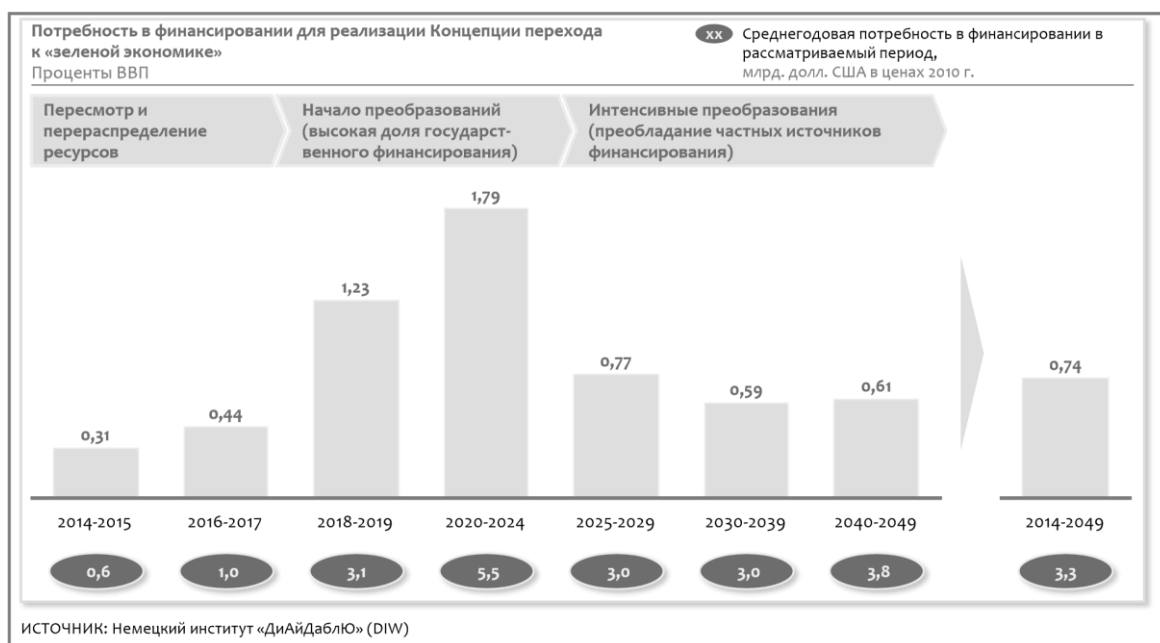


Рисунок 3. Потребность в инвестициях в % к ВВП[4].

Основные средства из этого объема, то есть чуть более 90 млрд. долларов США или 3/4 от общего объема инвестиций за весь период до 2050 года пойдут на реализацию мероприятий по энергоэффективности и развитие возобновляемых источников энергии, а также создание газовой инфраструктуры. Мероприятия по развитию сельского хозяйства, управлению водными ресурсами и отходами менее требовательны к финансированию.

Экологические инвестиции в Казахстане имеют решающее значение для формирования устойчивого будущего страны, отвечающего современным требованиям экологической безопасности и экономической эффективности. С учетом многообразия природных ресурсов и географического положения, Казахстан способен стать лидером в сфере зеленой экономики, что требует активного привлечения инвестиций и внедрения инновационных технологий.

Примеры успешных проектов, таких как солнечная электростанция "Сарышаган", подчеркивают важность перехода на возобновляемые источники энергии. Эта станция не только обеспечивает электроэнергией более 50 тысяч домохозяйств, но и значительно снижает углеродные выбросы, что играет ключевую роль в борьбе с изменением климата. Аналогично, ветропарк "Кокпекты", который

генерирует электроэнергию для порядка 30 тысяч домохозяйств, демонстрирует потенциал ветровой энергетики в стране и её способность к интеграции в общую энергетическую систему.

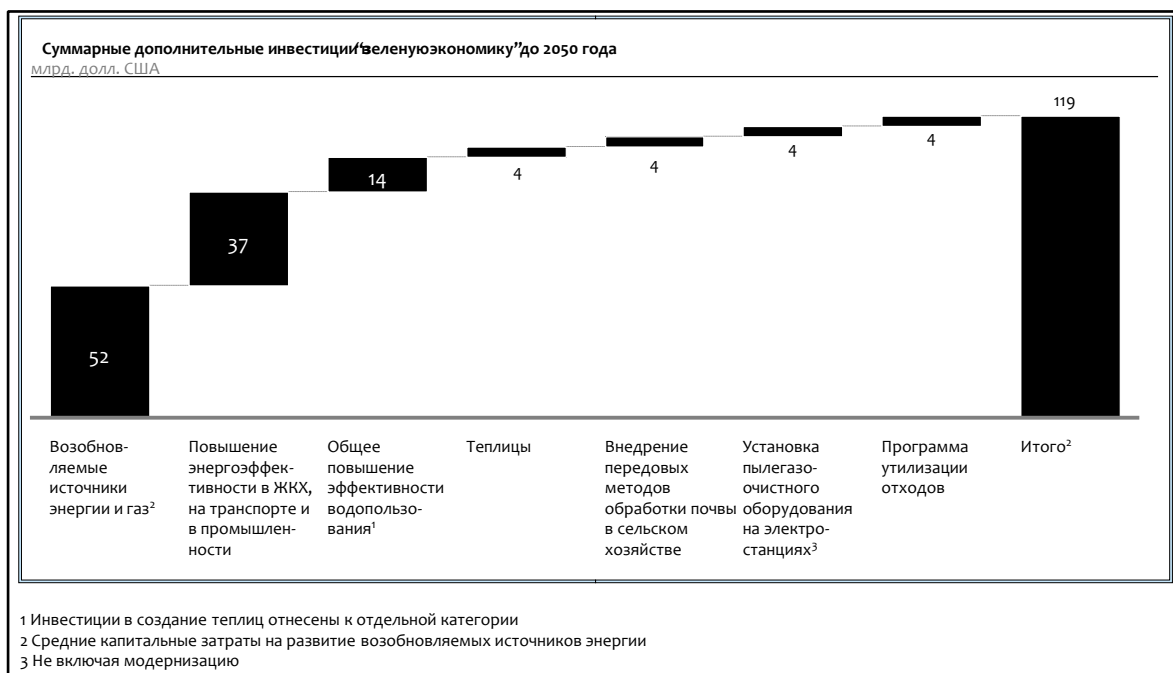


Рисунок 4. Потребность в инвестициях в разбивке по секторам[4].

Кроме того, проекты по управлению отходами, поддерживаемые зарубежными инвестициями, позволяют Казахстану создавать современные инфраструктуры для переработки и утилизации отходов. Это не только помогает минимизировать негативное воздействие на окружающую среду, но и способствует формированию новой экономики, основанной на вторичных ресурсах.

Устойчивое сельское хозяйство также получает свое развитие благодаря внедрению органических методов земледелия и современных технологий, что улучшает качество продуктов и сохраняет биоразнообразие. Инвестиции в эти направления способствуют созданию рабочих мест и улучшению жизни местных жителей.

Таким образом, экологические инвестиции не только помогают решить насущные экологические проблемы, но и открывают новые горизонты для экономического роста. Они способствуют привлечению современных технологий и международного опыта, что позволяет Казахстану эффективно использовать свои природные ресурсы и строить энергосистему будущего.

Важность этих инвестиций невозможно переоценить: они закладывают основы для долгосрочной устойчивости и благополучия, а также демонстрируют приверженность страны к международным экологическим стандартам. Казахстан имеет уникальную возможность укрепить свои позиции на глобальной арене, активно участвуя в трансформации к устойчивому и экологически чистому развитию. С правильным подходом к экологическим инвестициям страна сможет не только преодолеть текущие вызовы, но и создать процветающее будущее для следующих поколений.

Список литературы:

1. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Национальная статистика Республики Казахстан <https://stat.gov.kz/ru/industries/environment/stat-eco/>
2. Информационный портал Усть-Каменогорска и ВКО <https://ustinka.kz/kazakhstan/society/70378.html>
3. Информационный портал по "зеленой" энергетике QazaqGreen <https://qazaqgreen.com/journal-qazaqgreen/green-finance/276/>
4. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике». Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 года № 577

IRTI 06.81.12

N.Gelashvili, A.Abilhasenov
N.Gelashvili - Candidate of Economic Sciences, Professor
Karaganda Research University named after E.A. Buketova,
Republic of Kazakhstan, Karaganda, kargu2020@bk.ru

THE SYSTEM OF FORMATION OF BUSINESS STRATEGIES OF THE ENTERPRISE

The term "business unit" is also the company which develops the only type of business and works independently and also division of the subsidiary entering into corporation. Business unit is a separate organizational and legal structure of active business structure. It is in whole or in part economically divided, responsible for the concrete kind of activity necessary for performance of functions in business process. Functions of business unit are appropriated to it in one complex. Depending on organizational structure he can bear responsibility for receiving profit, for coordination of activity or for development of policy.

The scale of business unit reflects borders of a product and market coordinates, that is shows area in which business unit will work. Even if the market sector is completely defined where business unit will work, there is an opportunity to choose concrete sphere of activity for location of a product, and there are many options. Three main coordinates determine business unit scale: coordinates of a segment of the consumer, geographical coordination and coordinates of goods and services. Coordination of a consumer segment describes where the company has to concentrate the activity. Geographical coordination defines the target markets [1]. Coordination of goods and services describes the range of products which it has to offer the target consumers.

The scale of business unit reflects borders of the movement of products and market coordinates, i.e. shows area in which business unit will work. Even if the market sector is completely defined where business unit will work, there is an opportunity to choose concrete area for location of a product, and there are many options.

Determination of scale of business unit requires close attention both to strategic imperatives, and to the choice of options of management. We use the term "strategic imperatives" here to show that the decisions connected with a scale in many respects are defined by a branch context, that is reality, leaving rather small freedom of action at the discretion of the manager. For example, considering potentially huge economy of scale in research and development and also in production of semiconductors, the developer of chips is very unreasonable to define his geographical coordination any other, except global. On the other hand, managers always have a certain freedom of action [2].

Competitive advantages are those characteristics and properties of a product or brand and also concrete forms of the organization of business which provide the companies superiority over competitors.

Competitive advantage always relative in comparison with the enterprise taking the best positions on commodity market or services.

Relative advantage of the competitor is defined by various factors. Depending on the created advantages factors of competitiveness are divided into two groups:

- external;
- internal.

Competitive advantage "external" if it is based on distinctive qualities of a product which form value for the buyer from the point of view of level of quality, design, special characteristics, etc. The strategy following from external competitive advantage is the strategy of differentiation of a product. It is based on a know-how in the field of marketing, superiority of the enterprise in definition and satisfaction of expectations of clients which are not satisfied with the existing goods. Internal competitive advantage is based on superiority (leadership) of the enterprise in expenses on production and management. Internal advantage provides big profitability, stability of the enterprise for reduction of price of a product and, therefore, is important for the producer. The strategy based on internal competitive advantages represents the strategy of domination of value. It is based mainly on a know-how in the field of production and management [3].

Background and obvious advantages in the competition. Background competitive advantages include the advantages based on the main resources (financial, human, etc.). Clear competitive advantages are based on opinion of consumers (that they receive from the company in comparison with other companies).

In the large differentiated company strategies are developed at four various organizational levels:

1. Corporate strategy (strategy for the company and its activity in general).
2. Business strategy (for each separate kind of activity of the company).
3. Functional strategy (for each functional direction of the concrete line of business). Each field of activity has production strategy, marketing strategy, finance, etc.
4. Operational strategy (narrower strategy for the main structural divisions: factories, regional representatives and trade departments (in functional areas).

Main strategy of the competition. Competitive advantages, as a rule, are implemented at the level of strategic business units and make a basis of business (competitive) strategy of the enterprise.

The strategy of business (business strategy) is understood as the strategy of development for business unit or the business strategy of the enterprise in a certain commodity market. A main objective of this strategy is creation and maintaining competitive advantages of the company. A set of business strategy is a basis for the organization of portfolio strategy (corporate).

Early entry into the market (innovative strategy).

M. Porter calls the first three directions the main strategy, meaning their universal applicability (figure 1).

However business strategy can be also based on such business characteristics as innovations or globalization

Business strategy (business strategy) is aimed at providing successful activity in one concrete sphere of business. A business strategy essence - to show how to win strong, long-term competitive positions in a certain direction.

For the company which is engaged in one type of business corporate and business strategy coincide, the difference between them exists only in the diversified company.

<i>Target market</i>		
All branch	1. Leadership in costs	2. Differentiation of production
Market segment	3. Focusing on costs	3. Focusing
	Low costs	Differentiation
	<i>Type of competitive advantage</i>	

Figure 1 - Three basic strategy of M.Porter

Note - compiled by the author from the source [1].

Business strategy is developed in the following main areas:

1. Response to changes in branch in economy in general, in policy and in other significant areas.
2. Development of competitive measures and actions, market approaches which can give strong advantage before competitors.
3. Integration of strategic initiatives of functional departments.
4. Solution of the specific strategic questions relevant at the moment.

The main responsibility for business strategy lies on shoulders of the manager responsible for this or that direction. The leader as the employee in strategy has at least two duties:

- control of understanding of their strategy in each functional area and their mutual observance;
- implementation of the certain strategic actions approved by the senior managers and informing them about new important changes.
- in diversified corporations managers are also responsible for monitoring of compliance of strategy of the corporate strategy in general.

Corporate strategy. It is the general plan of management for the diversified company. Corporate strategy extends to all company, covering all fields of activity in which she is engaged. It consists of actions taken for establishment of the positions in various branches and the approaches used for the administration of the company.

Development of corporate strategy for the diversified company includes four types of actions:

1. Actions for achievement of diversification.
2. Steps on increase in the general productivity in those branches where the firm already works.
3. Search of ways of obtaining synergetic effect among economic units that assumes that the effect of joint actions is higher, than the simple sum of individual efforts, and its transformation into competitive

advantage.

4. Creation of investment priorities and transfer of resources of corporation to the most perspective areas.

Corporate strategy is created by the senior managers. They bear the main responsibility for the analysis of the messages and recommendations proceeding from leaders of lower level of management. The most important strategic decisions are considered and accepted by the Board of directors of corporation.

Functional strategy belongs to the management plan the current and primary activity of functional area in a certain field of business (research and development, production, marketing, customer service, distribution, finance, personnel, etc.). Corporations have to have so many functional strategy as primary activities.

Functional strategy defines individual details in the general plan of development of the company by definition of approaches, necessary actions and practical steps for ensuring management of separate business units or functions.

The role of functional strategy consists in support of the general business strategy and competitiveness of the company and also in creation of control indicators for achievement of the planned functional tasks of the company.

The main responsibility for formation of functional strategy is usually conferred on heads of departments. At strategy realization the unit manager works in close contact with his deputies and heads of other divisions.

Operational strategy belongs to even more concrete strategic initiatives and approaches to management of key operational divisions (the plants, sales departments, distribution centers) for the solution of daily operational problems of a strategic importance (advertising campaigns, raw materials purchases, stockpile management, prevention, transportation).

Operational strategy supplement and supplement the general business plan of the company.

The main responsibility for development of operational strategy lies on middle managers whose offers have to be considered and accepted by the top management.

The choice of concrete strategy of the competition is carried out taking into account a number of factors, are basic of which:

- key conditions (factors) of success for the considered commodity market;
- strong and weaknesses of the enterprise and its main competitors concerning key factors of success;
- strategic capacity of the enterprise and possibility of expansion of resources [4].

Three levels of strategy form the hierarchical structure: corporate strategy consists of a series of business and functional strategy. Sometimes the additional level of strategic decisions - the level of operational strategy is in addition allocated, but we consider that this too fractional division. To achieve success, strategy have to be coordinated and interact closely with each other. Each level forms the strategic environment for the following level, that is the strategic plan of lower level imposes restrictions for strategy at higher levels of hierarchy.

Process of formation of hierarchy of strategy can be a miscellaneous. There is a strategic planning from top to down in which the senior heads initiate process of formation of strategy and allow strategic business units and functional divisions to formulate own strategy as tools for realization of corporate strategy.

Other approach is the strategic "ascending" planning in which process of formation of strategy is stimulated with offers of economic and functional divisions. For both approaches by the most important that is, interaction between levels of management is how effective.

Process of development of strategy includes the numerous negotiations between levels of hierarchy of management aimed at providing harmonization and a mutual reinforcement of various purposes, strategy, programs, budgets and procedures.

Complex and contradictory process of coordination of strategic decisions at the different levels is important aspect of strategic management.

Reference

1. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 435 с.
2. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 208 с.
3. Отварухина, Н. С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 328 с.
4. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент : учебник / А. Н. Фомичев. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К, 2023. – 466 с.

Жакина Г.Е., Кенжебек Д.Е., Азыханов Д.С.
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., zgulnur88@mail.ru

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК КӨШІ-ҚОНЫ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ОҒАН ҚАТЫСУЫ

Халықаралық еңбек көші-қоны - бүгінгі жаһандық экономиканың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. БҰҰ-ның мәліметтері бойынша, 2023 жылы әлемдегі халықаралық мигранттардың саны 281 миллион адамға жетті, оның шамамен 169 миллионы еңбек мигранттары болып табылады. Бұл әлем халқының шамамен 3,6 пайызын құрайды. Бұл құбылыстың әлемдік экономикалық даму үдерісінде өзіндік орны бар, әрі елдер арасындағы экономикалық байланыстардың тереңдеуіне ықпал етеді. Қазақстан да осы үдерістің белсенді қатысушысы ретінде өзіндік орнын алып отыр.

Қазақстан - еңбек көші-қонының екі бағытында да қатысатын ел. Бір жағынан, ол еңбек мигранттарын қабылдайтын ел болса, екінші жағынан өз азаматтарының шетелге жұмыс іздеп кететін донор елі болып табылады. Бұл екі жақты процесс елдің экономикалық және әлеуметтік дамуына айтарлықтай әсер етеді. Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша, 2023 жылы Қазақстанда 1,2 миллионнан астам шетелдік еңбек мигранты тіркелген. Олардың 75%-дан астамы Орталық Азия елдерінен келген жұмысшылар. Сонымен қатар, шамамен 350,000 қазақстандық азамат шетелде жұмыс істейді.

Қазақстанға келетін еңбек мигранттарының құрылымын талдасақ, Өзбекстаннан - 45%, Қырғызстаннан - 30%, Тәжікстаннан - 10%, қалған 15% басқа елдерден келеді. Салалық бөліністе олардың 40%-ы құрылыста, 25%-ы ауыл шаруашылығында, 20%-ы сауда және қызмет көрсету саласында, 15%-ы өнеркәсіпте жұмыс істейді. Бұл еңбек мигранттары Қазақстан экономикасының еңбек ресурстарына деген қажеттілігін қанағаттандыруға көмектеседі.

Еңбек мигранттарының экономикалық әсері айтарлықтай. Дүниежүзілік банктің есептеулері бойынша, 2023 жылы Қазақстаннан шетелге жіберілген ақша аударымдарының көлемі 3,2 миллиард долларды құрады. Ал керісінше, шетелде жұмыс істейтін қазақстандықтар елге шамамен 2,5 миллиард доллар аударған.

Қазақстаннан шетелге кететін еңбек мигранттарының негізгі бағыттары: Ресей (60%), Түркия (15%), БАӘ (10%), Оңтүстік Корея (5%) және басқа елдер (10%). Білікті мамандардың көші-қоны ерекше назар аударуды қажет етеді. IT саласының мамандары, дәрігерлер, инженерлер мен ғалымдардың басқа елдерге кетуі "brain drain" мәселесін тудырып отыр.

Еңбек көші-қонының Қазақстан экономикасына оң әсері көп қырлы. Біріншіден, шетелдік жұмыс күші елдің экономикалық өсуіне үлес қосады. Екіншіден, шетелде жұмыс істейтін қазақстандықтар елге ақша аударымдарын жасайды, бұл ішкі тұтынуды арттырады және отбасылардың әл-ауқатын жақсартады. Үшіншіден, халықаралық еңбек көші-қоны арқылы білім мен тәжірибе алмасу жүзеге асады.

Дегенмен, еңбек көші-қонының проблемалары да бар. Көші-қон қызметінің мәліметтері бойынша, жыл сайын шамамен 50,000 заңсыз еңбек мигранты анықталады. Мигранттардың құқықтарының бұзылуы, әлеуметтік қорғаудың болмауы және еңбек жағдайларының нашарлығы сияқты мәселелерде жиі кездеседі. Сондықтан мемлекет тарапынан бұл процестерді реттеу үшін бірқатар шаралар қабылдануда.

Қазақстан үкіметі еңбек көші-қонын реттеу үшін заңнамалық база жасап, халықаралық келісімдер жасасуда. 2023 жылы мигранттарды тіркеудің жаңа цифрлық жүйесі енгізілді, ол арқылы 800,000-нан астам еңбек мигранты тіркелген. Еуразиялық экономикалық одақ шеңберінде еңбек ресурстарының еркін қозғалысы қамтамасыз етілген, бұл одаққа мүше

елдерден келетін жұмысшылар үшін жеңілдетілген режим қарастырылған. Сонымен қатар, мемлекет заңсыз көші-қонға қарсы күрес жүргізіп, еңбек мигранттарының құқықтарын қорғауға бағытталған шараларды күшейтуде.

Болашақта Қазақстанның халықаралық еңбек көші-қонындағы рөлі одан әрі артуы мүмкін. Елдің географиялық орналасуы, экономикалық әлеуеті және демографиялық жағдайы бұған ықпал ететін факторлар болып табылады. Сарапшылардың болжамы бойынша, 2025 жылға қарай Қазақстандағы шетелдік еңбек мигранттарының саны 1,5 миллион адамға жетуі мүмкін. Бұл өсім негізінен құрылыс, ауыл шаруашылығы және қызмет көрсету салаларында күтілуде. Сонымен қатар, жоғары білікті мамандарға сұраныс та артады деп күтілуде. Сондықтан еңбек көші-қонын тиімді басқару, оның оң әсерлерін барынша пайдалану және теріс салдарларын азайту - мемлекеттік саясаттың маңызды міндеттерінің бірі болып қала береді.

Қазақстан үкіметі 2025-2030 жылдарға арналған көші-қон саясатының жаңа тұжырымдамасын әзірлеуде. Онда заңды еңбек көші-қонын ынталандыру, білікті мамандарды тарту және ұстап қалу, сондай-ақ заңсыз көші-қонға қарсы күрес шаралары қарастырылған.

Әлемдік Банктің болжамдары бойынша, келесі бес жыл ішінде еңбек көші-қоны арқылы жасалатын ақша аударымдарының көлемі жылына 5-7%-ға өсуі мүмкін. Бұл Қазақстан экономикасына оң әсер етеді деп күтілуде.

Қорытындылай келе, халықаралық еңбек көші-қоны - бұл күрделі және көп қырлы құбылыс. Қазақстан үшін бұл процесс экономикалық даму мен әлеуметтік өзгерістердің маңызды факторы болып табылады. Статистикалық деректер көрсеткендей, бұл процесс елдің экономикалық дамуына айтарлықтай үлес қосады. Алайда, оны тиімді басқару үшін мемлекеттік реттеудің заманауи тетіктерін әзірлеу және халықаралық ынтымақтастықты одан әрі жетілдіру қажет. Еңбек көші-қонын дұрыс басқару - елдің тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды шарттарының бірі болып қала береді.

Әдебиеттер:

- 1) «Ұлттық Статистика Бюросы» ресми сайты: <https://stat.gov.kz/>
- 2) «Халықаралық Еңбек Ұйымы» ресми сайты: <https://www.ilo.org/ru>
- 3) «IOM IN KAZAKHSTAN» ресми сайты: <https://kazakhstan.iom.int/iom-kazakhstan>
- 4) Исследование трудовой миграции в трех городах казахстана: Алматы, Астане и Шымкенте, Элен Сайед Цвик и Жания Сазанова, 2022

ҒТАХА 06.81.23

Дүйсембаев А.А., Шаймерден А.М.

Дүйсембаев А.А - кандидат экономических наук, профессор
Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., azeke-78@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМДАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ: ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ

Соңғы онжылдықтарда Қазақстан Республикасының білім беру саласында білім сапасын арттыруға, білім беру мекемелерін жаңғыртуға және оқытудың инновациялық әдістерін енгізуге бағытталған елеулі өзгерістер болды. Бұл үдерістерде білім беру қызметтері нарығының белсенді қатысушылары ретінде адами капиталды дамыту арқылы ел экономикасын нығайтуға үлес қосатын акционерлік қоғамдар (АҚ) маңызды рөл атқарады. Жаһандық бәсекелестік жағдайында білім саласындағы акционерлік қоғамдар тұрақты экономикалық өсудің және Қазақстанның білім беру жүйесін жаңғыртудың маңызды драйверлері бола алады. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуеті, олардың ұлттық экономикаға әсері және одан әрі даму перспективалары қарастырылатын болады.

Акционерлік қоғамдар білім беру саласын коммерцияландыру мен дамытудың негізгі тетіктерінің бірі болып табылады. Қазақстанда олар бастауыш және орта білімнен бастап жоғары білім мен кәсіптік оқыту бағдарламаларына дейінгі білім беру қызметтерінің кең спектрін ұсынатын жеке және жартылай үкіметтік ұйымдар ретінде жұмыс істейді. Мұндай мемлекеттік компаниялардың мысалдарына ірі жеке университеттер, білім беру орталықтары және білім беру технологиялары компаниялары жатады.

Акционерлік қоғамдардың қатысуы арқылы білім беру жүйесін жаңғырту инвестиция тартудың нарықтық тетіктерін пайдалануды, білім беру ұйымдарын басқару сапасын арттыруды және инновациялық шешімдерді енгізуді көздейді. Бұл өз кезегінде қазақстандық жоғары оқу орындары түлектерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырып, халықаралық аренада кәсіби біліктілігін арттыруға септігін тигізеді.

Акционерлік қоғамдардың білім беру саласына қосқан экономикалық үлесін қарастыратын болсақ, білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуетінің негізгі аспектілерінің бірі – олардың инвестиция тарту және білім беру қызметінен түсетін кірісті арттыру мүмкіндігімен байланысты. Білім беру саласында жұмыс істейтін акционерлік қоғамдар жұмыс орындарын құруға, инфрақұрылымды дамытуға және алдыңғы қатарлы технологияларды енгізуге өз үлесін қосуда, бұл түптеп келгенде еліміздің макроэкономикалық көрсеткіштеріне әсер етеді.

Акционерлік қоғамдар тек білім беру қызметін құру арқылы ғана емес, экономикадағы жеке сектордың үлесін арттыру арқылы да экономикалық пайда береді. Бұл Қазақстан экономикасын әртараптандыруға, табиғи ресурстарға тәуелділікті азайтуға және жаһандану жағдайында ұлттық бәсекеге қабілеттілікті нығайтуға ықпал етеді.

Білім берудегі акционерлік қоғамдар мен Қазақстан экономикасының өзара байланысы. Білім беру саласындағы акционерлік қоғамдар экономиканың тұрақты дамуының негізі болып табылатын адами капиталды қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Сапалы білім беруді дамыту жұмыс күшінің біліктілік деңгейін арттыруға көмектеседі, бұл өз кезегінде еңбек өнімділігі мен ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға әкеледі.

Сонымен қатар, акционерлік қоғамдар оқу үдерісіне цифрлық технологияларды енгізудің катализаторы бола алады. Жасанды интеллект, онлайн оқыту және білім беру платформалары сияқты заманауи технологиялар өсу мен дамудың жаңа мүмкіндіктерін береді. Бұл инновациялар Қазақстанға білім беру қызметінің сапасын арттырып қана қоймай, әлемдік білім беру және экономикалық кеңістіктің бір бөлігіне айналуға мүмкіндік береді.

Акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуеті Қазақстанның білім беру жүйесінің тұрақты дамуын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Акционерлік қоғамдар (АК) бизнес ұйымдастырудың бір түрі ретінде инвестицияларды тартып, ресурстарды тиімді басқара алады, бұл білім беру саласында айтарлықтай перспективаларды ашады. Қазақстан экономикасын жаңғырту және білім беру үдерістерінің жаһандануы жағдайында осы саладағы акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуеті өзекті мәселеге айналды.

Акционерлік қоғамдар және олардың экономикалық әлеуеті: теориялық негіздер.

Акционерлік қоғам — бұл кәсіпорынды ұйымдастырудың түрі, мұнда капитал акционерлер арасында бөлінеді, олардың әрқайсысы белгілі бір үлеске ие болады. Корпоративтік басқару теориясына сәйкес, акционерлік қоғамдар ауқымды капитал жинақтай алатын мүмкіндіктерге ие, бұл білім беру саласында ірі жобаларды іске асырып, инновациялық шешімдерге инвестиция салуға мүмкіндік береді. Мәселен, экономикалық әлеуеттің теориялық негіздері Маршалл мен Бальцердің (1999) еңбектерінде қарастырылған, олар ұзақ мерзімді өсу үшін корпоративтік басқарудың рөлін атап өтеді [1].

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың дамуының тарихы

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдар ел тәуелсіздік алғаннан кейін, яғни 1991 жылдан бастап дами бастады. Мемлекетте нарықтық реформалар жүргізіліп, 2003 жылы қабылданған «Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы акционерлік қоғамдарды құру және олардың жұмыс істеуі үшін құқықтық негіздерді қамтамасыз етті [2]. Бұл заң білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың пайда болуы мен дамуына ықпал етті.

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың қазіргі жағдайын талдау.

Қазіргі уақытта Қазақстанның білім беру жүйесінде Назарбаев Университеті мен Қазақ-Британ техникалық университеті сияқты бірқатар акционерлік қоғамдар жұмыс істейді. Бұл ұйымдар түрлі экономикалық салалар үшін жоғары білікті мамандар даярлауда маңызды рөл атқарады. Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрлігінің деректеріне сүйенсек, 2023 жылы білім беру

саласындағы акционерлік қоғамдар 200 миллион доллардан астам инвестиция тартқан, бұл олардың экономикалық маңызын көрсетеді [3].

Акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуетіне әсер ететін факторлар.

Акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуеті сыртқы және ішкі факторларға байланысты. Сыртқы факторларға білім беру және экономика саласындағы мемлекеттік саясат, халықаралық бәсекелестік және елдегі макроэкономикалық жағдай жатады. Ішкі факторлар басқарудың тиімділігі, корпоративтік мәдениет, инновациялар және кадрлардың біліктілігімен байланысты. Коэн мен Левиннің (2007) зерттеулері көрсеткендей, ұзақ мерзімді стратегияның болуы және адам капиталына инвестиция салу білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың табысты дамуының негізгі факторлары болып табылады [4]. Осы факторлар жалпы жоғарғы білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық потенциалын айқындаушы параметрлер мен сипаттамалармен тығыз байланысты.

Кесте 1.

Жоғарғы білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық потенциалын айқындаушы параметрлер мен сипаттамалары

№	Параметр	Сипаттама
1	Акционерлік қоғамдардың инвестициялары	Акционерлік қоғамдар оқу орындарын құру мен жаңартуға қаржыландыруды қамтамасыз етеді
2	Жекеменшік білім беру ұйымдары	Жекеменшік ұйымдар нарыққа бейімделген баламалы білім беру қызметтерін ұсынады
3	Білім сапасы	Білім беру бағдарламаларына инвестиция салу мамандардың даярлығын арттырады
4	Кадр даярлау	Экономиканың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жоғары білікті кадрларды даярлауға назар аударылады
5	Жаңа технологияларды енгізу	Білім беру процесін жетілдіру үшін заманауи технологияларды қолдану
6	Халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық	Тәжірибе мен практикалармен алмасу үшін халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық
7	Ғылыми зерттеулерді дамыту	Инновациялық деңгейін көтеру үшін білім беру саласында ғылыми зерттеулерді дамыту
8	Инфрақұрылымды жақсарту	Комфортты орта қалыптастыру үшін оқу орындарының физикалық инфрақұрылымына инвестициялар
9	Еңбек нарығына әсері	Мамандану стандарттары мен талаптарын қалыптастыруға белсенді қатысу
Е с к е р т у - авторлар [4] дереккөз бойынша құрастырған		

Білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың мүмкіндіктері мен қатерлері.

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдарға жүргізілген SWOT-талдау олардың негізгі артықшылықтарының бірі — капиталға қолжетімділік және мемлекет тарапынан қолдау екенін көрсетеді, ал қатерлердің қатарына экономикалық ортаның тұрақсыздығы және заңнамадағы өзгерістер жатады. Дүниежүзілік банк (2022) есебіне сәйкес, дамушы нарықтары бар елдердегі акционерлік қоғамдар құқықтық және экономикалық өзгерістерге байланысты ерекше тәуекелдерге тап болады [5].

Акционерлік қоғамдарды дамытудағы мемлекеттік реттеудің рөлі. Мемлекеттік реттеу білім беру саласындағы акционерлік қоғамдарды дамытудағы маңызды фактор болып табылады. Соңғы жылдары Қазақстан үкіметі гранттық бағдарламалар мен жеңілдетілген несиелер беру арқылы білім беру мекемелерін дамытуға белсенді қолдау көрсетіп келеді, бұл салаға инвестициялардың көбеюіне ықпал етеді. Атап айтқанда, «Цифрлық экономика» бағдарламасы білім беру үдерісіне заманауи технологияларды енгізу үшін жаңа мүмкіндіктер ашты [6].

Қазақстандағы білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың даму келешегі. Цифрландыру және жаһандану жағдайында Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың өсу перспективалары зор. Инновациялық технологияларды енгізу, қашықтан білім беру және халықаралық білім беру мекемелерімен ынтымақтастық олардың бәсекеге қабілеттілігін едәуір арттыруы мүмкін. Дүниежүзілік экономикалық форумның (2023) болжамдарына сәйкес, алдағы онжылдықтарда онлайн

білім беру мен цифрлық платформаларға сұраныс артады, бұл акционерлік қоғамдар үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды [7].

Қазіргі білім беру жүйесі елдің халықаралық аренадағы бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Жаһандану, цифрландыру және технологиялық өзгерістер жағдайында елдер тұрақты даму мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін өздерінің білім беру жүйелерін жаңартуға ұмтылуда. Қазақстан да шет қалмайды. Соңғы жылдары халықаралық стандарттарға сай болуға ұмтылып, білім беру жүйесін белсенді түрде реформалауда. Дегенмен, білім беру саласында бәсекеге қабілеттіліктің жоғары деңгейіне жету үшін бірқатар негізгі мәселелерді шешу қажет.

Білім берудегі бәсекеге қабілеттілік жүйенің уақыт талабына және халықаралық стандарттарға сәйкес келетін жоғары сапалы білім беру қызметін көрсету, сондай-ақ халықаралық еңбек нарығында табысты бәсекеге қабілетті мамандарды дайындау қабілеті ретінде анықталады. Ол бірнеше негізгі аспектілерді қамтиды:

1. Білім сапасы: Халықаралық және ұлттық рейтингтер, сонымен қатар түлектердің еңбек нарығындағы табыстары арқылы бағаланады.

2. Инновациялар және зерттеулер: Жүйенің жаңа шақыруларға бейімделу және заманауи технологияларды біріктіру мүмкіндігі.

3. Халықаралық интеграция: Халықаралық білім беру бағдарламаларына қатысу, студенттер мен оқытушылардың академиялық ұтқырлығы.

4. Қаржылық тұрақтылық және инфрақұрылым: Білім беру ұйымдарының қаржыландыру деңгейі, материалдық базасы және технологиялық жарактануы.

Соңғы екі онжылдықта Қазақстан білім беру жүйесін жаңғыртуға елеулі қадамдар жасады. Жаңа білім беру стандарттары мен академиялық ұтқырлық бағдарламалары енгізіліп, ғылым мен техниканы дамытуға инвестициялар ұлғайтылды. Маңызды кезең қазақстандық университеттерге жалпыеуропалық білім кеңістігінің бір бөлігіне айналуға мүмкіндік беретін халықаралық Болон жүйесіне қатысу болды.

Алайда, жетістіктерге қарамастан, елдің білім беру жүйесі бірқатар қиындықтарға тап болып отыр:

1. Халықаралық рейтингтердегі позициялар: Қазақстандық университеттер әлемдік білім рейтингінде біртіндеп көтеріліп келе жатқанымен, әлемнің үздік 500 университетінің қатарына санаулы университеттер ғана енген. Оқу орындарының негізгі бөлігі әлі де төмен деңгейде.

2. Педагогикалық кадрлардың сапасы: Жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі, әсіресе шалғай өңірлердегі басты мәселелердің бірі болып қала береді. Педагогтардың біліктілігін арттыру және қайта даярлау бағдарламаларына қарамастан, көптеген жоғары оқу орындарында халықаралық тәжірибесі бар мамандарды тарту қиынға соғады.

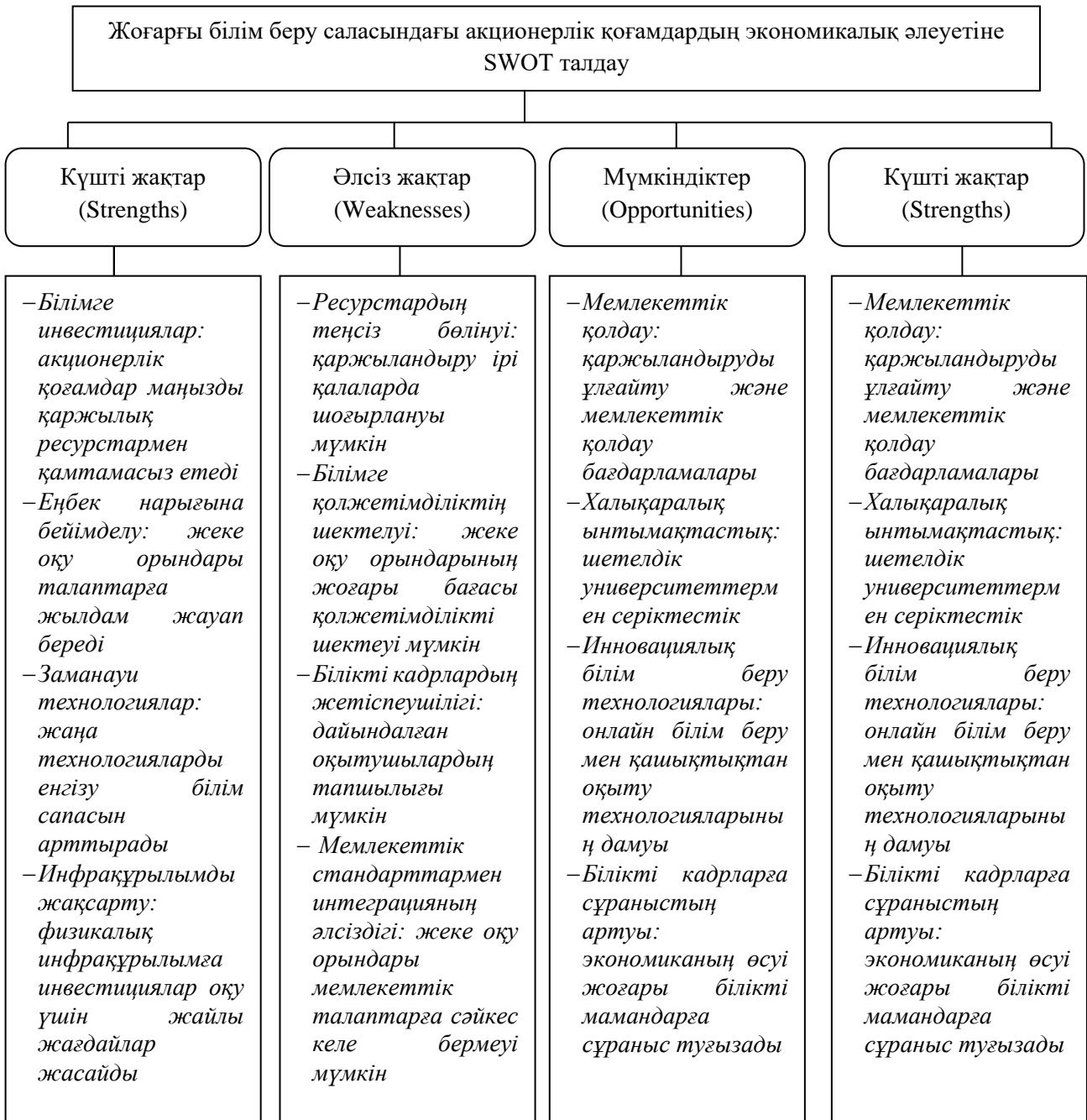
3. Инновация және ғылым: Қазақстан университеттеріндегі ғылыми-зерттеу қызметі әлемнің жетекші университеттерімен салыстырғанда төмен деңгейде қалып отыр. Ғылыми зерттеулерді қаржыландырудың жеткіліксіздігі, ғылым мен бизнестің нашар интеграциясы да бұл көрсеткішке әсер етеді.

Акционерлік қоғамдардың білім беру саласындағы айқын артықшылықтарына қарамастан, ескеруді қажет ететін белгілі бір проблемалар мен қиындықтар бар. Біріншіден, білім беру саласындағы мемлекеттік реттеу деңгейі жеке сектордың еркін дамуына кедергі болуы мүмкін. Екіншіден, білім беру қызметтерінің сапасына емес, пайдаға назар аударылатын болса, білім беруді коммерцияландыру қаупі бар. Сондай-ақ әлеуметтік теңсіздікті болдырмау үшін халықтың барлық топтары үшін білімге қол жеткізу мәселелерін шешу қажет.

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың даму келешегі келешегі зор. Халықаралық инвесторларды тарту және озық білім беру технологияларын енгізу сектордың одан әрі өсуі мен дамуына ықпал ете алады. Сондай-ақ қазақстандық оқу орындарының халықаралық білім беру қауымдастығына интеграциялануы да маңызды аспект болып табылады, бұл тәжірибе алмасуға және білім сапасын арттыруға жаңа мүмкіндіктер ашады.

Қазақстан біліміндегі акционерлік қоғамдардың даму болашағы.

Қазақстанның білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың даму келешегі келешегі зор. Халықаралық инвесторларды тарту және озық білім беру технологияларын енгізу сектордың одан әрі өсуі мен дамуына ықпал ете алады. Сондай-ақ қазақстандық оқу орындарының халықаралық білім беру қауымдастығына интеграциялануы да маңызды аспект болып табылады, бұл тәжірибе алмасуға және білім сапасын арттыруға жаңа мүмкіндіктер ашады.



Сурет 1. Жоғарғы білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуетіне SWOT талдау

Ескерту – автор [5] дереккөз бойынша құрастырған.

Мемлекеттік деңгейде білім беруді жаңғырту саясатын қолдауды, мемлекет пен жеке сектордың ынтымақтастығына жағдай жасауды жалғастыру қажет. Бұл саладағы акционерлік қоғамдарды одан әрі дамытуда білім саласына инновациялар мен инвестицияны ынталандыруға бағытталған құқықтық базаны әзірлеу де маңызды рөл атқарады.

Қазақстандағы білім беру саласындағы акционерлік қоғамдардың экономикалық әлеуеті елдегі білім беру жүйесінің дамуына үлкен әсер етеді. Инвестицияларды тарту, тиімді басқару және мемлекеттік қолдау өсу мен білім сапасын жақсарту мүмкіндіктерін жасайды. Дегенмен, бұл мүмкіндіктерді жүзеге асыру үшін ішкі және сыртқы факторларды ескеру қажет, олар дамуға ықпал ететін немесе кедергі келтіретін рөл атқаруы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1. Marshall, A. & Balcer, R. (1999). Corporate Governance and Economic Potential. *Journal of Business Economics*, 21(3), 145-163.
2. «Қазақстан Республикасының акционерлік қоғамдар туралы» Заңы (2003). Қол жетімді: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z030000415_
3. Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрлігі (2023). Білім беруге салынған инвестициялар туралы статистикалық мәліметтер. Қол жетімді: <https://edu.gov.kz/kz/statistics>
4. Cohen, W. & Levin, R. (2007). Investment in Human Capital in Corporate Education Systems. *Economics of Education Review*, 26(4), 409-418.
5. Дүниежүзілік банк (2022). Дамушы нарықтардағы акционерлік қоғамдардың дамуы. Қол жетімді: <https://worldbank.org/developing-economies>
6. Қазақстан Республикасы Үкіметі (2021). «Цифрлық экономика» бағдарламасы. Қол жетімді: <https://government.kz/kz/documents/programm-digital-economy>
7. Дүниежүзілік экономикалық форум (2023). Онлайн білім берудің перспективалары. Қол жетімді: <https://weforum.org/reports/education-in-2030>

ҒТАХА 06.77.61

Жакина Г.Е., Бекеш А.Д., Ғайсин М.М.
Е. А. Бөкетоватындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Республика Казахстан, г. Караганда, Bekesh.azhar@mail.ru

ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ДАМУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Еңбек нарығының көптеген анықтамаларына қарамастан, біздің ойымызша, олардың арасында ортақ нәрсе бар [1]. Бұл, ең алдымен, оны сипаттайтын "жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныс", "жалдамалы жұмысшылар мен жұмыс берушілер", "экономикалық қатынастар жүйесі", "жұмыс күшін айырбастау және бөлу" сияқты параметрлерді бөліп көрсету.

Осыған сүйене отырып, еңбек нарығы жалдамалы еңбекке деген жиынтық сұраныс пен ұсыныс саласын қамтиды және экономикалық категория ретінде жұмыс берушілер мен жалдамалы жұмысшылар арасындағы еңбек қатынастары жүйесінің бірінші жұмыс күшіне деген сұранысты қанағаттандыру және екіншісінің қажеттілігі - оның жұмыс қабілеттілігін жүзеге асыру үшін құндық негізде қалыптасатын бөлігі ретінде анықталуы мүмкін [2].

Жалпы алғанда, еңбек нарығы дегеніміз - бұл жұмыс күшін жалдауға және ұсынуға немесе оны сатып алуға және сатуға байланысты әлеуметтік қатынастардың жиынтығын қамтитын әлеуметтік-экономикалық жүйе. Екінші жағынан, еңбек нарығы деп жұмыс күшін сатып алушылар мен сатушылар өзара әрекеттесетін жұмыспен қамту саласы болып табылатын экономикалық кеңістік түсініледі. Сонымен, еңбек нарығы-бұл жұмыс берушілер мен жалдамалы жұмысшылар арасындағы баға мен еңбек жағдайларын үйлестіруді қамтамасыз ететін механизм.

Нарықтық экономиканың маңызды элементі бола отырып, еңбек нарығы-бұл "жұмыс күші" тауарының қалыпты көбеюін және тиімді пайдаланылуын қамтамасыз етуге арналған қоғамдық қатынастар жүйесі.

Еңбек нарығы келесі функцияларды орындайды:

- меншік нысандарының қоғамдық қажеттіліктерінің құрылымына сәйкес оны пайдалану тиімділігінің өлшемшарты негізінде ұлттық экономиканың салалары мен салалары, қызмет түрлері мен нысандары бойынша жұмыс күшін бөлу және қайта бөлу;
- мамандықты, саланы және қызмет орнын еркін таңдау;
- еңбек заңнамасының нормаларын сақтау кезінде жалдау және жұмыстан шығару;
- өңірлер, салалар және кәсіптік-біліктілік топтары арасындағы еңбек ресурстарының тәуелсіз және сонымен бірге экономикалық көтермеленетін көші-қоны;
- біліктілік пен білімнің басымдығын сақтай отырып, жалақының және басқа кірістердің еркін қозғалысы, прогрессивті шкалаға негізделген салық жүйесі арқылы күнкөріс минимумын және кірістің жоғарғы шегін реттеуді қамтамасыз ететін заңмен белгіленген кепілдендірілген жалақының минимумын сақтау.

Аталған функцияларды іске асыру мүмкіндігі еңбек нарығы агенттері арасындағы қатынастардың даму дәрежесіне байланысты. Еңбек нарығында төрт негізгі агент бар: жұмыс берушілер, жалдамалы

жұмысшылар, кәсіподақтар және мемлекет. Мемлекет жұмыс беруші ретінде де, еңбек нарығындағы партерлер мен қарама-қарсы күштердің мүдделерін реттеу тетігі ретінде де әрекет етеді.

Мемлекет еңбек нарығын нормативтік-заңнамалық, салықтық, кредиттік және бюджеттік шаралар арқылы реттейді.

Жастар еңбек нарығы сөздің кең және тар мағынасында қарастырылуы керек. Бірінші жағдайда, жастарды бөлу және жұмысқа орналастыру туралы қоғамдағы (аймақтағы) экономикалық қатынастар жүйесі ретінде, екіншіден, ол жастардың еңбек ресурстарына сұраныс пен ұсыныстың арақатынасымен сипатталуы керек [3].

Екі жағдайда да жастардың еңбек нарығы жұмыс орындары нарығының ішкі жүйесімен және 30 жасқа дейінгі адамдардың жұмыс күші нарығының (ұсыныстарының) ішкі жүйесімен ұсынылған.

Бұл объектілердің қатарына мыналар жатады: аумақтық және әкімшілік басқару органдары, оқу орындары, халықты жұмыспен қамту және көші-қон қызметі органдары, жастар еңбек биржалары, түрлі қоғамдық және әуесқой жастар ұйымдары.

Оның ұсынысының жалпы көлемімен сипатталуы мүмкін жастардың еңбек нарығын (жүйе ретінде) талдау үшін келесі анықтаманы қолдану қажет. Жастардың еңбек нарығы тек жұмыс немесе табысты кәсіп іздеуге тікелей күш салатын санаттарымен ұсынылуы керек. Олардың қатарына 16 жасқа дейінгі жасөспірімдер де кіретіні сөзсіз, олар көбінесе жұмыспен қамту органдарына жәрдемдесу үшін жүгінеді [1]. Алайда, олар тек ата-аналармен келісім бойынша уақытша жұмысқа қабылдануы мүмкін және кәмілетке толған адамдарға қатысты қолданыстағы заңнамасында қарастырылған кең еңбек құқықтарына ие емес [4].

Оқушы жастар, кейбір авторлар жұмыссыз деп санаса да, Еңбек нарығының құрамдас бөлігі емес, өйткені жұмыс күшін дайындау және айырбастау сияқты ұғымдарды жалпылау және араластыру мүмкін емес. Сонымен қатар, жұмыс іздеуді оқумен ұштастыратын жастар жастар еңбек нарығының ажырамас бөлігі бола алады. Алайда, жұмыс табылғандықтан немесе оны іздеуді тоқтатқан кезде жастар еңбек нарығынан тыс, оның ішінде жастар жұмыс күші санатына ауысады.

Жұмыспен қамту, сондай-ақ халық арасындағы жұмыссыздық мәселелері көптеген шетелдік және отандық ғалым-экономистердің еңбектерінде көрініс тапқан. V. Vasile, I. Anghel жастарды еңбек нарығына қосуды оңтайландыруды тұрақтылыққа көптеген және әртүрлі сын-қатерлер аясында императив ретінде, сондай-ақ демографиялық қартаю, әлеуметтік және жеке тәуекелдер, экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық мәселелерін шешудің құралы ретінде атап көрсетеді. (V. Vasile, I. Anghel, 2015).

B. Gontkovicova, B. Mihalcova өз зерттеулерінде жастар жұмыссыздығы мәселесі жаһандық екенін растайды. Жастар жұмыссыздығы мәселелерін тереңірек зерттеу маңызды, өйткені оның әлеуметтік факторы жоғары. Жұмыссыздықтың жоғары деңгейі шектеулі ресурстарды ысырап етуді білдіреді және табыстың төмендеуінен, демек, жиынтық сұраныс пен ЖІӨ өсуінің төмен қарқынынан экономиканың ұзақ мерзімді өсу әлеуетін баяулатады. B. Gontkovicova, B. Mihalcova өз еңбектерінде ЕО елдеріндегі жұмыссыздықты талдау арқылы жастар арасындағы жұмыссыздық проблемасының ауқымын нақтылайды. Олар алған мәліметтер жұмысқа орналасу жастардың біліктілігіне сәйкес жұмыс істейтінін білдірмейтінін дәлелдейді (B. Gontkovicova, B. Mihalcova, 2015).

A. Э. Котляр өзінің зерттеулерінде еңбек нарығын қалыптастырудың негізгі жолдары мен факторларын көрсетті. Жұмыссыздыққа, жұмыспен қамтуға, еңбек нарығын реттеу әдістеріне авторлық түсінік берілген. Автор өз зерттеулерінде жұмыссыздықтың проблемалары мен себептеріне, сондай-ақ туындайтын әлеуметтік-экономикалық салдарға ерекше назар аударды. Толық емес, ішінара жұмыспен қамтудың негізгі түрлері ашылды. Автор жекелеген өңірлердегі еңбек нарығының негізгі ерекшеліктерін және олардың елдің және жекелеген өңірлердің тұрақты даму деңгейіне әсерін атап өтті. Автор жастар арасындағы Жұмыспен қамту және жұмыссыздық мәселесіне ерекше назар аударды (Котляр, 1978).

Қазақстандық авторлар P.K. Сабирова, A. A. Мұсаева, A. P. Тәжиденов өз жұмысында Қазақстандағы жастардың еңбек көші-қоны проблемаларын көрсетті, өйткені бұл проблема қазіргі уақытта аса өзекті және өзекті болып табылады. Авторлар жастарды бекіту үшін бұл мәселені мемлекеттік деңгейде шешу қажет екенін атап өтті, мысалы, жастарға арналған түрлі бағдарламалар мен жобаларды қолдану, бұл жастардың ынтасы мен қызығушылығын арттырады (Сабирова, Мұсаева, Тәжиденов, 2021).

Жастар еңбек нарығы-бұл күрделі әлеуметтік-экономикалық қатынастар жүйесі. Жұмыс өміріне енетін жастар мен жұмыс берушілер жұмысқа қабылдау, яғни жұмыс күшін сатып алу — сату туралы

найтиаға келуге тырысады. Мұнда ескеру қажет: жас маманның біліктілік деңгейі, алған білімі, дағдылары.

Қазіргі кезеңде жастар жоғары еңбек әлеуеті, сондай-ақ Әлеуметтік және еңбек ұтқырлығы бар негізгі өндіргіш күштердің біріне айналуға. Жастар еңбек нарығы энергиямен, инновацияға деген ұмтылыспен, оқудың жылдамдығымен және жаңа, шығармашылық ойлаумен сипатталады.

Жастар еңбек нарығы осындай көздер есебінен жүйелі түрде толықтырылып отырады:

- Кәсіби таңдау жасаған, бірақ әлі де жұмыс берушісін іздеп жүрген жоғары оқу орындары мен колледждердің түлектері – 25-29 жастағы жастар;

- Кәсіби дайындықты аяқтауға жақын жастар, студенттер және жастар-18-24 жас аралығындағы жастар;

- толық емес жұмыс күнін іздейтін жасөспірімдер тобы – 18 жасқа дейінгі жастар.

Жастар еңбек нарығының өзіндік ерекшелігі бар:

Біріншіден, бұл сұраныс пен ұсыныстың тұрақсыздығымен, жастардың бағдарларының өзгергіштігімен, оның әлеуметтік-кәсіби белгісіздігімен сипатталады. Жағдай жеке тұлғаның дамуының әлеуметтік-мәдени және саяси жағдайларының түбегейлі өзгеруіне байланысты жастардың әлеуметтік проблемаларының шиеленісуімен күрделене түседі, бұл жастардың өзін-өзі анықтаудағы, оның ішінде кәсіби тұрғыдан да қиындықтарға әкеледі.

Екіншіден, жастар еңбек нарығы басқа жас топтарымен салыстырғанда төмен бәсекеге қабілеттілікпен сипатталады. Жастар жұмысынан айырылу немесе жұмысқа орналаспау қаупі жоғары. Еңбек нарығына алғаш рет енетін жаңа жұмыс күшін жұмысқа орналастыру мүмкіндіктері қысқаруда. Еңбек нарығындағы сұранысты шектеу оқу орындарының түлектерін жұмысқа орналастыру мүмкіндігін төмендетеді.

Үшіншіден, жастардың жұмыспен қамтылуы айқын және жасырын өлшемдерге ие. Еш жерде жұмыс істемейтін және оқымайтын жастар тобы өсуде.

Төртіншіден, жастар еңбек нарығы үлкен нұсқамен сипатталады. Бұл оған барлық мүмкін кәсіптер бойынша мамандар даярлауды жүзеге асыратын оқу орындарының түлектері шығатындығына байланысты. Аймақтық еңбек нарығында олардың көпшілігіне сұраныстың болмауы жұмыс іздеп жүрген жастардың көпшілігінің, соның ішінде оқу орындарының соңғы түлектерінің негізгі білімінен өте алыс мамандықтар бойынша жұмысқа орналасуына әкеледі, көптеген адамдар үшін қайта даярлау жұмысқа орналасудың жалғыз мүмкіндігі болып табылады. Жыл сайын түлектер қатарынан әрбір төртіншісі қайта оқуға немесе екінші мамандық алуға әлеуетті үміткер болады. Сонымен қатар, жастардың бестен бір бөлігі мамандыққа, еңбек сипатына Қанағаттанбағандықтан, оқу орнын бітіргеннен кейінгі бірінші жылы жұмыстан шығарылады.

Бесіншіден, жастар еңбек нарығында әйелдердің жұмыспен қамтылуымен күрделі жағдай жасалды: дәстүр бойынша, оқу орындарының, әсіресе жоғары оқу орындарының түлектері арасында әйелдер айтарлықтай үлесті құрайды, ал жұмыс берушілер ер адамдарға жұмысқа орналасуға басымдық береді.

Жастардың еңбек нарығының субъектілері оның тарапынан сұранысқа ие тауардың барлық ұстаушылары болып табылады: кәсіпкерлер, оның ішінде мемлекет, өз капиталдарымен, негізгі қорлар мен жылжымайтын мүліктің, айналым қаражаттарының, қызмет көрсету нарығының иелері, оның ішінде оны оқыту. Жас жалдамалы жұмысшылар еңбек нарығына өздерінің нақты тауарларымен — жұмыс күшімен немесе еңбек ету қабілетімен шығады.

Нарықтық қатынастардың даму ауқымына және нарықпен қамтылған контингентке байланысты жастар арасынан мыналарды ажыратуға болады:

- мемлекеттік жастардың еңбек нарығы, оның субъектісі-мемлекет оның құрылымдары;

- жастардың аймақтық (аумақтық) еңбек нарығы, оның субъектілері, әрине, мемлекет атынан, мемлекеттік жұмыспен қамту қызметінің аймақтық құрылымдары;

- бір жағынан экономиканың негізгі буынының әртүрлі жұмыс берушілері, екінші жағынан жұмыс іздеп жүрген ұлдар мен қыздар субъектілері болып табылатын қалалардағы, аудандардағы, кенттердегі және ауылдардағы жастардың жергілікті еңбек нарығы.

Жастардың еңбек нарығының жұмыс істеу ерекшелігі көбінесе жастар контингентінің ішіндегі объективті әлеуметтік, демографиялық және басқа да айырмашылықтармен байланысты. Мұнда жасөспірімдер айқын көрінеді-18 жасқа дейін, 18-24 жас аралығындағы жастар және 25-29 жас аралығындағы жастар. Жасөспірімдердегі Жоғарғы шекара саяси мәртебеге қол жеткізумен және

толық орта білім алудың объективті мүмкіндігімен, сондай-ақ толық әлеуметтік-еңбек мәртебесімен анықталады.

Қайта құру кезеңінен бастап қоғамның әлеуметтік құрылымында сапалы жаңа топтар мен оны өзгертудің жаңа тенденциялары пайда болды. Жастар әр түрлі дәрежеде әлеуметтік топтардың әрқайсысына жатады, олардың әлеуметтік шығу тегі де, әлеуметтік жағдайы да. Ұлдар мен қыздар материалдық мүмкіндіктерімен, қызығушылықтарымен, құндылықтар жүйесімен және өмір салтымен ерекшеленеді. Қоғамның әртүрлі әлеуметтік топтарына жату көбінесе жастардың еңбек нарығындағы мінез-құлық артықшылықтарының ерекшеліктерін анықтайды.

Отбасын қаржылай қолдау мектеп түлектерінің бір бөлігіне оқуын жеке жалғастыруға, ал екінші бөлігіне, егер олар институттарға түспесе, ата-аналарының қамқорлығында болған кезде келесі әрекетке дайындалуға мүмкіндік береді.

Ауқатты отбасылардан шыққан жастар өздеріне қолайлы жұмыс орнын табуға неғұрлым талапшыл болу мүмкіндігіне ие. Сонымен қатар, әдетте, мұндай отбасыларда ата-аналар немесе туыстары жұмысқа орналасу үшін және оқуды бітіргеннен кейін айтарлықтай көмек көрсетеді.

Отбасы тарапынан жеткілікті қаржылық қолдауы жоқ ұлдар мен қыздар көп жағдайда күндізгі оқу мерзімдерін шектеуге мәжбүр болады және көбінесе халықтың әлеуметтік қорғалмаған бөлігі арасында болады. Олар кез-келген, соның ішінде жалақысы төмен, болашағы төмен жұмыстарға дайын, бұл олардың көпшілігі үшін болашақ өмірді алдын-ала анықтайды, яғни жастарды отбасылардың материалдық қамтамасыз етілуіне байланысты әр түрлі бастапқы жағдайлар ажыратады, бұл олардың еңбек нарығындағы мінез-құлықның мотивациясын алдын-ала анықтайды.

2023 жылдың 1 наурызынан бастап Қазақстанда жастардың жасы ресми түрде 35 жасқа дейін ұлғайтылды.

Сонымен қатар, ақпаратты игеру мен шығармашылықпен өңдеудің күрт артқан маңыздылығы жағдайында жастарға тән жоғары ұтқырлық пен бейімделу қабілеттерімен бірге жоғары білімнің болуы объективті түрде жастардың бұл санатының жинақталған білім сомасының құнын ұлғайтуға, демек, Зияткерліктің маңыздылығын арттыру жағдайында жас жұмыс күшінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға барынша қабілеттілігіне әкеледі. еңбек.

Жастардың еңбек нарығында жұмыс күшінің сапасы мен оның кәсіптік-біліктілік сипаттамалары бойынша саралау бар: мектепті, колледжді, басқа да оқу орындарын бітірген, әртүрлі білім деңгейін алған, Жұмыспен қамту қызметтерінің қатысуымен қайта даярлаудан және қайта бейіндеуден өткен жастар, оның ішінде бұрынғы әскери қызметшілер мен жұмыспен қамтудың басқа да келешегі жоқ салалары қатарынан лайықты деп санайды олар үшін жұмыс.

Жастардың жұмыспен қамтылуына қатысты да айырмашылықтар бар. Мәселен, біріншіден, жұмыссыз, бірақ жұмыс іздейтін топты ажыратыңыз; екіншіден, жұмыспен қамтылған, бірақ өз жұмысына қанағаттанбаған және оның өзгеруіне немесе қосымша табыс қажеттілігіне алаңдайтын жастар; үшіншіден, кәсіпорынның қаржылық қолайсыздығына байланысты жұмыстан босату немесе қысқарту қаупі бар және озық қайта оқытуға жататын жастардың бөлігі және қайта құру.

Әдебиеттер тізімі

1 Белокрылова О. С., Заиченко А. А. Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика: учеб. пособие / О. С. Белокрылова, А. А. Заиченко. – Ростов на Дону: ДГТУ, 2015. – 18 с.

2 Никулина Ю. Н. Молодежь на рынке труда региона: актуальные вопросы трудоустройства и занятости // Экономика труда. – 2019. – Т. 6. – №. 2. – С. 747-762.

3 Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие / Е. В. Маслов. – Новосибирск: НГИ, 2019. – 8 с.

4 Касаткина Н. П., Шумкова Н. В. От самообразования к самозанятости: непарадный вход молодежи на рынок труда // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – №. 3 (157). – С. 201-223.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Экономика на современном этапе претерпевает постоянные трансформации под воздействием множества факторов. Малые и средние предприниматели (далее – МСП) являются гибкими ее участниками, быстро адаптирующимися к данным изменениям. Поэтому именно на расширение данного сектора видится наиболее перспективным для развития экономики. Данный аспект находит поддержку и в государственных программах, согласно которым при показателе «в 2019 году доли малого и среднего бизнеса в экономике на отметке 30,8%, к 2025 году планируется довести данный показатель до 35%». [1]

Рост данного показателя должен быть обеспечен целым комплексом законодательно закрепленных мер, на период до 2025 года:

1. «От простейших принципов развития субъектов предпринимательства к созданию современной предпринимательской экосистемы;

2. От «количественной» задачи по поддержке бизнеса к принятию качественных «пакетных решений» с созданием востребованной инфраструктуры;

3. От регулирования к мотивированию;

4. От возможности развития «теневое» бизнеса к созданию условий ведения добросовестного «прозрачного» бизнеса и неотвратимости выявления «теневое» рынка;

5. От повышенного административного контроля к упрощению и легальному ведению предпринимательской деятельности.

6. От активной роли государства как собственника и регулятора в отраслях к здоровой конкуренции между частными субъектами;

7. От ориентации на количественный рост за счет доминирующих отраслей (достигших конкурентного преимущества) к качественному росту за счет разнообразия (на пути к достижению конкурентного преимущества);

8. От ориентации исключительно на внутреннее потребление к конкурентоспособности на общих региональных экспортных рынках». [2]

Во многом достижение поставленных целей зависит от правильно организованного налогового регулирования.

В течение нескольких лет на современном этапе в числе ключевых проблем, тормозящих развитие МСП, эксперты отмечают недостатки в налоговой системе страны.

Сегодня можно говорить о наличии процесса постепенной трансформации системы налогообложения МСП, во многом благодаря политикам, уделяющим особое внимание оптимизации налоговых решений, с двусторонним учетом интересов – предпринимателей сектора и фискальных органов. Президент Казахстана в своем Послании также подчеркнул и закрепил базовые установки данного процесса, а именно – «снижение налогового бремени, упрощение отчетности, амнистия выведенных из-под налогообложения капиталов, создают возможность формирования нового взаимовыгодного для государства и предпринимателей формата налоговых отношений».

Однако для более качественного стимулирующего воздействия на сегмент МСП остается открытым вопрос проработки налогового регулирования в части минимизации присутствующих факторов развития. Поэтому данная тема на сегодняшний день особенно актуальна.

«При опросах респондентов об основных недостатках налоговой системы РК несколько лет назад, представители МСП отмечали в качестве главной проблемы постоянные изменения в налоговом законодательстве. Сейчас же по данному пункту отмечают в первую очередь проблематичность оспаривания действий налоговой службы, что дает основание говорить об изменении отношения МСП к налоговым органам». [3]

Рассмотрим действующие в республике виды СНР (таблица 4):

Таблица 4

Сравнительная характеристика СНР РК

СНР / Критерии	Патент	Упрощенная декларация	Фиксированный вычет	Розничный налог	Специальное мобильное приложение
Налоговый период	год	полугодие	год	квартал	месяц
Доход (предел)	3 528 МРП	24 038 МРП	144 184 МРП	600 000 МРП	3 528 МРП
Работники	Нет	до 30	до 50	до 200	нет
Обязательное применение ККМ	Да	Да	Да	Да	нет
Бухгалтерский учет	Освобождены	– ИП – освобождены; – ТОО – обязаны вести бухгалтерский учет		Обязаны вести бухгалтерский учет	Освобождены
Первичные документы	– Обязательно: наличие документов от поставщиков и заполнение «своих»; – Срок хранения – 5 лет				
Налоговый учет	– Обязательное ведение налогового учета; – Заполнение налоговых регистров на основании первичных документов				
ФНО	911.00	910.00	912.00 работники – 200.00 (кв-л)	913.00 работники – 200.00 (кв-л)	910.00
Срок представления налоговой отчетности	До начала деятельности, если доход по факту больше заявленного – дополнительный расчет	Отчет за полугодие - до 15 числа второго месяца, след. за полугодием	Отчет за год до 31 марта следующего года	Отчет за квартал - до 15 числа второго месяца, след. за отчетным кварталом	приложение производит до 15 числа месяца, следующего за отчетным (ежемесячно)
Объект налогообложения	Заявленный доход	Фактически доход	Налогооблагаемый доход (доход - вычеты – доп. фикс. вычет)	Совокупный доход, уменьшенный на сумму расходов по доходам работников	доход, полученный за налоговый период
Налоги с дохода	предоплата (доплата в случае превышения заявленной суммы)	до 25 числа второго месяца, следующего за полугодием	до 10 апреля следующего года	до 25 числа второго месяца, следующего за кварталом	до 25 числа месяца, следующего за отчетным
Налоги с дохода	С заявленного дохода: услуги - 1% ИПН	Налог с дохода 3% в т.ч.: ½ - ИПН / КПН; ½ - социальный налог	Фиксированный налог: ИП - 10% ИПН; ТОО – 20% КПН	8% - с продаж налогоплательщикам, которые возьмут на вычеты по КПН/ИПН; 4% - с прочих доходов.	ИПН с доходов в размере 1%

Налогообложение по работникам	нет	Не начисляется социальный налог с доходов работников	ТОО – Общий порядок; ИП – Социальный налог с численности (2 МРП за ИП, 1 МРП за работника)	Не начисляется социальный налог с доходов работников	нет
Уплата социальных платежей и налогов за работников	нет	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно	нет
Примечание - составлено автором на основе Налогового кодекса Республики Казахстан и Портала информационной системы для бухгалтеров «Центральный Дом Бухгалтера»					

Подводя итог рассмотренной таблицы, выделим преимущества СНР для малого и среднего по категориям:

1. Упрощенная декларация и специальное мобильное приложение:

- *формирование и выдача чека;*
- *автоматический расчет и формирование отчетности с помощью приложения.*

2. Патент:

- снижение налоговой нагрузки;
- не требует ведения бухгалтерского учета;
- не требует составления налоговой отчетности.

3. Розничный налог: маслихаты вправе снижать ставку розничного налога, но в пределах 50% для услуг и товаров, реализуемых физическим лицам.

В части ограничений в отношении действующих СНР стоит отметить:

- льготы только по подоходному и социальному налогу;
- проблемы с переходом на другой режим с точки зрения бухгалтерского учета;
- запрет на использование наемных работников (патент, специальное мобильное приложение);
- обязательство уплаты пенсионных взносов на дату выдачи патента;
- узкое использование режима по виду деятельности (32 наименования) – по розничному налогу;
- по сумме дохода - до 3 528 МРП в год (патент, специальное мобильное приложение);
- для розничного налога – ограничение по виду деятельности - 190 видов деятельности, ориентированных на реализацию товаров и оказание услуг в основном для физических лиц.

– качественное снижение налоговой нагрузки на сектор МСП позволит всесторонне оказать положительное воздействие на реальный сектор экономики и благосостояния населения в стране, что совпадает с ориентирами развития, намеченными руководством Республики Казахстан.

Однако снижение налоговой нагрузки на сектор МСП должно учитывать при формировании программы изменений ряд факторов, которые могут быть вызывать противоречие развитию сегмента:

– Вопрос системности - в первую это проблема отслеживания целевого использования государственных средств по программам поддержки МСП, а также контроля результативности такого субсидирования. Несмотря на хорошие статистические показатели, аналитики признают проблему коррупционных проявлений со стороны распределяющих структур и стремления искажения информации о доходности бизнеса со стороны предпринимателей;

– Осведомленность и подготовка руководителей бизнеса, и недостаточное понимание налоговой политики, в том числе из-за размытости части формулировок. Правильное ведение учета, понимание ответственности в случае искажения предоставляемых данных, знание механизма налогообложения и процесса сдачи отчетности — это платформа борьбы с теневой экономикой, которой особенно подвержены СМП;

– Смена налоговых режимов без четких предписаний для налогоплательщиков по переходу в выборе нового формата. При попытках разработать новые схемы форм налоговой нагрузки субъектам МСП сложно определиться в выборе, а в непосредственно в момент перехода бизнесмены могут совершать попытки искажения своего дохода с целью «подогнать» показатели к тому режиму, который им подходит по их собственному мнению. С такой проблемой в начале 2024 года столкнулись самозанятые граждане Казахстана, при отмене ЕСП. Большой массив граждан из числа таксистов, фрилансеров, фермеров, арендодателей и т. Д. остались при самостоятельном выборе: открыть ИП, работать по патенту или упрощенной декларации. Если для компании со штатом профессионалов выбор нового режима менее проблематичен, то частным лицам и микропредприятиям совершить переход гораздо сложнее. Налоговые консультанты рекомендуют оформить ИП с режимом налогообложения работы через мобильное приложение. При этом планируется ввод нового режима на экспериментальной основе — платформенная занятость, который будет работать по принципу уплаты налога с каждой оплаты услуги для владельцев интернет-платформ.

Возможность таких трансформационных мер специалисты видят наиболее приемлемой в период ввода в действие нового Налогового кодекса страны, в 2025 году. Это должно стать продолжением уже существующей «E-Salyq Business» — платформы для исполнения налоговых обязательств и обязательств по социальным платежам. Сейчас приложением могут пользоваться индивидуальные предприниматели, которые применяют СНР на основе патента или упрощенной декларации, а также физические лица, которые осуществляют предпринимательскую деятельность». [4]

При формировании наших предложений в части возможных мер по повышению эффективности налогового регулирования, как катализатора ускорения развития рассматриваемого сектора в условиях нашей страны, был расставлен акцент на следующие выявленные аспекты:

- Пример уже опробованного розничного налога – с региональной дифференциацией по кластерному принципу;
- Работа с упрощенным режимом налогообложения в виде уплаты аналога единого налога на вмененный доход (опыт РФ, который может быть адаптирован под реалии Казахстана);
- Дифференциация ставок аналога единого налога на вмененный доход;
- Утверждение региональных ставок должно быть централизовано, но на основе анализа и предложений местных органов;
- Нулевая ставка по налогам на прибыль – для МСП, занимающихся принципиально новым видом деятельности, стартапов;
- Налоговые каникулы для ИП сферы сельского хозяйства на срок двух налоговых периодов;
- Освобождение от налога на транспорт - на первые два года для логистических компаний МСП;
- Мораторий на проверки для вновь создаваемые субъекты МСП – до 3х лет;
- Налоговые стимулы для обучения и развития в виде возможности списания расходов на обучение и развитие с налогооблагаемой базы, что позволяет предприятиям с наличием работников инвестировать в развитие своих сотрудников без дополнительной налоговой нагрузки;
- Налоговые вычеты на замену устаревшего оборудования и эффективной системы налоговой амортизации запустится ускорение роста инноваций в секторе и интенсивного метода ведения производства, толчком к применению метода ускоренной амортизации оборудования на протяжении всего срока его службы.

Список литературы

1. Батталова С. Т., Абжалелова Ш. Р. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности в Казахстане /Научный электронный журнал "Меридиан", выпуск №1(54)2021 / URL: [Батталова-С-1-НАЛОГОВОЕ-РЕГУЛИРОВАНИЕ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ-В-КАЗАХСТАНЕ.pdf \(kainar-edu.kz\)](#)
2. Национальный План Развития Республики Казахстан до 2025 года утвержден указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 / URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636#z1712>
3. Сайназаров Ш., Бейсенова М.У., Аскаров Е. Проблемы и пути совершенствования системы налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса в Казахстане // Актуальные вопросы экономических наук. 2017. №56. / URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-puti-sovershenstvovaniya-sistemy-nalogooblozheniya-predpriyatij-malogo-i-srednego-biznesa-v-kazahstane>
4. Опёноква К. Почему и как бизнес Казахстана уклоняется от налогов, 11.10.2021 / URL: <https://dzhk.kz/biznes/pochemu-i-kak-biznes-kazahstana-uklonyaetsya-ot-nalogoov>

5. Налоговый кодекс Республики Казахстан / Портал информационной системы для бухгалтеров «Центральный Дом Бухгалтера» / URL: https://cdb.kz/sistema/novosti/perechen_vidov_deyatelnosti_dlya_primeneniya_snr_roznichnogo_naloga_v_2023_godu/?ysclid=lmu4e6c1nq381798784

МРНТИ 06.81.85

Э. Р. Измайлова, Е.А. Березюк

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, izmailova_03@mail.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕПЯТСТВИЯ.

Цифровизация экономики в современном мире стала одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность стран и их экономическое развитие. Быстрые темпы внедрения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) трансформируют все аспекты жизни общества – от ведения бизнеса и государственного управления до повседневного быта людей. Цифровая трансформация охватывает практически все отрасли экономики, повышая производительность, создавая новые рабочие места, улучшая доступ к услугам и информации. Казахстан, как развивающееся государство с амбициозными экономическими целями, активно интегрируется в этот глобальный процесс.

Особое внимание цифровизации уделяется в стратегии долгосрочного развития Казахстана, так как это направление рассматривается как один из ключевых факторов для повышения конкурентоспособности страны на мировой арене. В условиях перехода к постиндустриальной экономике и возрастающей значимости инновационных технологий, Казахстан видит в цифровизации путь для повышения эффективности традиционных секторов, таких как промышленность, сельское хозяйство и транспорт, а также для ускоренного развития новых, высокотехнологичных направлений. Внедрение цифровых технологий, таких как большие данные, блокчейн, искусственный интеллект и интернет вещей, способно изменить не только экономическую, но и социальную структуру общества, улучшить качество жизни населения и повысить его благосостояние.

Однако, несмотря на высокий потенциал, процесс цифровизации в Казахстане сталкивается с рядом значительных вызовов и препятствий, которые необходимо преодолеть для успешной реализации цифровой трансформации. Недостаток высококачественной инфраструктуры, нехватка специалистов с нужными цифровыми навыками, низкий уровень цифровой грамотности в некоторых регионах и отсутствие единого нормативно-правового регулирования в сфере цифровых технологий — все это создает серьезные барьеры на пути к полному внедрению цифровых решений.

Целью данной статьи является рассмотрение как возможностей, так и проблем, стоящих перед цифровизацией экономики Казахстана. Анализируя текущие достижения и трудности, статья стремится выявить ключевые факторы, влияющие на успех цифровых преобразований, а также предложить возможные пути их преодоления. Цифровизация экономики в современном мире стала одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность стран и их экономическое развитие. Быстрые темпы внедрения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) трансформируют все аспекты жизни общества – от ведения бизнеса и государственного управления до повседневного быта людей..

Особое внимание цифровизации уделяется в стратегии долгосрочного развития Казахстана, так как это направление рассматривается как один из ключевых факторов для повышения конкурентоспособности страны на мировой арене. В условиях перехода к постиндустриальной экономике и возрастающей значимости инновационных технологий, Казахстан видит в цифровизации путь для повышения эффективности традиционных секторов, таких как промышленность, сельское хозяйство и транспорт.

Целью данной статьи является рассмотрение как возможностей, так и проблем, стоящих перед цифровизацией экономики Казахстана.

Потенциал цифровизации экономики Казахстана в последние десятилетия цифровизация стала неотъемлемой частью глобального экономического развития. Она трансформирует традиционные методы ведения бизнеса, производства, управления, предоставления услуг и даже взаимодействия между людьми. Появление и быстрое распространение

новых технологий, таких как искусственный интеллект, интернет вещей, блокчейн, облачные вычисления, большие данные и 5G, меняет не только экономические процессы, но и социальные структуры. В современном мире цифровизация стала не просто трендом, а обязательным условием для экономического выживания и конкурентоспособности. Страны, активно внедряющие цифровые технологии, получают преимущество в виде роста производительности труда, ускорения инноваций и создания новых рынков. Примеры передовых стран, таких как США, Южная Корея, Япония и государства Европейского Союза, показывают, что цифровизация является важным элементом устойчивого экономического роста. Эти страны активно внедряют цифровые технологии на всех уровнях – от малого бизнеса до крупной промышленности, а также в государственном секторе, повышая эффективность и прозрачность государственных услуг.

Для развивающихся стран, таких как Казахстан, цифровизация открывает уникальные возможности для ускоренного экономического роста и улучшения качества жизни. Внедрение цифровых решений может помочь Казахстану решить ряд системных проблем, включая повышение эффективности государственных услуг, улучшение доступа к образованию и медицине, а также увеличение экономической активности за счет создания новых рабочих мест в IT-секторе. Более того, цифровизация может способствовать решению проблем неравенства между городами и сельскими районами, предоставив широкополосный интернет и цифровые услуги даже в отдаленных регионах. Таким образом, цифровизация как глобальный тренд играет важнейшую роль в модернизации экономики Казахстана. Несмотря на значительные вызовы, страна видит в цифровых технологиях возможность преодоления ограничений традиционного экономического роста и создания устойчивой, инновационной экономики будущего.

Цифровизация экономики — это ключевой фактор, определяющий успех и устойчивость государства в условиях глобальных технологических изменений. Одной из самых масштабных и амбициозных инициатив является программа "Цифровой Казахстан", принятая в 2017 году. Ее основная цель — создание условий для перехода страны к цифровой экономике и повышение качества жизни граждан за счет внедрения современных технологий. Программа охватывает сразу несколько направлений: развитие цифровой инфраструктуры, цифровизация бизнеса, улучшение доступа к государственным услугам и повышение цифровых навыков населения. В рамках программы "Цифровой Казахстан" особое внимание уделяется развитию инфраструктуры, включая расширение покрытия широкополосным интернетом, особенно в отдаленных и сельских районах. Это позволяет обеспечить равный доступ к цифровым возможностям для всех граждан страны, что важно для ускорения темпов цифровизации во всех секторах экономики. Также создаются условия для поддержки стартапов и малых технологических предприятий, что способствует развитию инновационной экосистемы и привлечению инвестиций в IT-сектор.

Эти инициативы уже оказывают положительное влияние на различные отрасли экономики Казахстана. Так, в сельском хозяйстве внедряются системы точного земледелия, которые помогают фермерам эффективно управлять посевами, прогнозировать урожай и минимизировать затраты на ресурсы. Финансовый сектор является одним из лидеров цифровизации: банки и финансовые учреждения активно применяют блокчейн, финтех-решения и технологии искусственного интеллекта для оптимизации процессов, улучшения клиентского сервиса и повышения уровня безопасности транзакций. На графике ниже представлен уровень цифровизации в различных секторах экономики Казахстана:

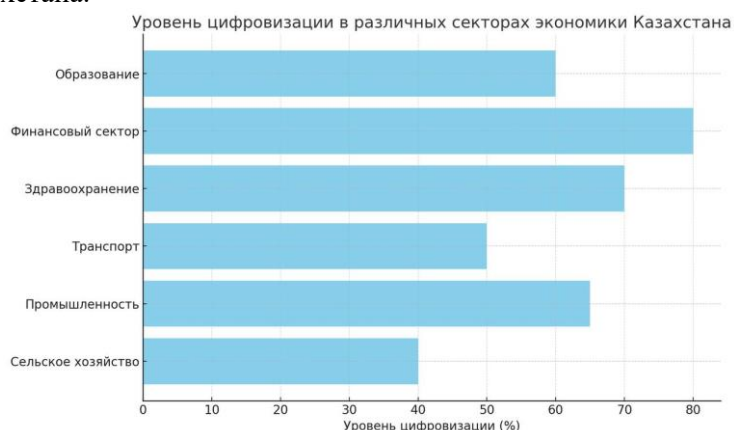


Рисунок 1. Уровень цифровизации в различных секторах экономики Казахстана

Как видно из графика, наибольший уровень цифровизации наблюдается в финансовом секторе (80%) и здравоохранении (70%), что свидетельствует о высоком уровне внедрения цифровых решений в этих областях. В финансовом секторе особенно заметен рост популярности мобильного банкинга и онлайн-платежей, которые предоставляют клиентам удобные и безопасные решения для управления своими финансами. В здравоохранении цифровизация способствует развитию телемедицины, электронных медицинских карт и дистанционного мониторинга пациентов, что повышает доступность и качество медицинских услуг. Однако, несмотря на успехи в некоторых отраслях, такие сферы, как сельское хозяйство и транспорт, пока не достигли высокого уровня цифровизации. Транспортная отрасль также требует модернизации и внедрения интеллектуальных транспортных систем для повышения эффективности и безопасности перевозок. Это указывает на необходимость дополнительных усилий и инвестиций в развитие цифровых технологий, чтобы обеспечить сбалансированное развитие всех секторов экономики и создать условия для их интеграции в глобальные цифровые цепочки. Таким образом, программы цифровизации и внедрение современных технологий в экономику Казахстана уже приносят ощутимые результаты. Тем не менее, дальнейшее развитие требует комплексного подхода, направленного не только на улучшение инфраструктуры и внедрение технологий, но и на активное обучение и повышение квалификации специалистов, чтобы максимально использовать все преимущества цифровой трансформации. Слаженная работа государства, бизнеса и общества позволит Казахстану стать лидером в области цифровизации среди стран Центральной Азии и обеспечить устойчивое экономическое развитие в будущем.

Препятствия на пути цифровизации экономики Казахстана

Одним из основных препятствий для цифровизации экономики Казахстана являются инфраструктурные и технологические ограничения, особенно в сельских и удалённых районах. Несмотря на успехи в развитии инфраструктуры, многие сельские регионы по-прежнему страдают от низкого качества интернет-связи, что ограничивает доступ к цифровым услугам. В крупных городах, таких как Алматы и Астана, ситуация лучше, однако цифровое неравенство между регионами остаётся значительной проблемой.

Ниже приведён график, иллюстрирующий процентное покрытие высокоскоростным интернетом в разных регионах Казахстана:

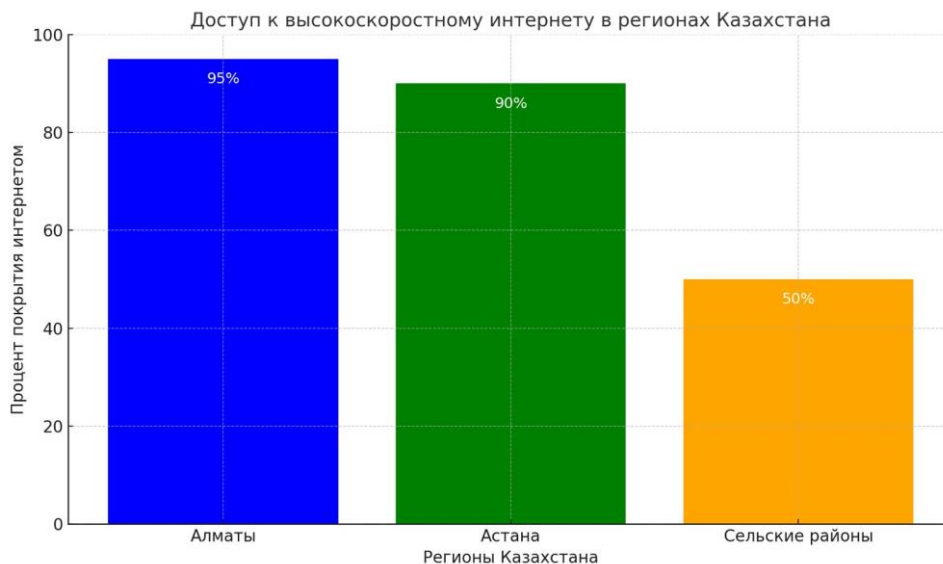


Рисунок 2. Доступ к высокоскоростному интернету в регионах Казахстана

Наличие стабильного интернет-соединения необходимо не только для граждан, но и для бизнеса, которому оно открывает доступ к глобальным рынкам и современным технологиям. Тем не менее, в ряде регионов качество телекоммуникационных сетей остаётся неудовлетворительным, что замедляет внедрение таких технологий, как интернет вещей (IoT) и искусственный интеллект (AI). Для реализации цифровых проектов нужна стабильная и высокоскоростная инфраструктура, которая в ряде регионов пока не создана.

Кроме того, развитие сетей 5G в Казахстане находится на начальном этапе и требует значительных инвестиций. Появление 5G поможет ускорить цифровизацию, обеспечив высокую скорость передачи данных для таких проектов, как умные города и автономные транспортные системы. Однако для полного развертывания 5G в стране потребуется время и значительные финансовые ресурсы.

Технологическая инфраструктура в Казахстане также сталкивается с проблемой кибербезопасности. По мере увеличения использования цифровых технологий возрастает угроза кибератак, к которым не все компании и государственные учреждения готовы. Недостаточная защищенность данных может серьезно навредить экономике и привести к утечкам информации, что ставит под угрозу целые отрасли.

Таким образом, инфраструктурные и технологические проблемы остаются серьезным барьером для цифровизации. Решение этих задач требует инвестиций, модернизации телекоммуникаций и улучшения кибербезопасности для создания устойчивой цифровой экономики.

Цифровизация экономики Казахстана представляет собой стратегическое направление, которое способно привести к качественным изменениям в различных отраслях и поднять конкурентоспособность страны на международной арене. Потенциал цифровых технологий огромен: они открывают новые возможности для роста бизнеса, оптимизации производственных процессов, повышения качества услуг и улучшения жизни граждан. Государственная программа "Цифровой Казахстан" и другие инициативы нацелены на создание современной инфраструктуры, развитие цифровых компетенций и упрощение доступа к передовым технологиям.

Однако, несмотря на значительные усилия и достигнутый прогресс, Казахстану еще предстоит преодолеть множество препятствий. Инфраструктурные проблемы, нехватка кадров с нужными цифровыми навыками и сложное законодательство продолжают оставаться серьезными вызовами. Эти факторы сдерживают внедрение передовых технологий и делают процесс цифровой трансформации более медленным и трудоемким. Инфраструктурные ограничения в отдаленных регионах лишают многие компании и предпринимателей доступа к современным технологиям и интернет-сервисам, что затрудняет развитие бизнеса и цифровизацию на местах.

Кроме того, для полноценного перехода к цифровой экономике необходимо решать вопросы, связанные с образованием и развитием кадров. Без квалифицированных специалистов в области информационных технологий, искусственного интеллекта, анализа данных и других цифровых направлений внедрение инновационных решений становится невозможным. Это требует комплексного подхода, включающего модернизацию образовательных программ, создание возможностей для непрерывного обучения и повышения квалификации, а также стимулирование интереса молодежи к IT-сфере.

Важную роль играет и законодательство, которое должно соответствовать современным требованиям и обеспечивать условия для развития цифровой экономики. Это означает не только устранение правовых барьеров и упрощение процедур для бизнеса, но и обеспечение надежной защиты данных и интеллектуальной собственности. Совершенствование правовой базы необходимо для того, чтобы привлечь иностранных инвесторов, создать условия для развития стартапов и технологических компаний, а также сформировать стабильную и безопасную цифровую среду.

Таким образом, цифровизация экономики Казахстана — это сложный и многогранный процесс, требующий слаженной работы всех участников: государства, бизнеса, образовательных учреждений и общества в целом. Только при условии активного взаимодействия и координации усилий можно достичь поставленных целей и максимально реализовать потенциал цифровых технологий. Преодоление существующих препятствий откроет путь к созданию современной, конкурентоспособной и устойчивой экономики, способной успешно адаптироваться к вызовам глобализации и цифровой трансформации. Казахстан имеет все шансы стать одним из лидеров в области цифровизации среди стран Центральной Азии, если продолжит следовать выбранному курсу, активно развивать свою цифровую инфраструктуру и инвестировать в подготовку квалифицированных кадров.

Список литературы

1. Национальный отчет Министерства цифрового развития, 2023.
2. Экономический анализ, 2022
3. Журнал "Цифровое будущее", 2022.
4. Исследование Казахстанского института стратегических исследований, 2023.
5. Международная конференция по цифровой трансформации, 2023.

Kaglyan N.I., Rakhimova A. N., Temirbaeva D. M., Takuova Z. S., Uskambaeva D. A.
Temirbaeva D. M – Phd, associate professor
Karaganda University named after Academician E.A.Buketov
Republic of Kazakhstan, Karaganda

ANALYSIS AND DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY AND ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY

This article focuses on analyzing as well as developing the business performance and economic efficiency of a banking enterprise. In today's financial industry, where competition is constantly intensifying, enterprises are faced with the need to constantly improve their business processes and strategies to ensure sustainable development and maximize their economic efficiency. Thus the banking industry has a huge impact on the global economy, and the successful functioning of banking enterprises plays a key role in ensuring financial stability and development. Formation of criteria for assessing economic efficiency, business activity focused on a variety of subjects, requires the solution of a whole set of problems of assessing not only the financial results of economic activity, but also the study of various kinds of factors affecting the change of economic and market potential of the organization. The purpose of this article in the study of the development of business activity and economic efficiency of the enterprise.

Management of economic efficiency and business activity in the system of financial security, leveling with their help possible threats becomes one of the most important components of strategic planning, on the realization of which depends the successful functioning and development of each economic entity. The main goal of security at the micro level is to ensure sustainable and effective functioning of the enterprise, formation of prerequisites for the realization of its potential in the future by countering internal and external threats [1]. In this regard, the set of indicators, as well as the information obtained on their basis should be adapted to a particular enterprise and reflect its specific characteristics, especially in banks. At the same time, when compiling separate systems of business activity indicators, it is absolutely wrong to ignore the basic principles of interdependence of a number of indicators and characteristics of the enterprise's activity, which is clearly illustrated by the example of economic efficiency and financial stability in the context of ensuring economic security of the enterprise.

The modern financial system makes it possible to consider business activity through the prism of qualitative and quantitative criteria. Qualitative assessment of business activity involves the study of enterprise activity by parameters that are not identifiable, but at the same time it contains important information about the activity of the enterprise: the state of the market, the reputation of the organization, the competitiveness of products, the rating of counterparties, customer loyalty to the enterprise and other parameters. Business activity of an enterprise (bank), as an economic characteristic, largely depends on a number of subjective, macroeconomic indicators:

- financial activity;
- solvent demand;
- investment and business climate.

That is why the qualitative assessment of business activity of an enterprise is important, including from the point of view of economic security, as it allows to identify a number of major threats and develop measures to minimize damage from them. Quantitative assessment of business activity involves the assessment of absolute values of business activity indicators, including in dynamics (revenue, assets, etc.), as well as the calculation of relative indicators characterizing the turnover of assets. Quantitative assessment of business activity allows us to draw conclusions about the intensity of the use of enterprise resources, including in dynamics, which characterizes the quality of company management by key parameters:

- immobilization of financial resources in inventories and receivables;
- intensity of asset utilization (labor productivity, capital, etc.);
- duration of the use of borrowed resources (in the context of the impact on financial results and financial stability);

In turn, financial strength is an indicator by which we can assess the organization's ability to withstand two key threats: the threat of bankruptcy and hostile takeover. Bankruptcy risk is a key risk in the economic

security system.

Table 1.

Financial strength of Halyk bank for 2023 [2]

	Capital growth for the year	Percentage of total banking sector capital	Capital adequacy ratio		
			K1	K1-2	K2
AO «Halykbank»	229,2 Billion tenge	30,6%	17.3%	17.5%	17.9%

Halyk bank during the year, it showed a significant increase of 229.2 billion tenge, an increase of 13.5%. The bank now holds a share of 30.6% (T1.9 trillion) of total equity capital in the banking sector, which is a record high among all market participants. Also, the capital adequacy ratio (k1) is 17.3%, k1-2 - 17.5%, k2 - 17.9%, which significantly exceeds the norms established by the legislation and provides reliable coverage of all potential risks.

The share of indicators reflecting the characteristics of business activity and financial stability in bankruptcy risk assessment models is quite high and ranges from 33 to 60% [3]. It is important to note that from the point of view of this article only a narrow interpretation of the concepts of “business activity” and “economic efficiency” was considered. Thus, in banking finance, economic efficiency and business activity are closely related both to each other and to the economic security of the enterprise. These characteristics describe the most significant aspects of the enterprise's activity from the point of view of economic security:

- relationships with debtors and creditors;
- utilization of assets of the enterprise;
- the capital structure of the enterprise.

In this area, the good news for Kazakhstan is the growing popularity of commercial banks with retail financing, which demonstrate stable and sustainable results supported by higher operating efficiency. Indeed, banks that have switched to this model have demonstrated a significant improvement in relative profitability, which, all other things being equal, allows them to strengthen their balance sheets better than other banks.

Halyk bank continues to hold the leading position in terms of capitalization among banks in the country. For 2022, its equity capital on the balance sheet increased by 337.6 billion tenge, an increase of 21.5% and was achieved through net profit. In addition, Halyk Bank also recorded an 18.4% increase in assets during 2022 to reach the KZT14.3 trillion mark as a result of increased funds raised from customers to support the expansion of its lending business. According to the bank's audited report, Halyk Bank's IFRS net profit rose to 553.8 billion tenge in 2022, up from 462.4 billion tenge in 2021.

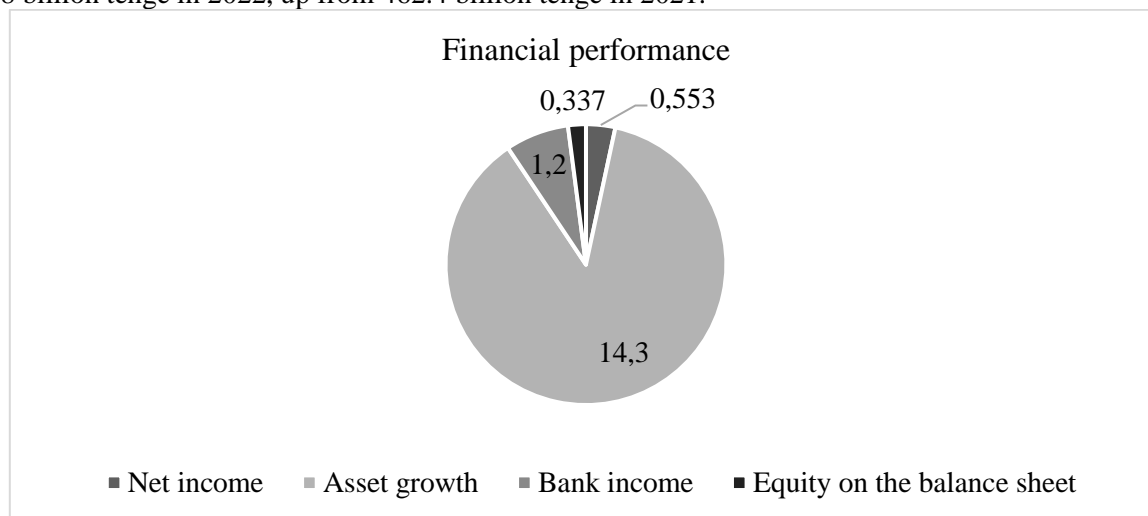


Figure 1: Financial results of Halyk bank for 2023, trillion tenge [4]

Banks in Kazakhstan, including Halyk Bank are characterized by a persistent “risk culture”, which can also affect the long-term levels of individual bank performance. Therefore, we propose a method that considers the business model as the underlying strategy. Here factor analysis allows us to determine to what extent the variables are part of the basic strategy and to what extent their variations are unique, i.e. bank-specific. In general, these methods can be divided into two categories:

- First, one can use cross-sectional analysis to relate pre-crisis bank characteristics to measures of current financial condition.

- Second, one can use panel data analysis, analyzing the relationship between earnings diversification and bank performance.

Thus, the practical aspect of the model describes that a positive position of business activity is a situation characterized by the superiority of equity over total debt. That is, the autonomy ratio should increase. Thus, the increase in business activity of the enterprise has a direct, positive functional impact on the increase in economic efficiency.

In addition, in the context of modern economic realities, it is necessary to pay due attention to the maintenance of positive performance of economic activity. Economic efficiency is a multidimensional category, which serves as the final and most important indicator of the work of the enterprise, gives an integral characteristic of its activities and is the basis for its improvement. However, currently there are a number of interrelated problems in this direction. Revealing the essence of economic efficiency, it is impossible to dwell only on financial results as the basis of economic activity. It is necessary to consider it comprehensively, including non-financial aspects. However, when assessing the effectiveness of a separate process or activity as a whole, a “conflict of interest” may arise [5]. One party may assess the efficiency as positive (or sustainable), and the other party may conclude that the results achieved are insufficient and, accordingly, give a negative assessment. Therefore, the role of the analyst in assessing efficiency is reduced to bringing the presented expert assessments to the “common denominator” of the most objective assessment of these results by correlating the desired (normative) values and the obtained, planned and actual performance indicators. In the banking context, such conflict may arise when analysts, consultants or managers responsible for preparing economic statements, forecasting financial performance or assessing performance have personal or professional interests that may conflict with the objectives of shareholders and regulators, employees of bank analytical departments may have personal financial gain from inflating profits or other indicators, especially if this is related to bonuses, shares or options, the analyst has personal or business relationships with clients or partners of the bank, this may affect his judgment and independence in assessing the effectiveness of the bank's operations, bank managers may seek to improve short-term performance to satisfy shareholders or regulators, even if this hurts the bank's long-term prospects. In conditions of a high degree of integration of various market participants, active regulation and significant financial flows characteristic of banking activities, the problem of conflict of interest becomes particularly acute. Effective prevention of this risk requires the implementation of a set of organizational, regulatory and ethical measures that ensure objectivity, transparency and independence of analysis. This essay will discuss the main approaches to preventing conflicts of interest within the framework of economic analysis of bank activities.

One of the key tools for minimizing conflicts of interest in the banking sector is the creation and development of effective internal control mechanisms. Internal audit functions play an important role in monitoring the compliance of analytical findings with the actual financial situation and reporting standards. These units, being independent from the bank's operations, must constantly verify the objectivity and accuracy of the data used in the economic analysis.

To increase the independence and transparency of the analysis, banks are implementing a double audit system, when internal analysis is confirmed by the conclusions of independent external auditors. This approach minimizes the possibility of data manipulation and ensures transparency for all stakeholders, including shareholders and regulators.

The achieved level is usually understood as the current financial condition of the enterprise as of the date in question, taking into account the fair value of the enterprise, the type of financial stability, the level of liquidity and solvency, as well as indicators of business activity and efficiency in the use of resources. Also, the promising aspect of financial condition contains two sides:

- firstly, these are reserves and hidden opportunities that will improve the current financial condition, normalize financial stability and increase the business activity of the organization.

- secondly, creditworthiness, that is, the ability of an economic entity to attract additional financial resources, instruments for refinancing current obligations and financing its investment projects.

Intensive growth of economic potential and economic efficiency is based on increasing the level of knowledge intensity of production processes, energy efficiency, rational and efficient use of resources, as well as progressive technological development, which can only be realized through the introduction of innovations. The combination of innovations in these areas forms innovative potential. Innovative potential permeates all components of economic potential and contributes to obtaining a synergistic effect in the development of an economic entity.

A strategic step towards preventing conflicts of interest is the division of functions and responsibilities between various departments of the bank. As part of the risk management system, it is advisable to introduce a clear distinction between the departments responsible for generating data and the departments that analyze and evaluate them.

In particular, the bank's analytical departments should not be involved in decision-making processes related to operations, investments or asset management. The separation of functions also applies to key positions: the employee engaged in economic analysis should not have a personal interest in the results of his work, whether through ownership of shares in the bank, receiving bonuses or other rewards depending on his findings.

One of the most effective ways to manage conflicts of interest is to ensure full transparency and disclosure of the personal and professional interests of review staff. Banks are required to develop and implement disclosure policies that require each analyst to notify management and shareholders of any potential conflicts of interest.

The presence of corporate codes of ethics that regulate the professional behavior of employees is an integral element of an effective strategy for managing conflicts of interest. These documents should clearly spell out norms and standards of conduct aimed at preventing manipulation of data and ensuring the objectivity of economic analysis.

Codes should include provisions that prohibit employees from making decisions or making recommendations if they are in a conflict of interest. Also important is mandatory training of employees in the basics of ethics and independence, which will create a culture of responsibility and awareness of the risks of conflicts of interest.

Along with internal measures, external regulators play an important role in preventing conflicts of interest. Central banks and other supervisors can establish mandatory transparency and corporate governance standards that require banks to disclose conflicts of interest and provide independent audit reports.

As part of the Basel risk management principles, banks are required to comply with the principles of independence of analysis and transparent reporting, which is aimed at increasing the stability of the financial system and preventing systemic risks. Regulators may also conduct periodic reviews of banks' compliance, which further helps minimize conflicts of interest.

Preventing conflicts of interest in the economic analysis of a bank's activities is a multifaceted task that requires the implementation of a set of measures at various levels of management and control. Internal audit mechanisms, separation of functions, transparency, implementation of codes of ethics and external regulation provide the basis for ensuring the objectivity and independence of economic analysis. Only an integrated approach, including both internal and external measures, can guarantee the reliability and validity of analytical findings, contributing to the sustainable development of the bank and trusting relationships with its stakeholders.

In conclusion, we note that the analysis and assessment of business activity of the enterprise play a crucial role in the formation of its competitiveness and sustainability in the market. In the course of the analysis it was revealed that successful management of the enterprise requires a comprehensive approach that includes the assessment of financial performance, risk management, strategic planning, innovation, and consideration of customer needs. Based on the data analysis and case studies, it can be argued that effective business management depends on the ability to adapt to changing market conditions and internal challenges. It is important to have flexible strategies and tools that can ensure sustainable development and achievement of the set goals. It can also be clearly concluded that, according to the financial statistics of Halyk bank, economic efficiency and business activity is at a high level, it increases at the end of the analyzed period mainly due to the profitability component, which usually has a positive trend.

References

1. Bataeva P.S., Chaplaev G. Business activity of the enterprise and its analysis on the basis of financial and credit policy // Economic Journal. - 2021. - 13(4).

2. Joint Stock Company “Halyk Bank of Kazakhstan”. Consolidated financial results for 2023. - URL: halykbank.kz/storage/app/media/Investoram/2023/8/ruskonsolidirovannyye-finansovyye-rezultaty-za-sest-mesiacev-zakoncivsixsia-30-iunia-2023g.pdf

3. Kadilova M.B. Evaluation of the financial and economic condition of the enterprise and ways to improve it // ANI: Economics and Management. - 2022. - 1(26).

4. Joint Stock Company “Halyk Bank of Kazakhstan”. Financial statements. - URL: <https://halykfinance.kz/finansovaya-otchetnost/>

5. Maksym H. The management of business activity of enterprises: scientific and economic analytics // Baltic Journal of Economic Studies. - 2023. - 4(8).

МРНТИ 06.54.51

И.М. Кожабаев

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, i.kozhabayev@apa.kz

ВЫХОД ИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: БЕНЕФИТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В КАЗАХСТАНЕ

Внедрение блокчейн технологий рассматривается многими странами, в том числе Казахстаном, как эффективное решение для борьбы с теневой экономикой. Теневая экономика охватывает широкий спектр незаконных и неучтенных операций, включая уход от налогов, коррупцию, отмывание денег и уклонение от государственного регулирования. Теневая экономика включает в себя неформальные и незаконные экономические операции, которые обходят налоговое регулирование и контроль государства. По данным проведенных исследований, объём теневой экономики в Казахстане может достигать до 30% ВВП, что создаёт значительные потери для бюджета страны и способствует росту коррупции [1]. Сокращение теневой экономики — одна из ключевых задач экономической политики страны, так как это может привести к увеличению налоговых поступлений, улучшению деловой среды и росту доверия граждан к государственным институтам. В этой работе будут рассмотрены механизмы внедрения блокчейн технологий в Казахстане, а также потенциальные преимущества и вызовы.

Теневая экономика в Казахстане включает такие сферы, как уклонение от уплаты налогов, неформальная занятость, нелегальная торговля и коррупция. Наличие таких масштабов теневого сектора создает множество проблем для экономики страны. Во-первых, снижаются налоговые поступления, что ограничивает возможности государства в финансировании социальных программ и инфраструктуры. Во-вторых, ухудшается конкурентоспособность бизнеса, работающего в легальной сфере, из-за неравных условий. В-третьих, создается риск для финансовой стабильности, так как неконтролируемые денежные потоки увеличивают вероятность экономических кризисов.

Теоретические основы технологии блокчейн.

Блокчейн, или распределенный реестр, представляет собой технологию, позволяющую записывать данные в виде неизменяемой цепочки блоков, каждый из которых содержит уникальные цифровые подписи. Основные характеристики блокчейна — децентрализация, неизменность и прозрачность — делают его эффективным инструментом для учета и контроля данных. Блокчейн представляет собой децентрализованную и неизменяемую базу данных, в которой каждая запись связана с предыдущими, что делает её практически неподдельваемой. Как утверждают исследователи, «блокчейн предоставляет возможность для создания прозрачной и подотчётной системы, которая исключает манипуляции с данными и предоставляет доступ к информации в режиме реального времени» [2]. Внедрение блокчейна в Казахстане может стать значимым шагом в борьбе с коррупцией и сокрытием доходов, поскольку все транзакции будут прозрачны и легко отслеживаемы.

Казахстан уже предпринимал ряд мер для борьбы с теневой экономикой, в том числе ужесточение налогового контроля, борьбу с коррупцией и повышение прозрачности госзакупок. Однако эти меры не всегда дают желаемый результат. В этом контексте блокчейн технологии представляют собой перспективный инструмент, способный изменить подход к решению этой проблемы и создать более прозрачную экономическую систему.

Одним из главных преимуществ блокчейна является его способность обеспечивать прозрачность в любом эксплуатируемом секторе. В частности, использование блокчейна в таких областях, как налогообложение и государственные закупки, может позволить избежать манипуляций с

данными и сокрытия доходов. Например, в исследованиях отмечается, что «блокчейн-системы в налоговых структурах позволяют предотвратить уклонение от налогов и обеспечить надёжность данных» [3]. Прозрачность всех этапов налоговой и контрактной деятельности в блокчейне приведёт к тому, что государственные и частные компании будут вынуждены работать в рамках правового поля, что снизит долю теневой экономики. Все выше указанные результаты исследования проливают свет на неотложность внедрения и регулярную модернизацию системы декларирования доходов населения, где активно используются блокчейн-технологии.

Кроме укрытия доходов от налогообложения, еще одной из главных проблем Казахстана является коррупция, особенно в государственных структурах. Блокчейн позволяет фиксировать все финансовые потоки и транзакции, что значительно затрудняет манипуляции с государственными средствами. Например, внедрение блокчейна в систему госзакупок может устранить злоупотребления властью и коррупцию на стадии распределения контрактов, так как все этапы сделки будут записаны и доступны для проверки.

Эксперты отмечают, что в настоящее время Казахстан сталкивается с высоким уровнем коррупции, который в значительной мере подпитывает теневую экономику. Блокчейн, позволяя фиксировать каждую транзакцию и предоставляя данные для проверки, может стать средством для уменьшения коррупции. Как отмечается в результатах исследования, «внедрение блокчейна в систему госзакупок позволяет минимизировать человеческий фактор и снизить возможности для коррупционных схем» [4]. Использование смарт-контрактов также позволяет автоматизировать и стандартизировать процесс заключения контрактов, что предотвращает возможность вмешательства и подделки.

Отмывание денег также является частью теневой экономики. Использование блокчейна позволит следить за движением средств, что затруднит незаконные финансовые операции. Финансовые учреждения, в частности банки, могут использовать блокчейн для отслеживания подозрительных транзакций и предотвращения отмывания денег.

Международный опыт по внедрению технологии блокчейн и успешные примеры.

Опыт других стран, таких как Эстония, Грузия и Швейцария может быть полезен для Казахстана при разработке и внедрении блокчейн-технологий.

Эстония:

Эстония – один из мировых лидеров в использовании блокчейн-технологий для повышения прозрачности и защиты данных в государственном управлении. Страна внедрила блокчейн для работы систем электронного голосования, медицинских и имущественных реестров, что позволило сделать данные защищёнными и доступными для граждан. Как отмечают исследователи, «эстония достигла значительного успеха в цифровизации госуслуг, увеличив защищённость данных и доверие граждан к государственным системам» [5].

Для Казахстана такой опыт особенно важен, так как он стремится к внедрению цифровых реестров в медицине и образовании. Блокчейн может повысить прозрачность и надёжность данных в этих секторах и минимизировать риск ошибок и манипуляций, как это демонстрирует эстонский пример [6].

Грузия:

Грузия первой внедрила блокчейн для регистрации прав собственности на землю, благодаря чему уменьшились возможности для коррупции и снизился риск потери данных. Совместно с компанией BitFury был реализован проект, позволяющий фиксировать все операции с недвижимостью в неизменяемой системе. Исследование Квинтал и Альварес подтверждают, что «блокчейн в сфере земельного кадастра способствует защите прав собственности и исключает возможность манипуляций» [7].

Опыт Грузии может быть применён в Казахстане, где земельные отношения играют важную роль в экономике. Внедрение блокчейна в казахстанский кадастр, как показывает грузинская практика, поможет упростить сделки с недвижимостью и повысить доверие к земельной системе [8].

Швейцария:

Швейцария известна как центр блокчейн-инноваций и законодательного регулирования криптовалют. Кантон Цуг, также известный как «Криптодолина», имеет правовую базу для работы блокчейн-компаний и проведения ICO, что позволило интегрировать криптовалюты в экономику страны. Исследователи Брин и Фишер отмечают, что «швейцарская модель блокчейн-регулирования способствует развитию финтех-индустрии и укреплению прозрачности финансовых операций» [9].

Казахстан, заинтересованный в развитии криптовалютного сектора, может использовать швейцарский опыт как модель для создания правовой базы, которая обеспечит устойчивый рост и прозрачность в финансовой сфере [10].

Текущая ситуация по внедрению технологии блокчейн в Казахстане.

Текущая ситуация с внедрением блокчейн-технологий в Казахстане характеризуется как многообещающей, но с рядом вызовов и ограничений.

В Казахстане блокчейн используется лишь в отдельных секторах, таких как цифровые документы и налоговое администрирование. Но, как указывают Смирнов и Ким, для полноценного внедрения технологии стране необходимы правовая база и квалифицированные специалисты: «Казахстану предстоит разработать комплексное регулирование блокчейн-проектов и подготовить кадры для работы с этими системами» [11]. Среди других вызовов выделяются высокая стоимость внедрения и потребность в защите данных в блокчейне.

Казахстан активно проявляет интерес к блокчейн-технологиям и рассматривает их как инструмент для улучшения прозрачности и подотчётности в экономике. В 2018 году была принята программа по цифровизации экономики, которая включает в себя использование блокчейн-технологий в различных секторах, таких как государственное управление, финансовые услуги и агропромышленный комплекс. В рамках этой программы государственные учреждения начали внедрять пилотные проекты, направленные на цифровизацию и автоматизацию процессов.

Программа "Цифровой Казахстан" была утверждена в 2018 году и охватывает широкий спектр цифровизации экономики, включая использование блокчейн-технологий. В рамках этой программы разрабатываются проекты по внедрению цифровых решений в различных отраслях, таких как:

Государственное управление: Система цифровизации государственных услуг и внедрение блокчейн-технологий для повышения прозрачности.

Финансовый сектор: Развитие финтех-решений, включая использование блокчейна для улучшения учёта и контроля финансовых потоков.

Внедрение блокчейн-технологий в Казахстане сопровождается рядом законодательных инициатив и изменений, направленных на создание правовой базы для поддержки этой инновационной технологии.

В 2020 году Казахстан принял закон "О цифровых активах" [12], который регулирует деятельность, связанную с криптовалютами и токенами. Этот закон определяет правовой статус криптовалют, устанавливает правила их оборота и проведения ICO (первичное размещение токенов). Законодательство также учитывает вопросы налогообложения, защиты прав инвесторов и ответственности за нарушения в этой области. Это создало правовую основу для развития криптовалютного рынка и повысило привлекательность Казахстана как площадки для блокчейн-стартапов. Хотя отдельного закона о блокчейн-технологиях на данный момент нет, правительство рассматривает возможность его принятия. В обсуждениях активно участвуют как представители государственных органов, так и эксперты в области технологий. Планируется, что будущий закон будет регулировать не только вопросы использования блокчейна в бизнесе, но и в государственных учреждениях, обеспечивая прозрачность и безопасность данных.

На сегодняшний день в Казахстане реализованы несколько пилотных проектов, использующих блокчейн. Например, в 2020 году был запущен проект по внедрению блокчейна в систему управления земельными ресурсами. Также разработан проект по учету распределенных данных для систем управления государственными закупками. В 2021 году казахстанская компания "Digital Technologies" представила платформу для учёта и контроля распределения земельных участков с использованием блокчейна.

Проблемы и вызовы:

Несмотря на положительные инициативы, внедрение блокчейна в Казахстане сталкивается с рядом проблем, такие как:

Отсутствие чёткой правовой базы: Хотя в Казахстане уже приняты некоторые законодательные акты, такие как закон "О цифровых активах", правовая база для полноценного использования блокчейн-технологий всё ещё не до конца сформирована, и зарождаются такие проблемы, как:

— неопределённость в отношении правового статуса различных типов токенов и криптовалют.

— недостаток законодательных норм, регулирующих конкретные аспекты применения блокчейна, такие как защита данных, ответственность за нарушения и регулирование смарт-контрактов.

Недостаток квалифицированных кадров: Внедрение блокчейн-технологий требует наличия специалистов, обладающих знаниями в области блокчейна, криптографии, программирования и смарт-контрактов. В Казахстане наблюдается нехватка таких кадров, что затрудняет реализацию проектов и развитие индустрии в целом. Это также может повлиять на качество разработок и их соответствие международным стандартам [13].

Технические сложности и интеграция: Блокчейн — это сложная технология, требующая значительных технических ресурсов и интеграции с существующими системами. Проблемы включают:

— необходимость модернизации существующих IT-инфраструктур для поддержки блокчейн-решений.

— технические трудности при интеграции блокчейна с другими системами и процессами, особенно в крупных государственных и корпоративных структурах.

Кибербезопасность и защита данных: Хотя блокчейн предлагает высокий уровень безопасности, вопросы киберугроз и защиты данных остаются актуальными. Важно обеспечить надёжную защиту блокчейн-решений от хакерских атак и утечек данных, что требует дополнительных затрат и ресурсов.

Экономические факторы: Реализация блокчейн-проектов требует значительных инвестиций. Для малых и средних предприятий высокие первоначальные затраты могут стать серьёзным препятствием для внедрения. Необходимы программы поддержки и финансирования для стимулирования компаний к переходу на новые технологии.

Рекомендации:

Исходя из выше указанных проблем и вызовов по внедрению системы технологии блокчейн в Казахстане нами были подготовлены рекомендации. Эти рекомендации направлены на улучшение работы госаппарата в области оказания услуг гражданам, обеспечение транспарентности в системе налогообложения и по ускорению интеграции с развитыми странами в области информационных технологий.

Для внедрения блокчейна на государственном уровне необходимо создать правовую базу, регулирующую использование технологии в экономике. На данный момент законодательство Казахстана еще не полностью приспособлено к работе с блокчейном. Важно разработать законы и правила, которые обеспечат защиту данных, регулирование криптовалют и установят правила для компаний, работающих с блокчейном. Создание чёткой правовой базы для блокчейн-технологий и криптовалют станет основой для привлечения инвестиций и стартапов. Законодательство, регулирующее использование блокчейна, обеспечит правовую защиту для компаний и пользователей, создавая стабильные условия для бизнеса. Это, в свою очередь, повысит доверие к технологии и откроет двери для международных компаний, готовых инвестировать в казахстанский рынок.

Для успешного внедрения блокчейна необходима поддержка со стороны правительства. Это может включать создание государственных программ, стимулирующих использование блокчейна, финансирование пилотных проектов и обучение специалистов. Например, правительство может инициировать внедрение блокчейна в таких областях, как налоговая отчетность, госзакупки и регистрация недвижимости, что обеспечит положительный пример для частного сектора. Использование блокчейн-технологий в государственном управлении значительно повысит уровень прозрачности и подотчётности. Прозрачные процессы позволят гражданам легче отслеживать действия государственных органов и взаимодействовать с ними.

Для разработки эффективной стратегии внедрения блокчейна Казахстану может быть полезно сотрудничество с международными организациями и экспертами в данной области. Международные финансовые институты, такие как Всемирный банк и МВФ, уже оказывают помощь странам в интеграции блокчейн технологий, и Казахстан может использовать их опыт и рекомендации для создания безопасной и надёжной системы.

Одним из важных аспектов является обучение специалистов, которые будут работать с блокчейном. В Казахстане важно развивать образовательные программы, обучающие студентов и профессионалов принципам работы блокчейна, программированию смарт-контрактов и основам кибербезопасности. Это позволит сформировать высококвалифицированные кадры, которые смогут эффективно внедрять блокчейн в экономику. Блокчейн может оптимизировать бизнес-процессы в различных отраслях экономики, таких как финансы, логистика и сельское хозяйство. За счёт улучшения учёта и контроля, а также снижения затрат, компании смогут повысить свою конкурентоспособность на внутреннем и международном рынках. Это также создаст новые рабочие места и возможности для карьерного роста.

Казахстан имеет потенциал для значительного развития блокчейн-технологий. Существующие инициативы, поддержка со стороны государства и интерес со стороны бизнеса могут создать условия для внедрения блокчейна в широкий спектр секторов, от государственных услуг до финансовых и аграрных технологий. В частности, внедрение блокчейна в налоговое администрирование и управление государственными финансами может существенно повысить прозрачность и снизить уровень коррупции [13]

Заключение:

В заключение, Казахстан имеет все возможности для успешного внедрения блокчейн-технологий. Если будут преодолены существующие вызовы и созданы необходимые условия, страна сможет занять лидирующие позиции в этом быстро развивающемся секторе, что приведёт к улучшению качества жизни населения и устойчивому развитию экономики.

Текущая ситуация с внедрением блокчейн-технологий в Казахстане находится на начальной стадии, однако уже видны первые шаги и инициативы. Несмотря на имеющиеся вызовы, Казахстан имеет все шансы на успешное внедрение блокчейн-технологий.

Внедрение блокчейн технологий в экономику Казахстана может стать мощным инструментом для борьбы с теневой экономикой, коррупцией и уклонением от налогов. Прозрачность, неизменность данных и автоматизация процессов обеспечат новый уровень контроля и учета финансовых операций. Однако для успешной реализации этой стратегии необходимо разработать правовую базу, подготовить специалистов и обеспечить поддержку со стороны правительства. Сочетая инновационные технологии с государственными реформами и международным сотрудничеством, Казахстан сможет создать более прозрачную и устойчивую экономическую систему, привлекая инвестиции и способствуя экономическому росту. Внедрение блокчейн-технологий в Казахстане представляет собой многообещающий путь к улучшению экономической и социальной среды страны. Существующие перспективы и возможности, обусловленные этой технологией, могут существенно изменить ландшафт бизнеса и государственного управления.

Кроме того, активное развитие блокчейн-технологий будет способствовать формированию новой культуры инноваций и предпринимательства в Казахстане. Поддержка стартапов и инициатив в области блокчейна в технопарках и образовательных учреждениях создаст прочную основу для устойчивого экономического роста.

Список литературы:

1. Алтаев, И. (2020). Проблемы и перспективы борьбы с теневой экономикой в Казахстане. *Экономические исследования*, 15(3), 45-58.
2. Джонс, А. (2019). Blockchain and Transparency: Global Opportunities and Challenges. *Journal of Financial Studies*, 12(2), 104-117.
3. Ким, С. (2021). Taxation and Blockchain: New Horizons. *International Journal of Economics and Finance*, 14(1), 33-48.
4. Петрова, Л. (2020). Антикоррупционные возможности блокчейн-технологий. *Журнал государственных и правовых исследований*, 5(1), 60-72.
5. Арис, М., Маргус, Е. (2020). Digital Governance in Estonia: Blockchain and Data Security. *Journal of Digital Innovations*, 15(2), 78-89.
6. Рахман, Д. (2021). Blockchain as a Catalyst for Economic Transparency in Estonia. *Baltic Technology Review*, 10(2), 90-99.
7. Quintal, J., & Alvarez, L. (2019). The Role of Blockchain in Real Estate Transparency: The Georgian Experience. *International Journal of Real Estate Studies*, 7(4), 112-120.
8. Petrov, L. (2020). Blockchain and Real Estate: Lessons from Georgia for Other Emerging Economies. *Real Estate Research Journal*, 14(3), 60-72.
9. Brin, F., & Fischer, T. (2022). Crypto Valley: Blockchain and Legal Framework in Switzerland. *Swiss Journal of Economic Studies*, 19(1), 45-58.
10. Jones, A. (2021). Legal Challenges of Blockchain Implementation in Emerging Economies. *Journal of Financial Studies*, 12(2), 104-117.
11. Smirnov, I., & Kim, S. (2021). Blockchain Adoption in Kazakhstan: Opportunities and Challenges. *Central Asian Journal of Digital Transformation*, 3(1), 33-45.
12. «О цифровых активах в Республике Казахстан» Закон Республики Казахстан от 6 февраля 2023 года № 193-VII ЗРК.

13. Абдуллаев, К. (2022). Вызовы и перспективы внедрения блокчейна в экономику Казахстана. Цифровая экономика и технологии, 7(4), 112-124.

МРНТИ 06.81

В.Н. Курмаева, М.Б. Жумабекова
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан, г. Караганда, m070dfn@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях современного кризиса повышается значение управления рисками на предприятии. Грамотный менеджмент является основой успеха любого предприятия, так как от него зависят процессы выполнения управленческих решений всеми сотрудниками предприятия.

Совершенствование управления рисками на предприятии позволит своевременно реагировать на отрицательные последствия деятельности в ситуации риска, который предполагает сравнение характеристик и вероятностей риска, полученных в результате анализа и оценки риска.

Использование современных достижений науки и практики в сфере управления рисками на предприятии имеет положительную роль для экономики страны.

В 1855 г. представитель немецкой классической школы Г. фон Мангольдт опубликовал работу "Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской прибыли". В центр своих теоретических исследований предпринимательства он поставил несение риска, как важнейшую ролевую функцию предпринимателя. Относительно теории риска Мангольдт разделил понятия "производства на заказ" и "производство на рынок". В производстве на заказ гарантирован доход, поскольку заранее ясен заказчик и определена цена, следовательно, риск минимален или вообще отсутствует. В подобных ситуациях фактически устраняется неопределенность, сопутствующая процессу между началом производства и продажей конечного продукта. В производстве на рынок такая неопределенность присутствует, так как продукт предназначен для продажи при неопределенном спросе и неизвестной цене. Относя деятельность предпринимателя к "производству для рынка", Мангольдт первым ставит вопрос об оценке степени риска, который несет предприниматель. Для его оценки он вводит в свое исследование фактор времени. Чем больше отрезок времени, отделяющий начало производства товара от его продажи, тем больше неопределенность успеха, больше риск возможных потерь для предпринимателя и, соответственно, больше ожидаемое вознаграждение.

Наиболее полное развитие фактор риска как важнейшая составляющая предпринимательской функции получила у американского экономиста Фрэнка Найта. Он связывал появление предпринимательского дохода не с любым видом риска. Риск, измеренный вероятностным распределением, следует относить к категории страхуемых заранее. Такой риск может учитываться в первоначальных инвестиционных решениях и превращается, по словам Ф. Найта, в "постоянный элемент издержек" в виде страховки. Поэтому такой риск не является фактором неопределенности для предпринимателя и, соответственно, служит причиной его прибыли или потерь. Риск, по Ф. Найту, представляет собой объективную вероятность того или иного события и может быть выражен количественно, в частности в виде математически вероятностного распределения доходов. Чем больше вероятность стандартного отклонения от ожидаемой величины при таком распределении, тем меньше риск, и наоборот. В то же время существует неопределенность, означающая, что ожидаемый доход в принципе может быть получен, однако вероятность такого события нельзя измерить или просчитать. К таким ситуациям Ф. Найт относил, например, невозможность предсказать поведение или направленность потребительского спроса.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Адам Смит в "Исследованиях о природе и причинах богатства народов" писал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. Известно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

В современной экономической литературе категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль). Другими словами, риск можно охарактеризовать как опасность

потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде деятельности.

Система управления риском, несомненно, включает процесс принятия решений, однако на этом ее функции не ограничиваются. Система управления риском включает также дальнейший мониторинг рискованных позиций, их хеджирование, порядок взаимодействия подразделений в процессе контроля за принятыми рисками и т.п. При анализе системы управления рисками целесообразно использовать в качестве основного методологического инструмента системный подход. Системный подход представляет собой всесторонний подход, фокусирующий внимание не только на организации, но и на окружающей ее среде. Центральным понятием системного подхода является понятие "система", которое отражает понятие о том, что различные элементы, соединяясь, приобретают новое качество, которое отсутствует у каждого из них в отдельности. Новое качество возникает благодаря наличию связей в системе, которые осуществляют перенос свойств каждого элемента системы ко всем остальным элементам системы. Такие связи называются интегральными или системными.

Эффективность функционирования системы управления риском, исходя из основных положений системного подхода, определяется эффективным взаимодействием между частями системы, нежели результативной работой ее отдельных частей. Таким образом, система управления рисками представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков.

Систему управления риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. На систему управления риском оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. Системный подход предписывает искать истоки проблем, возникающих в работе, в первую очередь во внешней среде.

Управление рисками является составной частью менеджмента, его задачей считается обеспечение безопасности достижения стратегических целей компании. Одним из наиболее актуальных вопросов в области риск-менеджмента на сегодняшний день являются вопросы об оптимальном способе устранения риска. К сожалению, не все компании имеют хорошо выстроенную систему управления рисками. Это является главным препятствием на пути развития эффективного риск-менеджмента.

В условиях постоянно изменяющейся экономики и усложняющихся условий работы, предприятия подвержены негативным факторам. Предприятия постоянно сталкиваются с различными рисками. В этой связи важно вовремя их выявить для предотвращения негативных последствий [11]. Нужно нейтрализовать угрозу для экономической безопасности предприятия. По этой причине, риск-менеджмент играет важную роль [8].

Реализация современного риск-менеджмента является обязательной составляющей успешной работы компании. Результатом этого является включение данного направления в системы управления большого количества подразделений [9]. Нестабильность бизнес-среды, вызывающая беспокойство у предпринимателей, априори предполагает риск. Именно по этой причине деятельность бизнесменов включает в себя наличие рисков.

Риск представляет собой вероятность неблагоприятных обстоятельств, в результате которых возникают материальные или нематериальные потери. К примеру, кража денег, потеря конфиденциальной информации и неплатежеспособность партнера из-за падения стоимости национальной валюты. Предприниматель, в случае возникновения подобной ситуации должен реализовать мероприятия направленные на сокращение вероятности риска и их устранение.

Система управления рисками представляет собой сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую с целью получения желаемого результата. Таким образом, управление риском как система состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления). В системе управления риском объектом управления являются риск, рискованные вложения капитала, экономические отношения между хозяйствующими подразделениями в процессе реализации риска. Субъектом управления в системе управления риском является специальная группа людей (руководитель, финансовый менеджер, менеджер по риску и другие), которая посредством различных приемов и способов управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления. Существует интересное мнение по поводу использования термина "система управления риском". Специалисты считают, что с точки зрения исследования операций словосочетание управление риском лишено смысла, поскольку

неопределенностью управлять нельзя.

Стратегия управления рисками в современной глобализированной системе базируется на предотвращении опасностей. Целью реализации принципов является последовательное осуществление их в несколько этапов. Основными из них являются [13]:

- выявление потенциальных угроз.
- профессиональная оценка риска возникновения опасностей;
- направления деятельности: разработка и внедрение мер безопасности;
- это включает в себя мониторинг и аудит рисков.

Ознакомившись с процедурой последовательного и циклического выполнения этих этапов, можно сделать вывод о том, что это процесс управления рисками возникновения опасных ситуаций. Каждый этап осуществления управления имеет определенную сложность, объем ресурсов для его реализации и количество этапов. Следовательно, при условии соблюдения обязанностей и надлежащего выполнения работы участниками эффективность управления будет напрямую зависеть от объема ресурсов, выделяемых на его реализацию.

Управление рисками – это очень важная и нужная функция для обеспечения сохранности имущества предприятия, а также капиталов. Впрочем, риск сопутствует возможностям роста бизнеса. В бизнес-стратегиях часто говорится, что управление рисками не должно заключаться в полном запрете на принятие рисков и использовании понимания уровней риска для развития бизнеса. Риски должны грамотно использоваться с целью увеличения роста.

При внедрении в операционную деятельность система управления рисками представляет собой совокупность непрерывных действий: осведомленность, идентификацию, оценку и разработку методов разработки условий получения рисков; принятие решения о подходящих методах для внедрения их функций или разрабатываемых систем. Методы или процессы, которые используются для управления рисками должны основываться на информации, которая была получена посредством анализа риска и оценивания рисков. Следовательно, перечисленные действия должны базироваться на удобной и понятной классификации рисков. Таковыми являются риски хозяйственные или связанные со сферой деятельности.

Вероятность риска – это вероятность наступления того или иного рискованного случая. Высокие риски могут поджидать компании, которые не имеют доступ к IT-технологиям и коммуникациям. Причиной тому является неэффективность сбора информации и ее последующего анализа [12].

Риск является неотъемлемой составляющей процесса принятия решений в любой сфере: личной, бизнес- и общественной. Главным вопросом на всех уровнях принятия решений является управление рисками. Несмотря на то, что термин «риск» широко распространен в нашей жизни и используется каждый день его суть не всегда ясна. Если бизнесмен отказывается от проекта, назвав его «слишком рискованным», это может означать маленькую ценность результата или низкие доходы компании в случае провала.

Управление рисками не является лишь попыткой избегания риска, это подход к оптимизации контекста, который оптимизирован несмотря на риски. Именно поэтому идентификация рисков направлена на то, чтобы подготовиться к рискам. Наиболее предпочитаемыми являются систематические способы выявления рисков. Эти способы предоставляют инструменты для логической оценки бизнес-среды с целью выявления возможных рисков [6].

Оценка риска, связанного с новым проектом, состоит из трех этапов. Сначала приоритеты ранжируются в соответствии с вероятностью и величиной риска. Затем риски сопоставляются, чтобы узнать что-то общее или их различия. Также, в целях определения стоимости рисков по сопоставлению с выгодами для компании используют анализ затрат и выгод.

Контроль рисков является важнейшим этапом управления рисками. Контроль за рисками применяется для того, чтобы смягчить последствия обнаруженных рисков. По мере повышения эффективности применение контроля рисков будет снижать вероятность провала проекта, а также увеличивать шанс на успех. Контроль рисков является частью стратегии по уменьшению риска, предотвращению сбоев и смягчению последствий. Он должен снижать вероятность возникновения проблем со стороны пользователей или устранять уязвимость системы. Выбор способа контроля рисков зависит от проекта и риска, связанного с ним [4].

Управлять рисками необходимо при планировании и осуществлении проекта. В виду того, что компания намеревается реализовать новый проект, ему грозят разного рода риски. Риск-менеджмент в этом проекте будет охватывать распознавание и контроль рисков. Используя методы распознавания

рисков, можно установить возможные риски. Информация используется управлением рисками при определении и анализе рисков для понижения риска [1].

Оценка рисков может помочь принять решение о том, какие ресурсы необходимо использовать для контроля риска. Благодаря контролю рисков, компания принимает решение избежать риска или снизить его до минимума. Безопасность можно определить как отсутствие вероятности возникновения негативных исходов или, другими словами, состояние при котором риск нанесения материального вреда снижается до разумного уровня [13]. Безопасность достигается за счет непрерывного процесса распознавания опасностей и контроля риском. Главным условием безопасности является возможность заранее определять потенциальные негативные события. В этом и заключается суть оценки рисков.

За прошедшие годы было создано множество способов и приемов, которые делают процесс более эффективным. В тоже время методы имеют ограниченную ценность, если они не основаны на правильном понимании предметной области и видов выполняемой работы. Любые методы оценки рисков не могут использоваться механически или бездумно. Наоборот, хорошая оценка риска зависит от умения аналитиков представить вероятность опасности. Первый шаг – увидеть проблему и определить ее наличие, или же реально принять то, что проблема существует. На втором шаге необходимо понять «механизмы», благодаря которым могут возникнуть негативные результаты, а также учесть осложнения и провести различие между большими рисками. Последний шаг – найти способы, которые могут уменьшить или устранить риск и защищают от последствий. И даже если какой-то из этих шагов не увенчается успехом, риск будет незначителен.

Отрасли промышленности, которые имеют дело с опасными рисками чаще всего признают их существование, потому что они предполагают выгоду от этого риска, а иногда и просто из желания сознавать свою ответственность за это. Принцип ALARP можно назвать одним из наиболее распространенных примеров этого. Он характеризуется следующим образом: «разумно осуществимым» называется то, что отображает собой сочетание практических и экономических соображений относительно чего-либо (будь это риск или прибыль). Феномен анализа рисков состоит в том, что успешное разрешение больших проблем, которые «механизмы» просто понять несет с собой проблемы менее понятные чем устранение. Причины, по которым случаются негативные исходы не всегда обусловлены причинно-следственными связями или линейным распространением линейного сбоя. Также они могут возникать в следствии неожиданных сочетаний условий и факторов, которые связаны с плохо изученными свойствами социально-экономических систем [3].

Остается констатировать, что индустриальные общества имеют все большее развитие, а социально-технические и экономические системы становятся в свою очередь еще более сложными. И это означает, что риски также изменяются и накопленный опыт никогда не будет достаточным [5]. Методы оценки рисков не являются просто продуктом прошлого опыта. Из-за этого будет происходить отставание между моделями или методами исследования, и модернизациями этих методов. Даже если риски были осознаны в некоторый момент времени этого будет недостаточно для гарантирования безопасного состояния через некоторое время.

Таким образом, современные угрозы и риски связаны с экономической безопасностью предприятия. Причины могут быть различными: политические проблемы или экономические кризисы; изменения в налоговых политике компании на мировой арене; влияние технологических рисков, а также изменение корпоративной культуры. Необходимо для каждого предприятия проводить классификацию и оценивать современные риски. Выяснив классификацию рисков, предпринимателям следует правильно провести оценку каждого риска, дабы как можно меньше вероятности возникновения события подобного данному риску.

Список литературы

1. Абчук В. А. Менеджмент в 2 ч. / В. А. Абчук. – 3-е изд.. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 239 с.
2. Байербах А.Г. Некоторые подходы к определению сущности и классификации экономических рисков // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 2-1.
3. Безденежных В.М. Оценка зрелости систем управления рисками организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. Т. 1. № 1 (133). С. 81-88.
4. Вяткин, В. Н. Риск-менеджмент / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. - 365 с.

5. Дундин А.Д. Классификация и методы оценки современных рисков и угроз экономической безопасности организаций // Вестник науки. 2023. Т. 5. № 4 (61). С. 42-48.
6. Зуб А. Т. Управление проектами / А. Т. Зуб. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 422 с.
7. Кубатиева Л.М. Учетно-аналитическое обеспечение и контроль в системе риск-ориентированного управления организацией // Вестник экономической безопасности. 2023. № 1. С. 231-234.
8. Основы риск-менеджмента / М. Круи, Д. Гэлаи, В.Б. Минасян, Р. Марк. – М.: Юрайт, 2022. – 390 с.
9. Ставрова Т.А. Оценка эффективности функционирования системы управления рисками в организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2023. № 1. С. 40-50.
10. Управление финансовыми рисками. / Под редакцией И. П. Хоминич. – М.: Юрайт, 2022. – 129 с.
11. Шеина В.В., Шейхова М.С. Классификация рисков в управлении проектами. методы выявления рисков // В сборнике: Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. сборник статей XXII Международной научно-практической конференции. - Пенза, 2023. С. 640-643.
12. Шеркунов А.В. Понятие и сущность риск-менеджмента // В сборнике: Развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. сборник статей VI Международной научно-практической конференции. - Пенза, 2023. С. 161-163.
13. Adamski, A. & Westrum, R. (2003). Requisite imagination. The fine art of anticipating what might go wrong. In E. Hollnagel (Ed.), Handbook of cognitive task design (pp. 193-220). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

МРНТИ 34.03.47

А.М.Кыдыралина, Б.М. Макалакова
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, anel.kydyralina@mail.ru

ПЕРЕХОД К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ В КАЗАХСТАНЕ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ.

Переход к зелёной экономике становится ключевой задачей для многих стран в условиях глобальных климатических изменений и истощения природных ресурсов. Казахстан, будучи одной из крупнейших стран по добыче ископаемых ресурсов, стоит перед серьёзным вызовом — обеспечить устойчивое экономическое развитие при снижении негативного воздействия на окружающую среду.

В последние годы мировое сообщество акцентирует внимание на необходимости перехода к экологически чистым технологиям, и Казахстан активно принимает участие в этом процессе. Страна взяла на себя международные обязательства по сокращению выбросов углекислого газа в рамках Парижского соглашения, что требует комплексного подхода к трансформации экономики.[3]

В то же время переход к зелёной экономике открывает перед Казахстаном как значительные возможности для устойчивого развития, так и определённые риски.

Цель данной статьи — рассмотреть перспективы и риски, с которыми сталкивается Казахстан в процессе перехода к зелёной экономике, а также проанализировать её возможное влияние на экономическое и социальное развитие страны в условиях глобальных изменений.

Зелёная экономика — это экономическая модель, ориентированная на достижение устойчивого развития с минимальным негативным воздействием на окружающую среду. Она предполагает экономический рост, который гармонично сочетается с сохранением природных ресурсов, снижением выбросов углерода и поддержанием экологического баланса. Основная цель зелёной экономики — обеспечить долгосрочное благополучие общества, не истощая природные ресурсы и не ухудшая состояние экосистем.

Страна сталкивается с серьёзными экологическими вызовами, такими как загрязнение воздуха и воды, деградация земель и проблемы с водными ресурсами. Зелёная экономика способствует уменьшению ущерба окружающей среде, снижению выбросов парниковых газов и улучшению качества жизни граждан.

В рейтинге стран по индексу экологической эффективности в 2022 году Казахстан оказался на 92-м месте из 178. Республике присвоили индекс 40,9 — чем показатель выше, тем более эффективна страна в сфере экологии. Среди стран СНГ Казахстан оказался в середине списка. Ситуация с экологией лучше в таких странах, как Украина, Беларусь, Армения и Молдова, хуже — в Азербайджане, Узбекистане, России, Таджикистане, Туркменистане и Кыргызстане. [2]

Казахстан взял на себя обязательства по снижению выбросов углерода в рамках Парижского соглашения. Переход к зелёной экономике необходим для выполнения этих международных обязательств, что укрепит международную репутацию страны и создаст условия для устойчивого роста.[3]

Зелёная экономика в Казахстане находится на стадии активного развития, но всё ещё сталкивается с множеством вызовов. В 2013 году Казахстан утвердил концепцию перехода к «зеленой» экономике до 2050 года, направленную на сокращение зависимости от ископаемых источников энергии, снижение выбросов парниковых газов и развитие возобновляемых источников энергии.[5]

Одним из ключевых направлений энергетической политики Казахстана является активное развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). По состоянию на 2023 год доля ВИЭ в общем производстве электроэнергии составляет около 3%, включая солнечные и ветровые электростанции. Чтобы достичь целей устойчивого развития и сократить выбросы углерода, правительство ставит задачу увеличить долю ВИЭ до 10% к 2030 году. Ведется строительство новых солнечных и ветровых объектов, особенно в южных и западных регионах страны, которые наиболее подходят для такого рода проектов. Этот переход к «зеленой» энергии также направлен на уменьшение зависимости от угля и газа, что способствует экологической устойчивости и улучшению качества воздуха

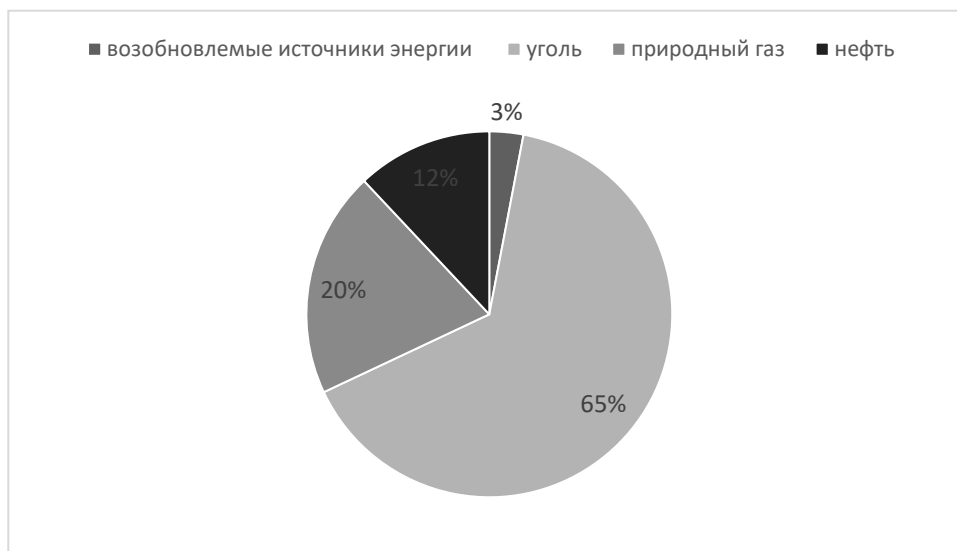


Рисунок 1. Энергетический баланс Казахстана на 2023 год. [1]

Устойчивое развитие, основанное на принципах зеленой экономики, не только принесет экономические выгоды, но и обеспечит экологическую безопасность и социальную справедливость для будущих поколений.

Зелёная экономика в Казахстане делает постепенные шаги вперёд, однако требуется активизация усилий по привлечению инвестиций, повышению энергоэффективности и переходу на возобновляемые источники энергии, чтобы достичь амбициозных целей до 2050 года.

Развитие зелёной экономики в Казахстане предоставляет множество возможностей, учитывая богатые природные ресурсы и стратегическое положение страны. Казахстан обладает огромным потенциалом для развития солнечной и ветровой энергетики. Страна имеет значительные площади с высокими уровнями солнечной радиации и ветровых ресурсов. Развитие этих секторов может снизить зависимость от углеводородов и увеличить долю возобновляемых источников в энергетическом балансе. Переход на устойчивые методы ведения сельского хозяйства может повысить продуктивность и улучшить экологическую ситуацию. Использование органических удобрений, внедрение систем капельного орошения и других водосберегающих технологий может значительно повысить эффективность сельского хозяйства. Казахстан имеет разнообразные природные ландшафты,

что открывает возможности для развития экологического туризма. Этот сектор может не только приносить доход, но и способствовать охране окружающей среды и сохранению биологического разнообразия. Развитие зелёной экономики создаёт спрос на новые технологии и инновации, что может привести к созданию новых рабочих мест и развитию стартапов в области экологии, энергетики и устойчивого развития. Казахстан активно участвует в международных инициативах по борьбе с изменением климата и устойчивому развитию, что открывает доступ к финансированию и технологиям. Участие в таких проектах может помочь стране реализовать свои амбициозные экологические цели. [4]

Эти возможности могут значительно способствовать экономическому росту, обеспечивая более устойчивое и экологически чистое будущее для Казахстана.

В региональном разрезе больше всего средств пришлось на Акмолинскую область: 113 млрд тг, против 9,1 млрд тг годом ранее. Годовой рост в стоимостном выражении — сразу в 12,4 раза.

В тройке регионов-лидеров также оказались Атырауская (30,1 млрд тг, плюс 40,4%) и Туркестанская (10,7 млрд тг, годовой рост — в 3,1 раза) области. Меньше всего средств вложили в сектор в Актюбинской области: всего 3,5 млн тг (для сравнения: годом ранее было 2,6 млрд тг). [2]

Капиталовложения в охрану окружающей среды в текущем году наблюдались лишь в 10 из 20 регионов РК (против 17 в аналогичном периоде годом ранее).

73,8% всех средств, направленных на охрану окружающей среды, составили собственные средства предприятий: 128,1 млрд тг — сразу в 4,2 раза больше, чем годом ранее.

На небанковские заёмные средства пришлось 39,5 млрд тг (плюс 5,4% за год), на банковские кредиты — 5,7 млрд тг (годовой рост — в 3,4 раза), на бюджетные средства — 195,2 млн тг (минус 93,5%). [2]

Инвестиции, направленные на охрану окружающей среды. В разрезе источников средств. Январь–октябрь (млн тг)			
	2023/10	2022/10	Прирост
Всего	173 462,5	72 974,4	137,7%
Собственные средства	128 070,0	30 791,0	315,9%
Другие заёмные средства	39 495,1	37 465,9	5,4%
Кредиты банков	5 702,2	1 694,7	236,5%
Бюджетные средства	195,2	3 022,8	-93,5%

На основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК *Finprom.kz*

Рисунок 2. Инвестиции, направленные на охрану окружающей среды [2].

Развитие зелёной экономики в Казахстане сталкивается с рядом угроз и вызовов, которые могут замедлить этот процесс. Казахстан является одним из крупнейших экспортеров нефти и газа, что создаёт сильную зависимость от ископаемых видов топлива. Это затрудняет переход к зелёной экономике, поскольку экономические интересы и инвестиции остаются сосредоточенными на традиционных отраслях, что препятствует диверсификации. Например, в 2013 году в Казахстане потребление нефти составляло примерно 250 000 баррелей в день, а в 2023 году составило 325 000 баррелей в день.

В стране действуют программы, направленные на привлечение инвестиций в проекты по энергоэффективности и «зеленым» технологиям. Казахстан также активизировал сотрудничество с международными организациями, такими как Всемирный банк и ООН, для привлечения финансовых средств на развитие зелёной экономики. Но все же для реализации проектов в области зелёной экономики необходимы значительные инвестиции, однако доступ к финансированию может быть ограничен. Как показывает практика, частный сектор зачастую не готов инвестировать в «зелёные» технологии из-за высоких начальных затрат и неопределенности в получении доходов.

За январь–октябрь предыдущего года капитальные инвестиции, направленные на охрану окружающей среды, в Казахстане достигли 173,5 млрд тг — в 2,4 раза больше в деньгах, чем в 2022 году. [2]

Развитие возобновляемых источников энергии и устойчивого сельского хозяйства требует создания новой инфраструктуры. Это включает в себя строительство солнечных и ветровых электростанций, систем хранения энергии и обновление транспортных систем, что требует времени и ресурсов.

Переход к зелёной экономике требует специалистов с новым набором навыков в области экологии, возобновляемых источников энергии и устойчивого развития. В Казахстане наблюдается нехватка

таких квалифицированных кадров, что может замедлить внедрение необходимых технологий и процессов .

Переход к зелёной экономике может привести к потерям рабочих мест в традиционных секторах, таких как угольная и нефтяная промышленность. Это создаёт социальные риски и может вызвать сопротивление со стороны работников и профсоюзов, которые могут быть против изменения существующих моделей занятости .

Таким образом, для успешного перехода к зелёной экономике в Казахстане необходимо преодолеть эти угрозы, что потребует комплексного подхода, поддержки со стороны государства и активного вовлечения частного сектора.

Переход к зеленой экономике в Казахстане представляет собой многоступенчатый процесс, включающий в себя различные аспекты. Основные направления этого перехода можно обозначить следующим образом:

Казахстан планирует увеличить долю возобновляемых источников в энергетическом балансе страны, стремясь к тому, чтобы к 2050 году 50% электроэнергии производилось именно из этих источников. Это включает в себя развитие солнечной и ветровой энергетики, а также ядерной энергетики. Улучшение энергоэффективности. Это направление предполагает внедрение более эффективных технологий и практик в промышленности, строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве, что приведет к снижению потребления энергии и уменьшению углеродных выбросов. Переход к органическому земледелию и отказ от синтетических удобрений и пестицидов помогут обеспечить продовольственную безопасность и сохранить экосистему. Казахстан сталкивается с проблемами в сфере утилизации отходов. Необходимы инвестиции в переработку и снижение объемов отходов, что требует создания эффективных систем управления отходами. Рациональное использование водных ресурсов становится критически важным из-за их нехватки. Нужно улучшать инфраструктуру для управления водными ресурсами и обеспечивать доступ к чистой воде. Для успешного перехода требуется привлечение инвестиций в зеленые технологии и инициативы. Это может включать как государственное финансирование, так и привлечение частных инвесторов. Важно повышать уровень осведомленности населения о важности перехода к зеленой экономике и устойчивого развития, а также готовить специалистов в этой области. [3]

Эти шаги могут помочь Казахстану не только справиться с экологическими вызовами, но и создать экономику, более устойчивую к глобальным изменениям и международным требованиям к снижению углеродного следа .

Тем не менее, Казахстан сталкивается с рядом потенциальных рисков, включая зависимость от традиционных секторов экономики, недостаток финансирования и квалифицированных кадров, а также социальные последствия, такие как возможные потери рабочих мест в угольной и нефтяной промышленности. Эти вызовы требуют комплексного подхода, который включает в себя государственную поддержку, привлечение инвестиций и обучение специалистов.

Таким образом, успешный переход к зеленой экономике в Казахстане возможен при условии преодоления указанных рисков и активного вовлечения всех заинтересованных сторон. Устойчивое развитие, основанное на принципах зеленой экономики, не только принесет экономические выгоды, но и обеспечит экологическую безопасность и социальную справедливость для будущих поколений.

Список литературы

1. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Национальная статистика Республики Казахстан <https://stat.gov.kz/ru/industries/environment/stat-eco/>
2. Аналитический портал о бизнесе и финансах. Finprom.kz <https://finprom.kz/ru/article/v>
3. Доклад о Парижском соглашении от 22.04.2016 <http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/l09r01.pdf>
4. “О Концепции по переходу Республики Казахстан к “зеленой экономике” <https://adilet.zan.kz/>
5. Министерство экологии, геологии и природных ресурсов. Обзорный отчет «Переход Казахстана к зеленой экономике» <https://www.un-page.org/>
6. Grantham Research Institute. Концепция перехода Казахстана к зеленой экономике https://climate-laws.org/document/concept-for-transition-of-the-republic-of-kazakhstan-to-green-economy_99bf

А.М.Кыдыралина, Л.М.Базарбаева
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, anel.kydyralina@mail.ru

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ КАЗАХСТАНА.

В нашей стране придаётся большое значение созданию условий для увеличения участия женщин в жизни общества, чтобы современные казахстанские женщины могли успешно строить карьеру и активно принимать участие в государственном и общественном управлении. В 2015 году Казахстан взял на себя обязательства по выполнению Целей устойчивого развития ООН, 12 из 17 которых учитывают гендерные аспекты. Было утверждено 262 национальных индикатора для мониторинга их реализации.

Гендерное неравенство в предпринимательстве остается одной из актуальных проблем социально-экономического развития Казахстана. Несмотря на достигнутые успехи в расширении экономических прав и возможностей женщин, их участие в предпринимательской деятельности и доступ к ключевым ресурсам и управленческим позициям остаются ограниченными. Это связано с рядом факторов, включая культурные стереотипы, структурные барьеры и недостаток поддержки для женщин-предпринимателей.[1]

Настоящая статья исследует природу гендерного неравенства в предпринимательстве Казахстана, рассматривая основные препятствия, с которыми сталкиваются женщины на пути к успешному ведению бизнеса, а также оценивает влияние этих факторов на развитие экономики в целом. Исследование также анализирует существующие инициативы и программы, направленные на улучшение положения женщин в бизнесе, и рассматривает возможные пути решения проблемы с целью обеспечения более равного участия женщин в предпринимательской сфере.

По данным Всемирного банка на 2023 год, доля фирм с участием женщин в собственности в Казахстане составляет 45%. Процент фирм с контрольным участием женщин также увеличился и равен 18,4%. Доля предприятий, где женщины занимают должности топ-менеджеров, составляет 20,7%. Эти показатели указывают на положительную динамику по сравнению с данными 2013 года, когда доля предприятий с участием женщин была значительно ниже. [3]

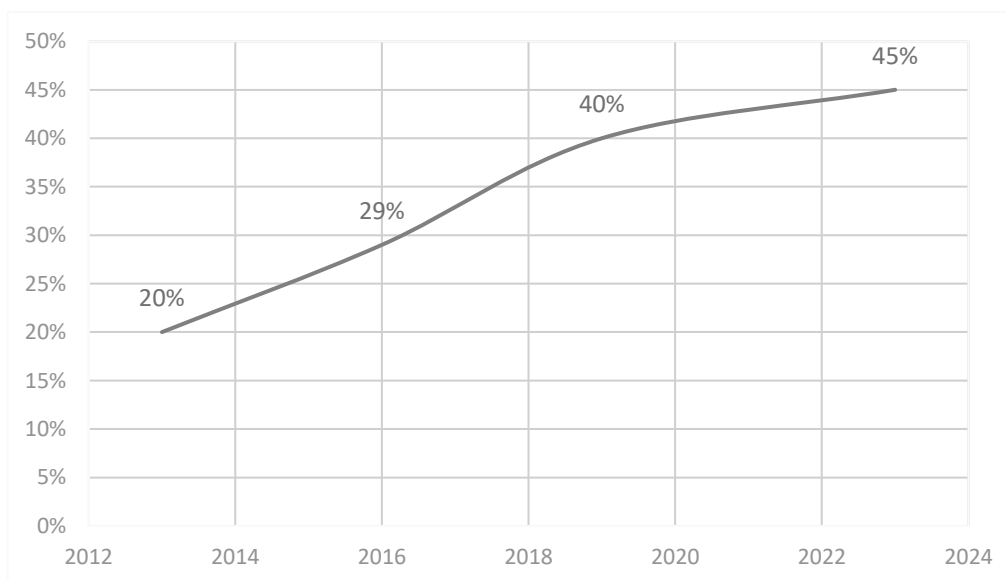


Рисунок 1. Динамика роста числа женщин - предпринимателей в Казахстане 2013-2022. [6]

Кроме того, в последние годы женщины стали активно участвовать в различных секторах экономики, создавая новые компании и проекты. Например, по информации Даму Фонда, 47% поддерживаемых проектов приходится на женское предпринимательство. Это свидетельствует о том,

что женщины играют все более важную роль в экономике Казахстана, что, в свою очередь, способствует более равноправному распределению ресурсов и возможностей в бизнес-среде.[5]

Больше всего юридических лиц, возглавляемых женщинами, зарегистрировано в городах Алматы (30 тыс.) и Астана (20 тыс.). В других регионах количество юридических лиц, возглавляемых женщинами, значительно меньше, например, на третьем месте город Шымкент (5,4 тыс.).[6]

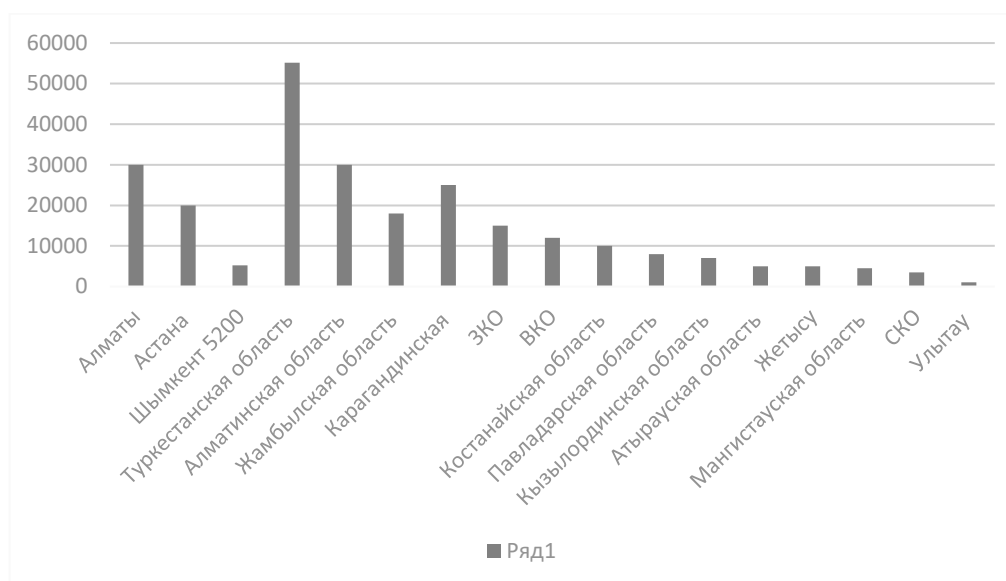


Рисунок 2. Диаграмма количества зарегистрированных юридических лиц на женщин-предпринимателей по регионам Казахстана на 1 октября 2023 года.[8]

Лидерами по количеству индивидуальных предпринимателей - женщин также являются Алматы (109 197 ИП) и Астана (79 623 ИП), Туркестанская область (55 141 ИП) и город Шымкент (50 887 ИП).[6]

Наибольшее количество крестьянских (фермерских) хозяйств (КХ), возглавляемых женщинами: Туркестанская область (18 065 КХ), Алматинская область (7 889 КХ) и Жамбылская область (6 380 КХ).[6]

Самое меньшее количество юридических лиц, возглавляемых женщинами, зарегистрировано в областях Улытау (494), Жетысу (1251) и Абай (1281). Эти регионы характеризуются высокой долей сельского населения, что ограничивает возможности для предпринимательства. Экономика этих областей в значительной степени зависит от сельского хозяйства и добывающих отраслей, где традиционно доминируют мужчины. В этих областях меньше инициатив по поддержке женщин-предпринимателей, что приводит к меньшему числу зарегистрированных юридических лиц, управляемых женщинами.[8]

Регионы с наименьшим количеством индивидуальных предпринимателей (ИП) — это области Улытау (8 192), Жетысу (18 375) и Северо-Казахстанская область (10 804).[8]

По оценкам, вклад женского предпринимательства в ВВП РК составляет до 40%. Однако отдельный учет вклада в ВВП мужчин и женщин во всех отраслях, в том числе в сфере малого и среднего предпринимательства, Национальным бюро статистики не ведется.

Тем не менее сделать вывод об отсутствии реального равноправия на поприще предпринимательства можно на основе того, что на крупных, средних, малых предприятиях мужчины лидируют по видам деятельности. На крупных, средних предприятиях численность мужчин составляет 1501,8 тыс., тогда как женщин - 1296,2 тыс. То есть женщины-предприниматели заняты в большей степени в малом бизнесе.

Однако, несмотря на улучшение, Казахстан по-прежнему сталкивается с вызовами в области гендерного равенства в бизнесе, включая необходимость улучшения доступа женщин к финансированию и преодоления структурных барьеров в предпринимательстве, что решит вопрос более высокого экономического роста и социальной интеграции. Барьеры связаны как с внешними факторами, так и с внутренними предубеждениями, укоренившимися в обществе.[3]

Женщины-предприниматели часто сталкиваются с проблемами при попытке получить кредиты для открытия или расширения бизнеса. Несмотря на то, что банки предлагают различные программы кредитования, финансовые институты часто видят женщин как более рискованных заемщиков по сравнению с мужчинами. Это связано с несколькими факторами. У женщин, особенно в сельских регионах, зачастую меньше имущества, которое можно использовать в качестве залога для кредита. Мужчины чаще владеют недвижимостью и другим ликвидным имуществом, что делает их заявки на кредиты более привлекательными для банков. В Казахстане существует проблема гендерных стереотипов, которые влияют на решения банковских служащих. Женщин могут воспринимать как менее способных или менее компетентных в вопросах ведения бизнеса, что приводит к отказам в предоставлении финансирования или предложению менее выгодных условий. В частности, данные от StartupBlink и других источников указывают на то, что более 70% всех стартапов в Казахстане возглавляются мужчинами, что отражает общую тенденцию гендерного неравенства в предпринимательстве.[1][2]

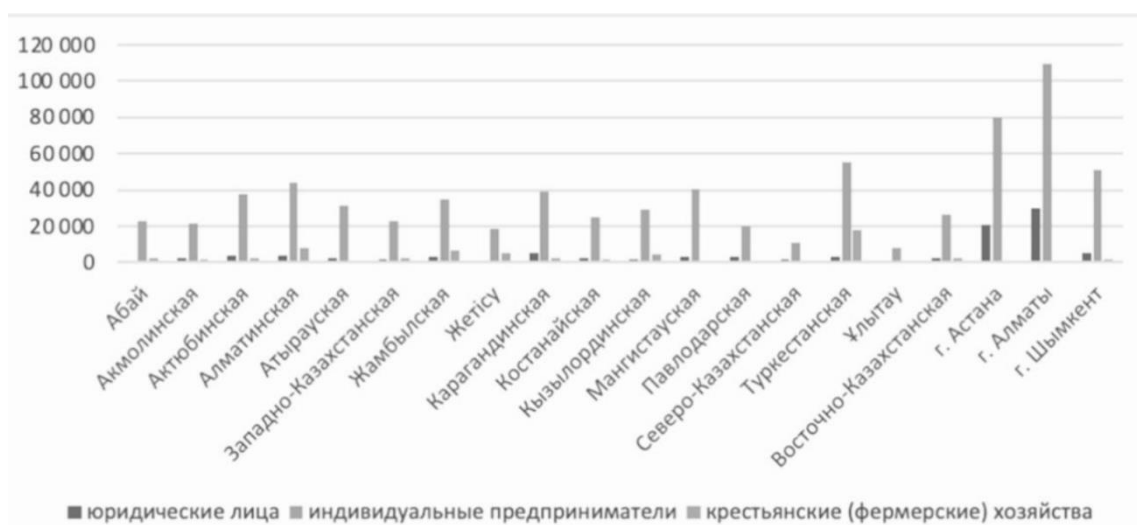


Рисунок 3. Региональный разрез женского предпринимательства в Казахстане за 2023 год. [6]

Женщинам ограничен доступ к венчурному капиталу и инвестициям, особенно для стартапов и инновационных бизнесов. Венчурные инвесторы могут проявлять предвзятость и больше доверять мужчинам-предпринимателям, особенно в технологических и высокодоходных отраслях. Это приводит к тому, что женщинам сложнее привлечь финансирование для масштабирования своих бизнес-идей.

Финансовая грамотность играет ключевую роль в успешном ведении бизнеса и привлечении инвестиций. У женщин-предпринимателей, особенно из сельских регионов, может быть меньше доступа к обучению по вопросам финансового управления, бухгалтерии и планирования. Это снижает их шансы на успешное получение кредитов и грамотное управление бизнесом, что, в свою очередь, препятствует росту и расширению их деловой активности.[4]

Сегодня государство решает данный вопрос следующими мерами. В последние годы Казахстан предпринимает шаги по улучшению доступа женщин к финансированию. В частности, внедряются программы микрокредитования, направленные специально на поддержку женского предпринимательства. Одна из таких программ — “Даму”, которая предоставляет микрокредиты на льготных условиях для женщин, желающих открыть или расширить свой бизнес.

Международные организации, такие как ЕБРР и Всемирный банк, также реализуют программы по обучению женщин финансовой грамотности и предпринимательским навыкам, что помогает женщинам успешнее получать кредиты и управлять своими бизнесами.

Однако, несмотря на это, проблема ограниченного доступа к финансам остается одной из ключевых преград для развития женского предпринимательства в Казахстане.

В Казахстане по-прежнему сильны традиционные гендерные роли и стереотипы, которые препятствуют продвижению женщин на руководящие позиции в крупном бизнесе. Существует убеждение, что мужчины лучше подходят для работы в стратегических отраслях и на управленческих

должностях, в то время как женщины должны заниматься менее ответственными и более “гуманитарными” задачами. В некоторых случаях женщины могут сталкиваться с предвзятостью в отношении их семейных обязательств. Работодатели могут опасаться, что женщины будут отвлекаться на воспитание детей или уход за семьей, что может мешать их профессиональному развитию.[4]

В крупных казахстанских компаниях и в стратегических отраслях, таких как нефтегазовая промышленность, строительство и финансы, женщины на топовых позициях редки. Это создает “замкнутый круг”, когда молодым женщинам не хватает примеров успешных женщин-лидеров для подражания и вдохновения.

Традиционные гендерные роли и нехватка инфраструктуры для поддержки женщин создают дополнительные барьеры, которые ограничивают их возможности для развития бизнеса или карьерного роста в крупных компаниях. В Казахстане исторически закрепились традиционные взгляды на роль женщины в семье, где основная ответственность за воспитание детей и ведение домашнего хозяйства ложится на женщин. Этот подход приводит к тому, что женщинам приходится совмещать работу и обязанности по дому, что снижает их способность полностью посвятить себя предпринимательству или карьере. Женщины предприниматели нередко сталкиваются с “двойной нагрузкой”: днем они занимаются развитием бизнеса, а вечером – заботой о семье. Этот постоянный баланс между двумя ролями может привести к профессиональному выгоранию и невозможности эффективно развивать бизнес. В Казахстане существует проблема с доступом к качественным детским учреждениям и услугам, которые могли бы облегчить бремя женщин по уходу за детьми. Особенно это ощущается в сельских регионах и небольших городах, где количество детских садов ограничено, а их стоимость может быть высокой.[1]

Для достижения реальных изменений важно продолжать мониторинг и анализ текущей ситуации, а также развивать инициативы, которые поддерживают женщин-предпринимателей. Это включает в себя программы менторства, обучение и доступ к ресурсам, необходимым для успешного ведения бизнеса. Только совместными усилиями государства, общества и бизнеса можно создать более инклюзивную и справедливую экономическую среду, в которой женщины смогут реализовать свой потенциал на равных с мужчинами.

Поскольку Казахстан стремится к устойчивому развитию и улучшению качества жизни своих граждан, гендерное равенство в предпринимательстве должно стать одним из приоритетных направлений государственной политики и общественной инициативы.

Список литературы:

1. Садыкова, А. Н., & Айтмуханбетова, А. Б. (2020). Гендерное равенство в экономике Казахстана: текущие тенденции и проблемы. Журнал социальной политики и управления, 1(2), 34-45.
2. Козлова, М. А., & Аскарлова, А. Б. (2021). Женское предпринимательство в Казахстане: возможности и вызовы. Экономика и социум, 4, 78-85.
3. World Bank. (2022). Gender Equality in Kazakhstan: Progress and Challenges. Retrieved from World Bank.
4. Тугелова, А. С. (2019). Проблемы и перспективы женского предпринимательства в Казахстане. Вестник Казахского национального университета имени аль-Фараби, 3(1), 23-30.
5. Гендерные исследования в Казахстане: достижения и недостатки. (2021). Труды Института экономики и прогнозирования. Алматы: Институт экономики.
6. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Национальная статистика Республики Казахстан <https://stat.gov.kz/ru/industries/environment/stat-eco/>

Н.К. Нурланова, Ф.М. Днишев
Н.К. Нурланова – доктор экономических наук, профессор
Ф.М. Днишев – доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Комитета науки МНВО РК
Республика Казахстан, г. Алматы, e-mail: nurlanova.nailya@ieconom.kz

ДИСПРОПОРЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

Несмотря на возросшие глобальные риски, обострение геополитической обстановки, нарушение многих логистических связей и технологических цепочек в условиях глобальных вызовов для современной экономики Казахстана характерно динамичное развитие. Так, Азиатский банк развития (АБР) прогнозирует в 2024 году рост валового внутреннего продукта (ВВП) Казахстана на 3,6%, за 9 месяцев рост составил уже 4%, а в 2025 году ожидается ускорение темпов экономического роста до 5,1%, что выше среднемировых.

Особое внимание уделяется решению задач по диверсификации национальной экономики, повышению доли обрабатывающего сектора, либерализации экономики и развитию малого и среднего бизнеса. Все больше внимания уделяется развитию науки, поэтапному росту ее финансирования, созданию и трансферу новых технологий. Ускоренными темпами осуществляется цифровизация всех секторов экономики. Уже образован город Алатау, который должен стать местом опережающего развития, притягивающим инновации и таланты, в регионах Казахстана создан ряд филиалов наиболее престижных университетов мира, что призвано обеспечить национальную экономику высококвалифицированными кадрами в приоритетных секторах экономики. Перечисленные меры свидетельствуют о большом прогрессе Казахстана в этом направлении.

Принимаются комплексные меры по повышению социального благополучия, качества жизни населения, укреплению здоровья нации, социальной поддержке уязвимых слоев населения. Усиливаются меры по децентрализации управления, повышению самодостаточности регионов страны, сбалансированному территориально-пространственному развитию.

Тем не менее, в Казахстане наблюдаются большие региональные диспропорции в социально-экономическом развитии. Территориальные диспропорции имеют объективную основу, обусловленную тем, что экономическое развитие не может носить всегда одинаковый повсеместный характер. Новая экономическая «география» объясняет это через понятия факторов «первой» и «второй» природы. Экономическая активность быстрее развивается там, где для этого есть необходимые предпосылки: природные ресурсы (фактор «первой природы»), выгодное географическое расположение. Естественно, этими предпосылками разные территории обладают в разной степени. Регионы, наделенные ими, получают больше преимуществ для своего развития. Но эти преимущества, особенно природные ресурсы, достаточно быстро могут быть утрачены, носят приходящий характер. В современной экономике куда более важную роль играют факторы «второй природы»: человеческий капитал, инфраструктура, институциональная среда.

Так, например, области Западного макрорегиона, в который входят такие регионы, Атырауская, Актюбинская, Западно-Казахстанская и Мангистауская области, специализируются на добыче нефти и газа. В то же время, к развитым индустриальным центрам с относительно диверсифицированной экономикой в Казахстане относятся Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская области, значительная часть регионов являются агропромышленными, а мегаполисы Алматы и Астана становятся центрами сферы услуг и высокотехнологичных секторов. Разная ресурсная обеспеченность, большие различия в уровне диверсификации экономики приводят к существенным диспропорциям социально-экономического развития как между регионами страны, так и внутри регионов, что требует изменения подходов в региональной политике и принятия комплексных регулирующих мер для их смягчения.

Для сокращения региональных дисбалансов в Казахстане принят Национальный план развития до 2025г. и Национальный проект «Сильные регионы – драйверы развития страны» [1], в которых поставлены задачи по обеспечению благополучия людей и формированию сильной экономики на основе сбалансированного территориального развития. Однако эти документы ориентированы на укрепление развитых регионов, они не решают проблемы устойчивого развития всех регионов

Казахстана и сглаживание значительных диспропорций в их социально-экономическом развитии, не учитывают влияние современных глобальных вызовов. Данный Национальный проект в основном руководствуется бытующим среди ученых мнением, что приоритет на выравнивание территорий в ущерб развитию «точек роста» может привести к застою экономики. Этим вопросам уделили внимание ученые многих стран, такие, как: Costanza, R., Fioramonti, L., Kubiszewski, I. [2], Haughton, G. & Counsell, D. [3], Bolcárová, P., Kološta, S. [4], Chelli, F.M., Ciommi, M., Gigliarano, C. [5], N.Cortinovic, F.Van Oort. [6] и другие. Между тем, рост региональных различий в уровнях социально-экономического развития может увеличить региональное расслоение населения по уровню и качеству жизни, привести к нарушению социальной устойчивости развития регионов. Поэтому для Казахстана особое значение имеет достижение повсеместного социального благополучия, устойчивого экономического роста, снижения регионального неравенства, которые соответствуют Целям устойчивого развития (ЦУР) [7]. Для этого важно правильно оценить степень дифференциации и уровень сбалансированности социально-экономического развития регионов.

Рассмотрим степень региональной дифференциации на примере областей Западно-Казахстанского макрорегиона, поскольку эти области обладают факторами «первой природы», то есть нефтью и газом, относятся к сырьевым добывающим и имеют большие преимущества по сравнению с другими регионами по развитию экономики. Наиболее четко региональные диспропорции проявляются при сравнении показателя валового регионального продукта (ВРП) (таблица 1).

Таблица 1

Динамика ВРП на душу населения и доля областей в Западно-Казахстанском макрорегионе

Регионы (области и города)	ВРП на душу населения, тыс. тенге							Удельный вес регионов в ВРП, %
	2016г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2022 г.	Индекс – 2022 г. в % к 2021г.	
Республика Казахстан	2 639,7	3 014,7	3 382,5	3 755,7	3 766,8	5 284,7	103,2	100
Актюбинская	2 464,9	2 749,7	3 136,0	3 396,8	3 329,8	4 788,2	100,1	4,3
Атырауская	8 653,1	9 685,1	12 465,4	14 584,4	11 883,2	19 974,1	101,6	13,2
Западно-Казахстанская	3 179,8	3 628,4	4 295,8	4 501,2	4 151,2	6 467,8	100,7	4,3
Мангистауская	3 880,6	5 058,8	5 682,4	5 352,8	4 335,1	5 817,8	101,7	4,2

Примечание - рассчитано по источнику: Регионы Казахстана в 2022 году / Статистический ежегодник. / Астана. – Агентство по стратегическому планированию и реформам РК. Бюро национальной статистики. – 2023. – 476 с. Режим доступа: <http://stat.gov.kz> (дата обращения 08 октября 2024г.).

Анализ динамики ВРП на душу населения по областям Западно-Казахстанского макрорегиона за 2016-2022 годы свидетельствует, во-первых, о росте данного индикатора в этот период; во-вторых, о значительном превышении темпов роста подушевого ВРП данных областей по сравнению с показателем в целом по стране. Исключением является Актюбинская область, где анализируемый индикатор сопоставим со средним по стране. Очевидным лидером экономического роста является Атырауская область. Эта область также дает наибольший вклад в ВРП Казахстана – 13,2%, а четыре западные области обеспечивают более четверти регионального продукта страны – 27%. В то же время разрыв между максимальным ВРП на душу населения в Атырауской области и минимальным в Актюбинской области в 2022г. составил 4,2 раза. Нужно отметить, что в 2020 году, то есть в период пандемии ВРП на душу населения в анализируемых областях снизился вследствие рецессии мировой экономики, резкого снижения спроса на нефть и газ на мировых рынках, нарушения логистики. Такая динамика анализируемого показателя позволяет заключить, что экономика сырьевых регионов более уязвима к внешним и внутренним вызовам и рискам по сравнению с диверсифицированной. Об этом свидетельствует, к примеру тот факт, что снижение ВРП в Актюбинской области было небольшим по сравнению с другими областями Западного Казахстана. По индикатору инвестиций в основной капитал в 2022г. все области Западно-Казахстанского макрорегиона также опережали среднереспубликанский

уровень. Но между регионами различия по этому показателю очень высокие – 5,6 раз, причем первенство принадлежит Атырауской области.

Диспропорции в развитии экономики регионов характеризует не только динамика ВРП, но и ее структура. Рассмотрим основные показатели, отражающие отраслевую специализацию экономики областей Западного Казахстана (таблица 2).

Таблица 2

Доля основных отраслей в структуре экономики областей Западного Казахстана

Регионы (области и города)	Доля горнодобывающей промышленности, % к ВРП	Доля обрабатывающей промышленности, % к ВРП	Доля сельского хозяйства, % к ВРП
Республика Казахстан	14,2	13,6	5,0
Актюбинская	21,7	12,7	6,0
Атырауская	43,9	5,3	0,9
Западно-Казахстанская	45,7	4,0	3,7
Мангистауская	44,2	3,7	0,7

Примечание - составлено по источнику: Регионы Казахстана в 2022 году / Статистический ежегодник. / Астана. – Агентство по стратегическому планированию и реформам РК. Бюро национальной статистики. – 2023. – 476 с. Режим доступа: <http://stat.gov.kz> (дата обращения 08 октября 2024).

Как свидетельствуют приведенные данные, в структуре экономики Атырауской области горнодобывающая промышленность занимает 43,9%, в Западно-Казахстанской области – 45,0%, а в Мангистауской области - 44,2%, то есть почти половину экономики, при этом в структуре промышленности Мангистауской области эта отрасль является преобладающей (86%). Изучение показателей отраслевой специализации экономики в динамике позволило выявить, что в период пандемии во всех анализируемых областях доли обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства увеличились. Наиболее диверсифицированной среди анализируемых регионов является Актюбинская область, где обрабатывающая промышленность развита в большей мере - ее доля составила 10,98 %, что приближено к уровню среднереспубликанского показателя (13,6%). Экономика этой области имеет индустриально-аграрную направленность. Промышленность представлена не только добычей нефти и газа, но и хрома (АО «ТНК «Казхром», а также производствами их переработки (АО «Актюбинский завод хромовых соединений», производящий более четверти казахстанских ферросплавов, рентгеноаппаратуры), предприятиями машиностроения, металлургии, оборонной, горнодобывающей, швейной, переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и другими. В структуре производства обрабатывающей промышленности наибольшую долю занимает производство ферросплавов (47 %), также производятся хромовые соли (14,2 %) и рельсовая продукция (9,7 %). В сельском хозяйстве области основными направлениями развития являются как животноводство, так и растениеводство.

В других регионах структура экономики регионов слабо диверсифицирована, доля обрабатывающей промышленности не превышает 4-5%. В Атырауской области имеется лишь Атырауский нефтеперерабатывающий завод, благодаря функционированию которого доля обработки в структуре ВРП составила 5,3%.

Для более полной оценки региональных диспропорций рассмотрим сравнительную динамику некоторых показателей социального развития по выбранным нами для анализа областям. Ярким социальным показателем, демонстрирующим большие различия регионов, является уровень бедности, то есть доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума. Именно этот показатель характеризует уровень социальной устойчивости региона, поскольку отражает степень достижения важнейшей глобальной Цели устойчивого развития (ЦУР) – повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах. Изменение уровня бедности в областях Западно-Казахстанского макрорегиона отражено в таблице 3.

Из приведенных данных видно, что уровень бедности за 2016-2022 годы вырос во всех регионах, при этом наибольший рост наблюдался в период пандемии - 2020-2022годы. Также прослеживается большая разница в уровнях бедности в динамике, которая в последние 3 года также увеличилась за счет роста бедности в Мангистауской области.

Таблица 3

Динамика уровня бедности в областях Западно-Казахстанского макрорегиона

Регионы (области и города)	Доля бедного населения, %							Изменение доли бедного населения за 2016-2022 (+,- п.п.)
	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	
Республика Казахстан	2,5	2,7	4,3	4,3	5,3	5,2	5,2	+2,7
Актюбинская	1,9	1,9	2,9	3,0	3,5	3,7	4,4	+2,5
Атырауская	3,1	2,8	2,5	2,5	3,0	3,3	3,3	+0,2
Западно-Казахстанская	2,8	2,7	3,2	3,7	3,9	4,4	4,2	+1,4
Мангистауская	2,8	3,3	4,9	4,3	5,7	8,1	8,1	5,3

Примечание - рассчитано по источнику: по источнику: Регионы Казахстана в 2022 году / Статистический ежегодник. / Астана. – Агентство по стратегическому планированию и реформам РК. Бюро национальной статистики. – 2023. – 476 с. Режим доступа: <http://stat.gov.kz> (дата обращения 08 октября 2024).

Более детальное исследование уровня бедности по областям Западно-Казахстанского макрорегиона в разрезе города и села показывает, что рост уровня бедности в Мангистауской области в 2022 году произошел в результате его резкого увеличения в сельской местности – до 12,9%. В 2022 году уровень бедности значительно увеличился и в других областях Западного Казахстана, особенно в Актюбинской области (8,2%) (рисунок 1).

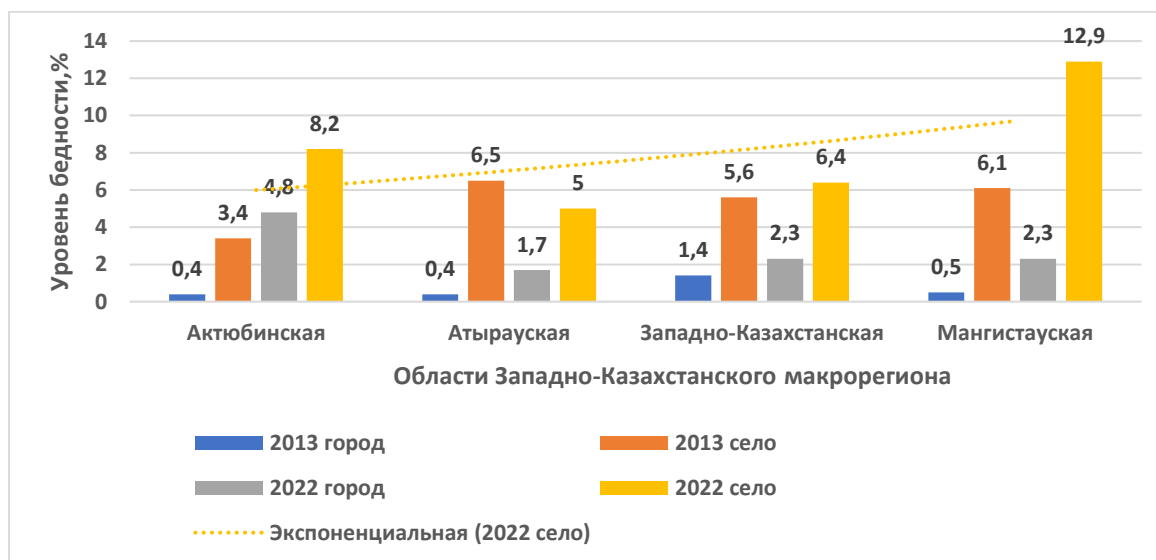


Рисунок 1. Сравнительный уровень бедности в городе и селе в областях Западно-Казахстанского макрорегиона, %

В среднем по Западно-Казахстанскому макрорегиону доля сельского населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, превышает аналогичный показатель городского населения в 2,89 раза. Рекордное превышение (почти в 10 раз) зафиксировано в Атырауской области. Данная ситуация объясняется узкой специализацией экономики рассматриваемых регионов и высоким уровнем оплаты труда работников профильной отрасли – нефтегазодобыча, при крайне низкой заработной плате жителей села, занятых в сельском хозяйстве, а также высокой долей самозанятых сельчан.

Большие риски для сбалансированного регионального развития несут природные катаклизмы. Так, в 2024 г. большой ущерб экономике и социальной сфере всех областей Западного Казахстана нанесли аномальные по мощности и скорости паводки. Ущерб от них, по оценкам эксперта, может составить до 200 млрд тенге или примерно 444 млн долл. США по текущему курсу, что превышает все совокупные убытки от водных бедствий за прошедшие 30 лет⁶. Более точные размеры ущерба, выразившегося в затоплении и разрушении жилых домов, производственных объектов, посевных площадей, производственной, транспортной и социальной инфраструктуры (автодороги, мосты, железнодорожные пути, линии связи, электропередач и водоснабжения и другое), потере рабочих мест, снижении поголовья скота, резком понижении благосостояния населения, еще только предстоит оценить. Специалисты страховой компании «Евразия» рассчитали имущественный ущерб населения в размере, превышающем 6 млрд тенге. Из этой суммы более половины пришлось на Актюбинскую область, где были подтоплены 1,8% всех частных жилых домов в сельских населенных пунктах⁷. В расчеты были включены: вероятный ущерб недвижимости, утерянное и поврежденное имущество, в том числе предметы быта, транспорт и сельскохозяйственная техника, падший скот, принадлежавшие частным лицам. К сожалению, возмещение ущерба осуществляется государством, а также частично благотворительными организациями и за счет пожертвований, поскольку только менее 1% пострадавшего имущества было застраховано. Нужно отметить, что страхование имущества несет положительный эффект не только для людей, имущество которых пострадало, но и для состояния местных и республиканского бюджетов. Например, в результате наводнения Словении в 2023 году ущерб был оценен в 4,7 млрд. евро, но 43% были покрыты страховой защитой. Отсюда следует, что в Казахстане, по опыту зарубежных стран необходимо разработать и внедрить массовую программу страхования от катастрофических рисков.

Нужно отметить, что сырьевой сектор Западно-Казахстанских регионов не сможет компенсировать понесенные убытки, так как добыча нефти в период паводков сократилась на 1,8%. Исходя из этого можно утверждать, что природные и техногенные катаклизмы значительно снизили возможность сглаживания социально-экономических диспропорций областей Западно-Казахстанского макрорегиона.

Таким образом, анализ только нескольких ключевых социальных и экономических показателей сырьевых областей, которые вносят наибольший вклад в создаваемый валовой внутренний продукт стран, свидетельствует о значительных как межрегиональных диспропорциях, так и о существенных различиях в темпах роста экономики и развитии социальной сферы внутри региона.

Сложившееся состояние экономики свидетельствуют о недостатках региональной политики и мерах по регулируемому воздействию республиканских и местных властей, что обуславливает необходимость их совершенствования.

Необходимо различать региональную политику в прямом смысле слова и региональное измерение секторальной политики – инвестиционной, структурной, промышленной, технологической, социальной, фискальной и т.д. В первом случае преобладают задачи предотвращения или уменьшения различных видов территориального неравенства и прежде всего социального аспекта. Здесь используются преимущественно *методы прямой поддержки и планирования*. Во втором случае, приоритет получают *косвенные методы стимулирования прогрессивных сдвигов в отраслевой региональной структуре, распространения в регионах новых технологий и инноваций, в том числе налоговое стимулирование, делается упор на развитие предпринимательства*.

В последние года в Европейском Союзе внимание уделяется наднациональной региональной политике, направленной на смягчение межрегиональных дисбалансов [8]. Создан Европейский фонд регионального развития, перед которым на 2021 – 2027 годы были поставлены задачи: развитие

⁶ Экономический ущерб от паводков в 2024 году самый крупный за 30 лет. [сайт]. [обновлено 5 апреля 2024; процитировано 19 июля 2024]. Доступно: https://iapn.kz/articles/Economy/ekonomicheskij_ushcherb_ot_pavodkov_v_2024_godu_samyj_krupnyj_za_30_let/#:~:text=

⁷ Страховщики рассчитали вероятный ущерб гражданам от паводков в Казахстане. [сайт]. [обновлено 4 апреля 2024; процитировано 19 июля 2024]. Доступно: https://forbes.kz/articles/strahovschiki_rasschitali_veroyatnyiy_uscherb_grajdan_ot_pavodkov_v_kazahstane4

«умной» взаимосвязанной Европы, поддержка сотрудничества между регионами, сокращение социальных и экономических различий между самыми внутренними и наиболее внешними регионами и другие действия, ориентированные на территориальную сплоченность Европы. Особое внимание уделяется регионам, где низкая плотность населения, со слабой инфраструктурой, дефицитом инвестиций. Такие регионы имеются и в Казахстане.

Эта политика получила отражение в специально разработанной Стратегии территориальной сплоченности ЕС, направленной на более сбалансированное и равноправное развитие регионов путем восстановления и улучшения местных ресурсов. Во главу угла ставится подход, учитывающий особенности каждого региона, который может быть полезен для преодоления слабых мест, пробелов в инновациях и социально-экономических проблем, возникающих в связи с асимметричным и неравномерным развитием между регионами и внутри них. *При этом под регионами имеется в виду не отдельная европейская страна, а именно разные территории.* Этот документ решает сложные проблемы территориальных диспропорций и пространственного неравенства, уделяя особое внимание нуждающимся, приходящим в упадок и маргинальным районам.

В Казахстане, на наш взгляд, **нужны следующие меры:**

1) Для областей Западного Казахстана прежде всего необходимо внедрение механизмов стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса. В частности, в каждой области рекомендуется разработка и реализация *Плана мероприятий по содействию развитию малого и среднего бизнеса (МСБ) в реальном секторе* (промышленное и сельскохозяйственное производство, транспортно-логистической инфраструктура, строительство и т.п.), а также в туристическом и гостиничном бизнесе.

2) В Мангистауской области с неблагоприятными условиями для земледелия рекомендуется развитие верблюдоводства и производства по переработке его продукции, что будет способствовать повышению самообеспеченности региона продуктами питания и другими товарами первой необходимости.

3) В целях повышения социальной ответственности бизнеса необходимо развитие *государственно-частного партнерства (ГЧП)*, благодаря чему можно обеспечить совместные слаженные действия государства и бизнеса по предоставлению различных услуг и созданию новых рабочих мест.

4) Рекомендуется использовать косвенные и дифференцированные механизмы стимулирования в зависимости от приоритетности задач, в том числе следующие:

- предоставление помещений для малого и микробизнеса на безвозмездной основе;
- предоставление льгот при аренде земель сельскохозяйственного назначения для фермеров;
- упрощение администрирования для субъектов МСБ при выдаче разрешений, сертификатов, лицензий на предпринимательскую деятельность.

5) Чрезвычайная ситуация с паводками на западе и севере Казахстана в очередной раз поднимает вопрос о необходимости разработки и внедрения *массовой Программы обязательного страхования от катастрофических рисков* по всей стране, как во многих других странах.

Рекомендуемые меры реализации региональной политики будут способствовать снижению диспропорций в социально-экономическом развитии газо- нефтедобывающих регионов.

Список литературы

1 Национальный проект "Сильные регионы – драйвер развития страны". Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 октября 2021 года № 729. [Электронный ресурс]. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000729/history> (дата обращения 10.09.2021г.)

² Costanza, R., Fioramonti, L., Kubiszewski, I., 2016. The UN sustainable development goals and the dynamics of well-being. *Front. Ecol. Environ.* 14, 59-59.

³ Haughton, G. & Counsell, D. (2004). Regions and sustainable development: regional planning matters. *The Geographical Journal*, 170(2), 135-145.

⁴ Bolcárová, P., Kološta, S., 2015. Assessment of sustainable development in the EU 27 using aggregated SD index. *Ecol. Indicat.* 48, 699–705. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2014.09.001>.

⁵ Chelli, F.M., Ciommi, M., Gigliarano, C., 2013. The index of sustainable economic welfare: a comparison of two Italian regions. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 81, 443–448. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.457>.

⁶ Nicola Cortinovis · Frank van Oort. Variety, economic growth and knowledge intensity of European regions: a spatial panel analysis // *Ann Reg Sci* (2015) 55:7–32. DOI 10.1007/s00168-015-0680-2

⁷ Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». 25-27 сентября 2015г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2015/08/transforming-our-world-document-adoption/> (дата обращения 24.03.2022г.)

⁸ Territorial Disparities in Europe //Economic trends – 2003. - Vol. 38. - P. 156-164. URL: www.intereconomics.eu

МРНТИ 06.75.02

А. А. Патлахова, А.А. Богданова, Б.М. Макалакова
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, arinakrg@gmail.com

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

Сельское хозяйство играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности, поддержании экономической стабильности и удовлетворении глобальных потребностей в ресурсах. Однако в условиях стремительного роста численности населения, истощения природных ресурсов и прогрессирующего изменения климата перед сельскохозяйственным сектором стоят новые, беспрецедентные вызовы. Традиционные методы производства, опирающиеся на интенсивное использование земли и химических ресурсов, постепенно теряют свою эффективность и требуют замены на более устойчивые и ресурсосберегающие подходы. В этой связи особую актуальность приобретает внедрение инновационных технологий, которые обеспечивают возможность устойчивого экономического роста и позволяют аграрному сектору адаптироваться к новым глобальным условиям. Современные инновации в сельском хозяйстве охватывают широкий спектр технологий: от точного земледелия, использующего геоинформационные системы и интернет вещей для оптимизации ресурсов, до биотехнологий, предлагающих генетически модифицированные культуры и методы редактирования генома для повышения устойчивости растений к стрессовым условиям. Развитие цифровых технологий и искусственного интеллекта позволяет собирать и анализировать огромные объемы данных, что помогает принимать более обоснованные и своевременные решения на основе прогнозов. Кроме того, возобновляемые источники энергии, такие как солнечные панели и биогазовые установки, делают возможным переход к экологически чистому производству, снижая углеродный след сельскохозяйственной деятельности.

Инновационные технологии не только способствуют повышению эффективности и продуктивности, но и создают условия для повышения доходности и устойчивости фермерских хозяйств, а также способствуют социально-экономическому развитию сельских регионов. В этом контексте особенно важны технологии автоматизации и роботизации, позволяющие снижать затраты на труд и оптимизировать производственные процессы. Одновременно с этим активно развиваются вертикальные фермы и методы городского сельского хозяйства, обеспечивающие более устойчивое снабжение продуктами питания в условиях урбанизации и ограниченных сельскохозяйственных площадей.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью разработки и распространения технологий, способствующих устойчивому развитию сельского хозяйства и обеспечению продовольственной безопасности на фоне глобальных изменений. Настоящая статья посвящена комплексному анализу инновационных технологий в аграрном секторе и их роли в достижении устойчивого экономического роста. Рассмотрение этих технологий в аспекте их экономических, экологических и социальных последствий позволит дать объективную оценку их значимости для сельскохозяйственного производства и определить перспективы их дальнейшего развития и интеграции в глобальные сельскохозяйственные системы.

В данной статье рассмотрим ключевые инновационные технологии в сельском хозяйстве и их влияние на экономический рост и устойчивое развитие.

Точное земледелие (Precision Agriculture, PA) одна из технологий направлена на использование геоинформационных систем (ГИС), GPS и сенсорных технологий для мониторинга и управления производственными процессами. Включает:

- Использование дронов и спутниковых изображений для анализа состояния почвы, влажности, уровня азота, фосфора и калия. Это позволяет более точно применять удобрения, минимизируя их расход и воздействие на экосистему.

- Сенсоры и IoT (интернет вещей). Сенсоры помогают измерять параметры, такие как температура, влажность и уровень pH почвы, что позволяет фермерам оперативно корректировать условия выращивания.

- Применение роботов и автоматизированной техники для точного внесения удобрений, полива, сбора урожая, что снижает расходы на рабочую силу и повышает эффективность использования ресурсов. Точное земледелие способствует устойчивому развитию благодаря снижению экологического следа и более эффективному использованию ресурсов. Однако для широкомасштабного внедрения нужны финансовая поддержка и обучение. Автоматизация снижает затраты на рабочую силу и повышает производительность сельскохозяйственных процессов. Примеры применения роботов в сельском хозяйстве включают:

- Роботы для посева и сбора урожая. Специализированные машины могут точно сеять, пропалывать и собирать урожай, минимизируя затраты и увеличивая скорость работ.

- Беспилотные летательные аппараты (дроны), которые помогают осуществлять мониторинг полей и распылять удобрения и пестициды.

- Автоматизированные системы управления фермой. Программное обеспечение, которое координирует работу техники и анализирует данные, позволяя фермерам сосредоточиться на стратегическом планировании.

Роботизация помогает решать проблему дефицита рабочей силы и увеличивать производительность. Однако для устойчивого внедрения требуется доступ к технической поддержке и финансированию.

Использование больших данных позволяет автопроизводителям анализировать огромные объемы информации, что повышает точность прогнозирования и помогает принимать более обоснованные решения. Основные преимущества больших данных включают:

- Повышение урожайности благодаря прогнозированию погодных условий и оптимизации производственных процессов.

- Анализ данных по почвам и климату для определения лучших культур для выращивания в определенных регионах.

- Оптимизация цепочек поставок для сокращения затрат и повышения эффективности распределения ресурсов.

Обеспечивает прозрачность и отслеживаемость цепочек поставок в сельском хозяйстве. Исследования показывают, что использование блокчейна может сократить время на управление цепочками поставок на 30% и повысить доверие потребителей к продукции (World Economic Forum, 2021). Это особенно важно в условиях глобальной торговли, когда потребители требуют высокой степени прозрачности и безопасности продуктов. Платформы цифровой торговли и агрегаторы позволяют фермерам напрямую выходить на рынки, минимизируя участие посредников. Анализ показывает, что фермеры, использующие цифровые каналы для сбыта, могут увеличить доходы на 20-25% по сравнению с традиционными методами продаж (FAO, 2019). Это способствует экономической устойчивости и повышению жизненного уровня сельского населения.

Таким образом, цифровые технологии представляют собой мощный инструмент для достижения устойчивого экономического роста в сельском хозяйстве. Их внедрение способствует повышению производительности, оптимизации ресурсов и снижению экологических рисков. В условиях глобальных вызовов, таких как изменение климата и растущее население, цифровые инновации играют ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности и устойчивого развития аграрного сектора.

В условиях современного сельского хозяйства биотехнологии и генетика занимают центральное место среди инноваций, способствующих устойчивому экологическому развитию и повышению продовольственной безопасности. Основные направления их применения включают генетическую модификацию, редактирование генома и использование микробных культур, что позволяет улучшать продуктивность и устойчивость сельскохозяйственных культур и животных. Благодаря этим методам удается не только оптимизировать производственные процессы, но и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду. Генетически модифицированные организмы (ГМО) – это один из значимых результатов биотехнологий, которые позволяют создавать культуры с заданными

свойствами. Генетическая модификация позволяет интегрировать гены, отвечающие за устойчивость к биотическим (вредители и болезни) и абиотическим стрессам (засуха, высокая температура). В результате снижается потребность в пестицидах и химических удобрениях, что снижает загрязнение почвы и воды и сокращает углеродный след сельского хозяйства. Примером является внедрение культур, устойчивых к вредителям, таких как кукуруза и соя, содержащие гены, вырабатывающие природные инсектициды. Это приводит к сокращению использования синтетических инсектицидов, которые могут быть токсичными для экосистем и наносить вред биоразнообразию. Генетическая модификация также позволяет повышать урожайность в условиях климатических изменений, что способствует стабилизации продовольственного снабжения и снижению давления на новые земельные ресурсы.

Технология редактирования генома, такие как CRISPR/Cas9, позволяют вносить целенаправленные изменения в геном растений и животных, улучшая их адаптивные свойства и устойчивость к неблагоприятным условиям. В отличие от традиционной селекции и даже трансгенных методов, редактирование генома позволяет с высокой точностью изменять целевые гены, избегая непредсказуемых изменений в геноме. Применение CRISPR для разработки засухоустойчивых и солеустойчивых культур позволяет значительно снизить нагрузку на водные ресурсы и использовать для сельского хозяйства земли, которые ранее считались непригодными для выращивания культур. Такие технологии обеспечивают возможность выращивания растений с высокой адаптивностью в условиях глобального изменения климата, что поддерживает стабильность аграрного производства и снижает риск потери урожая.

Использование микроорганизмов, таких как симбиотические грибы и бактерии, для повышения плодородия почв и защиты растений от патогенов – еще один важный аспект биотехнологий. Микробные инокулянты улучшают усвоение питательных веществ растениями, стимулируют рост корневых систем и помогают растениям противостоять болезням. Эти методы способствуют снижению использования химических удобрений и пестицидов, что в свою очередь уменьшает загрязнение окружающей среды и способствует восстановлению почв. Кроме того, микроорганизмы могут быть использованы для биоремедиации – очищения загрязненных почв, что помогает восстанавливать деградированные земли и возвращать их в аграрное производство. Таким образом, микробные технологии становятся важным компонентом устойчивого аграрного производства, уменьшая зависимость от химических средств и способствуя восстановлению природных экосистем.

Инновации в биотехнологии и генетике способствуют устойчивому экологическому росту сельского хозяйства благодаря снижению использования ресурсов, улучшению продуктивности и снижению воздействия на окружающую среду. Эти технологии позволяют не только повышать урожайность и качество продукции, но и минимизировать влияние сельскохозяйственной деятельности на климат и экосистемы, что является важным фактором для устойчивого развития. Тем не менее, для успешного внедрения этих технологий требуется междисциплинарный подход, включающий научные исследования, разработку нормативно-правовой базы и привлечение инвестиций. В долгосрочной перспективе биотехнологии и генетика могут стать ключевым фактором обеспечения глобальной продовольственной безопасности и устойчивого использования природных ресурсов, позволяя сельскому хозяйству адаптироваться к вызовам XXI века.

Также рассмотрим энергоэффективные и экологически чистые технологии играют важную роль в устойчивом сельском хозяйстве. Примеры таких технологий включают:

- Солнечные панели и ветровые установки для снабжения ферм энергией. Солнечная энергия позволяет экономить на затратах на электроэнергию и снижает углеродный след сельскохозяйственных предприятий.
- Биогазовые установки. Биогазовые системы позволяют перерабатывать отходы сельскохозяйственной деятельности, такие как навоз, в биогаз, который может использоваться в качестве топлива или для генерации электричества.
- Инновационные системы полива, такие как капельный полив с использованием солнечной энергии, позволяют экономить воду, что особенно важно в регионах с ограниченными водными ресурсами.

Внедрение возобновляемых источников энергии способствует долгосрочной устойчивости аграрного сектора и снижает его влияние на климат, но требует доступа к кредитам и субсидиям для малых хозяйств.

Еще одна технология это - вертикальное земледелие, которое представляет собой выращивание растений в многоярусных установках в закрытых помещениях, становится популярной инновацией, особенно в городах с высокой плотностью населения. Преимущества включают:

- Эффективное использование площади. Вертикальные фермы позволяют выращивать растения на ограниченной территории, что особенно актуально для городов.
- Контроль микроклимата. Вертикальные фермы обеспечивают контролируемые условия для выращивания растений, что позволяет получить стабильные урожаи независимо от погодных условий.
- Снижение затрат на логистику. Выращивание продуктов в черте города сокращает время и затраты на транспортировку, что также положительно влияет на качество продукции. Внедрение передовых решений в агропромышленный комплекс позволяет оптимизировать использование воды, удобрений и других ресурсов, что способствует повышению производительности и сокращению затрат. Эти технологии обеспечивают значительное увеличение урожайности, помогая удовлетворить растущий глобальный спрос на продовольствие и повысить продовольственную безопасность.

Ниже представлена диаграмма, показывающая влияние инновационных технологий в сельском хозяйстве:

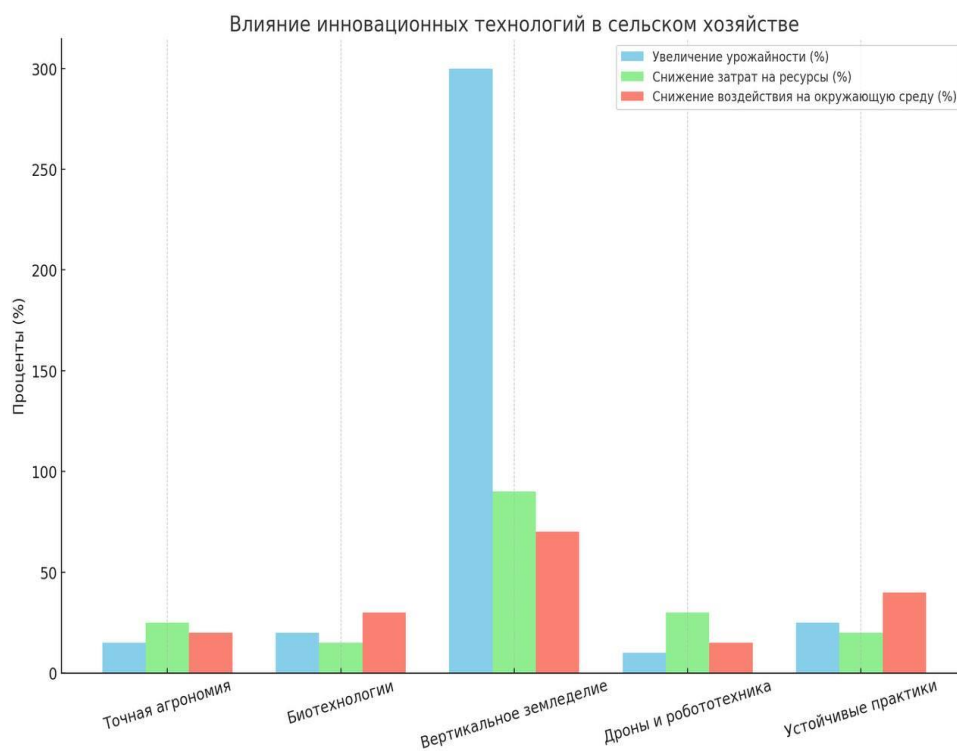


Рисунок 1. Влияние инновационных технологий на сельское хозяйство

График иллюстрирует влияние инновационных технологий на сельское хозяйство. На горизонтальной оси указаны различные категории технологий: “Точная агрономия”, “Биотехнологии”, “Вертикальное земледелие”, “Дроны и робототехника” и “Устойчивые практики”. На вертикальной оси измеряются показатели в процентах.

Особенно выделяется вертикальное земледелие, которое демонстрирует значительное увеличение урожайности (около 300%), а также умеренное снижение затрат на ресурсы и воздействие на окружающую среду. Остальные технологии имеют менее выраженные показатели, но каждая из них влияет на улучшение разных аспектов сельского хозяйства.

Современные методы, трансформируют традиционные подходы к сельскохозяйственному производству, способствуя оптимизации процессов и улучшению качества продукции, что открывает новые рынки и возможности для экспорта. Необходимо стремиться к увеличению использования и созданию новых технологий в аграрном секторе. Это не только позволяет повысить конкурентоспособность сельского хозяйства, но и активно влияет на его устойчивость, обеспечивая долгосрочную защиту от экономических и экологических рисков. Увеличение инвестиций в исследования и разработки, создает основу для технологического прогресса.

Рассмотрим самые распространенные технологии и их использования в разных странах мира.

По данным различных исследований, использование технологий в сельском хозяйстве в таких странах, как США, Канада, Китай и Франция, достигло 60-80% среди крупных агрокомпаний. В развивающихся странах этот показатель варьируется от 20% до 40%.

Внедрение инновационных технологий в сельское хозяйство в других странах также нарастает, хотя темпы остаются ниже, чем в высокоразвитых странах.

Учитывая потенциал аграрного сектора Казахстана, дальнейшее внедрение инноваций может существенно повысить продуктивность и устойчивость, способствуя экономическому росту и улучшению продовольственной безопасности. Стремление к устойчивому развитию сельского хозяйства через инновации способствует не только повышению производительности, но и экологической устойчивости, что важно для долгосрочного экономического роста как Казахстана, так и других стран.

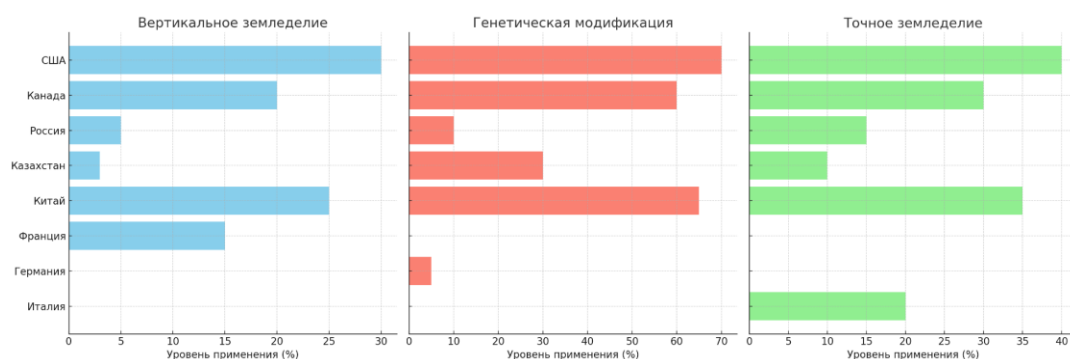


Рисунок 2. Использование инновационных технологий в сельском хозяйстве в разных странах мира

Одним из важных аспектов является экологическая устойчивость долгосрочных последствий использования инновационных технологий. Применение агрономических технологий, таких как точное внесение удобрений и интегрированное управление вредителями, может значительно снизить воздействие на окружающую среду в краткосрочной перспективе. Однако в долгосрочной перспективе необходимо учитывать эффект от накопления химических веществ в почве и водоемах, а также изменение экосистем.

Также долгосрочные социальные последствия внедрения инновационных технологий в сельском хозяйстве также требуют особого внимания. Автоматизация и цифровизация могут привести к сокращению рабочих мест в традиционных сельскохозяйственных секторах, что ставит под угрозу социальную стабильность в сельских регионах. Необходимость переквалификации работников становится актуальной, что требует поддержки со стороны государства и частного сектора. Важно учитывать, что технологические изменения могут создать новые рабочие места в области разработки и обслуживания технологий, однако это требует наличия соответствующих образовательных программ и инфраструктуры. Социальная устойчивость аграрного сектора будет зависеть от способности общества адаптироваться к изменениям, а также от уровня вовлеченности местных сообществ в принятие решений о внедрении технологий.

С точки зрения экономической устойчивости, долгосрочные последствия инновационных технологий могут быть как положительными, так и отрицательными. С одной стороны, технологии могут привести к увеличению доходов и экономическому росту благодаря повышению продуктивности. С другой стороны, высокая зависимость от определенных технологий и рынков может увеличить уязвимость аграрного сектора к экономическим кризисам и колебаниям цен на рынке. Важно также учитывать, что инновации могут привести к увеличению неравенства в сельском хозяйстве, когда крупные агропредприятия имеют доступ к передовым технологиям, в то время как мелкие фермеры остаются на обочине.

В условиях глобальных вызовов, связанных с изменением климата, ростом населения и истощением природных ресурсов, инновационные технологии в сельском хозяйстве становятся не только важным инструментом повышения производительности, но и ключевым фактором достижения устойчивого экономического роста. Интеграция современных технологий, таких как точное

земледелие, биотехнологии и автоматизация процессов, способствует созданию более эффективной и устойчивой аграрной системы, способной реагировать на динамично меняющиеся условия внешней среды.

Во-первых, применение точного земледелия позволяет оптимизировать использование ресурсов, таких как вода и удобрения, что снижает затраты и минимизирует негативное воздействие на окружающую среду. Это, в свою очередь, обеспечивает повышение урожайности и устойчивости сельскохозяйственных культур к стрессовым условиям, что критически важно для обеспечения продовольственной безопасности.

Во-вторых, биотехнологические достижения, включая создание генетически модифицированных организмов, способствуют разработке сортов, устойчивых к болезням и климатическим изменениям. Это позволяет не только увеличить объемы производства, но и улучшить качество продукции, что открывает новые возможности для экспорта и развития аграрного сектора в целом.

В-третьих, автоматизация и роботизация процессов в сельском хозяйстве обеспечивают значительное снижение трудозатрат и повышение эффективности работы. Инновационные решения в области механизации позволяют оптимизировать операционные процессы, что способствует сокращению времени на выполнение сельскохозяйственных работ и, как следствие, увеличению объемов производства. Однако важно учитывать, что внедрение новых технологий требует соответствующей подготовки кадров и изменения образовательных программ, что должно стать приоритетом для государства и аграрного сектора.

Социальные изменения, вызванные внедрением инновационных технологий, также являются важным аспектом устойчивого экономического роста. Создание новых рабочих мест, связанных с высокими технологиями, а также повышение уровня жизни в сельских районах способствуют укреплению социальной стабильности и снижению миграционных потоков в города. Это имеет ключевое значение для долгосрочного развития аграрных территорий и обеспечения их устойчивости.

Таким образом, инновационные технологии в сельском хозяйстве представляют собой эффективный путь к устойчивому экономическому росту, способствуя не только увеличению производственных мощностей, но и улучшению социальной и экологической ситуации в обществе. Долгосрочная стратегия развития аграрного сектора должна учитывать все аспекты внедрения технологий, направленных на создание гармоничного взаимодействия между экономическими, экологическими и социальными факторами. Это позволит обеспечить устойчивость и конкурентоспособность аграрной экономики в условиях глобальных изменений и вызовов.

Список литературы

1. Румянцева, Т. Н., & Пономаренко, А. С. (2021). Инновационные технологии в агрономии и их влияние на устойчивое развитие сельского хозяйства. *Научно-технический вестник АПК*, 1(1), 37-44.
2. Смирнов, И. В. (2018). Проблемы и перспективы внедрения инновационных технологий в аграрном секторе. *Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства*, 3(2), 19-26.
3. Лисицин, В. П. (2021). Экологические и экономические аспекты внедрения инновационных технологий в сельском хозяйстве. *Экономика и управление: актуальные вопросы науки и практики*, 10(5), 45-52.
4. Научно-исследовательский институт сельского хозяйства <http://www.vniisx.ru>
5. Горшков, А. В. (2020). Инновации в агрономии: пути достижения устойчивого развития сельского хозяйства. *Научный вестник Кубанского государственного аграрного университета*, 138(12), 98-106.

МРНТИ 06.77

Н.С. Перова., М.К.Толеубаева

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, perova_ns@mail.ru, margumatoleubaeva6@gmail.com

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Безработица — это состояние на рынке труда, при котором часть трудоспособного населения не может найти работу, несмотря на наличие желания и способности трудиться. Это явление является

важным индикатором экономического здоровья страны и может оказывать серьезное воздействие на уровень жизни, социальную стабильность и экономическое развитие. Безработица делится на несколько типов: циклическая, структурная, сезонная и фрикционная, каждый из которых имеет свои причины и последствия. Особое внимание следует уделить молодежной безработице, поскольку именно молодые люди часто оказываются в уязвимом положении на рынке труда. Эта группа населения, находящаяся на начальном этапе своей профессиональной карьеры, сталкивается с рядом уникальных трудностей, включая недостаток опыта, высокий уровень конкуренции и, зачастую, несоответствие навыков требованиям работодателей. В Казахстане уровень безработицы среди молодежи составляет значительно больше, чем в среднем по стране, что вызывает серьезную озабоченность как у специалистов, так и у государственных структур. Молодежь, обладая потенциалом и энергией, сталкивается с трудностями в поиске стабильной работы, что может приводить к социальной напряженности, ухудшению психического здоровья и снижению жизненных перспектив. В данной статье мы подробно рассмотрим основные причины молодежной безработицы в Казахстане, такие как экономические, образовательные и социальные факторы, а также предложим возможные пути решения этой проблемы. Обеспечение молодежи возможностями для самореализации и достойного уровня жизни является важной задачей как для общества, так и для государства, и требует комплексного подхода и совместных усилий.

В рамках «Концепция развития рынка труда Республики Казахстан на 2024-2029 годы» выделено 17437,5 млн.тг. на привлечение 15233 чел. [1] Официально на конец марта 2024г. в органах занятости МТЦЗН РК были зарегистрированы в качестве безработных 294 тыс. человек. Доля зарегистрированных безработных по сравнению с 1 кварталом 2023г. выросла на 0,3 п.п. и составила 3,1% от численности рабочей силы. Уровень безработицы среди молодежи в возрасте от 15 до 34 лет составил 3,1%. Например, пятую часть населения Карагандинской области составляет молодежь. Из них 9,6 процента - молодежь категории NEET. [2]

Категория NEET – это аббревиатура от английского выражения "Not in Education, Employment, or Training," что переводится как "не работающие, не обучающиеся и не участвующие в программах профессионального обучения." Эта группа включает молодых людей (чаще в возрасте от 15 до 29 лет), которые не участвуют в образовательной или трудовой деятельности, а также не проходят курсы повышения квалификации. Показатели NEET могут быть индикатором социальной и экономической нестабильности, поскольку у этих молодых людей ограничены возможности для развития навыков, что снижает их шансы на успешное трудоустройство в будущем.

На сегодняшний день молодежь остается наиболее неблагополучной категорией населения с точки зрения трудоустройства. Неблагополучные семьи, плохое образование, неравенство доходов, разные виды дискриминации, естественная неконкурентоспособность на рынке труда в сравнении с прочими возрастными категориями трудоспособного населения, дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, высокие амбиции и зарплатные ожидания молодежи, неспособность в практическом применении полученных знаний в вузе делают сотни тысяч людей непривлекательными для работодателя.

Уровень молодежной безработицы в Казахстане в 2024 году значительно варьируется по регионам. Наиболее высокий показатель зарегистрирован в Северо-Казахстанской области — 4,5%, а также в городе Астана, где уровень безработицы среди молодежи составляет 3,9%. Такие значения могут быть связаны с экономической структурой этих регионов, нехваткой рабочих мест или же высоким спросом на труд, который не всегда может быть удовлетворен наличием квалифицированной рабочей силы среди молодых специалистов. Противоположная ситуация наблюдается в Туркестанской области, где уровень безработицы среди молодежи самый низкий — 1,9%. Это может свидетельствовать о более активном рынке труда, обеспечивающем занятость молодежи, или о высоком уровне самозанятости в регионе. Стабильный уровень занятости молодых людей в этой области может быть результатом благоприятных экономических условий и государственных программ, ориентированных на создание рабочих мест. В большинстве регионов уровень молодежной безработицы находится в диапазоне от 2% до 4%. Такие значения можно считать средними по сравнению с регионами с наибольшими и наименьшими показателями. Например, в Жамбылской, Жетысу, Костанайской и Кызылординской областях уровень безработицы составляет около 2,8–3,4%. Эти показатели указывают на стабильный рынок труда, где хотя и присутствует безработица среди молодежи, но она не достигает критических значений. Города Астана и Алматы также демонстрируют высокие показатели безработицы среди молодежи (3,9% и 3,1% соответственно). В крупных городах

часто наблюдается высокая концентрация молодежи, что ведет к усилению конкуренции на рынке труда. Кроме того, быстрое развитие городов требует значительного числа квалифицированных специалистов, что может способствовать росту безработицы среди молодых людей, которые не всегда могут удовлетворить высокие требования работодателей. Данные по Южно-Казахстанской области отсутствуют, что не позволяет оценить уровень молодежной безработицы в этом регионе. Это может осложнить полную картину молодежной занятости в Казахстане и потребовать дальнейшего изучения для восполнения данных.

Таблица 1.

Уровень молодежной безработицы (в возрасте 15-34 лет)

Наименование региона	2024 г.
Абай	2,5
Акмолинская	3,2
Актюбинская	2,1
Алматинская	3,1
Атырауская	2,5
З-Казахстанская	3,9
Жамбылская	2,8
Жетису	2,8
Карагандинская	3,0
Костанайская	2,7
Кызылординская	3,4
Мангистауская	3,1
Ю-Казахстанская	-
Павлодарская	2,4
С-Казахстанская	4,5
Туркестанская	1,9
Улытау	3,1
В-Казахстанская	3,7
г. Астана	3,9
г. Алматы	4,5
г. Шымкент	3,1

Примечание- составлено автором по источнику [3].

Таким образом, ситуация на рынке труда для молодежи в Казахстане в 2024 году неоднородна и зависит от множества факторов, таких как экономические условия, конкуренция на рынке труда, доступность рабочих мест и уровень квалификации молодых специалистов. Анализ данных по уровню молодежной безработицы позволяет выявить региональные различия и может стать основой для разработки государственных мер, направленных на снижение уровня безработицы и улучшение ситуации на рынке труда в стране.

Опыт других стран в решении проблемы молодежной безработицы включает различные подходы, направленные на создание рабочих мест, улучшение квалификации молодых специалистов и поддержку их трудоустройства. Одним из успешных примеров является Германия, где действует система дуального обучения. В рамках этой системы молодежь совмещает теоретическое обучение в учебных заведениях с практической работой на предприятиях. Это позволяет студентам получать профессиональный опыт еще до завершения обучения и значительно увеличивает их шансы на трудоустройство. Такая система показала высокую эффективность, так как обеспечивает рынок труда квалифицированными кадрами, уже знакомыми с рабочими процессами. В Южной Корее государство активно поддерживает программы переподготовки и повышения квалификации для молодежи. В

условиях быстрого развития технологий в стране существует высокая потребность в технических и ИТ-специалистах. Программы переподготовки помогают молодежи приобретать востребованные на рынке навыки, что существенно снижает уровень безработицы. Кроме того, правительство предоставляет субсидии компаниям, которые нанимают молодых специалистов, помогая им адаптироваться на рабочих местах. В Великобритании действует программа “Гарантия для молодежи” (YouthGuarantee), которая гарантирует всем молодым людям возможность работы, стажировки или учебы. Эта инициатива направлена на сокращение длительной безработицы среди молодежи и предоставляет молодым людям шанс приобрести опыт, полезные связи и квалификацию. Подобные программы помогают молодежи найти свое место на рынке труда и избежать длительных периодов безработицы. Швеция и Финляндия также успешно реализуют программу “Гарантия для молодежи”, предлагая поддержку в трудоустройстве и обучение молодым людям, которые сталкиваются с трудностями при поиске работы. В рамках этой программы молодым людям предлагают карьерные консультации, курсы повышения квалификации и стажировки. Такой подход особенно эффективен для молодежи с низкой квалификацией и тех, кто испытывает сложности при трудоустройстве. Мы можем рассмотреть уровень безработицы среди молодежи в трех странах: Южной Корее, Великобритании и Германии, чтобы проанализировать различные подходы и ситуации на рынке труда. В Южной Корее уровень безработицы среди молодежи составляет 4,5%. Эта страна демонстрирует более устойчивую ситуацию на рынке труда для молодых людей. Южная Корея активно разрабатывает программы поддержки молодежной занятости и обучения, что способствует улучшению условий трудоустройства для молодежи. Успешная политика в области стажировок и профессионального обучения позволяет молодежи легче находить работу. В Великобритании уровень безработицы среди молодежи составляет 12,8%. Несмотря на наличие различных программ по трудоустройству и повышению квалификации, страна сталкивается с рядом экономических вызовов, включая нестабильность на рынке труда и последствия Brexit. Молодежь в Великобритании испытывает трудности с получением стабильной работы, что отражает глобальные тенденции в области трудоустройства. В Германии уровень безработицы среди молодежи составляет 16,3%. Несмотря на относительно высокие показатели, страна продолжает реализовывать программы профессиональной подготовки и стажировок. Эти инициативы помогают молодежи легче находить работу, однако проблема молодежной безработицы остается актуальной в условиях экономических изменений и перехода к новым технологиям.

Опыт этих стран показывает, что комплексный подход к решению проблемы молодежной безработицы, включающий систему образования, поддержку предпринимательства и программы переподготовки, может быть очень эффективным. Подобные меры позволяют государствам адаптироваться к меняющимся условиям на рынке труда и обеспечивать занятость среди молодежи.

Причинами молодежной безработицы являются экономические, образовательные и социальные факторы. К экономическим причинам относится замедление экономического роста в стране, что приводит к снижению спроса на рабочую силу, особенно в секторах, где молодежь ищет работу. Нестабильность рынка труда, частые экономические кризисы, изменения в политике и международной торговле также создают неопределенность, которая сказывается на инвестициях и новых рабочих местах. Среди образовательных факторов можно выделить качество образования: часто молодые люди не обладают необходимыми навыками и знаниями, востребованными на рынке труда. Программы обучения могут быть устаревшими и не соответствовать требованиям работодателей. Недостаток стажировок и практического опыта в учебных заведениях снижает конкурентоспособность выпускников. Социальные факторы включают дискриминацию, когда молодежь сталкивается с предвзятым отношением со стороны работодателей, что затрудняет их трудоустройство, а также неравенство возможностей: молодые люди из неблагополучных семей имеют меньше шансов на получение качественного образования и трудоустройство. Молодежная безработица приводит к социальным и экономическим последствиям. Социальные проблемы включают рост преступности, поскольку безработица может способствовать тому, что молодежь ищет альтернативные способы заработка, а также появление психологических проблем, таких как депрессия, низкая самооценка и социальная изоляция. Экономические последствия молодежной безработицы включают потерю трудовых ресурсов – неиспользованный потенциал молодежи приводит к экономическим потерям для страны. Кроме того, зависимость от социальных пособий возрастает, что увеличивает нагрузку на социальные службы.

Молодежная безработица в Казахстане требует более глубокого анализа и комплексного подхода. Действительно, важно не только учитывать экономические и образовательные факторы, но и активно

вовлекать молодежь в процессы самореализации. Например, программы профессионального обучения и стажировки могут помочь молодым людям развивать необходимые навыки. Важно также создавать платформы для обмена опытом между работодателями и выпускниками учебных заведений, чтобы лучше понимать требования рынка труда. Кроме того, необходимо уделять внимание психосоциальной поддержке молодежи, чтобы помочь им справляться с негативными последствиями безработицы. В Казахстане существует множество организаций и программ, направленных на помощь безработным и снижение уровня безработицы. Ключевую роль в этой сфере играет Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. Оно отвечает за разработку и реализацию государственной политики в области трудоустройства, социального обеспечения и защиты прав трудящихся. Центры занятости населения функционируют на местах, предоставляя гражданам информацию о вакансиях, помощь в составлении резюме, а также организуя курсы профессионального обучения и стажировки. Эти центры служат важным связующим звеном между работодателями и соискателями, помогая людям находить подходящую работу. Фонд социального страхования Республики Казахстан также играет значимую роль, предлагая пособия по безработице и поддержку тем, кто потерял работу. Эти меры способствуют смягчению финансового бремени на людей, находящихся в поисках нового места работы. Важной инициативой является программа «Жасыл Ел», которая ориентирована на трудоустройство молодежи в экологически чистые проекты. Она предоставляет молодым людям возможность не только найти работу, но и внести вклад в защиту окружающей среды. [4]

Также стоит отметить программу «Бизнестің жол картасы 2020», которая включает в себя меры по поддержке предпринимательства. Эта программа способствует созданию новых рабочих мест и предоставляет молодежи возможность реализовать свои бизнес-идеи. Кроме того, в стране активно работают агентства по трудоустройству и профориентации, предлагающие консультации и курсы, направленные на повышение квалификации и конкурентоспособности молодежи на рынке труда. Неправительственные организации также вносят свой вклад, реализуя проекты, направленные на поддержку молодежи, помощь в трудоустройстве и повышение уровня образования. Таким образом, все эти организации и программы играют важную роль в борьбе с безработицей в Казахстане, обеспечивая поддержку и возможности для трудоустройства, особенно среди молодежи, что, в свою очередь, способствует улучшению социально-экономической ситуации в стране. Для решения проблемы безработицы среди молодежи в Казахстане, сосредоточившись на нескольких ключевых направлениях. Во-первых, что необходимо развивать программы профессионального обучения и переподготовки. Это даст молодежи возможность приобрести навыки, которые соответствуют требованиям рынка труда [5]. Укрепление связей между образовательными учреждениями и работодателями поможет сделать обучение более целенаправленным. Во-вторых, надо поддерживать молодежное предпринимательство, создавая условия для запуска собственных бизнесов. Это может включать доступ к финансированию и менторскую поддержку. Также важно развивать стажировки и практики, которые помогут молодым специалистам получить необходимый опыт и установить полезные контакты. Такие программы могут стать настоящим мостом между образованием и реальной работой. Надо также обратить внимание на необходимость создания рабочих мест в тех регионах, где молодежь сталкивается с наибольшими трудностями в трудоустройстве. Инвестиции в инфраструктуру и новые отрасли экономики могут стать хорошим решением.

В заключение, проблема молодежной безработицы в Казахстане требует комплексного и многогранного подхода. Невозможность найти работу в раннем возрасте негативно сказывается не только на отдельных молодых людях, но и на всей экономике страны. Поэтому крайне важно развивать программы профессионального обучения и переподготовки, а также поддерживать молодежное предпринимательство, чтобы помочь молодым людям реализовать свой потенциал [6]. Создание платформ для обмена опытом между работодателями и выпускниками, развитие стажировок и практик, а также обеспечение психосоциальной поддержки молодежи являются необходимыми шагами для преодоления этой проблемы. Кроме того, активное вовлечение государства и неправительственных организаций в создание новых рабочих мест и развитие инфраструктуры в проблемных регионах может значительно снизить уровень безработицы среди молодежи.

Общая задача — не только обеспечить молодежи доступ к образованию и рабочим местам, но и создать условия для их самореализации и социального благополучия. Успех в решении этой проблемы зависит от совместных усилий государства, общества и самого молодежного поколения. Только так мы сможем обеспечить стабильное и процветающее будущее для молодых людей в Казахстане [7].

Список литературы

1. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – Москва: ЧеПо, 2021. – С. 41-42.
2. Никитин, Е. Трудоустройство безработных граждан / Е. Никитин // Служба кадров и персонал. – 2021. – № 4. – С. 105-110. 20
3. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм» Режим доступа: <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-spravedlivyy-kazahstan-zakon-i-poryadok-ekonomicheskiy-rost-obshchestvennyu-optimizm-285014>
4. Экономическая активность населения Казахстана // Статистический сборник. – Астана, 2024
5. Алимбаева, С. Выбор профессии: запросы молодых / С. Алимбаева // Мысль. – 2023. – № 6. – С. 105-110. Режим доступа: <http://kadry.mcfr.kz/article/585-osobennosti-trudovyhotnosheniy-s-molodymi-spetsialistami>.
6. Капитал. – URL: <https://kapital.kz/gosudarstvo/37726/kazahstan-nuzhdaetsya-vtehniceskikh-specialistah.html>.

МРНТИ 06.52.01:06.71.09

Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева
Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева,
Республика Казахстан, г. Астана, zh_raimbekov@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК СКОРОПОРТЯЩЕЙСЯ ПРОДУКЦИИ

Анализ содержания Концепции цепочки поставок агропродовольственной продукции (ASC), Концепции линейной и замкнутой цепи поставок продуктов питания, Концепции устойчивой сети поставок скоропортящихся продуктов питания, Концепции гибкой цепочки поставок продуктов питания, Концепции коротких цепочек поставок продуктов питания (SFSC) и других показывает, что каждая из концепций, имея свои преимущества и недостатки, применяется в конкурентных экономических условиях [1-4].

Каждая из представленных научных концепций характеризуется количеством участников агрологистической интеграции, специфичными для данных структур методами организации производства и материального обеспечения, уровнем квалификации персонала предприятий, качеством взаимодействия внутри компаний, эффективностью работы с органами управления (собственными и государственными).

В рыночных условиях перечисленные концептуальные подходы позволяют обеспечить внедрение и практическое применение эффективных логистических моделей с использованием информационных и коммуникационных технологий; снизить затраты на доставку сельскохозяйственного сырья и продовольствия; обеспечивают более полное удовлетворение запросов потребителей аграрной продукции, устойчивое функционирование как отдельных субъектов хозяйствования, так и отраслей. Однако совершенствование существующей логистической инфраструктуры в каждой конкретной стране зависит от многих специфических условий и факторов, уровня использования новых инновационных технологий и цифровых моделей в логистике.

Основные требования к цепочке поставок продуктов питания (ЦПП) должны стать интеллектуальными, устойчивыми и инклюзивными. Они должны поддерживать устойчивое местное сельскохозяйственное и продовольственное производство посредством прямого взаимодействия между производителями, предприятиями и потребителями, создавая более устойчивые сообщества.

В этой связи нами предлагается контур будущей Концепции логистической инфраструктуры агропродовольственной продукции и основные направления ее развития.

Концепция исходит из необходимости формирования и развития логистической инфраструктуры цепей поставок скоропортящейся продукции (СПП) за счет модернизации и развития многоформатной системы оптовой и розничной торговли сельскохозяйственными и агропромышленными товарами, развития логистики холодной цепи и ее инфраструктуры,

внедрения передовых цифровых и инновационных технологий в цепи поставок (ЦП) на основе тянущей логистической системы, характеризующейся высокой пропускной способностью, низкими затратами по сквозному управлению потоками продукции. Все это должно исходить из интегрированного подхода к построению логистической системы ЦП СПП путем трансформации традиционных цепочек поставок в e-цифровые.

Целью Концепции является определение перспективных направлений в развитии логистической инфраструктуры ЦП СПП, обеспечивающих ее привлекательность для субъектов экономической деятельности, а также способствующих устойчивому развитию ЦП продукции и удовлетворению потребностей в эффективном товародвижении на внутреннем рынке.

Концепция направлена на решение следующих задач в сфере развития логистической инфраструктуры и управления ЦП СПП:

- формирование национальной логистической инфраструктуры;
- установление перспективных направлений совершенствования логистической инфраструктуры и цепей поставок скоропортящейся продукции;
- определение нормативно-правовых и экономических требований к участникам ЦП в их логистических системах /схемах движения СПП;
- определение рациональных мер государственной поддержки развития логистической инфраструктуры и оптимальных ЦП или их составных частей;
- дальнейшее совершенствование макроэкономического планирования деятельности отраслей сельского хозяйства, транспорта и складирования, торговли продуктами питания; на микроэкономическом уровне – внедрение современных логистических технологий;
- разработка нормативных и правовых требований к участникам, обеспечивающих СПП (поставщики, транспортники, переработчики, посредники);
- подготовка кадров для логистики и управления ЦП продовольствия.

Рассмотрим вкратце наиболее важные направления развития в Концепции.

1. Формирование национальной логистической инфраструктуры подразумевает создание сети логистических объектов (ОРЦ, АЛЦ, ТЛЦ, ЛЦ, складов, овощехранилищ и т.д.), многоуровневой функциональной структуры логистических объектов, интегрированной таможенной и информационной инфраструктуры, дистрибуционных мощностей.

Формирование сети логистических объектов будет состоять из ряда этапов. На первом этапе - формирование опорной сети ТЛЦ в крупных транспортных узлах: Астане, Алматы, Шымкенте, Актобе, Павлодаре, Караганде, Усть-Каменогорске, Актау.

а) Модернизация существующих и формирование новой системы оптовых и розничных продовольственных рынков, создание агрологистических центров (АЛЦ), ОРЦ, распределительных центров продуктов питания.

Цель модернизации рынков - найти способы повышения эффективности системы дистрибуции свежей плодоовощной, мясной, рыбной и другой скоропортящейся продукции для многоформатной розничной торговли, предприятий общественного питания, гостиниц и других организаций.

Данный подход исходит из необходимости формирования многоформатной инфраструктуры оптовой торговли продовольственными товарами, что будет способствовать широкому сбыту скоропортящихся товаров, сокращению потерь произведенной продукции, обеспечению эффективного контроля качества продуктов.

б) Развитие транспортно-логистической инфраструктуры.

Транспортно-технологическая инфраструктура должна обеспечивать выполнение следующих операций со скоропортящимися грузами: разгрузка завозимого на автотранспорте груза, упаковка, пакетирование, сортировка по заказам, маркировка, калибровка, холодильная обработка, а также таможенное оформление груза, лабораторные проверки и загрузка в рефрижераторные вагоны.

в) Развитие сельских автомобильных дорог.

Транспортная связность регионов напрямую зависит от качества дорог. Протяженность автодорог областного и районного значения в РК составляет 71,6 тыс. км. По итогам 2023 года 85% из них находится в хорошем и удовлетворительном техническом состоянии. К 2025 году доля таких дорог должна достигнуть 95%. Ситуация с состоянием областных и районных дорог в разрезе регионов неравномерная.

г) Развитие региональных продовольственных хабов

В Казахстане на Хоргосском узле планируется создать продовольственный хаб, место сбора, хранения и распределения продуктов питания казахстанских и зарубежных производителей для последующего экспорта на китайский и азиатско-тихоокеанские продовольственные рынки. Планируется построить современный продовольственный хаб класса «А», ориентированный на хранение продуктов питания, в том числе и тех, что нуждаются в особом температурном режиме: морепродукты, фрукты и овощи, продукция мясо-молочной и глубокой заморозки.

д) Эффективное использование транспортных средств предусматривает увеличение скорости загрузки транспортных средств, максимизацию загрузки транспортных средств, оптимизацию маршрутов транспортных средств, внедрение глобальной синхронизации данных (GDS), систем управления транспортировкой и т.д.

2. Установление перспективных направлений совершенствования логистической инфраструктуры и цепей поставок скоропортящейся продукции

Создание и развитие логистики для скоропортящихся товаров, развитие мультимодальной холодильной ЦП предусматривают разработку современных технологий охлаждения свежих продуктов; использование современных логистических технологий и цифровизацию процессов в ЦП; создание и использование коротких цепочек продовольственных поставок; развитие коротких цепочек поставок СПП; управление и оптимизацию запасов в управлении ЦП.

А) Модернизация цепочки поставок свежей сельскохозяйственной продукции и принятие мер по созданию более зрелой системы сети холодовой цепи.

Сложность логистики холодовой цепи отражается в городской и региональной сети, системе холодного хранения, сети «дом-дом», сети передачи данных и системе подачи. Работа этой четырехуровневой сетевой системы влияет на логистику холодовой цепи. Четырехуровневая сеть по-прежнему имеет недостаток беспрепятственной работы, и необходимо построить более зрелую систему логистики холодовой цепи свежей сельскохозяйственной продукции.

На данный момент в Казахстане прослеживается тренд на развитие холодовой цепи, температурные склады, консолидацию с фермерами и повышенный спрос на СПП. В отрасли прослеживается большой уклон на сборные грузы без крупных оптовых клиентов, и в таких процессах широко должны использоваться цифровизация и автоматизация. В Казахстане на сегодняшний момент эти преимущества игнорируются.

Б) Управление и оптимизация запасов в управлении цепями поставок СПП.

Основной проблемой при управлении запасами свежих продуктов является их свойство быстро портиться. Высокого уровня обслуживания можно достичь, имея избыточные запасы, но это может привести к потерям и значительным финансовым убыткам. С другой стороны, недостаточный запас приводит к низкому уровню удовлетворенности клиентов и упущенным возможностям продаж. Прогнозирование запасов свежих продуктов усложняется тем, что не все они быстро реализуются, и есть товары с различными темпами продаж. Соблюдение баланса между избыточными и недостаточными запасами является ключевым для поддержания прибыльности и удовлетворенности клиентов в розничной торговле свежими продуктами.

В) Короткие цепочки продовольственных поставок для продвижения местной продукции на местных рынках.

В настоящее время население сельских территорий и малых городов в своей основе приобретает продовольственные товары в сетевых супермаркетах и местных магазинах, торгующих привозной продукцией крупных агрохолдингов. Местная продукция в торговых сетях и магазинах практически отсутствует. Формирование продовольственных цепочек прямых поставок позволит принципиально изменить ситуацию. С одной стороны, создав условия для сбыта местной продукции, прямые поставки будут стимулировать локальное производство, в том числе, в личных подсобных хозяйствах, крестьянских и фермерских хозяйствах, с другой стороны - при росте его объемов – активизировать формирование сельскохозяйственных потребительских сбытовых кооперативов и розничных рынков. Замыкание продовольственной цепочки от производителя до потребителя в пределах конкретной территории позволит максимально сократить время продвижения продукции, снизить транспортные и транзакционные издержки, затраты на холодильное и морозильное оборудование, сделает местную продукцию конкурентоспособной. При этом до потребителя будет доходить качественная натуральная продукция в свежем или охлажденном виде. Сельские территории получают новый импульс для своего дальнейшего развития.

Г) Развитие розничных сельскохозяйственных рынков, создание фермерских рынков, экомаркетов,

развитие ярмарок.

Сельскохозяйственные рынки, как разновидность розничного рынка, представляют собой традиционный канал реализации продукции для малого агробизнеса. Однако, в настоящее время, по оценкам аналитиков, доля фермеров составляет на сельскохозяйственных рынках не более 5-10% [5]. Торгуют здесь, в основном, перекупщики, приобретающие продовольственную продукцию у мелких и средних оптовиков. В значительной степени это обусловлено несформированностью механизма поставок сельскохозяйственной продукции на рынок. Следует отметить, что фермеры затрачивают большое количество времени на производство продукции, поэтому не все они имеют возможность лично заниматься реализацией товаров. По той же причине представители малого агробизнеса не всегда достаточно компетентны в сфере продажи и продвижения своей продукции на рынках сбыта. По мнению аналитиков, одним из решений указанной проблемы является развитие сельскохозяйственной кооперации.

Розничный сельскохозяйственный рынок способствует решению двух важных социально-экономических задач: обеспечение населения района свежей продовольственной продукцией по доступным ценам и поддержка сбытовой деятельности местного агробизнеса.

3. Разработка нормативных и правовых требований к участникам, обеспечивающих скоропортящейся продукцией (поставщики, транспортники, переработчики, посредники)

Во многих зарубежных странах имеются Законы о скоропортящейся продукции, где указаны организационно-экономические, технико-технологические, санитарно-гигиенические нормы, транспортно-логистические нормы, которые должны соблюдать все участники цепей поставок и взять ответственность при несоблюдении этих требований. Это требует повышенной ответственности всех участников системы товародвижения.

Идею о необходимости быстрого развития транспортно-логистической инфраструктуры нельзя не признать плодотворной. При нынешних тенденциях этот закон правильнее было бы называть законом опережающего развития транспортно-логистической инфраструктуры. Ускорение аграрно-логистической инфраструктуры должно осуществляться на основе оптимизации материально-технической базы хранения продукции. Информационно-транспортное обеспечение логистики и состояние дорожного хозяйства является приоритетным направлением повышения эффективности логистических услуг.

4. Подготовка кадров для логистики и управления цепями поставок продовольствия

Потребность в кадрах, которые способны управлять сложными процессами, такими как аналитика, организация закупок и предоставление логистических и транспортных услуг при помощи цифровых технологий, увеличивается. Они являются трудовым компонентом цепочек поставок, а подавляющее большинство работников не имеют должной подготовки и опыта, чтобы справляться с этими сложными процессами. Помимо дефицита навыков и умений, нехватка работников в управлении ЦП также связана с отсутствием интереса к этой сфере деятельности. Чтобы сделать рабочие места в данной области более привлекательными для молодого поколения, необходимо предложить будущим работникам преимущества, такие как программы обучения и наставничества.

Многие компании сегодня управляют своими ЦП собственными силами. Тем не менее, мы можем видеть, что все больше компаний внедряют бизнес-модели с привлечением подрядчиков на такие аутсорсинговые операции, как транспортировка, логистика и управление запасами. Это дает возможность собственным специалистам по управлению ЦП сосредоточиться на принятии стратегических решений по интеграции бизнес-процессов компании, а оперативные функции передать подрядчикам.

5. Сфера создания цифровых экосистем транспортно-логистического обслуживания участников цепей поставок скоропортящейся продукции

Основными элементами цифровой экосистемы являются агрокаршеринг, переработка, сбыт и агротуризм. Ее участники – это сельхозтоваропроизводители, перерабатывающие предприятия, сельские жители и дачники, местные органы власти, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Взаимодействие между участниками должно осуществляться с помощью цифровой платформы, которая, например, позволяет увидеть свободные в районе сельскохозяйственную технику или перерабатывающие мощности и отправить заявку для их использования.

В результате фермеры получают возможность повысить свою производительность, снизить транзакционные издержки и получить доступ к новым рынкам. С этой целью

целесообразно создание и использование специализированных цифровых платформ, обеспечивающих эффективную взаимосвязь между разработчиками и потенциальными потребителями данных технологий. Данные платформы должны обеспечивать скоординированную деятельность государства, научных учреждений и частных бизнес-структур по эффективному использованию и наращиванию интеллектуального, научно-технического, производственного потенциалов и человеческого капитала в создании новой современной инфраструктуры и внедрения инноваций в аграрный сектор страны [6].

Платформа объединяет мелких фермеров, поставщиков и покупателей продукции. Система позволяет фермерам получать доступ к информации о рынке и конкурентоспособных ценах, а также управлять своими поставками и продажами (рисунок 1).

При создании Казахстаном современной и постоянно обновляемой транспортно-логистической инфраструктуры и национальной мультимодальной холодной цепи, обслуживающей объекты как внутри страны, так и за рубежом, способствующей эффективному движению СПП, как внутри страны, так и за рубеж, будет создана возможность полного удовлетворения потребителей свежими продуктами в течение года.

При этом будет оказано влияние на следующие критерии логистического рейтинга:

- инфраструктуру; сеть ТЛЦ – качественно новый уровень логистической инфраструктуры; в современных складских и дистрибуционных комплексах созданы условия для применения передовых логистических технологий, оптимизации цепей поставок, развития товарных рынков;
- качество логистики и компетенции; структура объектов ТЛЦ, номенклатура услуг, масштаб деятельности послужат факторами интенсивного развития рынка логистических услуг, внедрения современных технологий, генерации новых бизнес-процессов;

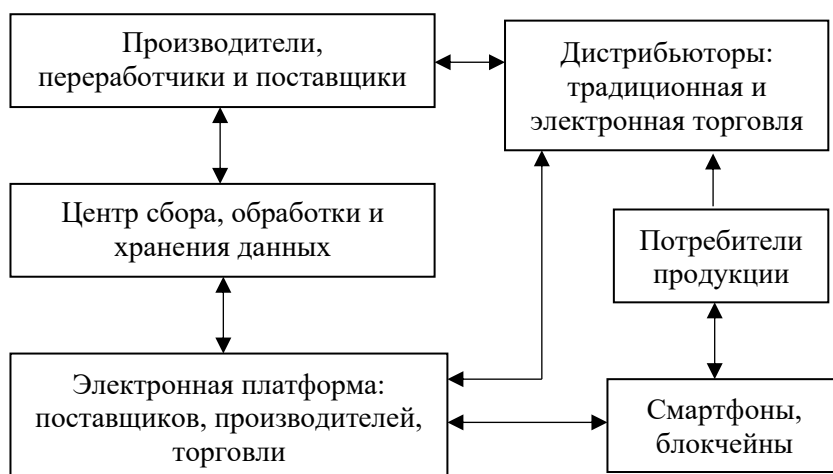


Рисунок 1. Схема цифровизации интегрированных структур по всей цепочке поставок от фермы до конечного потребителя

Примечание - Составлено авторами

- контроль за движением груза; введение графика регулярных отправок в сочетании с сетевыми информационными технологиями позволят заинтересованным сторонам контролировать продвижение грузов и их сохранность на каждом этапе цепочки поставок;

- пунктуальность поставок; организация грузового сообщения по принципу пассажирского обеспечит условия для реализации логистической концепции «точно в срок», способствуя развитию стабильных хозяйственных связей и кооперации производителей.

Реализация Концепции логистической инфраструктуры агропродовольственной продукции может стать серьезным системным шагом в направлении развития национальной логистической инфраструктуры.

Список литературы

1. Marsden, T.; Banks, J.; Bristow, G. Food supply chain approaches: Exploring their role in rural development. *Sociol. Ruralis* 2000, 40, 424–438.
2. Ganeshkumar, C., Pachayappan, M. and Madanmohan, G. (2017). Agri-food Supply Chain Management: Literature Review. *Intelligent Information Management*, 9, 68-96. doi: [10.4236/iim.2017.92004](https://doi.org/10.4236/iim.2017.92004).
3. Gebresenbet, G.; Bosona, T. Logistics and Supply Chains in Agriculture and Food. In *Pathways to Supply Chain Excellence*; InTech: London, UK, 2012.
4. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Формирование и развитие товаропроводящей системы на продовольственном рынке Казахстана: Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2022. – 459 с.
5. Решетникова Е.Г. Проблемы и перспективы развития розничных сельскохозяйственных рынков // *Международный сельскохозяйственный журнал*. – 2024. – Т. 67, № 1 (397). - С. 27-31.
6. **Монахов С. В.** Цифровая трансформация трансфера технологий в сельском хозяйстве: создание и использование цифровых платформ / С. В. Монахов, Н. В. Уколова // *АПК: Экономика, управление*. – 2022. – № 6. – С. 25-32.

МРНТИ 14.01.75

Б.Х. Раимбеков, А.Е. Зейнешев

Б.Х. Раимбеков – кандидат экономических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, rbh-2004@bk.ru, inumark88@gmail.com

ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЯХ КАЗАХСТАНСКИХ ВУЗОВ

В целях интеграции Казахских вузов в мировое образовательное пространство в топ-менеджмент университетов привлекаются иностранные специалисты, проводится реинжиниринг организационно-административной среды вузов [1]. Для усиления научного потенциала университетов статус научной деятельности повышается по отношению к академической. В университетах были даны расширенные права академической свободы для обучающихся, которые сами могут выбирать образовательную траекторию, дополнительную сертифицированную программу - майнор.

Интеграция происходит посредством развития Болонского процесса, а также реализации программы Болашак, европейской стипендиальной программы Эразмус [2], Россотрудничества и других [3]. Для участия в программе Болашак претенденты должны иметь необходимый уровень владения иностранным языком.

В международном сотрудничестве университетов прослеживаются два направления деятельности: импорт и экспорт образования. Импорт выражается в том, что на базе казахстанских вузов открываются филиалы зарубежных университетов [4]. Экспорт образования заключается в открытии филиалов казахстанских университетов за рубежом, а также в привлечении иностранных студентов [5].

В образовательной программе магистрантов и докторантов предусмотрена зарубежная стажировка, наличие зарубежного консультанта по подготовке диссертации.

Университеты Казахстана активно привлекают зарубежных лекторов к учебному процессу, которые в офлайн и онлайн формате ведут занятия. Зарубежные ученые также становятся консультантами магистрантам и докторантам, участвуют в совместных исследованиях, осуществляют совместные публикации с казахстанскими учеными.

Иностранные студенты участвуют в научно-практических конференциях, олимпиадах, конкурсах научных работ, проводимых в Казахстане. Казахские студенты, в свою очередь, также приглашаются на мероприятия в иностранных вузах [6].

Библиотеки казахстанских вузов имеют подписки к международным базам научной и учебной литературы, предоставляя свободный бесплатный доступ для своего контингента.

Интеграции в мировое образовательное пространство способствует открытие образовательных программ с иностранным языком обучения, горизонтальная академическая мобильность. В рамках

академической мобильности университеты осуществляют обмен студентами, когда студенты могут выехать, либо подключиться в онлайн формате, на семестр или на год в другой вуз и пройти там определенное количество предметов. В онлайн формате занятия проводятся как с использованием образовательных платформ университетов, так и с платформами аудиовизуальной коммуникации: Google meet, Microsoft teams, Zoom.

В вопросе привлечения иностранных студентов лидируют вузы Алматы, Астаны и Шымкента.

Таблица 1.

Численность иностранных студентов по регионам Казахстана

1	2017 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	доля, %	челове к	доля, %	челове к	доля, %	челове к	доля, %	челове к	доля, %	челове к
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Республика Казахстан	2,8	13 898	4,0	21 727	6,5	39 558	5,0	29 069	4,9	28 194
Акмолинская	0,8	79	0,9	92	1,2	139	1,2	147	2,0	240
Актюбинская	1,3	280	4,6	1 120	5,1	1421	3,7	1009	2,7	672
Алматинская	2,0	187	2,0	207	2,0	224	1,8	189	1,5	172
Атырауская	1,8	222	2,5	335	3,1	412	2,0	251	2,2	255
Западно-Казахстанская	0,8	247	0,8	233	0,8	267	0,7	181	0,7	186
Жамбылская	3,2	673	7,4	1 683	8,2	2057	8,2	2056	7,4	1655
Карагандинская	4,1	1 763	4,3	1 895	4,5	1939	3,9	1638	5,0	2073
Костанайская	1,4	289	1,6	347	1,5	328	1,6	318	1,4	260
Кызылординская	0,1	11	0,4	40	0,4	46	0,3	36	0,2	31
Мангистауская	6,8	349	20,1	1 249	13,1	1311	19,3	1459	9,6	627
Павлодарская	1,1	166	1,3	209	1,9	315	2,3	400	2,2	360
Северо-Казахстанская	2,3	139	3,4	256	3,8	294	4,1	329	5,4	397
Туркестанская*	12,1	1 040	15,5	1 499	15,2	1767	10,1	1221	8,6	1136
Восточно-Казахстанская	3,6	1 058	3,1	1 005	3,3	1047	2,9	920	3,0	967
г.Астана	2,0	1 029	2,2	1 182	2,4	1448	2,9	1696	3,2	1987
г.Алматы	3,4	4 429	3,7	5 322	4,4	7235	4,0	6458	4,3	7377
г.Шымкент	2,7	1 937	6,0	5 053	18,0	19308	11,9	10761	11,8	9799
Примечание – составлено авторами по данным БНС АСПиР РК [7]										

По стипендиальным программам в вузах Казахстана сейчас получают образование 4603 иностранных студента, в том числе по внутривузовским грантам, за счет программы ПРООН, в рамках межправительственных соглашений, стипендии фонда DAFI, по гранту ТТЕ и стипендиальной программе МНВО РК.

Отбор на стипендиальную программу для иностранных граждан, в том числе лиц казахской национальности, не являющихся гражданами Республики Казахстан, проводится ежегодно.

Проводится политика по поощрению создания дудипломных и совместных образовательных программ с зарубежными вузами-партнерами.



Рисунок 2. Число обучающихся по двум дипломным образовательным программам в вузах Казахстана (2018–2023 гг.)

Примечание – источник [8]

Проникновению отечественной высшей школы в мировое образовательное пространство и заявлению о себе способствует участие в мировых рейтингах вузов. Наибольшей популярностью в Казахстане обладает рейтинг QS, однако есть и другие рейтинги.

Рейтинг QS World University Rankings составляется ежегодно компанией *Quacquarelli Symonds*.

Рейтинг Times Higher Education (THE) составляется одноименным журналом по множеству показателей, объединенных в 5 групп, охватывающих качество преподавания, условия для исследователей, качество исследований, вклад в индустрию и международную ориентацию.

Academic Ranking of World Universities (ARWU), разработанный Шанхайским университетом, измеряет академическую репутацию вузов и их исследовательский потенциал.

Также есть рейтинг самых больших университетов. В мировой практике такие университеты отличаются также большим престижем, чему не мешает порой устаревшее оборудование и консерватизм.

Рейтинг самых богатых университетов показывает список, располагающих самыми большими бюджетами. Так, в университетах Лиги Плюща бюджеты позволяют предоставлять стипендии весьма широкому кругу студентов.

Казахстанские университеты регулярно участвуют в рейтингах, проводимых национальными рейтинговыми агентствами, проходят институциональную аккредитацию организации образования и специализированные образовательных программ. Данные услуги входят в функционал отечественных рейтинговых агентств: Независимое агентство по обеспечению качества в образовании (IQAA) [10], Независимое агентство аккредитации и рейтинга (IAAR) [11], Независимое агентство по аккредитации и экспертизе качества образования (ARQA) [12], Центрально-Азиатская Ассоциация по аккредитации образования (CAAAE, до ребрендинга именованная как Казахстанская Ассоциация Инженерного Образования KazSEE). Конкретно методики всех рейтинговых агентств имеют свои специфические особенности, но в общем все они требуют качественных показателей в области преподавания, исследовательской работы, воспитательной работы и т.д. В обязательном порядке также все методики аккредитации и рейтингования учитывают данные о международном сотрудничестве вуза. Правила и положения проведения аккредитации, отчеты внешней экспертной комиссии, рейтинги – всю необходимую информацию данные организации публикуют на своих сайтах для свободного доступа.

Многие университеты Казахстана крупные, имеют достаточно большой многотысячный контингент. Крупные университеты не имеют достаточной гибкости в управлении, однако имеют свой достаточный престиж, и высокие рейтинги.

Казахстанские ученые участвуют в международных научно-исследовательских проектах, финансируемых иностранными государствами, международными организациями.

Сейчас стало нормой, что у всех ученых Казахстана имеются свои профили на международных научных платформах, каждый автор публикаций со свободным доступом имеет свои наукометрические данные. Эти платформы дают возможность предоставить в широком доступе свои статьи, помочь находить необходимые источники, создавать перекрестные ссылки на источники, а также отслеживать данные о цитируемости.

Все перечисленное призвано привести к формированию в Казахстане центральноазиатского образовательного хаба.

Список литературы

1. Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан (по итогам 2019 года). – Нур-Султан: Министерство образования и науки Республики Казахстан, АО «Информационно-аналитический центр», 2020. – 367 стр. https://www.gov.kz/uploads/2021/3/11/004d895b28e14465fc4f257dfaa0691d_original.17822697.pdf
2. Программа Erasmus +. <https://enic-kazakhstan.edu.kz/ru/deyatelnost/programma-erasmus-1>
3. Жарлыгасинов Т.М. Институциональные аспекты трансформаций моделей высшего образования и науки в Казахстане на примере специальности "государственное управление": глобальные тренды и локальные специфики // Непрерывное образование: XXI век. 2022. №1 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-aspekty-transformatsiy-modeley-vysshego-obrazovaniya-i-nauki-v-kazahstane-na-primere-spetsialnosti>
4. Создание центрально-азиатского образовательного хаба. - <https://enic-kazakhstan.edu.kz/files/1678965000/infografika-3---zarubezhnye-filialy-i-partnerstva.pdf>
5. Погорельская Анастасия Михайловна, Троицкий Евгений Флорентьевич, Пакулин Виталий Сергеевич Интернационализация системы высшего образования в Казахстане (2022–2023 гг.): преемственность курса или смена ориентиров? // Высшее образование в России. 2024. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/internatsionalizatsiya-sistemy-vysshego-obrazovaniya-v-kazahstane-2022-2023-gg-preemstvennost-kursa-ili-smena-orientirov>
6. Ермекова Ж.К., Майлыбаева Г.Ж., Тойшыбекова Н.Е. Интеграционные процессы образовательной системы в современном мире // Успехи современного естествознания. – 2013. – № 5. – С. 65-66; URL: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=31676>
7. Официальный сайт БНС АСПиР РК. <https://stat.gov.kz/ru>
8. Зарубежные филиалы и партнерства. <https://enic-kazakhstan.edu.kz/files/1678965000/infografika-3---zarubezhnye-filialy-i-partnerstva.pdf>
9. Мировые рейтинги университетов. https://www.unipage.net/ru/universities_ranking
10. Независимое агентство по обеспечению качества в образовании. Официальный сайт. <https://www.iqaa.org/>
11. Рейтинг НААР. <https://iaar.agency/rating/1/0/2023>
12. Независимое агентство по аккредитации и экспертизе качества образования (ARQA). <https://arqa.agency/news/zasedanie-akkreditacionnogo-soveta-arqa-ot-23-07-2024>

ҒТАХА 28.23.02

Райханова Г.А., Күмісбек Б., Даулетова Э., Иламанов Ж.

Райханова Г.А – экономика ғылымның кандадаты,
қауымдастырылған профессор

Е.А.Букетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., gulnurraihanova@mail.ru

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТІ ЭКОНОМИКАДА ҚОЛДАНУ ТЕОРИЯЛАРЫ

Жасанды интеллекттің заманауи технологиялары, және оларды экономикада қолдану тақырыбы өте өзекті және сұранысқа ие болып қала береді. Жасанды интеллекттің қарқынды дамуы мен оның бизнестің әртүрлі салаларына интеграциялануын ескере отырып, экономика оның әсерін сезініп қана қоймай, оны процестерді оңтайландыру, өнімділікті арттыру және жаңа мүмкіндіктер жасау үшін белсенді қолданады.

Жасанды интеллект корпорацияларға күнделікті және қайталанатын бизнес-процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді. Бұл еңбек шығындарының айтарлықтай төмендеуіне, тиімділіктің артуына және тапсырмалардың орындалуын жеделдетуге әкеледі. AI технологиялары компанияларға үлкен деректерді талдауға сүйене отырып, негізделген стратегиялық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Машиналық оқытудың қуатты алгоритмдері трендтерді анықтауға, нарықтағы өзгерістерді болжауға және өзгерістерге бейімделуге көмектеседі. Корпоративтік стратегияларда AI пайдалану тұтынушылармен жеке қарым-қатынас жасауға мүмкіндік береді. Деректерге негізделген ұсыныстар мен виртуалды көмекшілер қанағаттану мен адалдықты арттыру арқылы тұтынушы тәжірибесін жақсартады. AI жаңа өнімдер мен қызметтерді зерттеу және әзірлеу процесіне белсенді қатысады. Деректерді талдау және машиналық оқыту технологиялары инновациялық шешімдерді ұсына отырып, нарық қажеттіліктерін анықтауға мүмкіндік береді. AI-ді өз стратегияларына біріктіретін корпорациялар киберқауіптермен тиімді күреседі. Машиналық оқыту алгоритмдері деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету арқылы кибершабуылдарды анықтауға және алдын алуға көмектеседі. AI технологиялары деректерді тиімді басқару мен талдауды қамтамасыз етеді. Бұл негізделген шешімдер қабылдау, нарық талаптарына бейімделу және қауіпсіздік стандарттарын сақтау үшін қажет. AI интеграциясы қызметкерлер үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды. Оқыту және қайта даярлау қызметкерлерге жаңа технологиялармен жұмыс істеуге мүмкіндік береді, бұл стратегиялық міндеттерге уақыт бөледі. Корпоративтік стратегияларға жасанды интеллект технологияларын енгізу бизнесті басқару және дамыту тәсілдерін өзгерте отырып, орасан зор экономикалық әлеуетті қамтамасыз етеді. Икемді бейімделетін және AI артықшылықтарын пайдаланатын компаниялар қазіргі экономикалық ортада тиімділіктің, инновацияның және бәсекеге қабілеттіліктің жаңа деңгейіне шығады.

Жасанды интеллекттің пайда болуын 20 ғасырдың ортасынан бастап, компьютер ғалымдары адамдар сияқты ойлауға және үйренуге болатын машиналарды жасай бастаған кезде байқауға болады. Бастапқыда AI аймағы адам миынан және адам миының ақпаратты қалай өңдейтінін имитациялау үшін машина жасауға болады деген идеядан шабыттанды.

1956 жылы Джон Маккарти, Марвин Минский және Клод Шеннон сияқты компьютерлік ғалымдар тобы жасанды интеллект терминін жасанды интеллекттің отаны болып саналатын Дартмут конференциясы кезінде енгізді. AI-дің алғашқы зерттеулері машиналар шешім қабылдау үшін алдынала белгіленген ережелер жиынтығын ұстанатын ережелерге негізделген жүйелерге бағытталған.

Инновациялық құралдар немесе инновациялар-бұл нарықта сатылатын жаңа немесе жетілдірілген өнім немесе тәжірибеде қолданылатын жетілдірілген процесс ретінде жүзеге асырылатын инновациялық қызметтің түпкілікті нәтижесі [1]. Көптеген авторлар инновацияның анықтамасын түсіндіруге басқаша қарайды. Мысалы, А. Кулагин және В. Логинов инновацияны өнеркәсіптік, институционалдық, қаржылық, ғылыми – техникалық және басқа салалардағы инновациялар, инновациялар деп санайды [2]. Цифрлық инновациялар әртүрлі техникалық шешімдерді қамтитын бірнеше түрге бөлінеді.

21 ғасырда жаңа технологиялар мен ғылыми-техникалық прогресс адам өмірінің көптеген салаларына айтарлықтай әсер етеді және экономика да ерекшелік емес. Интернеттің пайда болуымен (1983 ж., Жергілікті желілерді біріктіру процесі аяқталды және бірыңғай біріктірілген "интернет" деректер желісі орнатылды) макродеңгейде де, жеке компаниялар деңгейінде де көптеген процестер өзгерді және жеңілдеді деп санауға болады. Көптеген жасанды интеллект жүйелері жұмысты адамға қарағанда тезірек, дәлірек және арзан етеді. Технологияларды дамытудың қазіргі кезеңінде тиімділіктің жоғары дәрежесін және тәуекелдерді азайтуды қамтамасыз ететін құралдар қалыптасуда. Ең маңызды ғылыми-техникалық әзірлемелердің бірі жасанды интеллектті құру және енгізу, сондай-ақ оны өнеркәсіп пен бизнесте одан әрі пайдалану деп санауға болады. 1980 жылы Барр мен Эдвард Файгенбаум сипаттайтын термин құрды жасанды интеллект қарапайым қарапайым адамдарға түсіну үшін жеткілікті. Жасанды интеллект (AI) – бұл интеллектуалды компьютерлік жүйелерді, яғни біз дәстүрлі түрде адам санасымен байланыстыратын мүмкіндіктерге ие жүйелерді – тілді түсіну, оқыту, ойлау, мәселені шешу және өзін-өзі дамыту қабілеттерін дамытатын информатика саласы [4]. Жасанды интеллектті сипаттайтын Термин бұлыңғыр және көптеген авторлар оған басқаша қарайды, мысалы, Британдық математик Алан Тьюринг сұрақ қоюшы адамның жауаптарын компьютердің жауаптарынан ажырата алмайтын жағдайды компьютерлік интеллекттің "шынайы" белгісі деп санады. Осы анықтамалар мен пікірлердің жиынтығы жасанды интеллекттің басты белгісін – өзін-өзі оқыту

кабілетін анықтауға көмектеседі. Дәл осы белгі 21 ғасырдағы ғылыми-техникалық революцияның негізін қалаушы болып саналады.

Жасанды интеллект және нейрондық желілер әдістері қарапайым зерттеулерден бастап болжау, көптеген деректерді өңдеу, тәуекелдерді басқару, өндіріс пен режимді оңтайландыру, ақауларды визуалды тану және т.б. сұрақтарға дейін әртүрлі салаларда белсенді қолданылады. Жасанды интеллектті пайдалану дамыған және дамушы елдер арасындағы алшақтықты тудырады, ал микро деңгейде жасанды интеллектті пайдаланатын компаниялар мен жаңа технологияларды енгізбейтіндер немесе енгізу процесінде жүргендер арасында терең алшақтық бар. Технологиялық алшақтықтан басқа, еңбек нарығында теңгерімсіздік бар. Жасанды интеллект адамдар бірнеше себептерге байланысты орындай алмайтын шаблондық тапсырмалар мен жұмыстарды орындайтын адамдарды алмастыра алады. Көптеген адамдар шығармашылық жұмысты адамдардан басқа ешкім жасай алмайды деп санайды, бірақ кейбір салалардағы заманауи нейрондық желілер көмектесе алады, кейде адамды алмастыра алады. Осылайша, жасанды интеллект пен нейрондық желілерді тиімсіз енгізу әлемдік экономикалар, компаниялар, еңбек нарығындағы жұмысшылар арасындағы қарапайым шаблондық міндеттерді шешуде ғана емес, сонымен қатар кейбір шығармашылық жұмыстарда экономикалық алшақтықты тудыруы мүмкін. Жасанды интеллекттің даму ауқымы сияқты ұғым бар, ол оның әлемдік экономикаға әсер ету дәрежесін анықтайды. Жасанды интеллект әлсіз AI (weak AI) және күшті AI (strong AI) болып бөлінеді. Әлсіз жасанды интеллект шектеулі экономикалық әсер етеді, өйткені оның рөлі қарапайым, күнделікті міндеттерді шешуге байланысты, мысалы, суретте не бейнеленгенін анықтау немесе дауыстың дыбысын тиісті мәтінге аудару. Күшті AI айтарлықтай бар экономикалық адамның ақыл-ой қабілеттеріне ұқсас роботтарды (машиналар, компьютерлер) құруға байланысты көптеген мәселелерді шешуге байланысты әсер ету, яғни ақпаратты пайдалану ғана емес, сонымен бірге оның мағынасын белгілі бір дәрежеде түсіну [5]. Ұйымның өзі өзінің бизнес-процестерінде жасанды интеллекттің қандай түрін қолдануды таңдайды. Әдетте, таңдау қолдану саласына негізделген, өйткені AI -нің әр түрінің өзіндік жұмыс ерекшеліктері бар.

Кейбір сарапшылардың бағалауы бойынша жасанды интеллект келесі салаларда кеңінен қолданылады:

- нысандар мен әрекеттер мен кескіндерді түрлендіретін компьютерлік көрудің таралуы. Бұл әдісті, мысалы, автомобильдің қауіпсіздік жүйесінде немесе сандық егіздерді құруда қолдануға болады (weak AI, strong AI);

- "ақыл" деп аталатын виртуалды көмекшілерді құру (strong AI);

- компьютерлерге адамның сөйлеуін тануға, түсінуге және талдауға, сондай-ақ дыбысты мәтінге түрлендіруге мүмкіндік беретін тілді өңдеуді жетілдіру (weak AI);

- машиналарға адамның қатысуынсыз жұмыс істеуге мүмкіндік беретін алгоритмдер арқылы аналитикалық модельдерді автоматты түрде құру, мысалы, ұшқышсыз көлікті дамыту (weak AI) + (strong AI).

Жасанды интеллект құрған функцияларды енгізу елдердің және жалпы әлемдік экономиканың экономикалық дамуына айтарлықтай әсер етеді. Американдық мамандар компьютерлік көру, табиғи тіл, виртуалды көмекшілер, роботты процестерді автоматтандыру және жетілдірілген машиналық оқытуды қамтитын ең кең таралған жасанды интеллект технологияларын зерттеді. Талдау мен есептеулер нәтижесінде 2030 жылға қарай үш мың сауалнамаға қатысқан американдық компаниялардың шамамен 70% - ы жасанды интеллекттің кем дегенде бір түрін енгізе алады және компаниялардың кем дегенде жартысы өз жұмысында барлық бес түрді қолдана алады деген қорытындыға келді. Жаһандық Институт McKinsey (McKinsey Global Institute) компаниясының зерттеулерін бағалады және жасанды интеллект технологиялары 2030 жылға қарай ЖІӨ-нің қосымша 13 трлн долларлық өсуін қамтамасыз ете алады деген қорытындыға келді, бұл еңбек өнімділігінің шамамен 1,2% өсуін білдіреді. Бұл жағдайда жасанды интеллекттің әсерін әлем тарихындағы басқа да маңызды жаңалықтар мен технологиялардың әсерімен салыстыруға болады. Мысал ретінде 19 ғасырда бу қозғалтқыштарының енгізілуін келтіруге болады, нәтижесінде жылдық еңбек өнімділігі 0,3% – ға өсті, 20 ғасырда роботтардың пайда болуы-0,4%-ға өсті және 21 ғасырда (2000 жылдардың басында) жаңа ақпараттық – коммуникациялық технологиялардың пайда болуы-0,6% - ға өсті [6]. Сонымен қатар, зияткерлік жүйелерді дамытуға байланысты күш-жігер мен шығындарды өткен ғасырдың 50-ші жылдарында ядролық қаруды жасауға бағытталған күш-жігермен салыстыруға болады.

Қаржы саласы, әлемдік экономиканың және өмір сүріп жатқан әлемнің қозғаушы күші болып табылады. 21 ғасырдағы цифрлық серпіліспен бірге бұл сектор да түбегейлі өзгерістерге ұшырады. Өткен ғасырда жұмыс істеуге тура келген нәрсе қазір цифрлық ұрпақ үшін мүмкін емес болып отыр.

Мысалы, клиенттердің мінез-құлқы қалай өзгергенін алайық. Шот иелері бүгінде банктерге күнделікті операциялар жасау үшін жиі бармайды. Банктер сонымен қатар клиенттердің заманауи сұраныстарын қанағаттандыру үшін қызметтерін өзгертті. Дәл осы сәтте трансформацияның жаңа кезеңі пайда болады, яғни жасанды интеллект шығады. Чатботтар мен процестерді роботтандырылған автоматтандыру — бұл нарықтың қаржылық сегментінде қарқын алатын AI-нің көптеген түрлерінің бірі.

Басқа салалардан айырмашылығы, банк және қаржы секторлары клиенттерге қызмет көрсету тұрғысынан әрқашан артта қалды деп саналды. Қазіргі цифрлық дәуірде банктер бұл қызметтерді жеке кездесу кезінде емес, цифрлық медиа арқылы көрсетеді деп күтілуде.

Чатботтар мен нақты уақыттағы байланыс бағдарламалық жасақтамасы осы бағытты дамытудың бастапқы нүктесі болды. Чатботтар-алдын ала орнатылған ережелер негізінде жұмыс істейтін AI бағдарламалары. Олардың неғұрлым жетілдірілгендеріне клиенттермен үнемі сөйлесуге және оларға қызмет көрсету схемасын құруға мүмкіндік беретін терең оқыту мүмкіндіктерін қосуға болады.

Қаржы саласында чатботтарды пайдаланудың басты артықшылығы-олар ыңғайлылық пен жедел жеке қолдауды ұсынады. Деректер олардың сату конверсиясын 35% - ға арттыра алатынын көрсетеді.

Әрбір қарапайым пайдаланушы электрондық кестелермен жұмыс істей алмайды, әсіресе жеке бюджетті жүргізу үшін. Бұл жеке қаржыны басқаруға арналған мобильді және веб-қосымшалардың танымал болуының себептерінің бірі.

Жасанды интеллект және машиналық оқыту осы қызметтердің ыңғайлылығын арттырады. Бұл бағыттағы AI мақсаты қарапайым. Күн сайын қаржылық жағдайымыз туралы қызықты фактілерді елемейміз, егер оларды біріктіріп, талдасаңыз, қаражатты ұйымдастырудың басқа да жақсы тәсілдеріне жарық түсіре аласыз.

Енді әлеуетті жинақтарды бағалауға және ағымдағы шығындар негізінде пассивті кірісті есептеуге көмектесетін қаржылық жағдайды басқарудың көптеген құралдарын таба аласыз. Күн сайын автономды қаржы жүйелерін шындыққа айналдыруға жақындай түсеміз.

Экономиканың жаңа бизнес-модельдері, негізгі нарықтық функцияларды жетілдіру сияқты, тұтастай алғанда табиғатты сақтауға, ресурстарды үнемдеуге бағытталған, бұл, сайып келгенде, адамзатты сақтау жолы ретінде тұрақты дамуды қамтамасыз етеді. Болып жатқан цифрлық трансформация тұрақты дамудың кепілі болып табылады.

AI акциялар бағасын болжау, тұтынушыларға жеке қызмет көрсету, тәуекелдерді анықтау, деректердің үлкен көлемін өңдеу және т.б. сияқты тапсырмаларды автоматтандыру үшін қолданылады. Ол сондай-ақ алгоритмдік сауда, алаяқтықты бақылау және алдын алу және т.б. сияқты жаңа қаржылық өнімдер мен қызметтерді әзірлеу үшін қажет.

PayPal алаяқтықты анықтау және алдын алу үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Мысалы, күдікті төлемдерді анықтау үшін, әдеттен тыс IP-адресстерден немесе ұрланған несие карталарынан ақша аудару сияқты;

JPMorgan Chase бұл технологияны тәуекелдерді басқару үшін қолданады. Мысалы, банк жүйесі акциялар бағасының төмендеуін немесе қаржылық дағдарыстарды болжай алады;

Bank of America тұтынушыларға жекелендірілген қызмет көрсету үшін AI құралдарын пайдаланады, атап айтқанда, бұл олардың қажеттіліктеріне сәйкес келетін өнімдер мен қызметтер бойынша ұсыныстарға қатысты;

Wells Fargo несиелерді тексеру және акция бағасын болжау сияқты тапсырмаларды автоматтандыру үшін AI пайдаланады. Бұл компанияға ақша үнемдеуге және тиімділікті арттыруға көмектеседі;

Citibank автономды сауда жүйелері және жасанды қаржылық кеңесшілер сияқты жаңа өнімдер мен қызметтерді әзірлеу үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Бұл компанияға бәсекелестіктен озып, клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға көмектеседі.

Жасанды интеллекттің кейбір (қарабайыр модельдері болса да) өндіріс саласында 1960-70 жылдардан бері қолданылып келеді және осы ұзақ уақыт ішінде олар әр механикаландырылған процеске тереңірек еніп, тереңдей түсті.

Бұл роботты қолдар мен машиналар адамдармен қатар жұмыс істейді, бұл басқалармен қатар болжамды техникалық қызмет көрсетуді қолдануға мүмкіндік береді, бұл өндірушілерге машинаның

кашан істен шығуы мүмкін екенін болжауға және техникалық қызмет көрсетуді жоспарлауға мүмкіндік береді.

Бұл күтпеген сәтсіздіктер мен тоқтап қалу ықтималдығын азайтады, компанияларға құнды уақыт пен ақшаны үнемдейді.

General Electric әдетте құрастыру және монтаждау сияқты адамдар орындайтын тапсырмаларды орындай алатын автономды роботтарды әзірлеу үшін AI пайдаланады. Роботтар шаршамай немесе қателеспей 24/7 жұмыс істей алады. Бұл компанияға өндіріс желілерінің өнімділігін арттыруға және адам қателіктерін азайтуға көмектеседі;

Siemens AI-ді өндірістік желілердің тиімділігін бақылай алатын және олар елеулі болмай тұрып ықтимал мәселелерді анықтай алатын деректерді талдау жүйелерін әзірлеу үшін пайдаланады. Бұл жүйелер компанияға өз өнімдерінің сапасын жақсартуға және қалдықтарды азайтуға көмектеседі;

Toyota өндірістік желілерде жасалған бөлшектердің сапасын бақылай алатын "жасанды көру" жүйелерінде AI құралдарын пайдаланады.

Бизнестегі жасанды интеллект технологиясының маңызды артықшылықтарының бірі-деректердің үлкен көлемін жылдам және дәл өңдеу мүмкіндігі, бұл компанияларға нарықтық үрдістерді, тұтынушылардың қалауын және басқа да маңызды ақпаратты талдауды жеңілдетеді. Аналитика және машиналық оқыту жүйелері арқылы компаниялар өз клиенттерінің мінез-құлқы, қалауы және қажеттіліктері туралы құнды ақпарат ала алады, бұл өз кезегінде оларға мақсатты маркетингтік науқандар мен жақсы өнімдер жасауға көмектеседі.

Amazon өзінің қойма жұмысын оңтайландыру үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Мысалы, тауарларға сұранысты болжау, тауарлы-материалдық құндылықтарды басқару және жүк көліктерін бағыттау үшін;

Walmart өзінің сатылымын оңтайландыру үшін AI қолданады, мысалы: ұсыныстарды жекелендіру, тауарларға сұранысты болжау және бағаны басқару. Бұл брендке сатылымды арттыруға және тұтынушылардың қанағаттанушылығын арттыруға мүмкіндік береді;

Netflix өзінің бейне ағындық қызметін оңтайландыру үшін AI пайдаланады, атап айтқанда: ұсыныстарды жекелендіру, клиенттердің әрі қарай не көретінін болжау және бейне сапасын басқару.

Айта кету керек, AI бүгінде белсенді даму сатысында (онжылдықтардағы баяу прогреспен салыстырғанда, біз қазір динамиканы көріп отырмыз). Ол біздің өмірімізді, атап айтқанда клиенттерге қызмет көрсету саласын төңкерген кезең-бұл жай ғана базалық деңгей.

Бүгінгі таңда машиналық оқыту технологиялық инновациялардың алдыңғы қатарында және оның қосымшалары біздің өмір сүру, жұмыс істеу және қоршаған әлеммен қарым-қатынасымызды өзгертеді. Денсаулық сақтаудан қаржы мен көлікке дейін Машиналық оқыту салаларды өзгертеді және бір кездері елестету мүмкін емес жолдармен прогреске ықпал етеді.

Нейрондық желілер-бұл адам миының құрылымы мен қызметінен шабытттанған Машиналық оқыту модельдерінің қуатты класы. Олар жасанды интеллект саласында төңкеріс жасап, компьютерлерге деректерден үйренуге, үлгілерді тануға және керемет дәлдікпен болжам жасауға мүмкіндік берді.

Нейрондық желілердің әртүрлі салалардағы рөлі өте зор: компьютерлік көруден бастап табиғи тілді өңдеуге және ойын ойнауға дейін. Компьютерлік көріністе ультра дәл нейрондық желілер кескінді жіктеу және нысанды анықтау сияқты тапсырмаларда адам деңгейіндегі өнімділікке қол жеткізе алды.

Табиғи тілді өңдеу кезінде қайталанатын нейрондық желілер мен түрлендіргіштер шынайы тілді сәтті жасайды, құжаттарды қорытындылайды және тілдерді аударады. Ойындарда нейрондық желілерді қолдана отырып күшейту жаттығулары компьютерлерді го және шахмат сияқты ойындарды адамнан тыс деңгейде ойнауға үйретуде айтарлықтай жетістіктерге әкелді.

Нейрондық желілердің үлкен көлемдегі деректерден үйрену және жаңа жағдайларды жалпылау қабілеті оларды медицина, қаржы және өндіріс сияқты әртүрлі салаларда маңызды құралға айналдырды. Жасанды интеллект саласы өсіп, дамып келе жатқандықтан, күрделі нақты мәселелерді шешуде нейрондық желілердің рөлі одан да маңызды болуы мүмкін.

Терең оқыту эволюциясы соңғы бірнеше онжылдықта керемет саяхат болды. Жасанды нейрондық желілер идеясы алғаш рет 1940 жылдары енгізілді, бірақ компьютерлердің пайда болуымен ғана зерттеушілер олардың әлеуетін зерттеуге кірісті.

1980 жылдары кері таралу нейрондық желілерді оқытудың басым әдісіне айналды, бірақ есептеу қуаты шектеулі болғандықтан, бұл желілер тек таяз, бірнеше жасырын қабаттары болуы мүмкін.

Алайда, 2000-шы жылдардың басында графикалық процессорлардың пайда болуымен үлкен жетістік болды, бұл әлдеқайда терең желілерді оқытуға мүмкіндік берді.

Бұл терең оқытудың жандануына және осы салаға деген қызығушылықтың артуына әкелді. Кейінгі жылдары терең оқыту, әсіресе компьютерлік көру, сөйлеуді тану және табиғи тілді өңдеу сияқты салаларда үлкен жетістіктерге жетті.

2012 жылы AlexNet архитектурасы ImageNet байқауында жеңіске жетті, содан бері терең оқыту модельдері көптеген қосымшаларда машиналық оқытудың дәстүрлі тәсілдерінен үнемі асып түсті. Бүгінгі таңда терең оқыту өзін-өзі басқаратын көліктерден виртуалды көмекшілерге дейін көптеген озық технологиялардың ажырамас бөлігі болып табылады.

Терең оқыту шешімдеріне сұраныс артқан сайын зерттеушілер жаңа әдістер мен архитектураларды зерттеуді жалғастыруда. Соңғы әзірлемелердің кейбіріне назар аудару механизмдері, генеративті модельдер және түрлендіргіштер кіреді.

Осы жетістіктер арқылы терең білім алу мүмкіндіктері шексіз болып көрінеді және Біз алдағы жылдары тек қызықты жаңа жетістіктерді күте аламыз.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Николенко, С.; Кадури, А.; Архангельская, Е. Глубокое обучение. СПб.: Питер, 2018. С. 480.
- 2 Степанова, Е.Н. Нейросетевое прогнозирование социально-экономического развития региона // Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. С. 104.
- 2 Искусственный интеллект и универсальное мышление / А. С. Потапов. — СПб.: Политехника, 2018. — 711 с.: ил.
- 3 Богустов А. А. Искусственный интеллект как субъект права: аргументы к дискуссии / А. А. Богустов // Хозяйство и право. - 2021. - № 9. - С. 114-121.
- 4 Дейвенпорт Т. Внедрение искусственного интеллекта в бизнес-практику: преимущества и сложности : учебник / Т. Дейвенпорт; пер. с англ. З. Мамедьянова. - Москва : Сбербанк, 2019. - 250 с.

ҒТАХА 82.33.13

Райханова Г.А., Бакытова А.
Райханова Г.А – экономика ғылымның кандидаты,
қауымдастырылған профессор
Е. А. Бөкетоватындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Республика Қазақстан, г. Караганда, gulnurrainhanova@mail.ru

ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН ҒЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Дамыған елдерде инновациялық кәсіпкерлікті, атапайтқанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту көп жағдайда мемлекеттік қолдаудың кешенді тетіктеріне негізделген. Инновациялық қызметті ғынталандыру зерттеулер мен әзірлемелерді жүзеге асыруға жәрдемдесуді, зерттеулер мен ғылыми-технологиялық жетістіктерді енгізу саласында қолдауды, инновациялық процеске қатысушы экономикалық субъектілердің кооперациясының таландыруды көздейді. Ең танымал бағыттардың бірі технологиялық және қаржылық қолдаудың түрлі бағдарламалары болып табылады [1]. Бұл бағыт инновациялық шағынжәне орта кәсіпорындарды (шок) тікелей қаржыландыру (қарыздар, субсидиялар), зерттеулер мен әзірлемелерге арналған мақсатты дотациялар, инновацияларды енгізу жөніндегі қорлар, салық салуды оңайлату (зерттеулер мен әзірлемелерге арналған шығындарды салық салынатын базадан шегеру және оларға инвестицияларды есептен шығару, ғылыми-зерттеу институттары (ҒЗИ) мен университеттерге жеңілдетілген салық салу, мемлекеттік баж салығын төлеу бойынша кейінге қалдыру, төмендету немесе жою), тәуекелдерді азайтуды және шығындарды өтеуді мемлекеттік бағдарламалау және т. б.

Бұл шаралар, мысалы, АҚШ-та 1982 жылы қабылданған (1992 жылғы өзгерістермен) " шағын бизнестің инновациялық қызметін дамыту туралы."Осы Заң аясында әзірленген ең тиімді ұлттық бағдарламалардың қатарында шағын және орта кәсіпкерліктегі инновациялық зерттеулер бағдарламаларын атауға болады (ағылш. Small Business Innovation Research Program, қысқартылған – SBIR), сондай-ақшөк (ағылш. Small Business Technology Transfer Program, қысқартылған – STTR).

Америка Құрама Штаттарындағы (АҚШ) басқабағдарламалардың арасында "шағын бизнестің инвестициялық компаниясы" (ағылш. Шағын бизне әкімшілігінің кепілдік міндеттемелер негізінде старт және өсу фазасында шо кинвестициялық және тәуекелдік капиталмен қамтамасыз етіледі. Бағдарламада ең көп таралған қолдау түрлерінің қатарына 750 мың АҚШ долларынан аспайтын Инвестициялар жатады. АҚШ. 2010-2014 жылдар аралығында шағын бизнесті қаржыландыру осы бағдарлама бойынша 17 млрд. АҚШ долларын құрады, бұл ретте қаржыландырудың 22% - ын шағын бизнес өкілдері табысы төмен салалардан алды [2].

Жаңа технологияларды қолдану жөніндегі тиімді бағдарламалар Ұлыбританияда әзірленген, онда шағын бизнес қызметі инновациялық шок-ті үздік технологияларды анықтау және бағалау үшін 10 мың фунтқа дейінгі мөлшерде гранттар негізінде ақпараттық-консультациялық, қаржылық, құқықтық және техникалық қолдауды, инновациялық өнімді құруда осы технологиялардың мүмкіндіктерін анықтауды көздейді. Күрделі технологияларды іздеу және пайдалану мақсатында жеңілдікті несиелер мен субсидиялар бөлінеді [2].

Қазіргі кезеңде Жапон өнімдерін әлемдік нарықтарға жылдам жылжыту үшін зерттеулер мен әзірлемелердің нәтижелерін коммерцияландыру қарқынын жеделдетуге бағытталған инновациялық кәсіпкерлікті қолдаудың ұлттық жүйелерін реформалау жүріп жатыр. Осы мақсаттар үшін жеке тапсырыстар мен Үкіметтің тапсырыстары бойынша Перспективалық зерттеулер мен әзірлемелерді бюджеттік қаржыландыру 35% - ға өсті, ал жас ғалымдарға көмек көрсету 23% - ға өсті. Еншілес инновациялық компанияларды құру мақсатында ҒЗИ, университеттер мен ШОК бірлескен қызметін жандандыру үшін қосымша 550 млн. АҚШ. Күтілетін нәтиже ел Үкіметі университеттер беретін патенттердің таяудағы бес жыл ішінде он есе ұлғайғанын көреді. Бұдан басқа, елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясы шеңберіндегі шаралардың жалпы кешені жаңадан құрылатын жоғары технологиялық шок екі мәрте ұлғайтудың мақсатын көздейді. Бағалау бойынша, шағын кәсіпорындарға Жапонияда шок қаржылық қолдаудың жиынтық көлемінің 85% - ы келеді[52]. Жапонияда венчурлік бизнесті және инновациялық қызметті қолдаудың мамандандырылған құрылымдарын құрудан басқа перспективалы зерттеулер мен әзірлемелерді және инновациялық кәсіпорындарды мақсатты қаржыландыруды жүзеге асыратын кредиттік-қаржы ұйымдарын құру жөнінде шаралар қабылданды.

Оңтүстік Кореяда шок – ты мемлекеттік қолдау және дамыту сегіз техникалық қолдау бағдарламасын және 35-қаржылық көмек саласындағы бағдарламаны іске асыруды көздейді. Үкімет деңгейінде инновациялық шок инфрақұрылымдық қамтамасыз етуді іске асыратын мамандандырылған агенттік шағын және орта бизнес корпорациясы болып табылады (ағыл. Small & Medium Business Corporation, қысқартылған-SBC). Ол зерттеулер мен әзірлемелерді коммерцияландыру үшін орта мерзімді (бес жылға дейін) кредиттер береді, бұл ретте кредит көлемі ұлғайтылуы мүмкін, бұл нарық үшін қандай да бір инновациялық әзірлемелердің перспективалылығына байланысты. Венчурлік компанияларды қолдау үшін жарғылық капиталы 250 млн. АҚШ. Шағын және орта бизнес корпорациясының өсу әлеуеті жоғары стартаптардың егіс кезеңдерін қаржыландыруға барынша көп шоғырлануын атап өткен жөн, олардың үлесі корпорацияның жиынтық қаржыландыру көлемінде 2011-2013 жылдары өсті. 45,2 дейін 51,8 % [53].

Инновациялық шок және Қытай қаржылық және технологиялық қолдау бағдарламаларын іске асыруда кеңінен алға жылжыды. 1988 жылы Пекинде елдің ең ірі технопарк болып табылатын жоғары технологиялардың эксперименттік аймағы құрылды. Бүгінгі күні Қытайда технопарктер бүкіл ел бойынша жұмыс істейді, оларда зерттеу және енгізу қызметімен айналысатын 16 мыңнан астам кәсіпорын жұмыс істейді. Іс жүзінде технопарктер аумақтық және ұйымдық арнайы экономикалық аймақтармен қиылысады, бұл халықаралық ғылыми-техникалық алмасуға өте тиімді қатысуға мүмкіндік береді. Қытайда инновациялық кәсіпкерлікті дамыту үшін мемлекеттік құрылымдардан жеке технологиялық және ғылыми мамандандырылған агенттіктердің өкілеттік саласына ғылыми-техникалық дамуды басқару функцияларын беру үлкен маңызға ие. "2006-2020 жылдарға арналған Ғылым мен техниканың орта мерзімді және ұзақ мерзімді дамуының мемлекеттік жоспарының негізгі ережелері" 2020 жылға қарай зерттеулер мен әзірлемелердегі инвестициялар үлесі Қытайдың жалпы ішкі өнімінен (ЖІӨ) 2,5% - ға дейін ұлғаяды, ал технологияларға сыртқы тәуелділік 30% - ға дейін төмендейді деп болжайды [3]. Бұл жерде Қытайдың 2001 жылы ДСҰ-ға кіруі елдің әлемдік нарықтарда бәсекелестігінің басымдықтарын өзгертті, сондықтан елде экспортқа бағдарланған инновациялық ШОК қолдау мақсатында жаңа өндірістерді игеруге жәрдемдесетін 50-ден астам орталық құрылды.

Үндістан үшін инновациялық кәсіпкерлікті ауқымды мемлекеттік қолдау тән. Осылайша, бағдарламалық қамтамасыз ету саласындағы зерттеулер мен әзірлемелерге жәрдемдесу және осы саладағы экспорттық әлеуетті арттыру үшін Үкімет бағдарламалық қамтамасыз етудің технологиялық парктерінің тәуелсіз Ассоциациясын (ағылш. Бағдарламалық өнімдерді экспорттаушы кәсіпорындарды құруға қатысатын Software Technology Parks of India, қысқартылған – STP). Оның құрылымына nsic-тің тоғыз технологиялық парктері кіреді, олардың инфрақұрылымы пайдаланушыларға офистік және өндірістік үй-жайларды, жабдықтарды, байланыс құралдарын беруге мүмкіндік береді. Бұл ретте әзірлемелерді жаппай өндіріске не шетелдік серіктестерге трансферттеу кезінде авторлық құқықтарды ресімдеу жүйесін оңайлату оң сәт деп айту керек.

NSIC қорларынан экспорттық жеткізілімдердің алдындағы кезеңдерде және тікелей тауарларды жөнелткеннен кейін қаржылық көмек схемасы практикада қолданылады. Бұдан басқа, NSIC шағын кәсіпорындар үшін 55 мың АҚШ долларына дейінгі сомаға ең төменгі ставкалар бойынша кешенді кредиттер береді. АҚШ доллары жылжымайтын мүлікті, машиналарды, жабдықтарды сатып алу үшін [3].

Шет елдердегі инновациялық кәсіпкерлікті қолдау шараларының екінші үлкен тобы олардың ақпараттық және консультациялық қолдауы болып табылады [4]. Ұлыбританияда шағын кәсіпорындарға кеңестік қызметтердің кең ассортименти ұсынылады. 1995-1996 жылдары ақпараттық-консультациялық қызмет көрсету "Іскерлік байланыстар" жаңа желісінің қарауына берілді. Жапонияда кәсіпкерлікті қолдаудың мамандандырылған венчурлік орталықтары тақырыптардың кең спектрі бойынша (венчурлік бизнес, бағалы қағаздар нарығы, басқару әдістері, инновациялық қызмет, жаңа технологиялар және т.б.) дәрістер мен семинарлар өткізеді, сондай-ақ технопарктер мен бизнес инкубаторларына бизнесті жүргізу, сату желілерін кеңейту, авторлық құқықты қорғау саласында кеңесшілерді ұсынады. Оңтүстік Кореяда 2008 жылдан бастап инновациялық даму мәселелерін екі министрлік – білім экономика министрлігі мен білім, ғылым және технологиялар министрлігі жүргізеді, олар Инновациялық кәсіпкерлік құрылымдар үшін оларды дамытудың басым бағыттары бойынша толық хабардар ете отырып, консультациялар береді. Үндістанда шағын және орта кәсіпорындарға арналған халықаралық ақпараттық қызметтің бір бөлігі болып табылатын шағын кәсіпкерліктің ақпараттық ресурстарының арнайы желісі құрылған (ағылш. INSME). Шағын бизнестің жұмыс істеуі үшін қолайлы орта құрумен қатар, кәсіпкерлік субъектілерінің инновациялық белсенділігін ынталандыру зерттеулер жүргізуге, жаңалықтарды әзірлеуге және зерттеулер мен әзірлемелердің нәтижелерін табысты коммерцияландыруға жәрдемдесу болып табылады.

Жалпы, қаралған шетелдік тәжірибені ескере отырып, шағын инновациялық кәсіпорындарды қолдау жөніндегі мемлекеттік мүмкіндіктерді Қаржы-технологиялық және ақпараттық-консультациялық бағыттар шеңберінде ұсынуға болады. Мемлекеттің қолдау шараларын жүзеге асыру, түрлі бағыттар бойынша қызметтер көрсету жеке нарыққа зиян келтірмейтіндей факт ерекше маңызды болып табылады. Көптеген елдердің үкіметтері жеке сектордың қызығушылығын бір мезгілде арттыра отырып, қоғамдық игілік рөлінде болатын іс-шараларға ғана назар аударады. Бұл ретте дамыған елдер ақпарат беруге және бизнеске кеңес беруге сүйене отырып, қолдаудың "жұмсақ" нысандарын жиі көреді, ал дамушы елдер қаржы-технологиялық көмек көрсетеді

Тұтастай алғанда, талданған шетелдік тәжірибені ескере отырып, мемлекеттің шағын және орта инновациялық кәсіпорындарды қолдау жөніндегі мүмкіндіктері екі бағыт бойынша ұсынылуы мүмкін: Қаржы-технологиялық және ақпараттық-консультациялық (Кесте 1).

Кесте 1 - Шет елдердегі шағын инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың бағыттары

Бағыты	Мазмұны	Қолданылатын құралдары
Қаржы-технологиялық	Шағын кәсіпкерлікті қаржылық, мүліктік және технологиялық қолдаудың неғұрлым прогрессивті институттарындамыту	инновациялық шок кредит беру, ағымдағы өндірістік шығындарды өтеу, материалдық емес активтерге (ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялық өнімдерді игеру бағдарламалары, кадрлардаярлау) салымдарға жәрдемдесу, тендерлерге қатысу үшін зерттеулер мен мемлекеттік кепілдіктерді жүзеге асыру үшін технологиялық базаларды ұсыну, әзірлемелерді патенттеуге және авторлық

		құқықты қорғауға көмек көрсету, атаулы жеңілдікті салық салу.
Ақпараттық-консультациялық	Шағын және орта бизнеске ақпараттық көмек көрсету бойынша қызмет көрсету	Инновациялық қызметті жүзеге асыру аспектілері бойынша шағын бизнеске кеңес беретін ақпараттық қызметтер құру, аяқталған зерттеулер, бағыттар, серіктестер, қолдау бағдарламалары бойынша деректер базасының массивін құру.

Мемлекеттік қолдау шараларын іске асыру, түрлі қызметтер көрсету жеке нарықтың мүдделеріне нұқсан келтірмеуі тиіс. Көптеген елдерде үкіметтер жеке сектор тарапынан мүдделілікті арттыра отырып, қоғамдық игілік болып табылатын іс-шараларға ғана тоғыстырылған. Бұл ретте дамыған елдерде ақпарат беруге және бизнес кекенес беруге сүйене отырып, қолдаудың "жұмсақ" нысандары жиі қаланады, ал дамушы елдер қаржы-технологиялық көмек көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Инновационная стратегия развития России в условиях международной конкуренции : монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАК, 2013. – 172 с.
2. What is SBIR and STTR? –
3. Small Business Survey 2014. – London, 2015. – 188 p.
4. Костюнина, Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – № 3. – С. 91–99

ҒТАХА 336.1

Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова
 Райханова Г.А – экономика ғылымның кандадаты,
 қауымдастырылған профессор
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., gulnurrainanova@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДА ЛИЗИНГТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Лизинг - әдетте ұзақ уақыт пайдалануға болатын тұтыну тауарларымен және жылжымайтын мүлікті жабдықтау үшін бөлінетін қаржының түрі. Мүлікке иелік ету құқымен қатар, келісілген шарт бойынша белгілі бір уақытта үшінші біреуге жалға береді. Лизингтік қызмет көрсетудің басты ерекшелігінің өзі, арендатор үшін жабдықтарды табу және қаржыландыру мәселесі қолдану құралдарының есебінен бір мезгілде шешіліп отырады. Сонымен қатар, жабдықтардың бір мезгілде өткізілетін бұл түрі жабдықтаушы үшін де өте тиімді.

Сатып алу – сату келісімінен ерекше, лизингте аренда мүлкін иелену құқына аренда беруші ие болады, ал лизингте алушы тек уақытша пайдалану құқына ие болады. Лизингтік келісім мерзімі аяқталған соң лизинг алушы келісілген баға бойынша келісім объектісін сатып алуына болады, лизингтік келісімді ұзартуына болады немесе келісім шарт мерзімі біткен соң қайтарып беруіне болады.

Өзінің заңды нысаны бойынша лизингтік келісім инвестициялық құндылықтарын ұзақ мерзімді арендасының түрі болып табылады.

Лизинг – барлық әлемде мойындалған инвестиция механизмі. Оны экономиканың әртүрлі салаларындағы кәсіпорындар қолданады. Лизингтік компаниялардың жобаларының негізгі критерийі – қарыз берушінің экономикалық жағдайының тұрақтылығы, оның қаржылық мөлдірлігі, берілген бизнес – жоспарларының саласы. Инвестицияны салу объектілерінің салалық таңдалуы көбінесе сәйкес салалардың инвестициялық мүмкіндіктерімен байланысты.

Қазіргі таңда көптеген лизингтік компаниялар инвестицияны нақыты құрал – жабдықтар үшін тартылмайды, олар сондай – ақ жаңа бизнес – процестерді қаржыландыру қызметін де атқаруға дайын (жаңа кәсіпорындарды «ашып», венчур жобаларын құруға және жүргізуге дейін), инвестициялық

жобаларға экспертиза жүргізу және өңдеу, қайтару лизингтерінің қарыз міндеттемелерінің құрлымын жою бойынша келісімдерге әрекет ету және тағы басқа.

Лизинг дегеніміз кәсіпкерлік түрі және ол ғылыми – техникалық прогресс талаптарына ең жоғарғы деңгейде жауап бере отырып, жеке адам мен қоғам мүдделерін есептей отырып, өндірістің ескірген материалды – техникалық базаларын жылдам қайта қалпына келтіріп, еліміздің экономикасын қайта құруда ерекше мән алады.

Лизинг, жоғары тиімділікті және өте икемді инвестициялық құрал, өндірісте ғылыми – техникалық прогрестің жетістіктерін оперативті түрде қолдануға мүмкіндік береді. Екінші жағынан лизинг беруші мен лизинг алушы капиталды тек ақша түрінде емес, зат түрінде де жүзеге асыратындықтан, лизинг инвестицияға жақындай отырып, оның халық шаруашылығындағы үргізіп, іске қосқаннан кейін басталады, яғни лизинг алушы сол құралдан өндірілген өнімді сатудан түскен пайдадан төлей бастайды:

- лизингтік келісім-шарттар лизинг беруші жағынан қосымша қызмет көрсетуді қарастырады (монтаж, іске қосу, жөндеу, үйрету):

- лизинг салық аударымдарын оңтайландыру арқылы, салық қорын кемітуге болады:

- лизинг алушыға құрал-жабдықты қаржылық лизингпен алу оңай, себебі ол кепілдік заты ретінде қабылданады: мәнін арттырады.

Лизинг инвестициялық саясаттың тиімді құралы ретінде өндірістің құлдырау кезінде оны дамыту үшін үлкен рөл атқарады. Қызметтің бұл түрі экономикалық табиғатының ерешелігімен ұлт экономикасын дамыту мен сауықтыруға үлкен үлес қосуға қабілетті, ал халықаралық деңгейде – шетел партнерларымен жаңа байланыстарды құрып және нығайтады.

Қазақстан Республикасының өнеркәсіп кәсіпорындарында инвестициялық қызметтің тоқырауы өте терең. Ірі капиталдар салу үшін мемлекетте және кәсіпорындарда қаржы көзі жеткіліксіз. Осыған байланысты лизингті қолдану шаруашылық субъектілеріне олардың негізгі қорларын еш қиындықсыз жаңартуға мүмкіндік береді. Бұл кезде лизинг алушылардың негізгі пайдаларын атап өтуге болады:

- ереже бойынша, лизинг заты лизинг берушілер балансында тұрады және лизинг алушыға жазылмайды, яғни оның активін арттырмайды және ол қосымша мүлік салығынан босатылады:

- лизинг алушының лизинг затын таңдауда көптеген мүмкіндіктері бар, мысалы техникалық – экономикалық көрсеткіштер, бағасы, қою мерзімі, бәсекелестік деңгейі және т.б.:

- лизинг алу кезінде барлық құралдардың 1/3 не дейін жаңартуға мүмкіндік береді:

- лизинг өндірістің технологиялық деңгейін жетілдіруге қабілетті және өнім деңгейін жоғарылатып, бәсекелестігін арттырады;

- лизинг алушы кей жағдайларда кедендік жеңілдіктерге ие болады, яғни заттың нақты бағасын кемітіп, пайданы арттырады;

- лизингтік төлемдер келісім-шарт бойынша тауар немесе қызмет түрінде жүзеге асыуы мүмкін.

Лизингтік операциялардың кеңінен таралуы мен дамуы өндірушілер үшін де тиімді. Олардың тиімділігі:

- құрал-жабдықты сату артады;

- лизинг затын сату жанама өндірістің артуына әсер етеді және жинақтаушы заттары мен жартылай фабрикаттары немесе басқа өнімдерді өндіру артады;

- өткізетін жаңа нарықтар табылып, тұтынушылар көбейеді;

- дайын өнім қоры кемиді және оны сақтауға байланысты шығындар азаяды;

- капитал айналымдылығы артады.

Несие беретін банкілер лизинг операциясын жүзеге асыра отырып, тәуекелділік дәрежесін кемітеді, себебі лизингке берілген зат кепілдік ретінде тұрады және қайтарымдылық пен төлемділік принципі жұмыс істейді. Лизинг операциялары банк үшін өте тиімділігі жоғары және несие қорларын орналастырылудың жаңа мүмкіндіктері ашылады.

Сақтандыру компанияларының лизинг операцияларына қатысу, олардың қызмет көлемін арттырып, пайдасын көбейтеді.

Сонымен лизингтік келісімдер басқаруда өте икемді, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін белсенді қолданады, ескірген құрал-жабдықты дер кезінде жаңартады.

Қазақстандағы лизингтік дамыту стратегиясы теориялық зерттеулер мен практикалық тәжірибелерге сүйеніп қоймай, әсіресе дамыған шет елдік нәтижелерге де сүйенуі қажет.

Профессор, академик С.Н. Николаевтің ойынша қазіргі таңда АҚШ, Жапон және Батыс Еуропа елдерінде жоғары сапалы лизингті интенсивті дамыту – құрылыс техникаларын жалға беру байқалады.

Лизингтік мәмілелерді қиындату факторларының бірі лизинг беруші мен лизинг алушы әр елдің резиденттері болып табылады, сонымен қатар әр елдің өзінің құқықтық жүйесі бар. Сондықтан мәміле екі мемлекеттің заңдық талаптарына сай келуі керек. Бір елде мәміле қаржылық лизинг мәмілесі болып жіктелінуі мүмкін, ал екінші елде жалға берілген немесе бөліп төлеуге сатылған болып табылады. Бұл жағдайда лизинг алушыда басқа салықтық жүйе қолданылады, бұған көбірек шығын кетеді.

Қазақстан Республикасының ТОП-10 лизингтік компаниялары

- 1 «Индустриялық даму қоры» АҚ
- 2 «ҚазАгроҚаржы» АҚ
- 3 «ТехноЛизинг» ЖШС
- 4 «Лизингтік топ» АҚ
- 5 «ХалықЛизинг» АҚ
- 6 «ForteLeasing» АҚ (ForteLeasing)
- 7 «Қазақстан Иджара Компаниясы» АҚ
- 8 «КомТрансЛизинг» ЖШС
- 9 ЖШС «АГРО Лизинг»
- 10 «Капитал Лизинг Групп» ЖШС.

Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған.

«Индустриялық даму қоры» АҚ 70%

«ҚазАгроҚаржы» АҚ 25%

«Технолизинг» ЖШС 1,4%

Басқалар 4,6%

Нарықтың айрықша ерекшелігі мемлекеттік компаниялардың үлкен салмағы болып табылады: 2023 жылы жалпы портфельдің 95%-ын құрайтын Индустриялық даму қоры (ИДҚ) және ҚазАгроҚаржы. Олар «Артықшылықты лизинг» және «Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы (ИИДМБ)».

2022 жылға лизингтік компаниялардың несие портфелі (2020 ж.) +22% қосып, 4206 млн. АҚШ долларын құрады.

Соңғы 3 жылда (2020-2022 жж.) жаңа бизнестің жалпы көлемі 2553 миллион АҚШ долларын немесе + 22% құрады;

Жасалған келісім-шарттардың жалпы саны 17%-ға өсіп, 7831 мәмілені құрады.

Алынған лизингтік төлемдер көлемінің оң динамикасы байқалады, ол 253 млн долларға (+36%) жетті.

Барлық қиындықтарға қарамастан, лизинг нарығында оң үрдіс бар:

- 2023 жылдың 1 жартыжылдығына сектор активтерінің өсуі жыл +8% құрады, тренд динамикасы экономиканың барлық салаларындағы негізгі қорлардың жаңаруын көрсетеді;

- квазимемлекеттік сектордың үлесі 95%-ға бағаланады, лизинг нарығы екі ірі лизингтік компанияның болуымен сипатталады (ФРП үлесі, ҚАФ 95%);

- Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған. ШОБ кәсіпорындарының жабдықтарының 90%-ға дейіні лизингке сатып алынады.

Соңғы 2 жылда міндеттемелердің орташа жылдық өсімі 30%-ды құрады.

Лизингтік компанияларды қаржыландыру көздерінің құрылымында даму институттары арқылы құйылған квазимемлекеттік компаниялардың қаражаты (ДАМУ ФРП АҚ, АҚ ФРП және АҚ ҚАФ), тікелей қаржыландыру және сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау тетіктері басым;

Қаржыландырудың нарықтық көзі – холдингтік құрылымдардың (коммерциялық банктер және басқа да қаржы ұйымдары) қаражаттары.

2022 жылдың қыркүйегінде Қазақстандағы лизинг нарығындағы жұмыс жағдайлары өзгерді: бір жылға немесе одан да көп мерзімге жасалған келісім-шарттар бойынша салықтық жеңілдіктер пайда болды, жеке компаниялар мемлекеттік қолдау бағдарламаларына квазимемлекеттік бағдарламалармен бірдей қолжетімділікке ие болды. Қазақстанда лизинг нарығы дамып келеді, бірақ бұлтсыз емес. Егер 2020 жылы Қазақстандағы лизинг нарығының портфелі 752 миллиард теңгені құраса, 2022 жылы ол 1 триллион теңгеден асты. Нарықтың айрықша ерекшелігі – мемлекеттік компаниялардың үлкен салмағы: Индустриялық даму қоры (ИДҚ) және «ҚазАгроҚаржы» 2023 жылы жалпы портфельдің 95%-ын құрады, ал 2020 жылы олар ағымдағы портфельдің 97%-ын ұжымдық түрде иеленді. Олар «Жеңілдетілген лизинг» және «Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған

индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы (ИИДМБ)» сияқты мемлекеттік бағдарламалардың операторлары.

«ҚазАгроҚаржы» ауылшаруашылық техникасы мен құрал-жабдықтарын лизингке беру қызметін көрсетеді, агроөнеркәсіптік кешендегі компанияларға несиелер береді және Қазақстанның барлық аймақтарында филиалдары бар. Жеңілдікті лизингке «ҚазАгроҚаржыға» 61,5 млрд теңгенің 1 215 өтінімі берілді. 39,9 млрд теңгеге өтінім қаржыландырылды, жалпы қалдық 100 млн теңге.

Лизингтік жобалар: ауыл шаруашылығы техникасын, жерді абаттандыру және ауыл шаруашылығы жұмыстарына арналған арнайы техниканы, ауыл шаруашылығы қажеттіліктеріне арналған ұшқышсыз ұшатын аппараттарды, көлік құралдарын, оның ішінде ауыл шаруашылығы және балық өнімдерін және олардың өңделген өнімдерін тасымалдауға арналған тракторлар мен тіркемелерді, биологиялық активтерді, сондай-ақ жүк вагондарын қаржыландыру, астық және басқа да ауыл шаруашылығы өнімдерін тасымалдайтын компания 6,1% жылдық тиімді пайыздық мөлшерлемесімен қаржыландырады. Лизинг бойынша кепілдік және аванстық төлем талап етілмейді, негізгі қарыз бойынша жеңілдік кезеңі 1 жыл, төлем мерзімі 10 жылға дейін. Индустриялық даму қорынан (ИДҚ, бұрынғы ҚДБ-Лизинг) құны 500 миллион теңгеден бастап құрал-жабдық алуға болады. Сыйақы мөлшерлемесі жеке есептеледі, аванстық төлем 20%-дан 1%-ға дейін, лизинг мерзімі 3-15 жыл, сыйақы мөлшерлемесі 1% 2022 жылға аудиторлық қорытындыға сәйкес қордың барлық көрсеткіштері өсті: таза пайда 22,4 млрд теңгені құрады және 2021 жылмен салыстырғанда 2,7 есеге өсті. Салық салынғанға дейінгі пайда 25 млрд теңгені, негізгі қызметтен түскен табыс – 28 млрд теңгені, таза пайыздық кіріс – 28,7 млрд теңгені құрады. Қордың активтері бір жарым есе ұлғайып, 1,4 трлн теңгеге, міндеттемелері 1,2 трлн теңгеге, меншікті капиталы 205 млрд теңгеге дейін өсті. Мемлекеттік компаниялардың басты артықшылығы – капиталға қолжетімділік. Оларды қаржыландыру бюджеттік қаражатқа немесе инфляция деңгейінен төмен мөлшерлеме бойынша бас компаниялардың несиелеріне негізделген. Нарықтан жиналған ақша ҚазАгроҚаржыға да жеке компанияларға қарағанда арзанырақ, өйткені олардың рейтингі бар. Сондықтан олардың клиенттік базасы үлкен, портфелі мен транзакциялары үлкен.

Лизинг нарығы айтарлықтай дәрежеде дамып келеді, өйткені ШОБ субъектілері мемлекеттік бағдарламалардың көмегімен негізгі капиталға инвестицияларды көбейтуде. Бірқатар мемлекеттік бағдарламалар бойынша мөлшерлемелерді субсидиялау ең жақсы драйвер болып табылады, бірақ нарық та өсіп келеді, өйткені бизнес лизингті жақсы түсінеді және қабылдайды. Сонымен қатар, мемлекеттік бағдарламаларға қатысатын лизинг берушілер саны артып келеді: жеңілдікті лизингті тек мемлекеттік компанияларда ғана емес, жеке компанияларда да алуға болады. Нарықта бәсекелестік жоқтың қасы екені анық. Жеке тұлғаларға арналған лизинг нарығы дамымаған, елде арзан автонесиелер болғанша ол ешқашан дамымайтын сияқты. Салалық мәселелер де бар. Осылайша, медициналық техниканы лизингтік компаниялар медициналық ұйымдарды лизингтің артықшылықтары туралы нашар хабарлар деп санайды. Лизинг нарығында жеке тұлғаларға арналған өнімдердің жоқтығы маңыздырақ - олар лизинг туралы заңда қарастырылмаған. Бірақ жеңіл көліктер нарығы үлкен. Еуропа мен АҚШ-та барлық жаңа автокөліктердің үштен бірінен астамы лизинг бойынша жеке тұлғаларға сатылады.

Лизинг нарығы екі ірі компанияның да пайдаланатын жабдықтарын ұсынады: энергетика, машина жасау, газ және мұнай өндіру және ШОБ: қойма, медициналық, азық-түлік, полиграфия. Жабдықтардың лизингті автокөліктерге қарағанда лизингке берілетін заттардың ерекшелігі мен өтімділігі төмен болғандықтан мұқият зерттеуді қажет етеді. Сегментке клиенттерді, жабдықтың өзін және оның жеткізушілерін бағалауда жоғары құзыретті компаниялар кіреді. Жабдықтардың лизингті – негізгі құралдарды кепілсіз немесе бастапқы жарнасыз, ең аз бюрократиялық және уақыттық шығындармен және салықты заңды түрде үнемдей отырып жаңғырту мүмкіндігі. Жабдықтардың 90%-ға дейін ШОБ компаниялары жалға алады. Ірі кәсіпорындар әдетте ұзақ мерзімді несиелер немесе жобаларды қаржыландыру арқылы сатып алады, тұрақты қайта жабдықтау үшін бюджет жасайды. ШОБ субъектілерінің жалға алушыларды бағалауға және өнім жеткізушілер тізбегіне қатысты сұрақтары бар. Жабдықтарды лизингке беру жас кәсіпкерлер мен технологиялық стартаптар үшін де қызықты. Көбінесе мұндай жобалар жеткізуді ғана емес, кедендік ресімдеуді, іске қосуды, оқытуды және кепілдік қызмет көрсетуді талап ететін бірегей, нақты жабдықты қамтиды. Мұндай операциялардың құрылымы күрделі. Жабдықпен жасалған лизингтік мәмілелерде тәуекелді лизинг объектісіне толығымен ауыстыру іс жүзінде мүмкін емес, сондықтан лизингтік компания тәуекелдерді азайту үшін клиент пен жеткізушінің қаржылық жағдайын дұрыс бағалауы қажет. Көбінесе клиенттер

өтімділік пен нарықтық құн мен сатып алу бағасының салыстырмалылығын талдауға тиіс эксклюзивті жабдықты сатып алғысы келеді.

Лизинг берушіге заң нормалары қаншалықты түсінікті әрі тиімді екенін бақылап отыруы қажет, өйткені лизингке берілген жабдықты қайтару процедурасын реттеуде лизинг алушының мәміле бойынша міндеттерін бұзған жағдайда. Сонымен қатар тұрғылықты заңдылыққа көңіл бөлу керек, ол кәсіпорынның банкроттылық процедурасын немесе кәсіпорынның төлем қабілетсіз екенін реттеп отырады. Бұл тәуекелділікті әр түрлі жағдайларда қалпына келтірілген құқықтық жүйені таңдау арқылы халықаралық лизинг мәмілелерді реттеуде төмендетуге болады.

Инвестор жобадан түсетін табыстың шығындарды жабуға, қарыздарды төлеуге және салынған капиталдың қайтарымдылығын қамтамасыз етуге жететініне сенімді болуы керек. Инвестор үшін кепіл ретінде кепілдік міндеттеме ғана болуы емес, өндірілген өнімді өткізуде сенімділік болуы керек, бұл жобаға да сенім болады дегенді білдіреді.

Лизинг алушы нарық конъюнктурасының қысқа мерзімді өзгеруімен бетпе-бет келуі мүмкін, өндірілген өнімге сұраныстың азаюы немесе қайтадан өндіруге бағаның төмендеуі.

Кәсіпкер өзіне қажетті құрылғыларды лизингке алу үшін келесідей екі жағдайда шешім қабылдауы мүмкін:

- біріншіден, егер құрылғыларды лизингке алу банктік несиені есебімен сатып алуға қарағанда неғұрлым тиімді болса,

- ал екіншіден, кәсіпкердің, банктен несиені алуы үшін сенімді несиелік тарихы болмаса. Осы жерде лизингтік компаниялардың жеткілікті түрде несиелік тарихы жоқ және соған сәйкес банк несиені беруден бас тартатын клиенттермен қосымша тәуекелділіктерге бара отырып жұмыс істеу мүмкіндіктерінің бар екендігі көрінеді. Бұл жағдай лизингтік бизнестің бір ерекшелігін көрсетеді.

Еліміздегі лизингтік қызметтер нарығында бүгінгі күні қалыптасып отырған жағдайларды ескере отырып, біз ауылшаруашылығындағы лизингтік қатынастар механизмін жетілдіру үшін неғұрлым перспективті нарықтарды бөліп қарастыруды ұсынамыз. Яғни, осы ұсынылатын механизмді қолдану арқылы лизингтік қатынасқа қатысушы субъектілер белгілі бір жетістіктерге қол жеткізуі мүмкін. Ол үшін ең алдымен лизингтік қызметтер нарығын белгілі-бір сегменттерге бөліп қарастыру керек.

Лизингтік қызметтер нарығы сегменттерінің бір белгісі ретінде лизингтік келісімдердің алынуына, оның осы сегменттегі сұраныс ерекшеліктерін анықтайтындығы, ал екінші белгі ретінде лизингке алушылардың алынуына, олардың сұраныстарының сипатын анықтайтындығы әсер етті.

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, қоғамдағы экономикалық, саяси, әлеуметтік сұрақтарды шешуде шағын бизнестің ерекше рөл атқаратындығы белгілі. Шағын кәсіпкерлік жалпы экономиканың дамуының қозғаушы күші бола отырып, халықты жұмыспен қамту деңгейін қатамсыз етеді және қоғам тұрақтылығының негізі – орта класты қалыптастыру көзі болып табылады.

Осы сегментке тән сипаттық белгілердің бірі-шағын кәсіпорындарды қаржыландыру күрделі қаржылық салымдардың неғұрлым тәуекелділі жоғары түрі болып табылатындығы. Оның себептеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

- 1) Шағын кәсіпорындардың көбісінің кепілге қоятын өтімділігі жоғары мүліктері жоқ;
- 2) Шағын кәсіпорындарда біліктілігі жоғары мамандардың аздығы немесе жоқтығы;
- 3) Қарызға алынған қаражаттардың өз мақсатына пайдаланылуына бақылау жүргізудің нақты мүмкіндіктерінің жоқтығы.

Осы себептерге сәйкес шағын несиелік мекемелер мынадай мәселелерге кездеседі:

- 1) Көптеген экономикалық және қаржылық, ақпараттарды талдаудағы және шағын кәсіпорындардың осы ақпараттарды беруден кәсіби деңгейлерінің төменділігі;
- 2) Шағын кәсіпорындардың пайдаланатын құрылғыларының көп түрлілігі.

Осындай қаржылық инвестициялардың тәуекелділігінің жоғарылығы шағын кәсіпорындар үшін банктерден берілетін несиелердің бағасы мен мерзіміне де әсерін тигізеді.

Ал, лизингтік қатынастар осындай тығырықтан шығудың бір жолы болып табылады, себебі лизингтік қатынастар кезінде несиені беру үшін қажетті қамтамасыз ету мөлшеріне қойылатын талаптар банктік несиені қарағанда салыстырмалы түрде төмен.

Біздің ойымызша, бүгінгі күні лизингтік компаниялар шағын бизнес сегментін игеруге неғұрлым көбірек ұмтылулары қажет. Ол үшін лизингтік компаниялардың ең төменгі шығындармен қамтамасыз етілетін перспективті инвестициялық жобаларды таңдаудың тиімді механизмін құру арқылы, шағын кәсіпкерлер сегментіне тән тәуекелділіктерді төмендетуге мүмкіндіктері болуы керек.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Асилова А.С. Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу: оқулық/ А. С. Асилова; Т.Рысқұлов атын. қазақ экономикалық ун-ті. - Алматы: Экономика, 2016. - 279 б.
- 2 Абдушев Б.М. Инвестиционный климат в Казахстане и меры Правительства по его улучшению.// Саясат //июль 2018.
3. Рассадин В.Н. Лизинг и конверсия // ЭКО. -№8.2020.
4. @ <https://prodengi.kz/post/lizing-v-kazaxstane-razvivaetsya-slozno>

ҒТАХА 336.1

Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова
Райханова Г.А – экономика ғылымның кандадаты,
қауымдастырылған профессор
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., gulnurraihanova@mail.ru

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ ЖАНДАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ: АҚШ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА БЕЙІМДЕУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы институт ретінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті (МЖӘ) қалыптастыру кезеңінде: "Концессиялар туралы" заң қабылданды, МЖӘ мәселелері бойынша мамандандырылған Орталық – "Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы" АҚ құрылды, келісу кезеңінде Қазақстан Республикасында 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту Бағдарламасының жобасы жатыр. МЖӘ-ні дамыту қажеттілігі ғылыми-техникалық және инновациялық салалардағы мемлекеттік саясаттың бағыттарын айқындайтын қабылданатын нормативтік-құқықтық құжаттарда тікелей немесе жанама атап көрсетіледі.

Алайда МЖӘ-ні заңнамалық қамтамасыз етуді талдау ұлттық инновациялық жүйенің барлық негізгі элементтерінің өзара байланысының алғышарттарын қалыптастыратын мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының нысаны ретінде әріптестікті түсінуге тұтас тәсілдің жоқтығын растайды. Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, "инновациялық саладағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік" терминіне мынадай анықтама беруге болады – бұл экономиканың мемлекеттік және жеке секторларының экономикалық, әлеуметтік, құқықтық, саяси, ұйымдастырушылық, басқарушылық және басқа да өзара байланыстардың, өзара қарым-қатынастар мен шарттардың ерекше кешені бар, қолда бар ресурстар мен олардың көздерін елдің және оның субъектілерінің инновациялық дамуы үшін барынша тиімді пайдалануға бағытталған тең құқылы қатынастар жүйесі.

Әлемдік тәжірибеде МЖӘ бастамашылық ететін және іске асырылған ғылымды қажетсінетін жобалар санының тұрақты өсуі байқалады. Сондықтан шетелдік тәжірибені зерделеу және қорыту МЖӘ негізінде Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру үшін өте пайдалы болады. Инновациялық қызметте МЖӘ-ні пайдаланудың шетелдік тәжірибесі біздің экономикамыздың шынайылығына, еліміздегі ғылымның даму деңгейіне, менталитетке және халқымыздың тарихи дәстүрлеріне байланысты болуы тиіс.

АҚШ доллары қазіргі уақытқа дейін жаңа технологияларды дамытуға қаржы бөлу көлемі бойынша сөзсіз көшбасшы болып қала береді. МЖӘ тетіктері бұрыннан бері АҚШ-та кеңінен қолданылады, сондықтан дәл осы елдің осы саладағы ең бай нормативтік-құқықтық және практикалық тәжірибесі бар, ол басқа елдерде өз көрінісін тапты, сонымен қатар АҚШ тәжірибесін де байытады.

АҚШ-тағы инновациялық жүйенің негізгі субъектісі кәсіпкерлік сектор болып табылады. ҒЗТҚЖ-ға арналған шығыстардың жиынтық көлемінде оның шығындары 200 млрд.долларға жетеді. Шығындарды оңтайландыру үшін компания аутсорсингтің түрлі үлгілерін пайдаланады, Венчурлік капитал нарығын дамытады. Мемлекеттің корпоративтік сектормен, орта және шағын компаниялармен өзара қарым-қатынасының инфрақұрылымы үнемі жетілдірілуде. Инвесторларға олардың зерттеу нәтижелерін коммерцияландыруды жеңілдететін және университеттер мен ұлттық зертханаларға федералдық органдармен келісім-шарттар бойынша әзірленген идеялардың зияткерлік меншігіне құқық беретін бірқатар заңдар қабылдады. Олардың ішіндегі ең маңыздысы: Стивенсон-Вайдлер,

Бойла-Доуль (1980 жыл), федералдық технологияны беру туралы (1986 жыл), сауда және бәсекеге қабілеттілік туралы (1988 жыл), ұлттық бәсекеге қабілеттілік мүддесінде технологияны беру туралы (1989 жыл), технологияларды беруді коммерцияландыру туралы (2000 жыл) және т.б. заңдар.

Мемлекеттік басымдыққа ие ғылыми-технологиялық және инновациялық жобаларды іске асыруға байланысты АҚШ тәжірибесін талдай отырып, МЖӘ түрлі тетіктерін пайдалану федералдық бюджеттен қаржыландырылатын федералдық ғылыми-технологиялық бағдарламалардың көпшілігіне тән деп айтуға болады. Америка университеттері шеңберінде құрылған зерттеу институттарының шамамен 45% 1-5 фирмамен тығыз байланысты және осыған қосымша олар үкіметтік қаржыландыруды алады. Бұл саясат ұлттық ғылыми қордың (NSF) инженерлік зерттеулер орталықтарын құру жөніндегі бағдарламасы және университеттер мен өнеркәсіптің бірлескен зерттеу орталықтарын қалыптастыру бағдарламасы, сондай-ақ штаттар билігі қаржыландыратын көптеген бағдарламалар шеңберінде іске асырылады.

Салалық бөліністе МЖӘ-жобаларының ең көп саны компьютерлер мен электроника, автомобиль және аспап жасау, Аэроғарыштық технологиялар әзірлеу саласына тән.

Инновациялық саладағы АҚШ-тағы мемлекеттің рөлі айтарлықтай. Алайда, мемлекеттің процестің өзі инвестор және (немесе) Тапсырыс беруші ретінде емес, оның тиімділігін арттыруға мүдделі әр түрлі қатысушы – зертханалардың, шағын бизнестің, трансұлттық корпорациялардың, банктердің іс-қимылдарын үйлестіруші ретінде әрекет ететінін атап өту маңызды. Бұдан басқа, мемлекет бюджеттік қаражатқа тапсырыс берілген технологияның меншік иесі немесе жұмыстың бас орындаушысы ғана емес, керісінше, инновациялық әріптестікті ұйымдастырудың бастамашысы болып табылады. Жыл сайын АҚШ – та Батыс Еуропаның барлық елдеріне қарағанда 8 есе көп инновациялар енгізілуде, бұдан басқа, АҚШ-тың сыртқы экономикалық түсімдерінің 28% - ы бұл технология үшін төлем.

Қазақстанда ҒЗИ-ның ғылыми, инновациялық және шаруашылық қызметін қаржыландырудың негізгі құралдары мемлекеттік бюджет қаражаты (85%) болып табылады. Бұл ЭЫДҰ елдерімен салыстырғанда өте жоғары көрсеткіш, онда мемлекеттік қаржыландыру үлесі жалпы шығыстардың шамамен 35% - ын құрайды.

Бір жағынан, мемлекеттік қаржыландыру бірқалыпты экономикалық өсу процесінде Қазақстанның ғылыми әлеуетін сақтаудың және жеке инвесторлардың зерттеу секторына әлсіз қатысуының қажетті шарты болып табылады. Екінші жағынан, басым мемлекеттік қаржыландыру елдің инновациялық даму жолындағы бірқатар проблемаларды туындатады, олардың негізгісі зерттеу ұйымдарының әзірлемелерді коммерцияландыруға мүдделілігінің төмендігі болып табылады.

Жоғарыда аталғандарға қосымша ретінде республиканың барлық ғылыми саласының 80% - ы зерттеу бөлігін құрайтынына және 20% - ы ҒЗТКЖ-ға келетініне назар аударамыз. Қазақстандағы тәжірибелі өндіріс ғалымдарының, конструкторларының және қызметкерлерінің ара қатынасы 25:4:1, ал дамыған елдерде – 1:2:4 құрайды. Осыған байланысты, тапсырыс беруші-мемлекет жеке сектор фирмаларынан (конкурстар негізінде) Тапсырыс беруші үшін басым тақырып бойынша зерттеулер мен әзірлемелер жүргізу түріндегі қызметті сатып алатын дәстүрлі келісім-шарт жүйесіне қарағанда, МЖӘ параметрлерінің тұтас қатары бойынша оның шарттық-құқықтық құжаттарымен бизнес үшін жақсырақ екенін атап өту қажет [3].

1-суретте автор жүргізген мемлекеттік-жеке әріптестікке негізделген Қазақстанның инновациялық жүйесін SWOT-талдау нәтижесі ұсынылған.

Мемлекеттік қолдауды іске асыруға арналған қаражатты мемлекеттік тапсырма шеңберінде инновациялық даму институттары арқылы беруге болады.

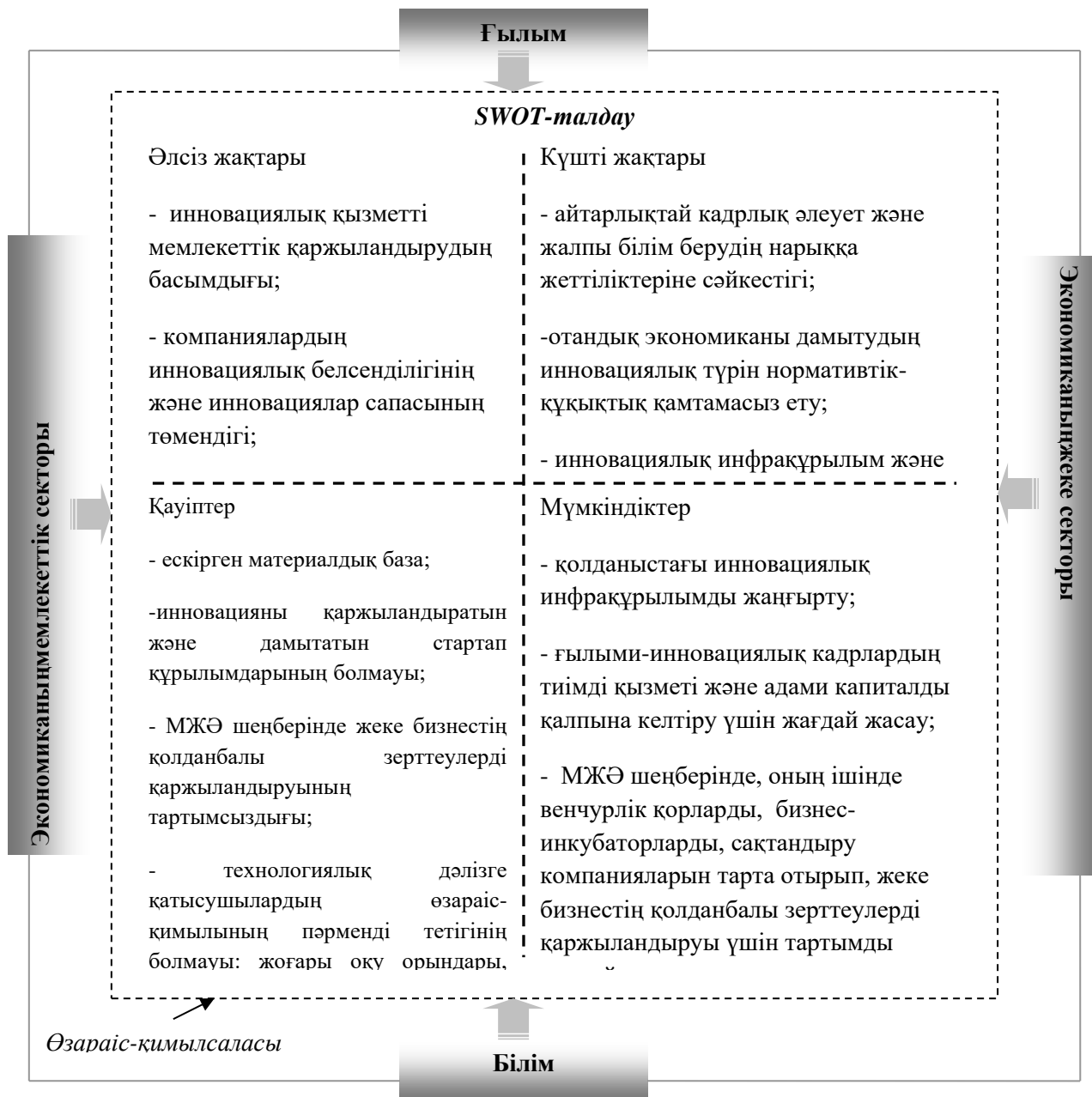
МЖӘ тетіктерін пайдалана отырып, Қазақстандағы инновациялық бизнесті нүктелік қолдау стратегиясын табысты іске асыру мынадай бастамаларды іске асыруды көздейді:

- заңнамалық база: Мемлекеттік есебінен орындалған бастамашылық әзірлемелердің нәтижелері шығармашылық ұжымға тиесілі болуы тиіс. Мемлекеттік орталықтардың жабдықтарын, үй-жайларын және басқа да материалдық-техникалық мүліктерін пайдалануға қатысты барлығы университет (немесе ҒЗИ) үшін зияткерлік меншік объектілеріне үміткер болуға, одан кейін оны тиімсіз басқаруға себеп емес, ҒЗТКЖ қаржыландыру көлемінің құрамдас бөлігі болып табылуы тиіс.;

- ҒЗТКЖ қорытындысы Есеп емес, ал авторлық кол-лективке алынған патент (өтінім), яғни зияткерлік меншік объектісі, өнеркәсіпті күлгін емес әдістеме дайын болуы тиіс (Тапсырыс беруші-компанияның нақты міндеттеріне);

- зияткерлік меншік объектісіне өтініш беру мерзімін 2-3 айға дейін (қазіргі уақытта 1-2 жыл)

қысқарту қажет.



Сурет 1 - SWOT-Қазақстанның инновациялық жүйесін талдау, мемлекеттік-жекешелік әріптестікке негізделген

Тұтастай алғанда, ұйымдастыру жоспарында мемлекеттік ұйымдар мен бизнес сектор арасындағы байланыстырушы буын ғылыми институттарда әзірленген білім мен технологияларды коммерцияландыру мен айналысатын делдалдар (технология трансферті жөніндегі орталықтар, бизнес инкубаторлар, технологиялық парктер, венчурлік қорлар және т.б.) болуы тиіс. Көп жағдайда мұндай делдалдар мемлекеттік және жеке құрылымдардың (мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту) қатысуы мен қалыптасады. Мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының дәл осы саласы отандық инновациялық жүйенің барлық негізгі элементтерінің өзара тығыз байланысын қалыптастырудың алғы шарттарын қалыптастырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Science and Engineering Indicators. – Washington: National Science Board, 2012. – P.231

2. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың "Қазақстан-2050" Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауы. - <http://www.akorda.kz>.

3. Кудашов В.И., Шоломицкая М.М. Генезис теории инновационного развития // Экономика и управление. – 2011 - №3. – С.17-29.

МРНТИ 06.81.85

Г.Е. Рахимжанова, Ж.З. Арынова

Ж.З. Арынова- кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова
Республика Казахстан, г. Караганда, gulnura.r.e@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Караганда является одним из крупных городов Казахстана с населением 497777 жителей [1]. Наряду с крупными предприятиями в период независимости Казахстана получили развитие предприятия малого и среднего бизнеса, что определено программой развития рыночной экономики Казахстана на государственном уровне.

На социально-экономическое значение оказывает влияние широкое привлечение финансовых и перспективных в техническом отношении ресурсов; система хозяйствования малого бизнеса обладает определенной гибкостью, адаптивностью к изменяющимся условиям; несмотря на малочисленность персонала таких предприятий при их большом количестве решается проблема занятости населения; малые предприятия обеспечивают достаточно широкий круг услуг, оказываемых потребителю.

Специфическая роль малого бизнеса как сектора экономики по сравнению с более крупными секторами имеют более четкие границы, что позволяет в динамике отслеживать возникающие возмущения, риски, недостатки. Увеличение количества предприятий малого бизнеса способствует стабильному поступлению бюджетных отчислений государству, персонал имеет стабильные показатели занятости и дохода, стандарты поведения во всех сферах деятельности малых предприятий ориентированы на рыночные отношения, а не на требования отрасли в крупных предприятиях, отмечается стабильность хозяйственных связей [2].

Необходимо отметить, что менеджмент, финансирование, планирование деятельности, кадровая политика в структуре малых предприятий включают как преимущества, так и недостатки из-за количественной оценки.

Основные преимущества:

9. Гибкая реакция на быстро меняющийся спрос;
10. Маневренность, мало зависящая от производственной перспективной программы;
11. Малая численность персонала не требует сложных навыков управления;
12. Проще содержание работы с акционерами, которые на крупных предприятиях требуют дивидендов, а в малых предприятиях при форс-мажорных обстоятельствах можно быстро перестроить работу – изменить стратегию, цены, ассортимент и много другое;
13. Отдельно рассматривается ценообразование на услуги и товар, что можно контролировать показателем волатильности;
14. Малые предприятия более оптимально используют свой капитал, производственные площади, оборудование;
15. Не держат крупных запасов товаров;
16. Экономят на административно-управленческих расходах при простой схеме управления.

Жизнеспособность малых предприятий обеспечивается специализацией выполняемых работ, которая может быть многопрофильной и в то же время взаимосвязанной между отдельными элементами. Как ни странно, жизнеспособные малые предприятия оказывают влияние и на производственные процессы крупного бизнеса.

На рисунке 1 показаны слагаемые успеха малых предприятий.

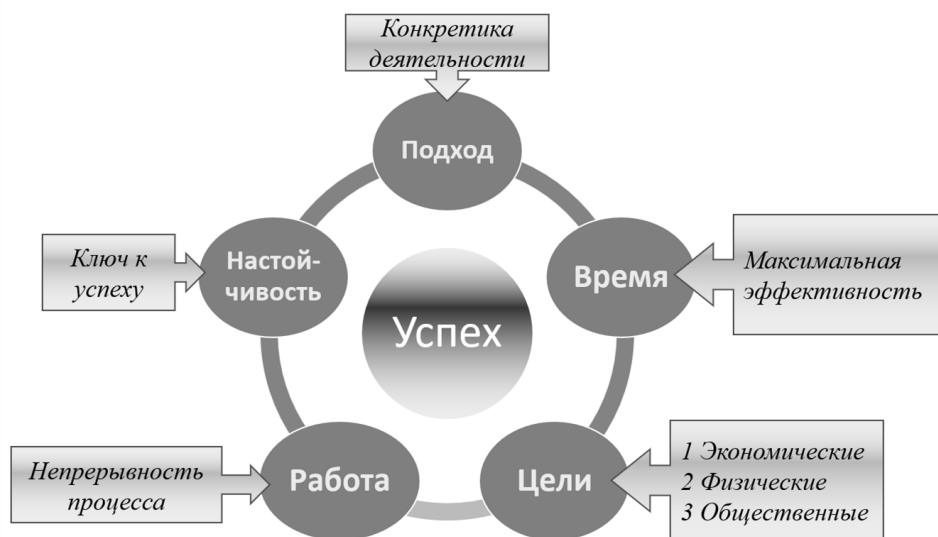


Рисунок 1 - Условия успеха в малом предпринимательстве

Примечание - составлено автором по источнику [3].

Недостатки являются объективной основой для возникновения затруднений, проблем и барьеров, мешающих развитию малых предприятий. Основным недостатком является малая величина капитала, которая в основном зависит только от доходности и в меньшей степени от инвестиций, получение которых проблематично для малых предприятий; одним из рисков для малых предприятий является массовое разорение из-за жесткой конкуренции или поглощения более крупными предприятиями; особо необходимо отметить учетные операции и анализ показателей работы. Довольно часто ограничиваются только сбором статистики без последующего глубокого анализа данных.

Ниже перечислены возможные причины, способствующие упадку малых предприятий:

1. Отсутствие опыта;
2. Недостаток средств
3. Недостаточные объемы продаж;
4. Значительные эксплуатационные расходы;
5. Неспособность к конкуренции;
6. Неудачное местонахождение предприятия;
7. Отсутствие плана или целей;
8. Отсутствие самооценки;
9. Движение денежной наличности;
10. Изымание денег из бизнеса;
11. Непрофессиональное ведение бухгалтерии;
12. Высокая дебиторская задолженность;
13. Высокая затоваренность;
14. Значительные капиталовложения в основные средства;
15. Неквалифицированные сотрудники;
16. Болезнь владельца, семейные проблемы;
17. Разногласия между партнерами;
18. Мошенничество;
19. Ошибки при страховании и изменении условий.

Если проанализировать развитие малого бизнеса в развитых странах, то наблюдается после спада своеобразное развитие данного сектора экономики. Причиной такого развития является научно-технический прогресс в области производительной техники, появились более широкие возможности для информатизации процессов с ускорением обработки информации даже в малых предприятиях и индивидуальной деятельности. В качестве примера можно привести экономическое развитие США, где одним из ключевых факторов стало развитие индивидуального предпринимательства и предприятий малого бизнеса с численностью персонала до 50 человек.

Основной задачей поддержки малого предпринимательства является расширение системы финансовой поддержки за счет его более тесного взаимодействия с кредитными институтами. Основы государственной поддержки малого предпринимательства в Казахстане закладываются законодательством и соответствующими программами развития. Необходимо также расширение инвестиционной базы малого бизнеса за счет увеличения притока капиталов и роста услуг на казахстанском рынке.

Применение математических методов анализа деятельности предприятий малого бизнеса может существенно способствовать их улучшению. С помощью таких методов можно более точно оценить эффективность бизнеса, оптимизировать расходы и прогнозировать возможные риски. Например, применение математического моделирования позволяет проанализировать финансовые потоки, выявить узкие места в операционных процессах и определить оптимальные стратегии развития.

Статистические и аналитические методы также помогают улучшить понимание поведения клиентов, определить наиболее прибыльные сегменты рынка и скорректировать маркетинговые стратегии. В конечном итоге, использование математических методов повышает качество управления предприятием, что ведет к повышению его конкурентоспособности и устойчивому росту в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим примеры применения математических методов на малом предприятии ТОО «VendMarket KZ», расположенном в городе Караганда. Данная компания занимается оптовой продажей ингредиентов для кофе-автоматов, одноразовой посуды, а также продажей вендинговых автоматов по Республике Казахстан.

С помощью статистического анализа предприятие может изучить покупательские предпочтения, сезонные колебания спроса и определить наиболее востребованные товары. Применение таких методов позволяет руководству принимать обоснованные решения, снижать затраты на производство и логистику, а также увеличивать эффективность маркетинговых стратегий, что, в итоге, способствует росту бизнеса и повышению его рентабельности.

Отдел логистики компании ТОО «Vendmarket KZ» для организации закупочных работ и прогнозирования спроса ведет учет по прибытию и убытию товаров по календарным срокам и все данные за весь период работы компании накапливаются в базе данных. Весь ассортимент распределяется по трем основным группам товаров: напитки, стаканы и сиропы. Для анализа подготовлены статистические наборы данных по указанным категориям за 2023 год. Учет представлен в штучном количестве всего ассортимента.

Исследование проводится по двум критериям: показатель эффективности по затовариванию склада или наличия дефицита товара. Затоваривание или дефицит оцениваются по косвенному показателю долевого остатка каждой позиции ассортимента. Для обработки статистических данных применяется стандартная программа «Microsoft Office Excel». К выборке из базы данных добавляется 4 столбца, в которых будут произведены необходимые вычисления.

В таблице 1 представлена отчетность по поставкам и убытию всего ассортимента за 2023 год.

Таблица 1

Статистика по компании за 2023 год по общему количеству единиц товаров

Месяц	Начальный остаток, шт.	Прибытие, шт.	Убытие, шт.	Конечный остаток, шт.	Общий запас на складе, шт.	Доля прибытия	Доля убытия	Доля остатка	Показатель эффективности Затоваривание (от 40% до 100%)
Январь	1699645	569327	552496	1716476	2268972	0,25	0,24	75,65%	
Февраль	1716476	892975	692812	1916639	2609451	0,39	0,31	73,45%	
Март	1916639	637899	805603	1748935	2554538	0,28	0,36	68,46%	
Апрель	1748935	733538	531149	1951324	2482473	0,32	0,23	78,60%	
Май	1951324	20175	444519	1526980	1971499	0,01	0,20	77,45%	
Июнь	1526980	558668	386718	1698930	2085648	0,25	0,17	81,46%	
Июль	1698930	441623	601917	1538636	2140553	0,19	0,27	71,88%	

Август	1538636	393125	514228	1417533	1931761	0,17	0,23	73,38%
Сентябрь	1417533	656895	606517	1467911	2074428	0,29	0,27	70,76%
Октябрь	1467911	619452	468147	1619216	2087363	0,27	0,21	77,57%
Ноябрь	1619216	220373	603165	1236424	1839589	0,10	0,27	67,21%
Декабрь	1236424	660214	499824	1396814	1896638	0,29	0,22	73,65%
П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [4]								

Математическая модель показывает, что в ассортименте товаров прослеживается затоваривание, так как средний показатель эффективности больше 40%. При затоваривании не эффективно используется ресурс производственной площади, товар залеживается, возрастают затраты на хранение. Дефицит товаров также может повлиять на имидж компании в случае невозможности удовлетворить спрос на товары. При этом возможна потеря клиентов.

Оптимальная работа склада характеризуется третьей группой, находящейся между затовариванием и дефицитом, но количество позиций товаров ассортимента для данной группы отсутствует. Простой сбор статистики не позволяет получить системные выводы по данным категориям, поэтому далее строится точечная диаграмма, аппроксимирующую данные по приходу и убытию товаров, по которой определяется вид связи между этими важными логистическими процессами.

Построив точечную диаграмму (рисунок 2), можно сделать вывод о том, что связь между этими важными логистическими процессами является слабой, поскольку коэффициент достоверности аппроксимации составляет 0,11.

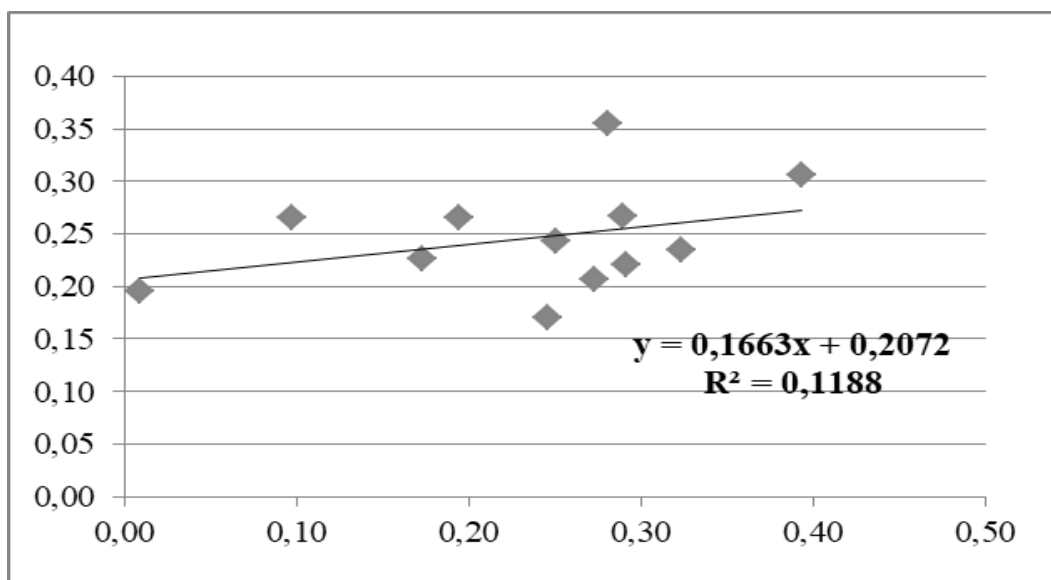


Рисунок 2 - Точечная диаграмма аппроксимации данных по приходу и убытию товаров
 П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [5].

Для повышения убедительности был вычислен коэффициент корреляции между данными по приходу и убытию товаров. Для этого необходимо извлечь квадратный корень из значения R^2 . Коэффициент корреляции между данными по приходу и убытию товаров равен $K_{кор} = 0,344$, что указывает на прямую пропорциональную зависимость. Это свидетельствует о том, что данный логистический процесс протекает умеренно: рост объема прихода товара приводит к увеличению его убытий.

Важно отметить, что эти показатели говорят об упущениях в маркетинговой деятельности компании, что связано с единственной работой единственного логиста, который занимается и сбором информацией, ее введением, а на полноценный анализ одному специалисту времени недостаточно.

Таким образом, проведенное исследование статистических данных по ассортименту малого объема и массы позволило получить математические показатели, характеризующие затоваривание склада и наличие дефицитных позиций по ассортименту, что является отрицательным фактором

деятельности. Информационная система предприятия дает сведения по запросу из базы данных и эти сведения имеют обобщенный характер. Необходимо сформировать формы запросов к базе данных, позволяющие получить более подробные сведения, например суточный учет поступления и убытия товаров. Учетные операции по запасам складов производятся вручную без современной техники и при этом возможны ошибки ввода данных.

По представленным данным статистики можно выполнить ABC-, XYZ-анализ и организовать совмещенную матрицу, показывающую взаимосвязь по товарам при поступлении и убытии. Совмещенный график позволит более четко спланировать работы по товародвижению внутри склада, организовать более правильное хранение и планирование запасов.

Первым этапом проведения является сбор данных товарных позиции по убытию и их обработка, так как сравнение разных товарных групп могут привести совершенно к неэффективным результатам. Анализ может производиться по данным кварталов, полугодия или за один год в денежном или тонном/штучном выражении.

В данном случае ABC- и XYZ-анализы проводятся исходя из значений годового грузооборота по убытию для 15 товарных позиций в штучном выражении, которые входят в состав категорий «Напитки». Сравнение должно происходить по одной товарной позиции иначе это может привести к ошибочным результатам.

Значения данных товарных позиции переводится в программу «Microsoft Office Excel», где вводятся формулы для следующих значений столбцов для ABC-анализа: доля грузооборота, куммулятив, группа товара, сумма грузооборота и результаты анализа.

Доля грузооборота определяется в соотношении годового грузооборота на общую сумму грузооборота убытия. В следующей колонке «Куммулятив, %» суммируется каждое последующее значение с предыдущим. После определяются группы товаров. В ABC-анализе необходимо следовать принципу Парето, согласно которому 20% причин или же товаров дают 80% результатов/дохода. Группировка объектов по степени влияния выглядит следующим образом:

- A – наиболее ценные, 20% ассортимента; 80% – эффективный критерий;
- B – промежуточные, 30% ассортимента; 15% – эффективный критерий;
- C – наименее ценные, 50% ассортимента; 5% – эффективный критерий [6].

В колонке «Группа товара» подставляется имя группы. В последней колонке подсчитывается процентная доля ассортимента по отдельным группам. Например количество позиций с товаром группы A равно 6. Доля в % = $6 \cdot 100 / 15 = 40\%$.

Объем обращения товаров группы A составляет около 80%, следовательно, эти данные по ассортименту соответствуют принципу Парето и позволяют подготовиться к прибытию груза: места для складирования, грузчики, средства механизации, время разгрузки и т.д., т.е. логист может уже планировать процесс складской логистики на первом этапе.

XYZ-анализ используется для выявления товаров или услуг, имеющих высокую вариабельность спроса или низкую разнообразность, что также может быть важным критерием при управлении запасами.

Для проведения XYZ-анализа необходимы значения определенного временного интервала, который разбивается на равные промежутки.

XYZ-анализ компании ТОО «Vendmarket KZ» также проводится за 2023 год, Для анализируемых ресурсов необходимо определить коэффициент вариации, который равен отношению среднего квадратичного отклонения к математическому ожиданию случайной величины. Он характеризуется прогнозируемостью изменений: чем значение коэффициента меньше, тем точность прогноза больше.

Группы товаров XYZ-анализ также должны соответствовать определенным критериям:

К категории X относятся запасы, которые занимают 50% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации не превышает 10%.

К категории Y относятся запасы, которые занимают 30% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации находится в промежутке между 10% и 25%.

К категории Z относятся запасы, которые занимают 20% ассортимента (номенклатуры), а их коэффициент вариации превышает 25% [7].

Результаты анализа показывает, что большая часть товаров входит в последнюю группу. В этом случае это говорит о сложности прогнозировании спроса товаров, так как он не стабилен. Для решения этой проблемы можно минимизировать или максимизировать товарный запас. Страховой запас для данной группы не требуется.

Товары категорий X, как и группа A должны быть всегда в наличии, поэтому поставки данных товаров должны быть стабильными для стабильного спроса. Поставки должны осуществляться часто, но при этом не превышать сильно запасам склада, так как есть риск затоваривания товаров. Страховой полис нужен, но не в большом количестве. Для товаров категорий Y важен оптимальный запас и страховой запас. В эту группу попадают сезонные и акционные товары.

Следующим этапом после проведения ABC-, XYZ-анализов является совмещенный анализ, чтобы решить конечную задачу о размещении товаров в «горячую», «среднюю» или «холодные» зоны. Для начала строится сводная таблица анализов (таблица 2).

Таблица 2
Сводная таблица ABC-анализа и XYZ-анализа

Наименование товара	ABC-анализ	XYZ-анализ
1. Горячий шоколад «Де Марко», 1кг	A	Z
2. Капучино ирландские сливки «Де Марко», 1кг	B	Y
3. Капучино французская ваниль «Де Марко», 1кг	B	Z
4. Кофе «Carraro Globo Verde» 6x1кг зерно	A	Z
5. Капучино «Де Марко» 3 в 1, 1кг	B	Z
6. Концентрат киселя «Клюква», 0,5кг	C	Z
7. Концентрат киселя «Манго», 0,5кг	C	Z
8. Концентрат киселя «Черная смородина», 0,5кг	C	Z
9. Молочный коктейль банан «Де Марко», 1кг	B	Y
10. Молочный коктейль ваниль «Де Марко», 1кг	B	Z
11. Молочный коктейль клубника «Де Марко», 1кг	A	Z
12. Растворимый чай с молоком «Де Марко», 1кг	C	Z
13. Растворимый чай лимон «Де Марко», 1кг	C	Z
14. Растворимый чай малина «Де Марко», 1кг	C	Z
15. Растворимый чай смородина «Де Марко», 1кг	C	X
Примечание - составлено автором по источнику [8]		

Для восприятия результатов проведенного анализа необходима их визуализация. Для этого строится матрица по проведенному совмещенному анализу (таблица 3), которая позволяет наглядно представить ключевые показатели и взаимосвязи между различными факторами.

К «горячей» зоне хранения относятся позиции, находящиеся в квадратах AX, AY, BX, к «средней» зоне хранения позиции, находящиеся в квадратах AZ, BY, CX, и к «холодной» зоне хранения позиции, находящиеся в квадратах BZ, CZ, CY.

Таким образом, из всех товарных позиций ни одна товарная позиция не входит в «горячую» зону, т.е. это означает, что товары данной компании не пользуются невысокой потребительской стоимостью, не имеется стабильное потребление и имеется сложности в прогнозировании спроса продукции.

Тем не менее, присутствуют товары относящиеся «средней» зоне хранения позиции. 3 товара входят в ячейку AZ, что говорит о высокой стоимости товара, но имеются сложности в прогнозировании спроса. 2 товара относятся к ячейке BY, которые пользуются стабильным спросом и обладают средней ценностью для компании. А также 1 товар входит в ячейку CX, который имеет низкую потребительскую стоимость, стабильное потребление и высокую степень надежности в прогнозировании.

Остальные же товары уже входят в зону «холодного» хранения, т.е. в группу BZ относятся 3 товара, имеющие среднюю потребительскую стоимость и нестабильный спрос в прогнозировании. 6 товаров входят в ячейку CZ, которые имеют низкую потребительскую стоимость и также сложности в прогнозировании спроса продукции. Несмотря на то что, большая часть товаров относятся к «холодной» зоне хранения они все также формируют ассортимент предприятия. Для такой группы товаров необходимо также проводить анализы для выявления причины, чтобы оптимизировать управление запасами.

В конечном счете, проведенный анализ позволяет определить товары, приносящие наибольшую прибыль, эффективно управлять ассортиментом и товарными запасами, изучить состояние на спрос

продукции, а также позволяет выявить с каким поставщиком или клиентом выгоднее будет работать.

Таблица 3

Матрица результатов ABC-, XYZ- анализов

Группы товаров	X	Y	Z
A			горячий шоколад «Де Марко», кофе «Carraro Globo Verde» 6х1кг зерно, молочный коктейль клубника «Де Марко»
B		капучино ирландские сливки «Де Марко», молочный коктейль банан «Де Марко»,	капучино французская ваниль «Де Марко», капучино «Де Марко» 3 в 1, молочный коктейль ваниль «Де Марко»
C	Растворимый чай смородина «Де Марко»		концентрат киселя «Клюква», концентрат киселя «Манго», концентрат киселя «Черная смородина», растворимый чай с молоком «Де Марко», растворимый чай лимон «Де Марко», растворимый чай малина «Де Марко»
П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [8]			

При анализе результатов работы с инструментами ABC и XYZ нельзя удалять из ассортимента некоторые наименования не проанализировав возможное существование взаимосвязей между ними. Для этого необходимо проверить, не являются ли эти товары группы 2 сопутствующими для группы 1, если такие окажутся, то их следует расположить рядом с основным товаром из группы 1. Далее необходимо проверить, нет ли в данной группе товаров – новинок, которые рекомендуется расположить рядом с соответствующей категории товаров из 1 группы.

Проведенные исследования показывают, что применение математических моделей в деятельности оптово-торговых предприятий позволяют значительно улучшить несколько логистических процессов. Результаты исследования указаны в виде графиков, рисунков и таблиц, так как их визуализация упрощает восприятие данных и логичность прогнозирования дальнейшего хода процесса. Для решения проблем по управлению запасами на складе предложены методы ABC- и XYZ-анализов.

Список литературы

1. Численность населения Республики Казахстан по полу в разрезе областей, городов, районов, районных центров и поселков на начало 2020 года. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT354434/>
2. Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250.
3. Николаева, Плетнев 2016 – Николаева Е.В., Плетнев Д.А. Внутренние экономические факторы успешности малых и средних предприятий: анализ по федеральным округам России // Экономическая наука современной России. 2016. № 2 (73). С. 77–89.
4. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учебно-практическое пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. – 176с.
5. Кляцкин, В.И. Статистический анализ когерентных явлений в стохастических динамических системах / В.И. Кляцкин. — М.: Кранд, 2015. — 776 с.
6. Курносова, О.А. Принятие решений об аутсорсинге на основе ABC-анализа логистических услуг / О.А. Курносова // Вести Автомобильно-дорожного института, 2018. – №2 (25). – С. 41-50.

7. Железова Т.А., Леоненко Е.И. Формирование товарного ассортимента с применением ABC-, XYZ-анализа для управления товарными запасами // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 2. С. 259–272.

8. Кабикенов С.Ж., Шалаев В.В. Математическое моделирование в складской логистике: учебное пособие / С.Ж. Кабикенов, В.В. Шалаев; Карагандинский технический университет имени Абылкаса Сагинова. – Караганда: Изд-во КарГУ им. Абылкаса Сагинова, 2020. – 64 с.

МРНТИ 06.61.33

Д.М. Салауатова
Д.М. Салауатова – Phd, профессор
Карагандинский университет Казпотребсоюза
Республика Казахстан, г.Караганда, d.salauatova@keu.kz

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ И АДАПТАЦИИ К СОВРЕМЕННЫМ ВЫЗОВАМ

Драйвером развития страны являются ее сильные регионы, что было объявлено Президентом страны в своем послании Послании народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» от 02 сентября 2019 года [1]. Эффективное социально-экономическое развитие регионов является одной из сложнейших стратегических задач страны. Акцентирование внимания Главы государства Касым-Жомарта Токаева на необходимости формирования диверсифицированной, технологичной экономики, работающей на повышение благосостояния народа, подтверждает актуальность проблемы на сегодняшний день [2].

Актуальность темы исследования обусловлена также рядом факторов. Достаточно распространенным явлением для регионов Казахстана является наличие монопрофильных регионов, проблемы которых особо обостряются под влиянием кризисных тенденций. Усиление моноотраслевого характера экономики основано, как правило, на эксплуатации сырьевых ресурсов. В результате данные проблемы перерастают в общегосударственные масштабы.

Регионы с моноотраслевой структурой экономической системы, безусловно, находятся в худшей социально-экономической ситуации, чем регионы, экономическая система которых диверсифицирована. Такая ситуация породила сложную проблему развития таких регионов (в каком направлении осуществлять развитие и какие использовать для этого источники финансирования).

Дальнейшее сохранение подобной тенденции представляет серьезную угрозу для безопасности страны и ее социальной устойчивости, что в свою очередь определяет необходимость своевременного прогнозирования рисков и выявления ресурсного потенциала экономического роста в новых условиях. Проблема изменения механизмов организации и управления экономикой регионов страны нуждается в системных изменениях в соответствии с долгосрочными трендами и стратегическими задачами развития Республики Казахстан, что обуславливает необходимость разработки теоретических и методических подходов разработки стратегии диверсификации и модернизации монопрофильной экономики. Данное условие определило тему настоящего исследования, ее теоретическую и практическую значимость.

Экономика регионов Казахстана подвергается структурным финансовым и экономическим кризисам. Это побуждает местные власти искать новые пути для диверсификации экономики с помощью стратегического планирования и определения приоритетов развития. Местные исполнительные власти оказывают меры поддержки в том числе финансовые, для реализации региональных проектов развития. Однако в настоящее время отсутствует единый подход / метод к выбору приоритетных отраслей экономики.

Диверсификация является сложной, рискованной и в то же время одной из самых перспективных стратегий развития. Труды таких зарубежных ученых, как Ансофф И., Акофф Р., Горт М., Карлоф Б., Кемпбелл Э., Портер М. Томпсон А., Хасси Д., Хан Д., Чандлер А., Эндрюс К. и др. представляют собой «классику» теории стратегии и, в частности, диверсификации.

Разбор проблемы эффективности диверсификации производства отечественными учеными активно начался в период перехода к рыночным отношениям, поскольку условия плановой экономики в богатой сырьевыми и трудовыми ресурсами стране не нуждались в глубинных исследованиях подобного рода.

Методы регионального экономического анализа. На самом фундаментальном уровне полное описание региональной экономической структуры начинается с перечня занятости, оплаты труда (зарплаты и окладов) и выпуска продукции по отраслям. Эта информация способствует пониманию экономики как минимум четырьмя способами. Во-первых, полезно знать, насколько специализирована или диверсифицирована экономика региона. Давней проблемой на региональном уровне является чрезмерная специализация, которая делает регион восприимчивым к отраслевым национальным и глобальным экономическим спадам. Потребительские вкусы и предпочтения, а также потребности промышленного производства со временем меняются, поэтому слишком узкоспециализированные регионы могут столкнуться с травмирующими последствиями, если отрасли, от которых они зависят, испытают быстрое падение спроса. Во-вторых, определяя относительную концентрацию по отраслям, можно приступить к оценке региональных сравнительных преимуществ. Отрасли, попадающие в эту категорию, становятся кандидатами для дальнейшего анализа, оценки их будущего и потенциала дальнейшего развития не только в рамках этих конкретных отраслей, но и в смежных отраслях, которые сильно связаны прямым и косвенным прямым (продажи) и обратным (покупки) связями. В-третьих, всесторонний перечень видов деятельности становится основой для поведенческих моделей, которые можно использовать для оценки экономических последствий изменений политики, положительных или отрицательных экономических потрясений и последствий государственных капиталовложений. Эти модели можно использовать для прогнозирования и понимания реакции региональной экономической системы на изменения в занятости и заработной плате, профессиональный спрос и изменения в распределении доходов домохозяйств. В-четвертых, модели отдельных регионов можно связать с другими региональными моделями, чтобы лучше понять, как переплетаются судьбы регионов.

«Ресурсы государства должны быть приоритетными для тех видов деятельности, технологий или секторов, где у региона есть наиболее реальные шансы оказать широкомасштабное и крупномасштабное воздействие, которое также развивается и опирается на множество различных местных и межрегиональных связей и соединений» [3]. Для этого необходимо:

- Накопление критической массы: вовлечение акторов в качестве якорей в инновационный цикл.
- Установка приоритета во избежание фрагментации и дублирования/имитации.
- Сосредоточение и концентрация ресурсов на определенных областях знаний, где новые НИОКР будут дополнять другие производственные активы региона.
- Отдать приоритет деятельности, которая уже частично встроена в существующую промышленную структуру региона.
- Стимулировать и облегчать предпринимательскую деятельность, при этом местные малые и средние предприятия должны рассматриваться не только как самостоятельный ключевой приоритет, но и как развитие связей между малыми и средними предприятиями и другими более крупными местными субъектами.
- Содействие структурным изменениям за счет соответствующей технологической диверсификации и расширения цепочки создания стоимости, создания сетей/сотрудничества.

Политика должна быть адаптирована к местному контексту, признавая, что существуют разные пути региональных инноваций и развития. Путем: 1) омоложения традиционных секторов за счет деятельности с более высокой добавленной стоимостью и новых рыночных ниш (горнодобывающая Силезия, судостроение Сконе, автомобилестроение Уэст-Мидлендс); 2) модернизация путем внедрения и распространения новых технологий (логистика Фландрии); 3) технологическая диверсификация существующих специализаций в смежные области (от авиации в Тулузе до технологий GPS); 4) развитие новых видов экономической деятельности посредством радикальных технологических изменений и прорывных инноваций (туризм на Балеарских островах); 5) использование новых форм инноваций, таких как открытые инновации и инновации, ориентированные на пользователей, социальные инновации и инновации в сфере услуг (историческое наследие в Италии) [4].

Существуют различные взгляды на регионы и его политику:

- Институциональная перспектива,
- Региональная инновационная система,
- Стратегический выбор.

Именно их сочетание в конечном итоге формирует региональную умную специализацию и стратегии диверсификации (таблица 1).

Таблица 1
Стратегии диверсификации

Стратегический выбор	Стратегии политики	Региональная характеристика	Проблемы
Опираясь на текущие преимущества например Южные Нидерланды (NL) Баден-Вюртемберг (Герм.)	Научный толчок, технология во главе или сочетание	Сильные фирмы, частные или государственные исследовательские центры, центры компетенций, действующие в режиме государственно-частного партнерства	Укрепление своего лидерства в отдельных секторах Поддержание высокого уровня жизни
Поддержка социально-экономических преобразований например Страна Басков (ES) Пьемонт (ИТ), Нижняя Австрия (AU)	Реконверсия или определение новой границы	Узкоспециализированные регионы (текстиль) или ранее зависевшие от традиционной автомобильной, военно-морской промышленности.	Признать актуальность трансформации и определите новые рубежи. Выявить возможные векторы трансформации: привлечение человеческого капитала, стимулирование продуктивного использования региональных традиций и знаний. Контекстно-зависимый процесс
Догонять, Например, Польша	На пути к созданию возможностей, основанных на знаниях	Отставание в доходах на душу населения, производительности и занятости. Отсутствие вторичных эффектов в региональной экономике	Повысить уровень жизни, качество жизни и предоставления услуг. Потребность в способностях и навыках усвоения знаний. Избегайте предвзятости со стороны предложения.
Источник: на основе данных «Регионы и инновационная политика» — ОЭСР.			

Они объединяют стратегию (т.е. приоритеты и цели) и направления действий (т.е. состав и интенсивность комплекса мер политики). Одновременный учет всех трех аспектов усложняет региональную инновационную политику и требует более сложных политических подходов:

- Многомерный подход, основанный на выявлении сильных сторон и преимуществ региона.
- Межсекторальные подходы и установление соответствующих приоритетов (таблица 2).

Опыт внедрения стратегий диверсификации на ранних этапах во многих регионах ЕС свидетельствует о том, что преимущества, как правило, носят многоаспектный характер, а не являются чисто технологическими и исследовательскими, а также включают институциональные и управленческие аспекты.

Соответствующими областями теперь являются виды деятельности, задачи или конкретные технологические функции в фирмах и производственных процессах, а не в секторах или отраслях. Процесс диверсификации следует понимать не как одноразовый процесс, необходимый просто для реагирования на предварительные условия, а скорее, как непрерывный процесс модернизации управления и разработки политики.

Таблица 2
Подходы выбора стратегий диверсификации

Тип региона по экономическому профилю	Степень региональной компетентности в области научно-технологических исследований		
	высокая	средняя	низкая
Центры знаний и технологий	Стратегия: усиление передового опыта в создании знаний и развитие новых высокотехнологичных отраслей.		
Среднетехнологичное производство и поставщики услуг	Стратегия: модернизация производственной деятельности в направлении создания ниш с добавленной стоимостью: «стратегия инновационной экосистемы»		
Регионы промышленного производства с относительно высокой способностью поглощать знания	Поддержка связей между наукой и промышленностью (схема обмена и трудоустройства персонала, консультационные услуги в области технологий, распространение технологий) • Региональные агентства по продвижению инноваций, сочетающие передачу технологий с другими услугами • Содействие инновационным стартапам (сети бизнес-ангелов, схемы наставничества, региональные посевные и венчурные фонды) • Уплотнение и интернационализация региональных производственных кластеров • Региональные госзакупки ориентированы на инновации	Технологические платформы (связывающие техникумы и МСП) • Центры передачи технологий в соответствующих секторах, софинансируемые национальным правительством • Региональная консультативная сеть; сети, способствующие взаимодействию и взаимодополняемости между национальными агентствами в регионе и региональными агентствами • Инновационные ваучеры для МСП • Поддержка трудоустройства молодых выпускников в фирмы	Концентрация региональных действий на неторговых секторах • Поддержка инноваций в сфере услуг или индустрии культуры • Поддержка небольших кластеров с ориентацией на подключение к глобальным сетям • Инновационные ваучеры, предназначенные для «новичков в области инноваций».
Структурная инерция или деиндустриализация регионов	Стратегия: стимулирование усвоения знаний и предпринимательского динамизма		
Ненаучно-технологические регионы с постоянными ловушками развития	Местные центры знаний, филиалы национальных центров знаний	Инициативы по управлению цепочками поставок для уменьшения фрагментации.	Развитие скрытого спроса на инновации (инновационные ваучеры,

	(ориентация на распространение) •Образование и обучение в фирмах •Поддержка подключения к международным производственным сетям • Региональные форумы для определения перспектив роста в нишах с добавленной стоимостью •Продвижение инновационной и предпринимательской культуры	•Инновационно-ориентированные государственные закупки. •Переопределение программ для региональных техникумов. •Информационно-просветительская работа, мероприятия по продвижению предпринимательства .	трудоустройство студентов в МСП) • Ориентация политехников на новые квалификации •Обучение малоквалифицированных и безработных •Поддержка кластеров с инновационным потенциалом •Поддержка включения региона в международные производственные сети.
Первичные-интенсивные-регионы	Стратегия: обновление и сохранение человеческого капитала, создание критической массы и повышение качества связи.		
Источник: Регионы и инновационная политика — ОЭСР.			

Процесс создания и начала их внедрения оказался очень сложным для определенных типов регионов. В экономически сильных регионах с более надежными институциональными и управленческими системами диверсификация часто приводит к уточнению и совершенствованию существующих практик, в то время как, в частности, во многих регионах Южной Европы, по видимому, привела к реальному прогрессу.

С другой стороны, в наиболее слабых в экономическом отношении регионах с менее надежными механизмами управления, в частности в Восточной Европе, часто оказывалась очень сложной задачей. Процесс диверсификации предъявляет высокие требования к хрупким или ограниченным институциональным структурам, но в то же время предлагает реальные возможности для институционального обучения и улучшения возможностей управления.

Повышение внешней ориентации и глобальной вовлеченности также является важной частью истории диверсификации, и это одна из областей, которая нуждается в поддержке [5].

Стратегии диверсификации не обязательно означают экологичное производство, экологический транспорт, новые рабочие места, ограниченное количество рабочих мест в секторе возобновляемых источников энергии, справедливое распределение ренты, технологическая адаптация может либо повысить квалификацию рабочей силы, либо заменить рабочие места за счет автоматизации, значительный экономический рост. Отсюда важность разработки политики экономической диверсификации, которая носит стратегический характер и изучает экономические, социальные, рабочие, торговые и экологические последствия.

Как свидетельствует принятие ряда государственных программных документов, диверсификация является одной из основных целей развития экономики государства. Следовательно, для ее реализации необходимы действенные механизмы управления распределением ресурсов региональных систем и экономики в целом, что предполагает необходимость разработки механизма диверсификационно-ориентированного управления устойчивым развитием региона, позволяющего реализовывать мероприятия по формированию институциональных условий и стимулов к модернизации экономики и вовлечению экономико-ресурсного потенциала в диверсификационно-ориентированные стратегии регионального роста.

Список литературы:

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» от 02 сентября 2019 года. –

URL: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana

2. Послание Президента Республики Казахстан К.Токаева народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» от 1 сентября 2020 года. – URL: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g

3. Using Natural and Cultural Heritage for the Development of Sustainable Tourism in Non-traditional Tourism Destinations // http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/documents/studies/index_en.htm#h2-4. 8.11.2017.

Experience and Implications for Other Economies," INVESTIGACIONES REGIONALES - Journal of REGIONAL RESEARCH, Asociación Española de Ciencia Regional, issue 36, pages 279-293.

4. Philip McCann & Raquel Ortega-Argilés, 2016. "The early experience of smart specialization implementation in EU cohesion policy," European Planning Studies, Taylor & Francis Journals, vol. 24(8), pages 1407-1427, August.

5. Philip McCann & Raquel Ortega-Argilés, 2016. "Smart specialisation, entrepreneurship and SMEs: issues and challenges for a results-oriented EU regional policy," Small Business Economics, Springer, vol. 46(4), pages 537-552, April

FTAХА: 06.77.61:

¹С.С. Ыдырыс., ²Б.Д. Бекназаров., ² А.Ж. Дүйсенбекұлы ³Жусупова Г.Г.

С.С. Ыдырыс –экономика ғылымның докторы, профессор

¹Халықаралық туризм және меймандостық университеті, Қазақстан Республикасы, Түркістан қ.

²М. Әуезов атындағы ОҚУ, Қазақстан Республикасы, Шымкент қ.

³Шымкент университеті Қазақстан Республикасы, Шымкент қ.

E-mail: bakyyt.8080@mail.ru

ЕҢБЕК НАРЫҒЫН РЕТТЕУ ЖӘНЕ ӨНІРЛІК ЖҰМЫС КҮШІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ

Қазақстанның экономикалық даму жөніндегі стратегиялық міндеттеріне қол жеткізуде және тұтастай алғанда, елдің, әлемнің бәсекеге барынша қабілетті отыз елінің қатарына кіруі жөніндегі мемлекеттік саясат шараларын іске асыруда халықтың экономикалық белсенділігі ерекше рөл атқарады. Еңбек нарығын дамытудың негізгі көрсеткіштерінің бірі халықты жұмыспен қамту болып табылады. «Халықты жұмыспен қамту туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес ол «Жеке және қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандырумен байланысты, Қазақстан Республикасының заңнамасына қайшы келмейтін, табыс немесе табыс әкелетін еңбек қызметі» ретінде айқындалады[1].

Еңбек нарығы халықтың жұмыспен қамтылуын, кірісін, біліктілігі мен әл-ауқаты деңгейін айқындайтындықтан, елдің экономикалық және әлеуметтік дамуының негізгі факторларының бірі болып табылады, бұған қоса еңбек нарығы экономиканың ішкі және халықаралық сұранысының құбылмалы жағдайларына, сондай-ақ жаңа технологиялар мен инновацияларға бейімделу дәрежесін көрсетеді.

Мемлекеттік органдарға, жеке бизнеске, білім беру мен кадрларды қайта даярлау жүйесіне және жалпы бүкіл қоғам үшін оның негізгі параметрлері мен динамикасын түсінудің маңызы зор.

Қазақстандық еңбек нарығы саяси және түрлі әлеуметтік-экономикалық факторлардың әсерінен 30 жыл бойы үнемі дамып, жетіліп отырды.

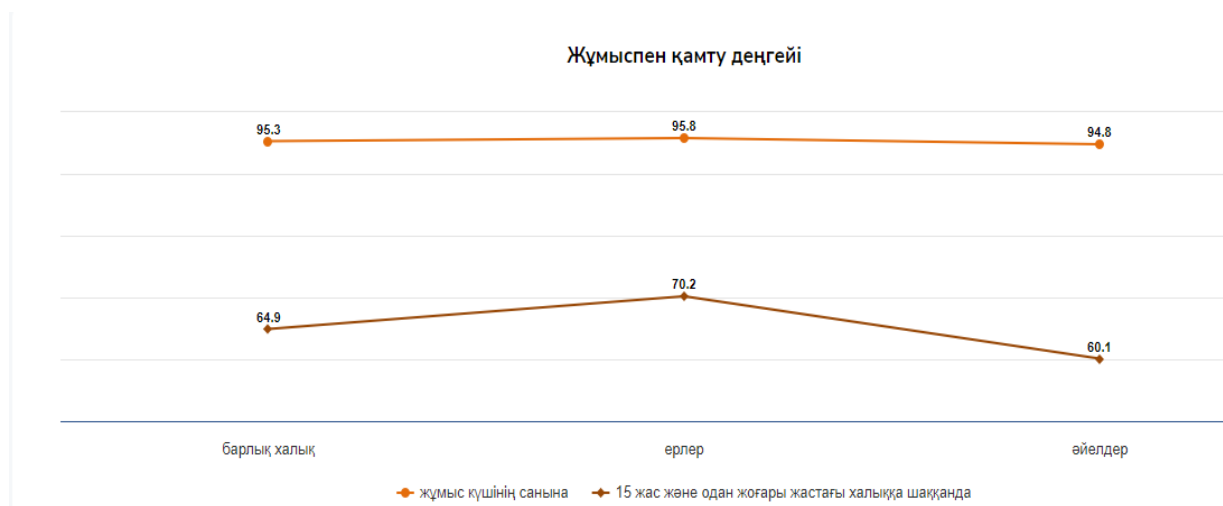
Нәтижесінде еңбек нарығы моделінің жұмыспен қамтудың артуына қарай икемді жалақы төлеу, өзін-өзі жұмыспен қамтудың ұлғаюы, адами капитал сапасының төмендеуі сияқты тарихи, географиялық, демографиялық және институционалдық факторларға байланысты өзіндік ерекшеліктері бар.

Еңбек нарығының ағымдағы жай-күйі экономиканың күрделілік деңгейімен айқындалады, ол бойынша Қазақстан әлемде 81-ші орынды иеленген, ол өндірістегі және экспорттағы көмірсутектер мен металдар түріндегі шикізаттың жоғары үлесіне, экономиканың төмен әртараптандырылуына негізделген. Технологиялық өнімдер ассортименті негізінен күрделілігі төмен салалар есебінен кеңеюде. Қазақстандағы жұмыс орындарының тек 37 %-ы ғана жұмыскерлерден жоғары деңгейдегі дағдыларды талап ететіндіктен, бұл жағдай күрделі жұмыс орындарының жетіспеушілігіне алып келеді.

Заңда халықтың қай бөлігі жұмыспен қамтылған деп есептелетіні белгіленген: бұл жалдамалы жұмысшылар, жеке кәсіпкерлер, жеке практикамен айналысатын адамдар. Сондай-ақ жұмыспен қамтылғандар қатарына азаматтық-құқықтық сипаттағы шарт бойынша қызметті жүзеге асыратын жеке тұлғалар, сондай-ақ шаруашылық серіктестіктердің құрылтайшылары (қатысушылары) және акционерлік қоғамдардың құрылтайшылары, акционерлері (қатысушылары), сондай-ақ өндірістік кооперативтердің мүшелері болып табылатын жеке тұлғалар; Қарулы Күштерде, басқа да әскерлер мен әскери құралымдарда, құқық қорғау және арнаулы мемлекеттік органдарда қызмет өткеретін тәуелсіз қызметкерлер мен адамдар жатады.

Еңбек нарығын реттеу әдістерін анықтауға арналған зерттеу жұмыстарының молдығына қарамастан, бұл саладағы көптеген мәселелер әлі толық шешілмеген. Сондықтан болар, бұл мәселе егжей-тегжейлі зерттеуді қажет етеді. Десекте, отандық экономикалық әдебиеттерде жұмыс елдің жалпылама көрсеткіштеріне қарағанда еңбек күші көп аймақтарда еңбек нарығын, оның даму факторлары мен перспективаларын зерттеулерге арналған мамандандырылған еңбектердің аздығын байқатады. Зерттеулердің көбісінде өңірлердегі жұмыссыздықтың жай-күйі әдіснамалық тұрғыдан қарастырылмаған. Тек жұмыссыздықтың жоғары деңгейлігі еңбек нарығы индикаторларының мәнін ашып көрсетулермен шектеліп қалған. Әрі, негізінен, экономика жай-күйінің депрессиясы контекстіндегі жұмыс күшінің артық болу жағдайы көрсетілгенде қойған. Аймақтық еңбек нарығы ұлттық жұмыс күші жоқ нарықтың субвенциялық сегменті ретінде қарастырылған.

Ресми статистикалық деректерге сүйенсек, 2024 жылғы 2 тоқсандағы жұмыспен қамту деңгейі 15 жастан үлкен жастағы халық санына шаққанда 64,9%, жұмыс күшінің санына шаққанда – 95,3% құрады. Жұмыссыздық деңгейі (Халықаралық еңбек ұйымының әдістемесі бойынша) 4,7% құрады. Жұмыссыздар саны (ХЕҰ әдістемесі бойынша) 451 мың адамды құрады. Жұмыс істемейтін және білім алумен немесе оқыумен айналыспайтын NEET жастарының үлесі 6,5%-ды құрады [2].



Сурет 1. Халықтың жұмыспен қамтылу деңгейі

Халықтың жұмыспен қамтылуын іріктеп зерттеу деректері бойынша Қазақстан экономикасының түрлі салаларында 9,2 млн адам жұмыспен қамтылды, оның ішінде 7 млн адам (экономикада жұмыспен қамтылғандардың жалпы санының 75,9%) жалдамалы жұмыспен, 2,2 млн адам (экономикада жұмыспен қамтылғандардың жалпы санының 24,1%) өзін-өзі жұмыспен қамтыды.

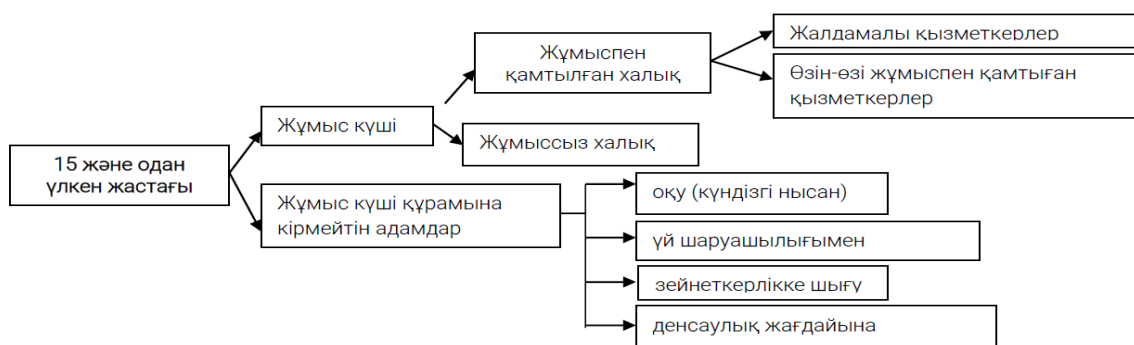
2023 жылдың 2 тоқсанымен салыстырғанда жалпы жұмыспен қамтылғандар 75,3 мың адамға, негізінен өзін-өзі жұмыспен қамтығандардың (50,1 мың адамға) есебінен өсті, сонымен қатар жалдамалы қызметкерлердің саны (25,2 мың адам) өсті.

Жұмыспен қамтылғандардың ең көп үлесі сауда (16,8%), білім беру (13%), өнеркәсіп (12,6%) және ауыл шаруашылығы (11,5%) салаларында байқалды.

Негізгі жұмыста орта есеппен бір жұмыспен қамтылғанның аптасына нақты жұмыс істеген сағаттары 38 сағатты, бір жалдамалы қызметкерге – 40 сағатты, өзін-өзі жұмыспен қамтыған қызметкерге – 35 сағатты құрады.

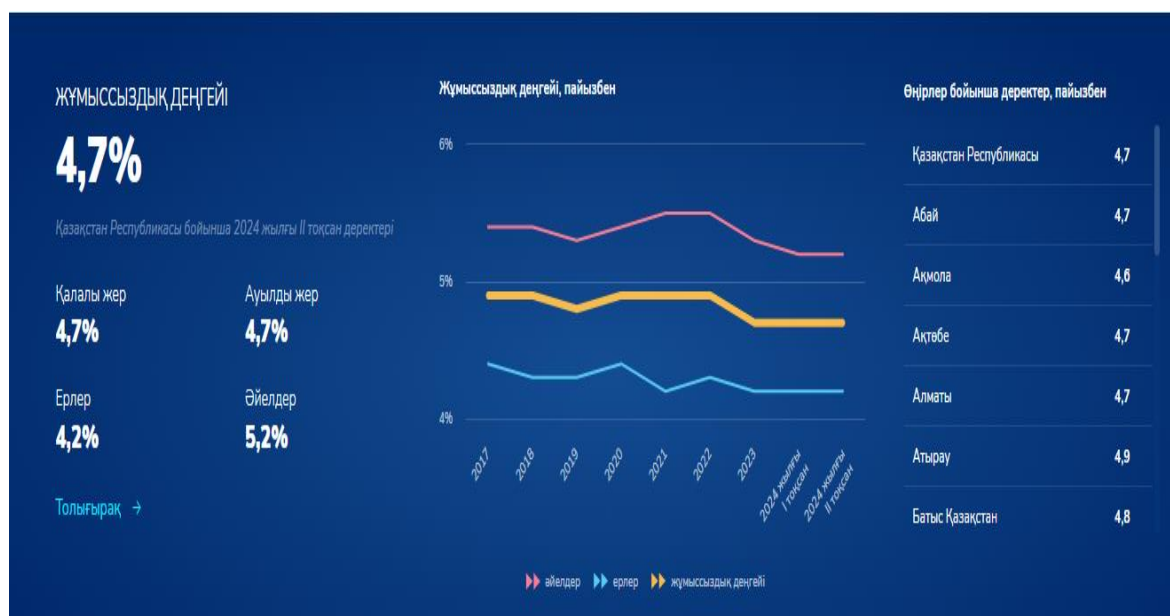
Жұмыссыз, бірақ жұмыс іздемеген немесе жұмысқа кірісуге дайын емес адамдар саны (әлеуетті жұмыс күші) 29,9 мың адамды құрады.

Жұмыс күш құрамына кірмейтін адамдардың үлесі 15 және одан жоғары жастағы халықтың 31,9%-ын құрады.



Сурет 2. Еңбек нарығының негізгі көрсеткіштерін қалыптастыру әдістемесі

Қазақстан өңірлерінің жартысында жұмыссыздық деңгейі орташа республикалық деңгейден жоғары болды.



Сурет 3. Қазақстан өңірлерінің жұмыссыздық көрсеткіштері

Ең жоғары көрсеткіштер Абай, Ақмола, Ақтөбе, Алматы, Атырау, Батыс Қазақстан облыстарында тіркелді: әрқайсысында 4,7- 4,9 пайыздан болды. 20 өңірдің алтауында бұл көрсеткіш еліміз бойынша орташа деңгейден төмен. Ең төмені Қарағанды және Ұлытау облыстарында белгіленді, яғни бұл облыстарда 4,2% шамасында байқалды.

Қазақстан өңірлерінде әйелдер арасында жұмыссыздық деңгейі Қарағанды облысындағы 4,4%-дан Маңғыстау облысындағы 8%-ға дейін жетті.

Айта кету керек, ауылдағы ерлер (3,9%) арасындағы жұмыссыздық деңгейі қалаға (4,5%) қарағанда төмен болды. Өңірлер бойынша ерлер арасындағы ең көп жұмыссыздық Атырау (5,3%) және Ақмола (5,2%) облыстарының ауылдарында, ең аз деңгейі Абай (1,3%) және Маңғыстау (2%) облыстарында анықталды. Қалада ерлер арасындағы жұмыссыздықтың ең жоғары деңгейі Абай облысында (7,3%), ең азы Шығыс Қазақстан облысында (2%) белгіленді.

Бұдан бөлек, ауылда әйелдердің (6,1%) жұмыссыздық деңгейі қаламен (5%) салыстырғанда жоғары болды. Ауылда әйелдер арасындағы жұмыссыздықтың ең жоғары деңгейі Маңғыстау облысында байқалды – 9,9%. Одан кейінгі орында Абай облысы (7,9%). Ауылдағы әйелдер жұмыссыздығының ең

аз деңгейі Павлодар облысында тіркеліп, 4,5%-ды құрайды. Қаладағы әйелдер жұмыссыздығының жоғары көрсеткіші Шығыс Қазақстан облысында (6,9%), сондай-ақ Жетісу және Түркістан облыстарында (әрқайсында 6,3%), ал ең азы Абай облысында (2,6%) тіркелді [3].

Зерттеу нәтижелері жұмыспен қамтылған халық құрылымының жас аспектісінде, тұрғылықты жері, білім деңгейі мен лауазымы арқылы анықтауға мүмкіндік берді. Жұмыспен қамтылған халықты тұрғылықты жері арқылы қараған кезде, қалалық тұрғындар арасында әйелдер аз, ал ауылда ер адамдар әлдеқайда көп екендігі анықталды. Бұл тұрғыда ауыл әйелдерінің жұмыспен қамтылуына ерекше назар аудару қажет деген сараптамалық пікірлерді атап өткен жөн, өйткені халықтың бұл санатында экономикалық белсенділік үшін жеткілікті ресурстар мен мүмкіндіктер жоқ. Жұмыспен қамтылған халық арасында ең көп жалдамалы жұмысшылар бар. Кәсіпкерлік қызметпен айналысатын тұлғалар 4,5 есе аз. Сонымен қатар, шағын және орта бизнес экономиканы дамытуда маңызды рөл атқарады, сондықтан халықтың әртүрлі санаттары үшін шағын және орта бизнесті қолдау шараларын күшейту маңызды. Осылайша, халықты жұмыспен қамтуға жәрдемдесу саласындағы мемлекеттік саясаттың мынадай шараларын қабылдау ерекше орындылық болып табылады.

Бірінші. Экономикалық қызмет түрлері бойынша жұмыспен қамтылған халық құрылымының кезең-кезеңімен өзгеруі. Экономиканың, ең алдымен, «өнеркәсіп», «ауыл шаруашылығы», «білім беру», «кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет» сияқты секторларында халықты жұмыспен қамту санын ұлғайту қажет. Өз кезегінде, экономиканың осы секторларында еңбек өнімділігін арттыру және жалақыны арттыру қажет.

Екінші. Халықты жұмыспен қамтуға жәрдемдесу жөніндегі мемлекеттік бағдарламалар мен жобаларды іске асыруда атаулы тәсілді қолдану. Мәселен, экономикалық белсенділікке тарту бойынша ауыл әйелдерін мемлекеттік қолдаудың арнайы шараларын енгізу қажет. Осындай қолдау тетіктерінің бірі кәсіпкерлік бастамаларға ауыл әйелдерін гранттық қаржыландыру болуы мүмкін. Сондай-ақ, ауыл әйелдерінің қаржылық сауаттылығын арттыру жөніндегі жобаларды көздеу, сондай-ақ оларды өз ісін жүргізу үшін қажетті құзыреттіліктерге оқыту қажет.

Үшінші. Жұмыспен қамтылған халықты шағын және орта бизнеске тартуға жәрдемдесу. Кәсіпкерлерді жаңа жұмыс орындарын құруға ынталандыруға, сондай-ақ, жалпы алғанда, кәсіпкерлер үшін бизнес жүргізу жағдайларын жақсартуға ықпал ететін шаралар жүйесін іске асыру қажет. Осылайша, экономикалық өсу халықтың жұмыспен қамтылуының өсуіне жағдай жасайды, алайда жұмыспен қамтылудың өзі құрылымы мен ерекшеліктері бойынша еңбек өнімділігінің өсуіне ықпал етуі тиіс. Мұндай жағдайда орнықты экономикалық өсу және елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру қамтамасыз етілетін болады [4].

Халықты жұмыспен қамту мәселелері ұзақ мерзімді перспективада тұрақты экономикалық өсу үшін стратегиялық маңыздылықты білдіреді. Халықаралық рейтингтерге сәйкес Қазақстан Халықты жұмыспен қамту деңгейі бойынша салыстырмалы түрде жоғары көрсеткіштерге ие, алайда деректер бұл индикатор елдің өнімді жұмыспен қамтуды өсіру қабілетінің көрсеткіші болып табылмайтындығын көрсетеді. Кейбір сарапшылардың пікірінше, «Экономикалық өсу міндетті түрде жұмыс орындарының саны мен сапасының артуын білдірмейді, әсіресе халықтың аз қамтылған, қорғалмаған санаттары үшін, бұл өнімді жұмыспен қамтудың өсуінің алдын-ала шарты, еңбек өнімділігін арттырудың және жұмыспен қамтуды арттырудың бірлескен нәтижесі болып табылады» [5,6].

Бұл тұрғыда «Экономикалық өсудің өнімді жұмыспен қамтуға әсері оның қарқынына ғана емес, сонымен бірге оның өнімді жұмыс орындарын құруға қаншалықты тиімді айналатынына» байланысты екенін атап өткен жөн. Бұл бірқатар факторларға байланысты, олардың ішінде өсудің салалық құрылымы және жеке секторлардағы өсудің капиталды қажет етуі (жұмыс қарқындылығы). Сарапшылардың пікірінше, әдетте жұмыс орындарының санын көбейту ғана емес, сонымен қатар еңбек өнімділігін, сондай-ақ жұмыспен қамтудан түсетін табыс деңгейін арттыру қажет. Бұл ретте бүкіл Орталық Азия өңірінде сарапшылар жалақы мен еңбек өнімділігінің төмен деңгейін атап өтеді. Осыған байланысты жұмыспен қамтылған халық құрылымында экономика секторлары бойынша бөлудің ерекше маңызы бар. Сараптамалық пікірлерді зерттеу Жұмыспен қамту деңгейінің елдегі экономика секторларының дамуымен тікелей байланысы туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Закон Республики Казахстан от 6 апреля 2016 года № 482-V ЗПК О занятости населения. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000482> (қаралған күні: 10.12.2021).
2. <https://stat.gov.kz/industries/labor-and-income/stat-empt-unempl/publications/9214/>
3. https://kaz.inform.kz/news/elimizdin-kay-onirlerinde-zhumyssyzzdar-kop_a4075219/
4. Современное состояние рынка труда в Казахстане: брошюра / Под ред. З.К.Шаукуеновой. – Астана: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, 2017. – 100 с.
5. Экономический рост, ведущий к увеличению занятости. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://www.ilo.org/moscow/dw4sd/themes/employment-rich/lang--ru/index.htm#19> (қаралған күні: 15.12.2021).
6. ILO. Decent Work Country Diagnostics - Technical Guidelines to draft the Diagnostics Report. Geneva: ILO, 2015.

МРНТИ 06.77.64

Ш.Ш. Жакупова

доктор экономических наук, ассоциированный профессор
Республика Казахстан, г. Астана, АО «Институт экономических исследований» МНЭ РК,
shaharbanu@inbox.ru

ВАЖНОСТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УСТОЙЧИВОЙ ЗАНЯТОСТИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Сегодня все больше актуализируются вопросы устойчивой занятости населения. И это не случайно, потому что государственная политика должна содействовать не только выходу работоспособного населения на рынок труда, но и создавать условия, чтобы остаться в формальном сегменте рынка труда в долгосрочной перспективе.

В данных тезисах рассматриваются основные теоретические подходы к устойчивой занятости.

Инициативы, направленные на достижение этой цели, часто характеризуются сочетанием подходов «человеческий капитал» и «работа прежде всего». Хотя оба эти подхода, можно сказать, незначительно повлияли на обеспечение стабильной занятости для тех, кому менее доступен выход на рынок труда.

Интерес вызывает современный концептуальный подход к устойчивой занятости, который фокусируется на карьере человека, то есть его долгосрочной занятости, с достойной оплатой труда и реализацией профессиональных навыков.

Несмотря на то, что в этих трех подходах есть много общего, каждый из них дополняет слабые стороны другого. В то же время, подход, основанный на принципе «сначала - карьера», может принести пользу как отдельному человеку, так и обществу [1].

Такие исследователи политики на рынке труда, как Б. Кантиллон [2] отметили относительно недавнее изменение парадигмы государства всеобщего благосостояния в сторону активной политики поддержки людей, выходящих на рынок труда и остающихся на нем. Особенность этой политики в том, что она рассматривает не только меры и ресурсы, направленные на борьбу с безработицей, но и индивидуальную ответственность и обязательства людей, выходящих на рынок труда. Ван Беркель и В. Борги также отмечают, что данная политика расширяет целевую группу активизации и интегрирует меры по защите доходов и программы активизации на рынке труда [3].

Основной постулат концептуального подхода развития человеческого капитала связан с повышением и обновлением навыков и профессиональной подготовки человека в соответствии со спросом на рынке труда [4]. В экономических стратегиях Европейского Союза, как правило, говорится о человеческом капитале как о совокупности навыков и активных мер на рынке труда, направленных на максимальное повышение возможностей трудоустройства и адаптации работников с акцентом на индивидуальную и эффективную поддержку.

Подходы «работа прежде всего», которые в последние десятилетия в значительной степени определяли политику на рынке труда многих стран, направлены на быстрый выход на рынок труда, зачастую на любую работу [5]. При этом, как отметил А. Дагерр, качеству или пригодности оплачиваемой занятости уделяется мало внимания. Несмотря на то, что переход на оплачиваемую работу рассматривается как основной способ выхода из бедности для безработных трудоспособного

возраста, меры по активизации подвергаются критике за то, что они иногда приводят к циклам низкой заработной платы и бедности работающих [7].

Как отмечает Линдсей, это привело к приверженности к таким мерам поддержки в трудоустройстве, которые, в основном, направлены на содействие в поиске работы и на приобретение навыков для работы начального уровня, при этом недостаточно внимания уделяется будущему продвижению по службе, удовлетворенности работой и долгосрочной стабильности занятости. Этот подход, обычно реализуемый контрактными моделями "оплаты по результату" поставщиков услуг, подвергся критике за то, что поощрял рост безработицы, "снятие сливок" с тех, кто наиболее готов к работе, и сохранение проблемы недоступности формализованного рынка труда для социально-уязвимых слоев населения.

Устойчивая занятость определяется как сохранение работы либо на одном рабочем месте, либо путем перехода на другую работу, которая предоставляет возможности для продвижения по службе и увеличения заработка [8]. Достижение устойчивой занятости может сократить расходы на пособия, повысить эффективность программ социального обеспечения в обмен на работу и сократить текучесть кадров. Однако, как отмечают Макквайд и Фуертес, программа трудоустройства представляет собой лишь частичное представление об устойчивости, измеряемой как продолжительность трудовой деятельности, и, следовательно, может рассматриваться только как начальный этап на пути к устойчивой политике на рынке труда. Исследователи акцентируют внимание на том, что необходимо продолжить разработку мер по обеспечению устойчивости, с тем чтобы в большей степени учитывать качество и приемлемость занятости (например, с точки зрения приемлемого дохода, условий труда, поездок на работу и т.п.), возможностей для продвижения по службе и, конечно, долгосрочной перспективы относительно карьерного роста безработного. Это будет отражать переход от политики, ориентированной в первую очередь на работу или человеческий капитал, к более устойчивому подходу, ориентированному в первую очередь на карьеру.

Существует ряд факторов, которые могут повысить устойчивость занятости: адекватное финансовое вознаграждение; соответствующие навыки; эффективные коммуникации, отношение и стремления, связанные с работой; удаленность поездок; доступность соответствующей инфраструктуры поддержки, такой как уход за детьми, местный транспорт и социальные сети; условия трудового договора, например, продолжительность рабочего дня; отношение работодателя; желанная работа, на которой работники оценены по достоинству и в соответствии с их знаниями и навыками, а также имеют возможность для самореализации.

В данном контексте ряд ученых признают важность участия работодателей в политике активизации устойчивой занятости, но также утверждают, что необходимо не только влиять на работодателей с точки зрения найма, стабильности работы (например, условий и вознаграждений), но и активно использовать механизмы, направленные на повышение возможностей человека найти работу и приспособляемости к рынку труда [10].

Макквайд и Линдсей значительно расширили концепцию возможностей трудоустройства, которая стала охватывать как индивидуальные особенности и обстоятельства, так и более широкие внешние социальные, институциональные и экономические факторы. Их модель основывалась на целостном взгляде на безработицу, при этом они видели, что всеобъемлющая политика в области спроса и предложения должна проводиться в тандеме. Политика в области предложения основывалась на подходе, ориентированном в первую очередь на работу и человеческий капитал, для поддержки возможностей трудоустройства отдельных лиц. В литературе показано, что подходы, основанные на использовании человеческого капитала, обеспечивают более высокую производительность в долгосрочной перспективе, более эффективное сохранение рабочих мест и продвижение по службе, а также способствуют обсуждению более высокой заработной платы на рабочем месте и более высокой отдачи для экономики [11].

Вместе с тем, подход, основанный на человеческом капитале, базируется на вере в предложение "лучших" рабочих мест и стремлении к ним после индивидуального улучшения, а не на достижении более высокой заработной платы и условий на существующих рабочих местах. Эти рассуждения, наряду с акцентом на индивидуальную ответственность и гибкость, подчеркивают неолиберальный уклон в дискурсе о человеческом капитале.

Инициативы, ориентированные на принцип «работа прежде всего», как правило, также приводят к улучшению результативности в занятости. И некоторое время, когда наряду с рассуждениями о трудовой этике или зависимости, происходило давление на правительства стран с целью сокращения

расходов на пособия по безработице, данный подход превалировал в инициативах по активизации. Однако, принцип " работа прежде всего" использует санкции, а не доверие. Подходы, основанные на принципе "работа прежде всего", которые связывают причины безработицы со структурными факторами, были подвергнуты критике.

Подход Ванессы Фуэртес и других исследователей по развитию карьеры является междисциплинарным, который в значительной степени опирается на психологию, социологию и другие социальные науки. Точнее, они эту область представляют тремя направлениями, касающимися карьеры в организации, профессионального образования и консультирования, а также социально-политических перспектив. Ранние исследования о карьере в организации были сосредоточены на том, как взрослые работающие строили карьеру в среде крупных и стабильных работодателей. Впоследствии дискуссия переместилась на изучение того, как организации и отдельные лица могут и должны реагировать на радикальные изменения на рынках труда. В этих исследованиях основное внимание уделяется управленческим и профессиональным ролям; однако, безработным, низкооплачиваемым и маргинальным работникам уделяется мало внимания. В результате в ней редко затрагивались вопросы перехода от социального обеспечения к работе.

Второе направление включает профессиональное образование и консультационные вмешательства с акцентом на использование методов поддержки как молодежи, так и взрослых, основанных на различных психологических теориях [12]. Относится к организационным концепциям карьерного роста, где предлагаются механизмы поддержки процесса профессионального обучения групп учащихся школ, колледжей и университетов, которые входят на рынок труда. Но также может быть применена к работникам и лицам, ищущим работу в общественном секторе.

В последние годы особое внимание уделяется обучению навыкам управления карьерой, которые могут быть переданы другим людям [13]. Этот подход направлен на приобретение навыков, позволяющих совершать многократные переходы и ориентироваться на непредсказуемом рынке труда. Таким образом, некоторые разделы литературы по развитию карьеры изобилуют психологическими и образовательными подходами. Основное внимание уделяется развитию качеств личности, которые являются желательными для работодателей и адаптируются к условиям рынка труда. Однако эти подходы, как правило, игнорируют более широкие социально-экономические и контекстуальные факторы.

Социально-политический аспект делает упор на социальную справедливость и поддержку групп, находящихся в неблагоприятном положении. В них подчеркивается роль профориентации в повышении эффективности взаимодействия спроса и предложения на рынке труда, а также взаимодействия между системами образования и занятости в обществе. Это связывает развитие карьеры с политикой обучения на протяжении всей жизни, предлагая экономические возможности для профориентации, поскольку это может помочь государствам наращивать человеческий капитал среди своего населения и конкурировать на международном уровне в области навыков. Экономическое обоснование уравнивается социальным обоснованием равенства для мер по развитию карьеры, которые, как считается, играют важную роль в справедливом распределении жизненных шансов.

Распространен также подход, который фокусируется на возможностях человека. Одним из первых исследователей является А. Сен. Его подход к оценке возможностей, первоначально разработанный для оценки благосостояния, развития и справедливости человека, основан на свободе выбора людей в отношении того, что они могут делать, с учетом внешних факторов и личностные характеристики [14].

Многими учеными, как Денеулин, Дин, человек на рынке труда также рассматривается как независимый субъект, способный принимать решения на основе своего понимания "хорошей жизни". А. Сен утверждает, что равные затраты не приводят к равным результатам (занятости на рынке труда), поскольку функционирование определяется целым рядом факторов (социально-экономических, культурных или исторических, географических или климатических), которые являются возможностями для действий человека. Отдельные ученые концентрировали внимание на рассмотрении факторов, связанных с независимостью учреждений, расширением прав и возможностей, бедностью и благополучием.

О решающей роли государственной политики в содействии развитию потенциала человека, повышении эффективности и справедливости социальных институтов отмечают Дж. М. Бонвин и Н. Фарвак [15]. Подход, основанный на потенциале человека, имеет сходство с другими подходами, такими как теория потребностей человека, теория прав человека, и, хотя изначально использовался в экономике, впоследствии, стал применяться в политике профориентации и трудоустройства.

Значимость этого подхода к политике на рынке труда заключается в том, что инициативы по активизации расширяют возможности человека в сфере занятости и позволяют им выбирать свой образ жизни, а не быть объектом патернализма. Конечно, этим подходом признается то, что ограничение не может быть устранено полностью. Даже правительство страны, которое рассматривается как «государство возможностей», может не предоставлять "полную свободу выбора" соискателю работы, но все же расширяет внутренние возможности и позволяет выражать стремления соискателя работы с помощью цель - "реализация объединенных возможностей". Важными инструментами выступают меры информационной и организационной поддержки населения для продвижения их потенциала. В данном подходе важна экосистема политики преобразований, таких как количество и типы доступных рабочих мест или корпоративная социальная ответственность, что отличает его от теории человеческого капитала.

Таким образом, подход, ориентированный на карьеру, выходит за рамки концепции, ориентированной «работа прежде всего», и концепции человеческого капитала. Подход, ориентированный на карьерный рост, направлен на обеспечение стабильной занятости путем достижения такого статуса и траектории трудоустройства, которые человек имеет основания ценить и которые он хочет и способен выбрать. Подход, ориентированный на карьерный рост, основан на интеграции профориентации и подхода, основанного на возможностях, поддержанных политикой на рынке труда. Этот подход учитывает индивидуальные навыки и характеристики, мотивацию и отношение, гибкость и адаптивность. Наряду с этим, он подчеркивает взаимосвязь между социально-экономической средой и индивидуальными характеристиками и подчеркивает важность обеспечения профессиональной ориентации, информационной и организационной поддержки со стороны правительства, а также реализацию на практике принципов свободы и меритократии.

Практика "Карьера - прежде всего" должна предоставлять профессиональные знания и информацию о рынке труда и развитии карьеры, наряду с признанием, рассмотрением и стремлением изменить сдерживающие факторы окружающей среды. Другими словами, подход к трудоустройству, ориентированный на карьерный рост, должен предоставлять людям пространство и доступ к ресурсам, необходимым для реализации их потенциальных возможностей и право выбора в отношении работы, а также обязательства или «адаптивные предпочтения», которые представляют собой решения, принимаемые в условиях ограниченных возможностей.

Иногда развитие карьеры рассматривается в рамках политики профессионального образования и профессиональной подготовки или объединяется с ней, что вполне объяснимо ввиду их взаимосвязи. В отличие от этого, в литературе по развитию карьеры описывается широкий спектр подходов к оценке, консультированию и обучению, которые можно использовать при индивидуальном, групповом или онлайн-предоставлении услуг. Использование широкого спектра методов предполагает глубокую подготовку и опыт практиков. Эти подходы в основном игнорируются при имплементации и поставщики услуг, как правило, не слишком полагаются на профессионально подготовленный или квалифицированный персонал. Имеется позитивный опыт использования услуг профессиональных провайдеров в некоторых странах, включая Великобританию, где службы профориентации сыграли ключевую роль в предотвращении и устранении безработицы среди молодежи. Но их участие в повышении трудовой активности групп безработного взрослого населения было ограниченным. В странах, где профориентация осуществлялась государственными службами занятости, имели место проблемы [16]. Это связано с потенциальным конфликтом интересов между профессиональной этикой, недирективными, ориентированными на личность ценностями карьеры специалистов по развитию, и методами работы организаций по обеспечению занятости населения, которые регламентированы государственными целями трудоустройства или соблюдением правил социального обеспечения. Практика карьерного роста в таких организациях может быть поверхностной, что свидетельствует о том, что профориентация в рамках служб занятости ограничена директивными требованиями.

Для полноценного использования системы карьерного роста потребуется привлечение профессиональных специалистов и более глубокое внедрение ее принципов и практик в разработку и цели инициатив на рынке труда.

В Республике Казахстан на протяжении многих лет реализуются различные программы. Такие как «Занятость-2020», Программа продуктивной занятости населения, программа «Серпін», Программа «Енбек». Но при мониторинге этих программ выявляется краткосрочный характер трудоустройства трудоспособного населения страны, низкая активность к участию в этих программах. Так, в 2019 году доля трудоустроенных выпускников, завершивших краткосрочное профессиональное обучение по

Программе «Енбек», составила всего 75,8%. Инструменты программы «Серпін» были не востребованы⁸.

В Программе «Повышения доходов населения до 2025 г.» предусмотрен целый комплекс мер по повышению занятости населения, особенно молодежи («Первое рабочее место», «Молодежная практика для выпускников» с увеличением продолжительности и размера субсидии;- «Контракт поколений»), для социально-уязвимых слоев населения, по профессиональной подготовке и по профессиональной ориентации молодежи.

Вместе с тем, сегодня в РК разработан цифровой путеводитель по профессиям в реализацию проекта «Атлас новых профессий и компетенций», введение в школах штатной единицы «педагог-профорientатор», а также краткосрочное онлайн обучение молодежи на Электронной бирже труда. Это хорошие современные инициативы.

Однако, эти все инструменты поддержки построены на старых принципах поддержки занятости населения и, чтобы не имели в результате краткосрочный характер занятости, требуют новых подходов к реализации. Это все свидетельствует о необходимости смены парадигмы в проведении политики занятости населения.

Внедрение принципов подходов, ориентированных на карьеру, может улучшить реализацию политики занятости. Для чего необходимо использовать комплексный подход, найти точки соприкосновения трех научных точек зрения: изучении рынка труда, развитии карьеры и подходе, основанном на возможностях. Вкупе они поддерживают долгосрочную занятость, предлагая реальные возможности не только войти на рынок труда, но и закрепиться на нем, реализуя свой потенциал. Необходима внедрение следующих направлений поддержки населения:

- поддержки, позволяющей людям определить, что для них важно (возможно проведением социальных опросов), и информационно-организационной консультацией как внедрять свои ценности в образ жизни, хотя и в рамках социальных ограничений;

- поддержки, позволяющая отдельным лицам определить доступные им ресурсы, развить эти ресурсы и превратить их в достойный образ жизни;

- услуги, предоставляемые профессиональным персоналом с уровнем подготовки и квалификации, соответствующим использованию методов оценки карьерного роста, консультирования и обучения;

- повышение квалификации персонала, способствующее развитию отношений с пользователями услуг, основанных на уважении к личной независимости и ценностям;

- механизмы финансирования услуг, способствующие вышеуказанному (например, стабильные профессиональные услуги, долгосрочный характер и ценности для пользователей услуг). • -

- создание социальной инфраструктуры поддержки, чтобы содействовать доступу населения к обучению, уходу за больными и другими зависимыми членами семьи, а также заместить другие жизненные роли людей, выходящих на рынок труда.

Список литературы:

1. Vanesa Fuertes, Ronald McQuaid, Peter J. Robertson. Career-first: an approach to sustainable labour market integration //www.researchgate.net/publication/348693756_Career-first_an_approach_to_sustainable_labour_market_integration
2. Cantillon, B. (2011). The paradox of the social investment state: Growth, employment and poverty in the Lisbon era. *Journal of European Social Policy*, 21(5), 432–449. <https://doi.org/10.1177/0958928711418856>.
3. Van Berkel, R., & Borghi, V. (2007). New modes of governance in activation policies. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 27(7/8), 277–286. <https://doi.org/10.1108/01443330710773854>.
4. Lindsay, C. (2014). Work first versus human capital development in employability programs. In U. C. Klehe & E. van Hooff (Eds.), *Oxford handbook of job loss and job search* (pp. 561–574). Oxford University Press.
5. Bivand, P, Brooke, B., Jenkins, S. & Simmonds, D. (2006). Evaluation of the StepUp Pilot: Final Report, Research report 337. Department for Work and Pensions.

⁸ Доклад Министра труда и социальной защиты населения РК.

6. Daguerre, A. (2007). Active labour market policies and welfare reform: Europe and the US in comparative perspective. Palgrave Macmillan.
7. Shildrick, T., & MacDonald, R. (2012). Poverty and insecurity: Life in low-pay, no-pay Britain. Policy Press.
8. National Audit Office. (2007). Sustainable employment: supporting people to stay in work and advance. The Stationery Office.
9. McQuaid, R., & Fuertes, V. (2014). Sustainable integration of the long term unemployed: From Work First to Career First. In C. Larsen, et al. (Eds.), Sustainable economy and sustainable employment (pp. 359–373). Rainer Hampp Verlag.
10. Ingold, J., & Stuart, M. (2015). The demand-side of active labour market policies: A regional study of employer engagement in the work programme. *Journal of Social Policy*, 44(3), 443–462. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000890>.
11. Card, D., Kluge, J., & Weber, A. (2010). Active labour market policy evaluations: A meta-analysis. *The Economic Journal*, 120(548), F452–F477. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02387.x>.
12. Arthur, N., Neault, R., & McMahon, M. (2019). Career theories and models at work: Ideas for practice. CERIC.
13. Hooley, T., Sultana, R., & Thomsen, R. (2017). The neoliberal challenge to career guidance: Mobilising research, policy and practice around social justice. In T. Hooley, R. Sultana, & R. Thomsen (Eds.), *Career guidance for social justice: Contesting neoliberalism* (pp. 1–28). Routledge.
14. Sen, A. (1985b). Well-being, agency and freedom: The Dewey lectures 1984. *The Journal of Philosophy*, 82(4), 169–221. <https://doi.org/10.2307/2026184>.
15. Bonvin, J. M., & Farvaque, N. (2005). What informational basis for assessing job-seekers?: Capabilities vs. preferences. *Review of Social Economy*, 63(2), 269–289. <https://doi.org/10.1080/0034676500130614>.
16. Watts, A. G., & Sultana, R. (2004). Career guidance policies in 37 countries: Contrasts and common themes. *International Journal for Vocational and Educational Guidance*, 4(2–3), 105–122. <https://doi.org/10.1007/s10775-005-1025-y>.

МРНТИ: 06.61, 06.41, 12.01, 12.41

Ф.Г. Альжанова, Ф.М. Днишев, Г.Ж. Алибекова
Институт экономики Комитета науки Министерства науки и высшего образования,
Республика Казахстан, г. Алматы, alzhanova.farida@ieconom.kz

НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА: ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ДИСБАЛАНСЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ.

В современных исследованиях прочно укоренился пространственный подход к изучению разнообразных процессов, которые получают разное измерение в зависимости от объекта исследования, в виде, например, экономического, социального, информационного, культурного, научно-технологического пространства и т.д. Содержательный анализ потенциала с позиций пространственного подхода особенно важен для Казахстана, где, во-первых, имеет место значительная неравномерность территориального распределения научных ресурсов, во-вторых, наука еще слабо вовлечена в индустриально-технологические процессы внутри страны и слабо влияет на индустриальное пространство, в-третьих, далеко не интегрирована в глобальное научное-технологическое пространство. Цель статьи – выявить тенденции пространственной динамики научного потенциала Казахстана и вызовы для научно-технологической политики, обусловленные пространственными дисбалансами. Гипотеза исследования состоит в том, что поляризация научного пространства имеет негативное влияние на качество научного пространства Казахстана.

При исследовании научно-технологического пространства целесообразно обратиться к пионерной работе Ф.Перру [1], который выделил два типа пространств: экономическое и геоэкономическое. Геоэкономическое пространство или, как он его характеризовал, «банальное» пространство содержит «объекты и субъекты (материальные ресурсы и люди)». Экономические отношения, существующие между экономическими элементами, определяют экономическое пространство. Ф.Перру рассматривает три типа экономического пространства: «экономическое пространство,

определяемое планом; экономическое пространство как поле сил; экономическое пространство как однородная совокупность». Р.Дженсен [2] рассматривал пространство в географическом или координатном смысле в виде экономической деятельности, распределенной по двумерной поверхности в виде экономической топографии. Он обращает внимание на то, что при изучении внутринационального пространства важным преимуществом является гибкость в определении территориальных единиц, тогда как в международных исследованиях территориальные единицы безоговорочно определяются политическими границами. Т.Хагерstrand [3] разработал пространственные модели распространения инноваций, подчеркнув диалектическую связь пространственных характеристик и времени при распространении инноваций. Он также обратил внимание на географическое расстояние, физические, социальные, культурные, информационные и экономические факторы и «барьеры» на пути распространения знаний и инноваций в пространстве.

Интерес к проблемам пространственного развития в 1990-е годы связан с новой экономической географией [4, 5]. В новой экономической географии рассматривается взаимодействие между двумя силами – силой агломерации и силой рассеивания, которые определяют распределение экономической активности в пространстве. В этом смысле данный подход согласуется со взглядами Ф. Перру, который определяет экономическое пространство как поле сил. Очевидно, следует ожидать, что и в пространственном развитии научного потенциала имеют место так называемые «поля сил», обеспечивающие агломерационный эффект, а также зоны периферии. Сложность структуры научно-технологического пространства Казахстана обусловлена различиями динамики регионов страны. Это позволяет охарактеризовать научное пространство не просто как «вместилище» объектов и субъектов, но и как поле сил в их сложном взаимодействии как внутри страны, так и за ее пределами. Поэтому можно сделать вывод, что объективно существуют предпосылки неравномерности и неравновесности развития научного пространства. Сущностью географии науки Ю.Ковалев (2002) считает изучение всех формирующихся отраслевых и пространственных структур НИОКР в отдельных странах и регионах, территориальную дифференциацию науки, пространственную диффузию знаний, идей и технических инноваций, вовлечение нации в науку, интернационализации и глобализации науки [6].

Видение экономики не просто как совокупности факторов производства, а совокупности отношений, протекающих на конкретной территории, позволяет по-новому взглянуть на многие процессы. Эти процессы получают разное измерение в зависимости от того, какую сферу мы рассматриваем. Например, экономическое или социальное пространство, информационное или культурное пространство и т.д. Выделяют несколько подходов к пониманию экономического пространства: институциональный, территориальный [4, 7, 8, 9], ресурсный [10], структурный [11],

информационный [12, 13], институциональный [14, 15]. Эти подходы отражают основные факторы, которые определяют развитие пространства (экономического, социального, научно-технологического). У каждого из этих подходов есть рациональное зерно, сторонники и критики.

Таким образом, научно-технологическое пространство можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, как «геотехнологическое» пространство, в котором распределен количественно измеряемый научный и технологический потенциал (люди, капитал, организации и предприятия, технологии) как синоним «банального» (по Ф.Перру) пространства. Во-вторых, как среда, в которой имеют место игроки и отношения между ними, которые, согласно заданным целям, формируют и поддерживают разнонаправленные потоки и циркуляцию научных знаний, овеществленных и неовещественных технологий (институты, сети, технологическая культура, образование, информационные каналы). Гранберг [8], Минакир и Демьяненко [14] определяют научно-технологическое пространство как одну из главных форм объединения территорий, связанную с формированием определенной среды, не ограниченной территориально, но обусловленной функционированием экономических агентов в рамках существующих нормативно-правовых документов, касающихся их взаимодействия в области научно-технологического развития и преумножения соответствующего потенциала для достижения приоритетов организационно управленческой системы государственного и нижестоящих уровней, в частности в «гонке» конкурентоспособности территорий, при сохранении их безопасности.

Географическая неоднородность является существенным фактором различий в экономической активности. Эти различия внутри страны первоначально сильно зависят от природно-климатических факторов, но их роль может быть изменена (смягчена или усилена) под влиянием антропогенных факторов [16]. Одним из важных феноменов, является пространственное неравенство в распределении научного и технологического потенциала [17]. Качество экономического

пространства описывается через такие характеристики, как плотность, размещение, связанность и асимметрии [18]. Плотность экономического пространства отражается через численность населения, объем валового регионального продукта, природные ресурсы, основной капитал и т.д. на единицу пространства или другой совокупности. Размещение описывается через показатели равномерности, дифференциации, концентрации, распределения населения и экономической деятельности, в том числе существование хозяйственно освоенных и неосвоенных территорий. Уровень дифференциации научного пространства может быть измерен как соотношение между максимальным и минимальным значением условных показателей плотности пространства. Кроме того, относительные показатели интенсивности процессов, протекающих в пространстве, могут быть измерены удельными показателями – долей затрат на НИОКР к ВВП/ВРП, численности ученых на 100 тыс. населения и др. По этой же логике может быть проведена оценка плотности и интенсивности других процессов, в частности, инновационных. Учитывая это, качество пространства складывается из следующих характеристик (рисунок 1).



Рисунок 1. Методологический подход к исследованию качества научного, научно-технологического пространства

Размещение экономической активности и ее дифференциация, как было показано выше, изначально сильно зависит от факторов естественного порядка: а природно-климатическими (протяженность), этно-демографическими, экологическими (состояние природной среды и природных ресурсов), а также иерархией (центральность, периферийность), развитием инфраструктуры. Асимметрии в экономическом пространстве рассматриваются как свойство региональных систем, отражающее направление, скорость их развития. Выделяют факторы асимметрии «первичной природы» - климат, природные ресурсы, географическое положение, отраслевая специализация и «вторичной природы» - человеческие ресурсы, институты, капитал, инфраструктура [19]. Пространственная асимметрия выражается в усилении пространственных различий, и является отражением пространственной поляризации в распределении ресурсов между центром и периферией [20]. В пространственной динамике научного и научно-технологического потенциала Казахстана следует отметить высокий уровень дифференциации плотности по затратам, численности специалистов и научных организаций. Так, если в г. Алматы затраты на НИОКР составляет 66 млн тенге на 1 кв. км, то в 14 регионах она ниже среднереспубликанского уровня не превышает 25 тыс. тенге. Учитывая создание новых областей, дифференциация стала еще более сильной по сравнению с предыдущим периодом. Самый низкий показатель в Улытауской области – менее 1000 тенге, (Таблица 2).

Таблица 2

Основные характеристики плотности и дифференциации научного пространства Казахстана

Регион	Код региона	Территория, тыс. кв. км	Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	ВРП, млрд тенге	Внутренние затраты на НИОКР, тыс.тенге на 1 кв. км	Численность специалистов, занятых НИОКР	Численность организаций, осуществляющих НИОКР, на 1000

						на 1000 кв.км	кв.км
Абайская	1	185,5	611,0	2310,1	21,5	5,6	0,05
Акмолинская	2	146,1	786,9	3354,8	11,9	5,1	0,07
Актюбинская	3	300,6	922,5	4312,6	5,3	1,4	0,04
Алматинская	4	105,1	1492,2	4248,9	10,9	3,1	0,08
Атырауская	5	118,6	687,2	14114,7	3,9	0,9	0,07
Западно- Казахстанская	6	151,3	685,7	4402,5	6,6	2,8	0,06
Жамбылская	7	144,3	1213,9	2749,0	24,8	2,8	0,06
Жетысуская	8	118,6	698,7	1387,6	1,1	2,6	0,02
Карагандинская	9	239	1134,9	7396,4	22,4	5,3	0,16
Костанайская	10	196	834,0	4167,7	5,3	2,5	0,07
Кызылординск ая	11	226	828,5	2339,3	2,3	1,3	0,03
Мангистауская	12	165,6	756,5	4052,9	81,6	4,0	0,03
Павлодарская	13	124,8	755,7	4178,2	6,7	3,8	0,05
Северо- Казахстанская	14	98	536,6	2122,8	90,2	1,6	0,07
Туркестанская	15	116,1	2103,9	3506,2	5,7	2,1	0,07
Улытауская	16	188,9	221,2	1674,0	0,019	0,01	0,01
Восточно- Казахстанская	17	97,7	731,6	3898,1	60,2	10,3	0,26
Астана	18	0,8	1325,1	10444,1	28701,3	5331,3	112,50
Алматы	19	0,7	2131,7	19066,6	66799,2	13130,0	188,57
Шымкент	20	1,2	1177,3	3165,4	1279,1	520,0	10,00
Республика Казахстан		2 724,9	19635,0	102891,8	44,6	8,2	0,15
Разница между наибольшим и наименьшим					3,5 млн раз	1,2 млн раз	35,6 тыс.раз

Следует ожидать, что и интенсивность процессов имеет большие различия. В научном пространстве Казахстан по трем показателям – доле расходов на НИОКР в ВРП (основная горизонтальная ось), численности специалистов, занятых в НИОКР на 100 000 человек населения (основная вертикальная ось), расходам на НИОКР, можно выделить группы регионов по нескольким признакам (рисунок 2). Такой подход дает представление о том, как распределены регионы в научном пространстве.

По показателям обеспеченности научными кадрами и абсолютным объемам финансирования в научном пространстве представлены 2 группы: в первой группе с большим преимуществом по абсолютному размеру ресурсов состоят г. Алматы и г. Астана. В этой группе сосредоточены 57% от общего объема затрат на НИОКР в Казахстане и 60% специалистов, занятых НИОКР. Во вторую группу входят все остальные регионы. Во вторую группу входят остальные 18 регионов. Здесь значение показателя обеспеченности научными кадрами составляет от 1 (Область Улытау) до 171 (Область Абай) человек на 100 000 населения. Таким образом, ситуация в настоящее время такова, что в ряде регионов предстоит создавать научный потенциал заново, соответственно заново формируя научную инфраструктуру

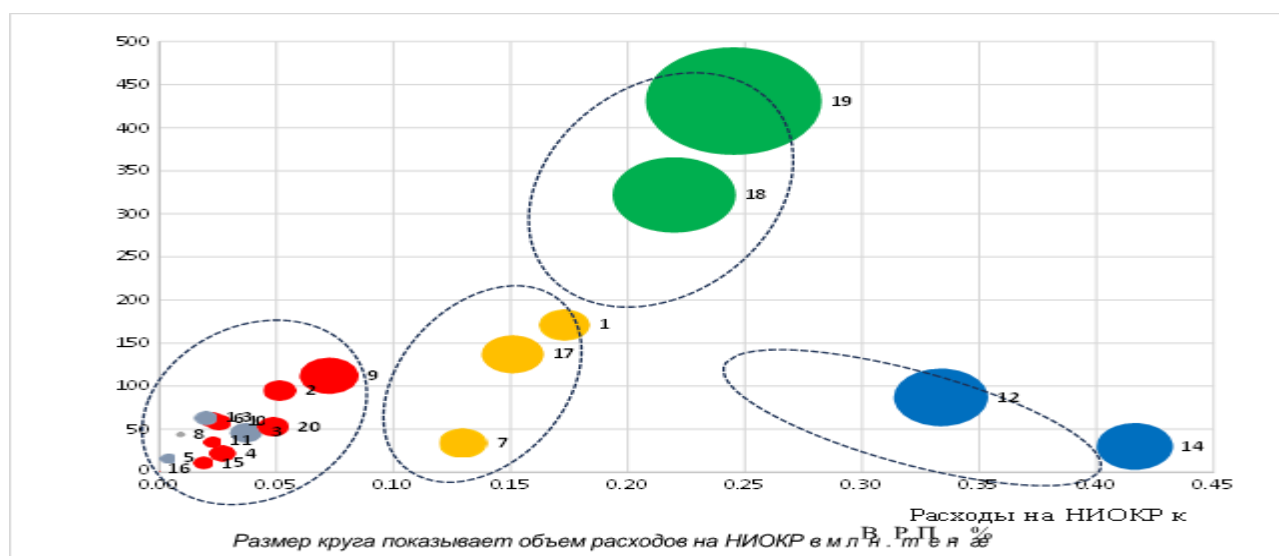


Рисунок 2. Интенсивность НИОКР в научном пространстве Казахстана по расходам на НИОКР и обеспеченности научными кадрами в 2022 г.

По показателю доли затрат на НИОКР в ВРП можно выделить 4 группы регионов: Первая самая многочисленная группа с уровнем до 0,1% к ВРП, в нее входят Акмолинская, Актюбинская, Алматинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Жетысуская, Карагандинская, Костанайская, Кызылординская, Павлодарская, Улытауская, Туркестанская области, Г.Шымкент.

Во второй группе с уровнем от 0,11% до 0,2% - Абайская (0,17%), Восточно-Казахстанская (0,15%), Жамбылская области (0,13%). В третьей группе регионы с уровнем от 0,21% до 0,3% находятся г.Алматы (0,25%) и г.Астана (0,22%). В четвертой группе регионы с уровнем затрат от 0,31% и более находятся Мангистауская (0,33%) и Северо-Казахстанская области (0,42%).

Асимметрия научного пространства. Столь значительная дифференциация в плотности пространства может быть объяснена ростом асимметрии, то есть в разных регионах процессы шли в разных направлениях. Так, при улучшении условий развития науки кадровый потенциал ожидаемо должен был бы расти во всех регионах. В силу того, что не представляется возможным провести сравнение согласно современной административной структуре, проведем сравнение за период с 1998 по 2021 год.

Наибольшие потери человеческого капитала в научном пространстве Казахстана отмечены в Атырауской, Северо-Казахстанской, Кызылординской, Карагандинской и областях. Существенно изменился пространственный ландшафт научных организаций Казахстана. Следует отметить, что численность научных организаций в Казахстане возросла за рассматриваемый период почти в 2 раза. Наиболее сильный рост отмечается в г. Астана – в 12 раз, а также в г. Шымкенте. Единственный регион, где произошло абсолютное сокращение количества научных организаций – Северо-Казахстанская область.

С принятием новой административно-территориальной структуры и выделением новых областей дифференциация по ряду показателей существенно увеличилась. Так, на фоне других регионов резко выделяется Улытауская область, где на сегодня самые низкие показатели научного потенциала. Здесь предстоит практически заново создавать научную базу, научную инфраструктуру. Отдельно следует отметить Мангистаускую область, где научно-техническое пространство и образовательное пространство слабо увязаны. По объему затрат на НИОКР лидером является Мангистауская область, однако по уровню развития инфраструктуры высшего образования и науки существенно отстает от других областей. Критически важно расширять инфраструктуру профессионального образования Мангистауской области с учетом потребностей региона и демографических процессов. В регионе самый низкий уровень охвата высшим образованием -20,98. В разрезе научных отраслей регины - в Мангистуской области, из 6 научных отраслей здесь представлены 4 отрасли.

В современных условиях, когда в стране идет существенный рост затрат на НИОКР, при недостаточно сбалансированной и продуманной научной политике научное пространство рискует стать еще более несбалансированным.

Таблица 3.
Асимметрии развития научного потенциала в регионах

Регион	Количество специалистов, осуществляющих НИОКР				Количество научных организаций			
	1998 г.	2022 г.	Изменение		1998 г.	2022 г.	Изменение	
			+/-	%			+/-	%
Республика Казахстан	17593	22456	4 863	128	229	414	185	181
Акмолинская	484	748	264	155	4	10	6	250
Актюбинская	350	420	70	120	11	13	2	118
Алматинская + Жетысу	607	638	31	105	6	10	4	167
Атырауская	635	111	-524	17	8	8	0	100
Западно-Казахстанская	255	417	162	164	5	9	4	180
Жамбылская	373	407	34	109	5	9	4	180
Карагандинская+Улытау	1655	1 272	-383	77	27	39	12	144
Костанайская	349	484	135	139	10	14	4	140
Кызылординская	364	293	-71	80	3	7	4	233
Мангистауская	596	661	65	111	4	5	1	125
Павлодарская	163	477	314	293	5	6	1	120
Северо-Казахстанская	311	161	-150	52	12	7	-5	58
Туркестанская+г.Шымкент	351	863	512	246	7	20	13	286
Восточно-Казахстанская+Абай	1390	2 046	656	147	24	35	11	146
Астана	504	4 265	3 761	846	7	90	83	1286
Алматы	9206	9 191	-15	100	91	132	48	153

В соответствующей задачам системе координат можно получить пространственное отображение позиций регионов в области интенсивности инновационной активности. Можно ожидать, что интенсивность НИОКР является сильным фактором интенсивности инновационной активности и в целом будет иметь близкую картину (рисунок 3).

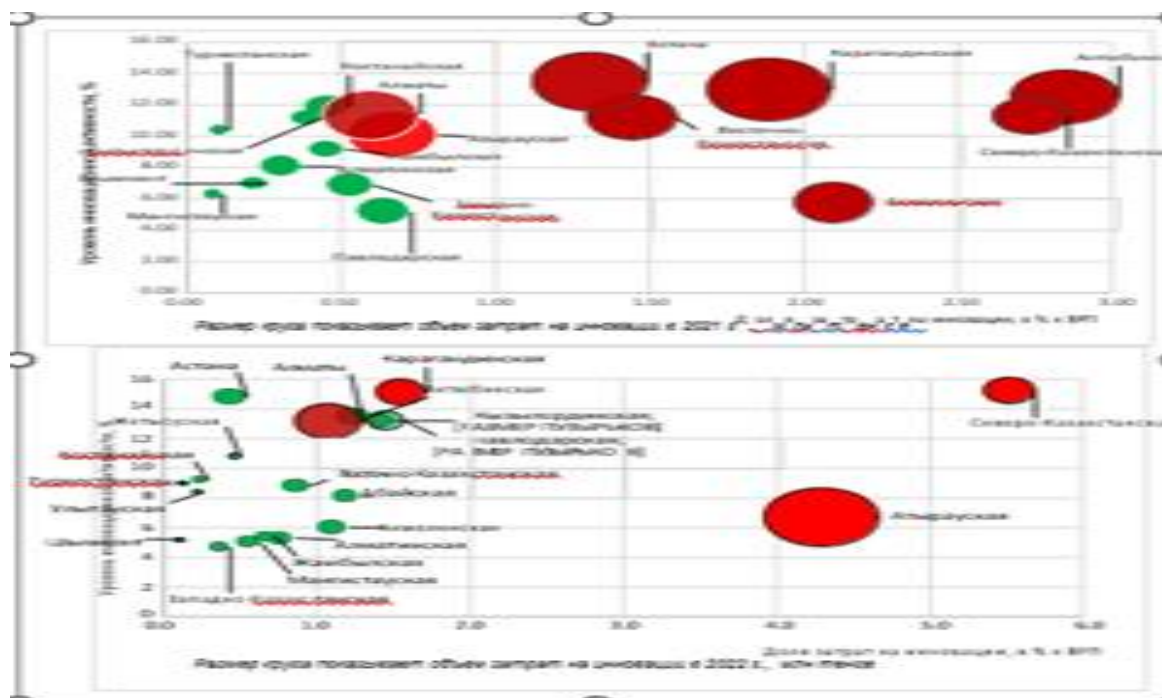


Рисунок 3. Интенсивность инновационной деятельности в инновационно-технологическом пространстве Казахстана по абсолютным и удельным затратам на инновации в ВРП в 2021-2022 г.

Следует отметить, что динамика затрат на инновации в регионах не стабильна, однако, регионы лидеры в области НИОКР не имеют столь же сильной позиции в области инноваций. Так, г.Астана и г.Алматы имеют высокий уровень инновационной активности и затрат на инновации, однако по доле затрат на инновации в ВРП низкие показатели.

Исходя из этого можно предположить, что роль НИОКР в инновационной деятельности остается низкой. Согласно данным Бюро национальной статистики, в 2021 году из 2960 предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, наиболее важными источниками назвали внутренние источники (25%) и поставщиков оборудования и программного обеспечения (19%). По 4% предприятий назвали университеты и НИИ важным источником инноваций, предоставивших информацию для новых проектов. В то же время 17% предприятий не рассматривают университеты как источник для новых проектов и инноваций, и 16% предприятий не рассматривают в качестве таковых государственные и частные НИИ (рисунок 4).

Учитывая низкую заинтересованность предприятий в результатах НИОКР, можно сделать предположение, что НИОКР и инновации существуют в слабо пересекающихся пространственных коммуникациях. Это может быть объяснено тем, что реализуемые НИОКР слабо связаны с производственно-технологическими задачами предприятий по ряду причин. Во-первых, структуре видов научной деятельности преобладают фундаментальные и прикладные исследования, но остается низким уровень разработок. Следовало ожидать, что с принятием Закона «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности» (2015 г.) объем опытно-конструкторских работ и внедрений возрастет. Однако как показывают статистические данные, в абсолютном выражении затраты на опытно-конструкторские работы практически остались неизменными, то есть составили в 2015 г. - 16505,1 млн тенге, а в 2022 г. - 16611,4 млн. тенге. Соответственно, доля в затратах сократилась с 2015 г. к 2022 году с 23% до 13%. Во-вторых, одной из причин может быть приоритет, отдаваемый в оценке результативности науки наукометрическим, в частности библиометрическим показателям. В-третьих, причины кроются в самой структуре промышленного производства, где остается низкой доля наукоемких производств и отраслей, являющихся основными потребителями НИОКР

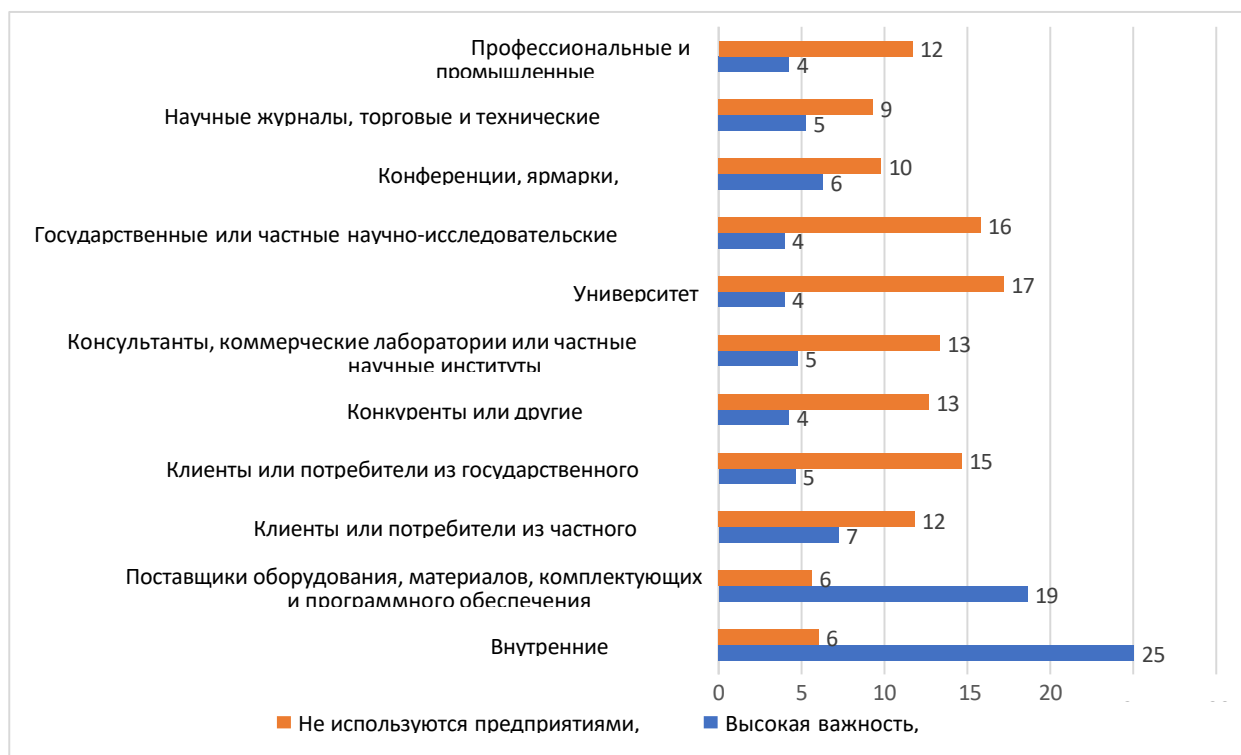


Рисунок 4. Оценки предприятий важности источников, предоставивших информацию для новых проектов или способствовавших завершению существующих инновационных проектов

Отдельное место занимает институциональное пространство. Оно представляет комплекс социальных связей, отношений, институтов, регулирующих деятельность индивидов, их общение, взаимодействие, социальные связи [12], множество экономических агентов, распределенных в пределах определенного географического пространства и взаимодействующих друг с другом в соответствии с едиными экономическими институтами [14, 15]. По сути, институциональное пространство задает рамки, в которых протекают все остальные виды деятельности субъектов научно-технической деятельности.

Научное пространство и его субъекты очень чувствительны к институциональным факторам. Институты могут сильно изменить условия функционирования субъектов, возможностей их включенности в общее научное пространство. Эти изменения формируют институциональные вызовы для субъектов научно-технической деятельности. Можно выделить несколько уровней институтов и частоту вызовов, связанных с их изменением (таблица 4).

Таблица 4.

Институты в научно-техническом пространстве

Институты	Частота изменений
Общие институты первого уровня (Законы - Указы Президента) - Гражданский кодекс, Бюджетный кодекс, Трудовой кодекс, Налоговый кодекс, Предпринимательский кодекс, Кодекс о недрах, законодательство, о промышленной политике, о предприятиях, о труде, об интеллектуальной собственности.	Очень редко
Отраслевые институты второго уровня - Законы о науке (2011), Закон об образовании, Закон о коммерциализации результатов научно-технической деятельности (2015), Закон о науке и технологической политике (2024).	Довольно часто вносятся изменения в отдельные статьи
Общие институты третьего уровня – (Постановления Правительства). Например, Постановление Правительства РК от 22.09.2000 г. №1428. Правила о служебных командировках в пределах Республики Казахстан работников государственных учреждений; Постановление Правительства Республики Казахстан от 11.05.2018 г. №256. Правила возмещения расходов на служебные командировки за счет бюджетных средств, в том числе в иностранные государства;	Очень редко
Отраслевые институты четвертого уровня – Постановления - Правила базового, грантового, программно-целевого финансирования научной и (или) научно-технической деятельности (Постановление Правительства РК от 25 мая 2011 года №575);	Меняются достаточно редко
Отраслевые институты пятого уровня - Правила аккредитации, правила присвоения ученых степеней и званий, и др.	Меняются достаточно часто
Отраслевые институты шестого уровня – конкурсная документация	Меняются постоянно

Асимметрия научного пространства. Необходимо учитывать пространственную динамику и специфику научного потенциала Казахстана, не допустить его деградацию в регионах. В Казахстане научные ресурсы сосредоточены в основном в двух крупнейших городах, тогда как в других регионах имеются пространства. Необходимо учитывать пространственную динамику и специфику научного потенциала Казахстана, не допустить его деградацию в регионах. Можно ожидать, что положительную роль сыграют изменения в законодательство о науке, которые позволят местным исполнительным органам осуществлять финансирование НИОКР. Однако, пока в этой области больше вопросов, поскольку предстоит обеспечить весь процесс отбора проектов, что требует привлечения специалистов, которых часто не хватает в регионах.

Неопределенность. Финансирование затрат на НИОКР. С 2011 года принцип проектного финансирования стал основным принципом, определившим развитие научных исследований, научных организаций, научных школ. Этот процесс протекает как правило в пределах трехлетних программ. Преобладание проектного принципа над отраслевым в управлении наукой имеет и свои недостатки, что проявляется как в отсутствии стабильной финансовой основы у большинства научно-исследовательских организаций. Смена правового статуса, подчиненности государственным органам

имело для некоторых негативные последствия. Это выражается прежде всего в ограниченности научных организаций формировать благоприятные условия для стабильной занятости и научной карьеры, особенно для молодых ученых. Эта ситуация не нова для мировой науки. Сегодня за рубежом достаточно широко обсуждается проблема «академического прекариата». Это имеет ряд социальных последствий для ученых, среди которых краткосрочные трудовые договоры, неустойчивость доходов, риски исключенности из пенсионной системы и системы социального медицинского страхования, отсутствие гарантий минимальной заработной платы в межпроектный период, разрыв трудового стажа. Вместе с тем в Казахстане существует и проблема сверхзанятости. Так, до сих пор не обсуждается вопрос о сочетании преподавательской и исследовательской деятельности. Принцип проектного финансирования практически игнорирует интересы пространственной сбалансированности развития научного потенциала. В системе управления местных исполнительных органов, которая является в общих чертах проекцией центральных госорганов, отсутствуют функции регулирования развития научного потенциала, а уровень взаимодействия между ними остается низким. Эти функции предстоит создать в ближайшие годы.

«Исключение из пространства». Изменение институтов приводят к таким явлениям, которые можно назвать «исключением из пространства». Эти исключения произошли и происходят по разным направлениям. Исключение научных организаций. Первые изменения были обусловлены как принятием Закона о науке, в частности, исключением НИИ из процесса подготовки научных кадров. Частным решением этой проблемы стала, например, совместная программа КазНУ им.Аль-Фараби и бывших академических институтов в г. Алматы. Однако за пределами г.Алматы о подобных программах не было проектов.

Исключение ученых от участия в конкурсах. Этот процесс особенно был обусловлен тем, что в оценке деятельности и результативности приоритет был отдан наукометрическим и библиометрическим показателям. Наиболее очевидно это проявилось в Конкурсной документации, утверждаемой приказами Министерств. Для разных отраслей наук предъявляются требования к публикациям научных руководителей. Нововведением последнего конкурса грантового финансирования стало, например, требование обязательной подготовки докторантов. При этом не проводился анализ, какое количество проектов реализуется в стране и какое количество докторантов обучается и принимается ежегодно. Это требование сильно ограничивает, например, НИИ, где нет подготовки кадров. Повышение требований к количеству публикаций для участия в конкурсе, практически исключает региональные университеты из конкурсов. Вызывает много вопросов требование коммерциализации для отраслей социальных и гуманитарных наук.

«Обнуление» результатов и научного задела. Это явление связано с тем, что создаются временные рамки, за пределами которых, ранее накопленные результаты и достижения обнуляются, то есть игнорируется научный задел, созданный более 5 лет назад. Здесь не учитываются некоторые гуманитарные аспекты, в частности, в зоне риска оказываются женщины-ученые, которые находились в отпусках по уходу за ребенком, а также в связи с другими жизненными обстоятельствами.

Таким образом, такие простые, но действенные способы ограничить количество заявок на конкурсы имеют далеко идущие последствия. Поэтому еще одной важной задачей для современной казахстанской науки является необходимость создания сбалансированной системы оценки результативности НИОКР, не отдавая приоритет наукометрическим и библиометрическим показателям.

Приоритет институтов низшего уровня над высшими. В данном случае идет речь о том, что отдельные правила не учитывают общее законодательство. Отдельным предметом для дискуссии могут стать правила аттестации научных кадров. В разные периоды менялись требования для присуждения степеней PhD, ученых званий. В последних изменениях идет речь о том, чтобы отдать приоритет авторства первому автору или корреспондирующему автору. Это требование в корне противоречит законодательству об интеллектуальной собственности, где права авторов в совместных трудах признаются равными. Это создает повод для хищнических практик среди ученых, появлению разных услуг, где продаются первые места для авторов и т.п. Здесь также применяется практика обнуления. Так, одним из нововведений стало требование к монографиям, изданным не более 5 лет назад, но не учитывается, что на подготовку 3-4 статей в базе SCOPUS может потребоваться более 5 лет, учитывая, что еще требуется год ожидания обновления баз и показателей журналов. Поэтому, такие требования также приводят к «обнулению» результатов.

Отсекание пространства. Это процесс также связан с требованиями по публикациям

результатов исследований. На сегодня результатами будут признаны только публикации в казахстанских изданиях, рекомендуемых КОКНВО, количество которых ограничено, а также издания из базы SCOPUS, WOS, причем тенденция такова, что в изданиях не ниже третьего квартиля. То есть за пределами этих сетей ученые не будут представлены. В 2021 году Комитет по контролю исключил издания стран СНГ из перечня. Справедливости ради следует отметить, что Казахстан последний из стран СНГ принял такое решение, создавая до этого благоприятную и широкую среду для казахстанских ученых быть представленными на евразийском пространстве.

Таким образом, для укрепления научно-технического потенциала, преодоления асимметрий и дифференциации в развитии научного потенциал в Казахстане необходимо развивать современную институциональную среду науки, избегая институциональных парадоксов и дисбалансов.

Информация о финансировании. Статья подготовлена в рамках научного проекта грантового финансирования Комитета науки МНВО РК "Сбалансированный подход к оценке научных исследований: методология и механизмы реализации" (AP19678110).

Список источников

1. Perroux F. Economic Space: Theory and Applications. //The Quarterly Journal of Economics. – 1950. - №1(64). – С.89–104. <https://doi.org/10.2307/1881960>.
2. Jensen R.C. Aspects of The Spatial Dimension in Economics. // Economic Analysis and Policy. – 1973. -№4. – С. 1-16.
3. Hagerstrand T. Innovation diffusion as a spatial process. Lund: Gleerup, 1953. - 304 p.
4. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. - Cambridge: The MIT Press, 1999. - 384 p.
5. Kanbur, Ravi, and Anthony J. Venables, eds. Spatial Inequality and Development, WIDER Studies in Development Economics Oxford: Oxford University Press, 2005.
6. Ковалев Ю. География мировой науки. Москва: Гардарики, 2002. - 156 с.
7. Ляпина М.В., Моисеева И.С. Экономическое пространство: сущность, функции, свойства. <https://do.gendocs.ru/docs/index-305839.html>. (дата обращения 20.08.2022)
8. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики, М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
9. Щетинина В.П. Влияние неоднородности экономического пространства на индикаторы региональной динамики: дисс. к.э.н.: 08.00.01. - Ростов-на-Дону, 2006. – 188 с.
10. Стратегические приоритеты регионального развития: от теории к принципам формирования единого социально-экономического пространства / Под ред. В.В. Окрепилова; Ин-т проблем региональной экономики РАН. - СПб.: Наука, 2009. – 448 с.
11. Чекмарев В.В. К теории экономического пространства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2001. - №3. – С.45
12. Черкасов П.С. Сущность и структура экономического и социального пространств региона // Проблемы современной экономики. - 2017. - № 4(64). – С. 135-138.
13. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск : Изд-во Томского университета, 2004. - 151 с.
14. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. – 2010. №2. – С.6-32. <https://doi.org/10.14530/se.2010.2.006-032>
15. Мазилов Е.А., Саханевич Д.Ю. Факторы научно-технологического пространства // Вопросы территориального развития. – 2020. - № 4(8). – С. 1-15.
16. Achten S., Lessmann Chr. Spatial inequality, geography and economic activity. // World Development. – 2020. - №136. - 105114. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105114>.
17. Graham M., Hale S.A., Stephens M. Geographies of the World's Knowledge / Ed. Flick, C. M., London, Convoco! Edition, 2011. - 28 p.
18. Федоляк В. С. Плотность экономического пространства как показатель эффективного использования потенциала территории. // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. – 2019. - 2(19). – С.122-127. <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019-19-2-122-127>
19. Krugman P.R. Geography and Trade. Cambridge: Cambridge (Mass.), 1991. - 156 p.
20. Мальцева Л.Ю. (2016). К вопросу асимметрии территориального развития в условиях пространственной трансформации экономики. // Общество: политика, экономика, право. – 2016. -№5. – С.79-81.

ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.

ҒТАХА 06.73.21

Артакшинова В.С., Мұсағали А.А.
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. venera_seitzhan28@mail.ru luvade@mail.ru

КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ КАПИТАЛҒА ИНВЕСТИЦИЯ САЛУДЫҢ РӨЛІ

Бүгінгі күнге дейін кәсіпорынның жаңа қорларының ұлғайтуына әкелетін негізгі капиталға салынған инвестициялар өзекті мәселесі болып табылады. Негізгі капиталға инвестициялар - бұл компанияның ұзақ мерзімді бизнес мақсаттары мен міндеттерін арттыру үшін пайдаланушылықты сатып алу, құрылысқа, материалдық, материалдық емес негізгі құралдарды салуға, ұлғайтуға, қайта жаңғыртуға, техникалық жағынан қайта жарақтандыруға, күрделі жөндеуден өткізуге, сатып алғанына, сондай-ақ, материалдық айналыс құралдарының қорларын толықтыруға жұмсалатын қаражат.

Кәсіпорынның негізгі қорларын сатып алуға, құруға немесе көбейтуге арналған инвестициялар маныздылығын білдіреді. Бұл зерттеу жекелеген инвесторлар үшін де, тұтастай экономика үшін де тұрақты қаржылық болашақты қалыптастырудағы инвестициялық рөлі атап көрсетілген. Олар жеке кәсіпорынның және жалпы экономиканың дамуы үшін негіз болып табылады, оларға экономикалық өсу қарқыны байланысты. Бұл өндіріс пен пайданың өсуінің артуы инвестициялаудың көптеген жағдайында негізгі табандысы болып келеді.

Негізгі капиталға инвестициялар туралы статистикалық ақпарат инвестициялық қызметті жүзеге асыратын шаруашылық жүргізуші субъектілердің (жұмыс істейтіндердің санына және экономикалық қызмет түріне қарамастан) жалпы мемлекеттік статистикалық байқауларының және жеке құрылыс салушылардың объектілерді пайдалануға беруі туралы жалпы мемлекеттік статистикалық байқаулардың бастапқы статистикалық деректері негізінде қалыптастырылады. Қосымша қаражат салу арқылы кәсіпорын басшыларының басты мақсаты-орта мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада өндіріс пен пайданың өсуін арттыру. Мемлекет стратегиялық немесе әлеуметтік маңызы бар өнім өндіруді жүзеге асыратын кәсіпорынға инвестиция салады. Мысалы, шетелдіктердің аналогтары болып табылатын дәрі-дәрмектерді шығаруын айта кету жөн[1].

Инвестиция - бұл пайда табу немесе болашақта басқа қаржылық мақсаттарға жету үшін капиталды орналастыру процесі. . Инвестицияның негізгі мақсаты- пайда немесе кіріс алу болып табылады. Бұл капиталдың өсуі, дивидендтер, пайыздар немесе жалдау ақысы арқылы болуы мүмкін. Инвестициялау өз құнын арттыратын, кіріс әкелетін немесе басқа артықшылықтарды қамтамасыз ететін активтерді сатып алу үшін ресурстарды (ақша, уақыт немесе күш) пайдалануды қамтиды. Айта кетер болсақ, инвестиция салған кезде әр тұлға инвестор бола алады. Инвестиция арқылы белгілі бір активтер мен мүмкіндіктерге ақша салуға болады. Қарапайым мағынада, инвестициялау активті төмен бағамен сатып алып, оны жоғары бағамен сатқан кезде жұмыс істейді. Инвестицияны қайтарудың бұл түрі капитал өсімі деп аталады. Пайда табу немесе капитал өсімін жүзеге асыру үшін активтерді сатудан пайда табу — ақшаны инвестициялаудың бір жолы[2].

Табысты инвестициялау нарықтық жағдайларды үнемі талдауды және стратегиялық жоспарлауды қажет ететінін ескеру маңызды. Сондай-ақ, табысты инвестициялар терең талдауды, нарықтық тенденцияларды түсінуді және өзгерістерге бейімделуге дайын болуды қажет ететінін ескеру маңызды. Инвесторлар өз активтерін тиімді басқару үшін білімдері мен дағдыларын үнемі дамытып отыруы керек олар дамуына үнемі ықпал етеді.

Инвестициялау-бұл инвестор үшін пайда табу мүмкіндігі ғана емес, сонымен қатар бизнесті дамыту үшін маңызды ресурс. Инвестициялар компанияларға бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, бизнесті кеңейтуге, шығындарды азайтуға және жұмыс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Инвестициялау түрлерін дұрыс таңдау арқылы компаниялар жоғары кіріске қол жеткізе алады және нарықта табысты бола алады.

Инвестор сонымен қатар инвестициялау объектісін ұсынатын кәсіпорынның немесе компанияның қаржылық жағдайына назар аударуы керек. Оның қаржылық тұрақтылығы мен өсу әлеуетіне көз жеткізу маңызды. Инвестициялау компанияға нарықтағы позициясын нығайтуға және бәсекелестерден

артықшылық алуға көмектеседі. Инвестициялар тұтынушылар талап ететін жаңа өнімдерді немесе қызметтерді әзірлеуге негіз бола алады.

Кез-келген компанияның перспективалы саланың, өткізу нарықтарының болуы ғана емес, сонымен қатар бизнес үшін қолайлы орта болуы да маңызды екендігі белгілі. Бұл институционалды орта, заңнаманың тұрақтылығы, визалық режимнің шарттары және басқа компоненттердің массасы. Сондықтан инвестициялық ұсыныстарды әзірлеу, инвесторларды сүйемелдеу, қолайсыз факторларды анықтау және жоюды қамтитын жаңа тәсілдер әзірленіп, енгізілді.

Отандық инвесторларды қолдау мәселелерінде бизнесті кеңейтуге дайын болған кезде стратегиялық инвесторларды іздеу, жаңа нарықтарға шығу, инвесторларға жергілікті серіктестер, адал жеткізушілер қажет екенін ескере отырып, өндірістік-өткізу байланыстарының синергиясын қамтамасыз ету сияқты маңызды мәселелер қозғалады.

Инвесторлар компанияның дамуына және негізгі капиталға инвестициялауға ықпал етеді, өйткені мұндай инвестициялар болашақта кірістің өсуін қамтамасыз етеді. Жабдықтар, жабдықтар, машиналар мен ғимараттар тозуға бейім. Егер олар жетілдірілмесе немесе жаңартылмаса, онда өндіріс тиімділігі төмендейді және онымен бірге пайда болады.

Негізгі капиталға инвестициялар — бұл негізгі қорларды сатып алуға, құруға және ұдайы өндіруге бағытталған шығындар жиынтығы. Негізгі құралдарды қайта өңдеу процесі компанияның меншікті және қарыз капиталы қаражаттары есебінен қаржыландырылуы мүмкін елеулі күрделі салымдарды талап етеді.

2023 жылы сарапшылардың пікірінше, жыл қорытындысы бойынша негізгі капиталға инвестициялардың өсуі Үкіметтің күткенінен асып, 10% - ға жетуі мүмкін. Өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 16,1% - ға өсіп, 2,74 трлн теңгені құрады. Өнеркәсіп саласында ең көп қаражат салынды, сонымен қатар инвестициялардың өсуіне бюджеттік серпін, сондай-ақ жеңілдетілген ипотекада әсер етті [3].

Қазақстандағы 2024 жылғы қаңтар-тамызда негізгі капиталға салынған инвестициялардың көлемі 9764,8 млрд. теңгені құрады, бұл 2023 жылғы қаңтар-тамыздан (салыстырмалы бағамен) 0,1% көп. Негізгі капиталға салынған инвестициялардың НКИ өсуі Жетісу (34,6%-ға), Қызылорда (28%-ға), Павлодар (27,1%-ға), Түркістан (25,6%-ға), Алматы (23,5%-ға) облыстарында байқалды.

Бұл ретте негізгі капиталға салынған инвестициялардың НКИ төмендеуі Ақмола (33,3%-ға), Атырау (29,4%-ға), Манғыстау (15,4%-ға), Ақтөбе (13%-ға), Абай облысы (6,2%-ға) және Батыс Қазақстан (4,7%-ға) облыстарында байқалды (Сурет 1).



Сурет 1. Негізгі капиталға салынған инвестицияның динамикасы

Инвестицияның едәуір үлесін Атырау облысы алады (13,3 %). Жалпы Республикалық күрделі салымдар көлемінің жартысына жуығы ірі және орта кәсіпорындар жүзеге асады (Кесте 1).

Кесте 1.

Негізгі капиталға салынған инвестициялардың нақты көлемінің индекстері

Негізгі капиталға салынған инвестициялардың нақты көлемінің индекстері			
	2024 жылғы тамыз		2024 жылғы қаңтар-тамыз 2023 жылғы қаңтар-тамызға
	2024 жылғы шілдіге	2023 жылғы тамызға	
Қазақстан Республикасы	90,8	99,5	100,1
Абай	61,1	123,5	93,8
Ақмола	69,7	44,3	66,7
Ақтөбе	118,8	116,9	87,0
Алматы	87,9	105,4	123,5
Атырау	98	90	70,6
Батыс-Қазақстан	135,7	116,4	95,3
Жамбыл	59,8	102,9	101,6
Жетісу	58,8	80,1	134,6
Қарағанды	48,6	120,1	117,8
Қостанай	113	118,6	107
Қызылорда	85,2	84,8	128
Манғыстау	95,3	66,7	84,6
Павлодар	85,3	113,2	127,1
Солтүстік Қазақстан	117,4	108,6	113,8
Түркістан	123,5	112,3	125,6
Ұлытау	65,9	63,7	102,8
Шығыс Қазақстан	73,1	118,9	113,1
Астана қаласы	99,1	148,9	119,2
Алматы қаласы	90,5	96,4	108,7
Шымкент қаласы	127,3	105,9	112,1

Жалпы шығындардың 65,6% ғимараттар мен құрылыстарды салуға және күрделі жөндеуге және жалпы соманың 30% шамамен машиналарды, жабдықтарды және көлік құралдарын сатып алуға жұмсалады. Инвестициялардың басым көздері үлесі 80,8% немесе 2,2 трлн теңгені құрайтын шаруашылық жүргізуші субъектілердің меншікті қаражаты болып қала береді. Мемлекеттік бюджет қаражатының үлес салмағы 10,2% немесе 288 млрд теңге, банктік кредиттер – 1,2% немесе 40 млрд теңгені құрады. Басқа қарыз қаражаттары үшін 6,9% немесе 196,9 млрд теңгені құрады[4].

Кәсіпорындардың мөлшері бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар				
				мың теңге
	Негізгі капиталға инвестицияларды игерді	Соның ішінде		
		шағын кәсіпорындар	орта кәсіпорындар	ірі кәсіпорындар
2023 жылғы қаңтар-тамыз	9 649 662 871	5 022 705 759	633 489 483	3 993 467 629
2024 жылғы қаңтар-тамыз	9 764 792 177	5 630 949 805	822 813 050	3 311 029 322

Негізгі капиталға салынған инвестициялар туралы айлық негізде қалыптастырылған жедел деректер жылдық деректермен нақтыланады. Экономикалық қызмет түрлері бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар туралы деректер пайдалану бағыты бойынша (инвестиция (түпкілікті

пайдалану) бағытының сипатына және инвестордың экономикалық қызметінің түріне байланысты) қалыптастырылады.

Инвестициялауды қалай бастауға шешім қабылдаудан қарамастан, инвестициялау ұзақ мерзімді әрекет екенін есте сақтау және уақыт өте келе дәйекті түрде инвестициялау, ең көп пайда болуы сөз сіз. Бұл нарықтардың өсуіне немесе құлдырауына қарамастан инвестициялық стратегияны ұстануды білдіреді.

Белгілі бір кезеңдегі негізгі капиталға салынған инвестициялар динамикасы келесі тенденцияларды қамтуы мүмкін: 2018 жылдан 2022 жылға дейін негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі 29% - ға өсті. Сонымен қатар, ЖІӨ — ге инвестициялардың үлесі іс жүзінде өзгеріссіз қалды-20-22% деңгейінде. 2023 жылдың қаңтар — қыркүйегінде жалпы инвестиция өткен жылмен салыстырғанда 10% - ға өсті. Инвестицияларды ұлғайтуға негізгі үлесті бюджеттік серпін мен жеңілдікті ипотека көрсетті.

Негізгі капиталға инвестициялардың одан әрі дамуы әртүрлі болжамдарға байланысты болуы мүмкін және көптеген факторларға байланысты болуы мүмкін, олардың ішінде: сарапшылардың пікірінше, 2025 жылға жуық инвестициялар динамикасының трендінің өзгеруін күтуге болады — жылына шамамен 5% — дан шамамен 3% - ға дейін. Экономикалық даму министрлігінің бағалауы бойынша 2024 жылы инвестициялар 2,3% — ға, 2025-2026 жылдары-3% - ға өседі деп күтілуде. Инвестициялық ресурстарды қалыптастыру көлемінің, динамикасының және көздерінің көрсеткіштерін жүйелі талдау инвестициялық қызметті тиімді басқару үшін қажет[5].

Перспективалы салалар қатарына ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ), туризм және қаржы кіреді. Бұл топ инвесторларды ұзақ мерзімді перспективада қызықтыруы мүмкін салалардан тұрады. Бұл салаларда оң нәтижелер қазірдің өзінде байқалады. Сонымен қатар, Қазақстан астанасында "Астана" халықаралық қаржы орталығын (АХҚО) іске қосу заңның үстемдігін және инвесторлардың құқықтарын қорғауды қамтамасыз ету жөніндегі маңызды бастама болып табылады.

Қорытындылай келе, инвестициялау қазіргі таңда қаржылық мақсаттарының мен шыдамдылығына байланысты, өйткені бұл жеке шешім екенін ұмытпау абзал. Барлығына сәйкес келетін бір өлшемді шешім жоқ. Тәуекел мен кірістің оңтайлы тепе-теңдігіне қол жеткізу үшін шешім қабылдас бұрын әр қадамды мұқият талдау маңызды болып саналады.

Инвестициялық салымдарды есепке алу инвестициялық қызметті жүзеге асыратын шаруашылық жүргізуші субъектінің тіркелген жеріне қарамастан, нақты жүзеге асырылатын жер бойынша көзделген.

Негізгі капиталға инвестиция салудың кәсіпорынның дамуындағы рөлі келесі факторларды қамтуы мүмкін:

- Өнімді өндірудің тиімділігі мен қаржылық тұрақтылығындағы. Инвестициялар кәсіпорында өнімдердің сапасын арттырады, сондай-ақ қаржыландырудың тиімділік көрсеткіштерін жақсартады.

- Кәсіпорындағы жұмыс орындарын және қызметкерлердің қолжетімділігін арттыруы.

Инвестициялық жобаларды іске асыру нәтижесінде кәсіпорнда 40 мыңнан астам жаңа жұмыс орны ашылады, оларда 1168,5 млн. доллар өнімі өндіріледі.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және ҚР инвестициялық қызметін ынталандыру мақсатында тікелей инвестициялар қоры құрылды, ол бірлескен инвестициялау қағидаты бойынша инвесторлардың қатысуымен ірі инвестициялық жобаларды іске асыруға мүмкіндік береді. Инвесторларды тарту саясатында жоғары қосылған құны бар өнімдерді, қызметтерді және жаңа технологияларды өнеркәсіптік өндіруге баса назар аударылады.

Сонымен қатар, ірі компаниялардың басшылығы жинайтын инвестициялық іс-шараларды өткізу инвестициялық әлеуетті және нақты жобаларды ілгерілетуде маңызды рөл атқарады. Бұл іскерлік байланыстарды жолға қою және инвестициялық мүмкіндіктер туралы ақпараттандыру үшін тиімді алаң, сонымен бірге осындай іс-шаралар алаңдарында инвесторлармен мұқият жұмыс жүргізіледі, нысаналы инвесторлар, шешім қабылдауға әсер ететін факторлар алдын ала зерделенеді, қазақстандық тараптан ықтимал инвесторлар таңдалады[1].

Нәтижесінде Қазақстандағы инвестициялық жобалардың көлемі бойынша бүгінде машина жасау, ТМК және металлургия, АӨК, ЖЭК, мұнай-газ химиясы, Химия өнеркәсібі, көлік және логистика, сондай-ақ құрылыс материалдары көш бастап тұр. Инвестициялардың ең үлкен көлемі дәстүрлі түрде тау-кен өнеркәсібінде және карьерлерді қазуда байқалады.

Бүгінгі таңда Қазақстан-инвестицияларды тиімді салу үшін жаңа мүмкіндіктер мен орасан зор әлеует. Біздің республика стратегиялық маңызды орынға ие, бизнесті жүргізу, инвесторлардың құқықтарын қорғау және инвестициялық ынталандырулар үшін қолайлы ортаға ие.

Айта кету керек, жыл сайын Қазақстан экономикасы бәсекеге қабілетті және инвесторлар үшін тартымды бола түсуде.

Әдебиеттер тізімі

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана "Справедливый Казахстан: закон и порядок, экономический рост, общественный оптимизм". 2 октября 2024г.
2. Инвестиция негіздері: Оқулық / А.С. Асилова. – Алматы: «Master Print» баспасы, 2019..
3. <https://stat.gov.kz/>
4. <https://primeminister.kz/>
5. <https://kz.kursiv.media/kk/2024-04-27/>
6. <https://kapital.kz/finance>

МРНТИ 06.56

Р.Д. Акашев

Р.Д. Акашев – кандадат экономических наук, доцент
Центрально-Казахстанская академия
Республика Казахстан, г. Караганда, zrakashev@mail.ru

МЕХАНИЗМ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Проведенная в Казахстане в 1997 году пенсионная реформа, также созданная в 2003 году система обязательного социального страхования, создали институциональные предпосылки для поэтапного создания многоуровневой системы социального обеспечения. В настоящее время она включает в себя передовые элементы и отрасли (государственное базовое обеспечение, накопительная пенсионная система, социальное страхование, государственное социальное обеспечение, социальная ответственность бизнеса), которая в целом соответствует рекомендованным международным стандартам социального обеспечения.

Социальное обеспечение охватывает все возрастные и профессиональные группы населения. Законодательно право граждан на социальное обеспечение по старости, инвалидности и потере кормильца закреплено в Конституции Казахстана [1].

Достижение этих целей предполагает переориентирование государственного регулирования системы социального и пенсионного обеспечения в соответствии с законами рыночной экономики. Государство, прежде всего, берет на себя ответственность за поддержку тех членов общества, которым эта помощь реально необходима: старикам, инвалидам, семьям, потерявшим кормильца, малообеспеченным семьям с целью выравнивания доходов данных категорий и минимизации уровня бедности. Государственная демографическая политика также осуществляется за счет бюджетных средств. Она включает стимулирование рождаемости, помощь молодым семьям, а также проводимую в стране политику по возвращению соотечественников на историческую родину, их обустройство и предоставление всех видов социального обеспечения.

Накопительное пенсионное обеспечение как основной ее уровень был внедрен в Чили в 1981 году. Обязательные пенсионные взносы в размере 10% заработной платы уплачивались в выбранный работником пенсионный фонд на индивидуальный сберегательный счет. Кроме того, работник уплачивал 3% дополнительно на страхование на случай инвалидности и потери кормильца и для покрытия расходов пенсионного фонда на покрытие издержек. Впоследствии накопительный пенсионный фонд Чили в своей деятельности допустил системные ошибки, которые стали причиной финансовых проблем устойчивости накопительной пенсионной системы в целом. В этой связи интересен опыт Сингапура, где функционирует накопительная пенсионная система, построенная на принципе личной ответственности человека за обеспечение в преклонном возрасте.

Преодоление кризиса и наметившиеся быстрые темпы роста национальной экономики Сингапура позволили определить курс на кардинальные реформы с целью внедрения новой эффективной системы социальной защиты населения на основе применения международного опыта и рекомендаций международных организаций. В этот период важную роль в формировании системы социальной защиты населения, изменении ее концептуальной и законодательной основы начинают играть страны-доноры и ряд международных организаций – Всемирный Банк, международные агентства системы ООН (ЮСАИД, ПРООН).

Одним из основных итогов завершения переходного периода в стране явилось создание национальной модели социальной защиты населения в основном адекватной принципам рыночного хозяйства. Она включает в себя обеспечение социальных гарантий в сфере трудовых отношений; социальное обеспечение; страхование; оказание социальной помощи и предоставление социальных услуг. Накопительная пенсионная система основывается на отчислениях от дохода граждан на индивидуальные пенсионные счета в накопительных пенсионных фондах. При разработке сингапурской как и казахстанской модели пенсионной системы изучался опыт многих стран, где в различных формах представлена накопительная пенсионная система, а это США, Канада, Япония, Аргентина, Перу, Малайзия, Чили и многие другие, включая некоторые европейские страны.

Сингапурская модель многоуровневого социального обеспечения, несмотря на высокий уровень солидарности, отличается распределением ответственности за состояние социального обеспечения между государством, работодателями и работниками.

В таблице 1 нами представлена финансовая система пенсионного обеспечения Сингапура.

Таблица 1

Финансовая система пенсионного обеспечения Сингапура

Размер взносов работника и работодателя в пенсионный фонд		
Работник		Работодатель
20%	37%	17%
		
20% - обычный счет	8% - специальный счет	9%- медицинский счет
- покупка жилья; - образовательный заем; - страхование: защита семьи; - инвестирование.	- пенсионное обеспечение - инвестирование пенсионных активов	- расходы на медицинское обслуживание; - приобретение лекарств; - покупка индивидуального полиса медицинского страхования
Пенсионный счет		
В 55 лет гражданину автоматически открывается пенсионный счет, на который переводятся накопления с обычного и специального счета для формирования суммы, необходимого для приобретения пожизненного пенсионного аннуитета		
Примечание – составлено автором по источнику [2].		

Основной целью сингапурской национальной модели социальной защиты населения является повышение уровня и качества жизни населения. В первую очередь новая модель направлена на

снижение бедности и социального неравенства, в том числе на достижение следующих макроэкономических параметров:

- 1) обеспечение продуктивной занятости населения и снижение безработицы;
- 2) создание эффективной и целостной системы охраны и безопасности труда;
- 3) повышение эффективности системы социального обеспечения путем максимального приближения к международным стандартам социального обеспечения.

Социальное обеспечение в Сингапуре охватывает следующие сегменты оказания государственных услуг и основных категорий населения:

- накопительное пенсионное обеспечение граждан, осуществляемое Центральным накопительным пенсионным фондом, в который каждый работающий гражданин отчисляет 20% своего дохода;
- социальное страхование населения, включающее программы защиты иждивенцев, программы здравоохранения, программы ипотечного обеспечения защиты жилья;
- государственные программы финансирования обучения и получения высшего образования.

Для обоснования реформы пенсионной системы были выбраны следующие аргументы:

- пенсионная система, полностью перешедшая на накопительную основу, увеличивает совокупные национальные накопления и приводит к увеличению инвестиций и к экономическому росту;
- воздействие конкуренции и независимость от политического вмешательства повышают эффективность пенсионной системы, находящейся в частном управлении, она становится эффективней государственной;
- накопительная пенсионная система мало зависит от демографических проблем, угрожающих практически во всем мире существованию распределительных схем;
- система дает свободу выбора и обеспечивает дифференциацию размеров пенсии в зависимости от заработка и эффективности использования накоплений;
- очевидные положительные результаты начального периода функционирования накопительной пенсионной системы в ряде других стран мира.

Тем не менее, в среднесрочной перспективе все плюсы системы социального обеспечения Сингапура могут перевестись в минусы. В долгосрочной перспективе все будет зависеть от эффективности работы Центрального накопительного пенсионного фонда. Основными минусами многонаправленного использования средств из накопительного пенсионного фонда является снижение доходности пенсионной системы, так как сама процедура финансирования потребует значительных затрат. Поэтому возможно государству придется выкупать все расходы, стоимость которой колеблется от 20 до 45 миллиардов долларов США.

Кроме того считается, что в частных пенсионных фондах работают более квалифицированные управленцы, нежели государственные, также пенсионный фонд имеет свою программу развития и технологические особенности, что усложняет процесс слияния. Еще одной немаловажной проблемой будет заключение новых договоров вкладчиков с центральным пенсионным фондом, далеко не каждый гражданин согласится отдать свои накопления в руки государственным управленцам.

Для сохранения и увеличения накопленных средств на индивидуальном пенсионном счете была разработана система их инвестирования с целью преодоления зависимости от инфляции. Таким образом, при достижении пенсионного возраста работник имеет денежные средства для индивидуальной пенсии.

Переход к накопительным принципам построения пенсионных систем очевиден вследствие быстро стареющего населения и в целом нивелирующего недостатки распределительной пенсионной системы. Тот факт, что работники зачастую самостоятельно участвуют в процессе инвестирования своих пенсионных активов, стимулирует в целом активное участие граждан в накопительной пенсионной системе.

Накопительная пенсионная модель (система) до ее внедрения в чистом виде как первый (основной) уровень пенсионного обеспечения ряда зарубежных стран в своем развитии прошла ряд этапов:

- первый этап: до 1980г. - накопительные пенсионные системы носят добровольный характер и некоторых развитых странах (США, Канада) получили широкое распространение, где пенсионные фонды по активам превышают страховой и банковский секторы;
- второй этап: 1980-е – середина 1990-х – накопительные элементы становятся дополнительным уровнем к распределительным пенсионным системам;

- третий этап: середина 1990-х – 2012г. – в накопительных пенсионных системах намечается системный спад, вызванный рядом мировых финансовых кризисов, приведших к снижению доходности финансовых институтов и финансовых инструментов;

- четвертый этап: с 2013 года – современный этап, характеризующийся модернизацией накопительной пенсионной модели.

В Республике Казахстан по мнению ряда ведущих экономистов, среди них: Б.Б. Жамишев, К.К. Дамитов, А.Г. Сайденов и др., считающих, что необходима разработка системы поддержания адекватности государственной пенсии в долгосрочной перспективе. Это может быть достигнуто на основе параметризации минимальных социальных стандартов, применяемых в пенсионной системе путем стабилизации и поддержки расходов государственного бюджета не ниже 3% ВВП (к уровню стран ОЭСР).

Предлагаемый экспертами подход, направленный на совершенствование солидарной пенсии, заключается в привязке всех пенсионных выплат к минимальной заработной плате (МЗП), реализация которого обеспечит стабилизацию расходов государственного бюджета и адекватность пенсионных выплат, что обеспечит:

- адекватность пенсионных выплат и сбалансированность параметров в пенсионной системе Казахстана;

- дальнейшее стимулирование трудовой занятости граждан и их более полного участия в пенсионной системе;

- стабилизация долгосрочных расходов государственного бюджета в условиях снижения солидарного компонента пенсии.

Необходим механизм более полного учета пенсионных интересов следующих категорий населения:

- многодетные матери, общая численность которых в 2023 году составила около 600 тыс. человек;

- лица, воспитывающий ребенка с тяжелым заболеванием – свыше 100 тыс.;

- лица установленной с инвалидностью, в том числе, вследствие трудового увечья или профессионального заболевания – 400 тыс. работников [3].

На сферу социального обеспечения Казахстана оказывают влияние глобальные тенденции старения населения вследствие увеличения продолжительности жизни и рождаемости населения.

Таким образом, к негативным факторам пенсионной системы прибавились новые институциональные факторы, связанные с переходом к рыночной экономике. В этот период государственная социальная политика должна быть направлена на улучшение положения пенсионеров и других социально уязвимых категорий населения, которые в большей степени пострадали от наметившихся негативных тенденций в экономике страны.

Список литературы

1. Конституция Республики Казахстан. Принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. [Электронный ресурс]: <http://www.akorda.kz>.

2. Пенсионное обеспечение в Сингапуре. Обзор. Интернет-ресурс Министерства труда и социальной защиты населения РК. [Электронный ресурс]: <http://www.enbek.gov.kz>.

3. Интернет-ресурс Министерства труда и социальной защиты населения РК. [Электронный ресурс]: <http://www.enbek.gov.kz>.

Артақшинова В.С., Тлеуова Н., Таңсықпаева А.
Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.
tleovanursaa@gmail.com, tansykpaevaaana@gmail.com, venera_seitzhan28@mail.ru,

ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ АҒЫМДАҒЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАРДЫ ТАЛДАУ

Қаржы нарығындағы экономикалық көрсеткіштердің төмендеуі қаржылық тұрақсыздық пен азаматтардың қаржы құралдарына деген сенімін жоғалтуға себеп болды. Елімізде орнықты экономикалық өсу стратегиясын іске асыру мақсатында қаржы нарығының тетіктері арқылы қаржы ресурстарын пайдалану белсенділігін арттыру проблемасының шешімін табу қажет.

Экономикалық даму қарқынын жеделдету үшін көбірек адамдар жеке инвесторларға айналуы және өз жинақтарын биржадағы бағалы қағаздарға салуды, банктік депозиттер ашуды таңдауы қажет. Дамудың қазіргі кезеңінде қаржы құралдарын тиімді пайдалану және әлемдік тенденциялардың өзгеруіне тез бейімделу қабілеті ерекше маңызды [1].

Институционалдық тәсілді қолдана отырып, қаржы нарығының даму және оның инфрақұрылымының негізгі элементтерін, соның ішінде объектілерді, институционалдық субъектілерді, институционалдық ортаны және қаржы құралдарын анықталуда болып келеді. Нысандық ресурстар жиынтығы және нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету болып табылады, ал институционалдық субъектілерге мемлекет пен қаржы институттары кіреді.

Қаржы делдалдары да қаржы институттарының өкілдері болып табылады және нарықтағы белгілі бір мінез-құлық ережелерін сақтауы керек. Институционалдық орта қаржы институттарының жұмыс істеу шарттарын білдіреді, ал қаржы құралдары мен жаңа технологиялар бірыңғай қаржы жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Қаржы институттары мен институционалдық ортаның жұмыс істеу динамикасы келесі аспектілерді қамтуы мүмкін:

- бос ақша капиталдары мен қаржы ресурстарын мемлекеттің инвестициялық қаражатына тартуға, жинақтауға, түрлендіруге қабілетті қаржы институттарының пайда болуы экономикалық нарықтық құрылымдарды одан әрі дамыту үшін қажет.

- сыртқы және ішкі факторлардың қаржы нарығының институционалдық жүйесінің дамуы мен жұмыс істеуіне әсері. Мысалы, салымшыларды, инвесторларды мемлекеттік реттеу және қорғау жүйесінің болуы, институционалдық инвесторлардың сандық және сапалық өсуі, инвестициялық, сақтандыру компанияларының ролін күшейту, халықтың ұйымдасқан қаржы-несие мекемелеріне сенімі.

- дамушы қаржы нарықтарындағы қызметтің тиімділігі экономикалық агенттердің оның ерекшелігі туралы қаншалықты хабардар екендігіне және оған қаншалықты бейімделе алатындығына байланысты.

- транзакциялық шығындарды азайту институционалдық өзгерістер транзакция шығындарын төмендетуге ұмтылуы керек (бағалау, сараптама, шарттар жасасу, субъектілер арасындағы қатынастарды тіркеу, айырбастау шарттарының сақталуын бақылау және т. б.) сияқты назар аудару керек.

Қаржы нарығындағы ағымдағы тенденциялар өндірістің ұлттық және әлемдік экономика деңгейіндегі жұмысын көрсететін оның дамуындағы көріністер. Сондай-ақ бұл жағдайдың дамуының ең ықтимал бағыты. Олар әлсіреуі, күшеюі, даму векторына әсер ететін жаңа бөлшектер қосылуы мүмкін болады [2].

Аталған мақсатқа қол жеткізу үшін қаржы нарығындағы ағымдағы тенденцияларды талдауы бірнеше маңызды аспектілерді қамтиды, кейбір негізгі бағыттары:

1. Экономикалық көрсеткіштер: ЖІӨ, инфляция, жұмыссыздық деңгейі сияқты макроэкономикалық көрсеткіштер қаржы нарығына әсер етеді. Мысалы, инфляцияның өсуі пайыздық мөлшерлемелердің көтерілуіне әкелуі мүмкін. - 2023 жыл инфляцияның өсу қарқынының төмендеуімен және жаһандық қор нарықтарының қалпына келуімен ерекшеленді: инфляция 2024 жылы 6-8%, 2025 жылы 5,5-7,5% деңгейінде айқындалды, кейіннен 2026–2028 жылдары 5%-ке дейін төмендейді деген болжам берілді. Сонымен қатар, 2024 жылы ЖІӨ-нің нақты өсуі 5,3%-ті құрайды, кейін 2028 жылы 6%-ке дейін өседі. Номиналды ЖІӨ 2024 жылғы 135 трлн теңгеден 2028 жылы 218,5

трлн теңгеге дейін өседі деп болжануда. Халықаралық үрдістерге сәйкес, қазақстандық қор нарығын капиталдандыру 13,0% немесе 4,6 трлн теңгеге 40,2 трлн теңгеге дейін немесе ІЖӨ-нің 35,3%-на дейін ұлғайды.

2. Пайыздық мөлшерлемелер: Орталық банктердің пайыздық мөлшерлемелерді өзгертуі қаржы нарығының динамикасына тікелей әсер етеді. 2024 жылдың қазан айының ортасында Қазақстандағы нақты пайыздық мөлшерлеме 5,95%-ды құрап, шілде айындағы 5,65%-дан жоғары болды. Бұл көрсеткіш кейінгі 12 ай бойы тұрақты түрде 5%-дан жоғары болып келеді. Жоғары пайыздық мөлшерлемелер облигациялардың тартымдылығын арттырады, ал акцияларға әсері теріс болуы мүмкін.

3. Технологиялық инновациялар: Бүгінде қаржылық технология маңызды рөлге ие. Еліміз қазір Орталық Азиядағы AI саласындағы инновациялар саны бойынша көшбасшы болып отыр, сонымен қатар, жасанды интеллект негізіндегі технологияларды дамыту мемлекеттік деңгейде басымдық берілген. Сонымен қаржы мамандары алдағы екі жыл қаржылық технология үшін түбегейлі өзгерістер уақыты болады деп есептейді. Қаржы технологиялары (FinTech) мен блокчейн технологиялары қаржы нарықтарының құрылымын өзгертуде. Криптовалюталар мен децентрализованная қаржы (DeFi) нарықта жаңа мүмкіндіктер мен қауіптер туғызады.

4. Геосаяси жағдайлар: Саяси тұрақсыздық, сауда соғыстары, санкциялар және басқа да геосаяси факторлар қаржы нарығына әсер етуі мүмкін. Мысалы, мұнай бағасының өзгеруі түрлі елдердің экономикасына әсер етеді. Қазіргі кезде еліміз әлемнің 186 мемлекетімен дипломатиялық байланыс орнатты және 70 мемлекетте 104 шетелдік мекемелер ашылды. 2024 жыл геосаяси тұрақсыздықтың өсуінен туындаған жаһандық экономикадағы терең өзгерістердің жылы болды. Сауда шектеулерінің күшеюі, операциялық тұрақтылық қажеттілігі және жасанды интеллектті жеткілікті реттемеген жағдайда, компанияларға тәуекелдерді басқаруға деген көзқарастарын қайта қарау және жаңа шындықтарға бейімделу қажет. Осыған байланысты 2020 жылғы наурызда «2020-2030 жылдарға арналған сыртқы саясаттың жаңа тұжырымдамасы» қабылданды, ол қазақстандық дипломатияны одан әрі жетілдірудің негізі болып саналады. Бұл құжат халықаралық аренада ұлттық мүдделерді ілгерілетудің стратегиялық басымдықтары мен тетіктерін айқындайтын базалық қағидаттарды қалыптастырады. Тұжырымдама сыртқы саяси бағыт негіздерінің сабақтастығын – көпвекторлықты, тепе-теңдікті, прагматизмді және ұлттық мүдделерді қорғауды көздейді.

5. Инвесторлардың психологиясы: Инвестиция әлемінде әккі болу үшін қаржылық сауатты болып, стратегияларды меңгеру керек деп жатады. Бірақ бұдан бөлек керек қасиет — инвестиция психологиясын жақсы білу. Яғни эмоцияға берілмей, салқынқанды шешім қабылдауды үйрену маңызды. Нарықтың көңіл-күйі, инвесторлардың сенімі мен күтулері де маңызды рөл атқарады. Психологиялық факторлар нарықтық үрдістерді қалыптастыруда шешуші болуы мүмкін.

6. Экологиялық және әлеуметтік факторлар: ESG (экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық) критерийлері инвесторлардың шешімдеріне әсер етіп, жауапты инвестициялау трендін қалыптастырады. Қазақстанда да компаниялар ESG-ге көше бастады. ESG ақпаратының сапасы мен қолжетімділігін бағалайтын зерттеуді жариялады. Жалпы іріктеуге Қазақстанда жұмыс істейтін 96 компания кірді. Бағалау нәтижесінде ESG ақпаратты ашу деңгейі бойынша үздік 10 компанияның тізімі дайындалды. Тізімдегі компаниялардың 80%-ға жуығы KASE листингінде, ал биржаның талаптары ақпараттың ашылуына үлкен дәрежеде әсер етеді. Бұл ретте рейтингтің көшбасшылары негізінен нормативтік талаптардан шығып, халықаралық стандарттар мен трендтерді ұстануға бет алған компаниялар.

Өз жобаларында Қазақстанның тұрақты экономикалық өсуіне қол жеткізу үшін қаржы нарығының тетігі арқылы қаржы ресурстарын пайдалануды жандандырудың инновациялық шешімдерін табу қажет.

Бұл ретте акциялар нарығын капиталдандыру 26,7 трлн теңгені немесе 2023 жылы 26,4% ұлғайып, ІЖӨ-нің 23,5%-ын құрады. Айналыстағы корпоративтік борыш көлемі 13,5 трлн теңгені құрап, өткен жылдың ұқсас көрсеткішіне қатысты 6,5% төмендеді.

2023 жылы БҚНҚҚ геосаяси оқиғаларға және жаһандық инфляция деңгейінің өсуіне байланысты сыртқы жағымсыз факторлардың әсеріне қарамастан, таза пайданың 1,5 есеге жуық өсуін, клиенттік базаның 2,5 есе өсуін көрсетті, сондай-ақ Агенттіктің меншікті капиталдың жеткіліктілігі жөніндегі талаптарын артығымен орындайды. Сонымен қатар, бағалы қағаздар нарығындағы бөлшек инвесторлар саны едәуір өсті. 2023 жылдың басынан бастап Орталық депозитарийдің номиналды ұстау жүйесінде ашылған шоттар саны 2,5 еседен астам өсіп, 2,4 млн шотты құрады.

2024 жылы Агенттік Risk Assessment and Supervision System (RASS) моделі негізінде бағалау, қадағалау стресс-тестілеу, қаржылық және реттеушілік есептілікті талдау түріндегі ағымдағы қадағалау құралдарын пайдалану арқылы бағалы қағаздар нарығына кәсіби қатысушылардың қызметінде тәуекелге бағдарланған қадағалауды және тәуекелдерді бағалауды жүзеге асыру жөніндегі жұмысты жалғастыруды болады.

Ағымдағы тенденцияларды іске асыру үшін, нарықтық деректер мен сараптамалық есептерді зерттеу, экономикалық жаңалықтарды бақылау және инвестициялық стратегияларды қайта қарау маңызды. Қаржы нарығының қатысушылары өздеріне салынған бос ақшаны көбейту үшін ең оңтайлы қаржылық құралдарды таңдайды, ал қаржы ресурстарына сұраныс пен ұсыныстың өзара әрекеттесу ерекшеліктері зерттелетін нарыққа қатысушылар үшін сәттілікке үйрету мүмкіндіктерін анықтайды.

Бұл ретте бастапқы (немесе ақшалай) және туынды құралдар болып келеді.

1) Бастапқы қаржы құралдары - бұл қолма-қол ақша құралдары, олардың бағасы нарық тікелей анықтайды (ақшалай депозиттер, облигациялар, акциялар). Туынды қаржы құралы (туынды құрал) — Тараптар басқа нарықтық активтерді есептеу үшін база ретінде қызмет ететін қаржы құралының базалық активіне қатысты белгілі бір әрекеттер жасауға құқық алатын немесе міндеттенетін келісім (келісімшарт).

2) Туынды құрал - бұл құны базалық активке байланысты немесе олардан алынған құрал ретінде болады. Бұл, негізінен, белгілі бір уақыт аралығында және белгілі бір бағамен алдын-ала белгіленген активті (ақша сомасын) беруге келісетін келісімшарттың бір түрі.

Соңғы жылдардағы қаржы нарығында орналастырылған эмиссиялық бағалы қағаздардың динамикасын анықтау, топ-30 қаржы құралдары шеңберінде жеке тұлғалар қоржынының кірістілік көрсеткіштерін талдануында болды. Бастапқы қаржы нарығында акциялар немесе облигациялар сияқты бағалы қағаздардың жаңа шығарылымдарын орналастырады[3,4].

Қаржы нарығының әртүрлі сегменттерінде қолданылатын қаржы құралдарының 2024 жылы Бағалы қағаздар нарығының инфрақұрылымын дамытудың негізгі басымдықтарының бірі. Қазақстанның қор нарығының жаһандық капитал нарықтарына ықпалдасуын күшейтуге, сондай-ақ қаржы құралдарымен мәмілелер жасау кезінде облигацияны барынша азайтуға бағытталатын болады.

Бағалы қағаздарды орналастыру және сату тұрғысынан қаржы нарықтарына салыстырмалы және талдауы қараластырылды. Бұл тұрғыда қаржы нарығы бастапқы және қайталама нарықты қамтитынын ескеру қажет.

Бастапқы орналастыру бар, яғни бұл бағалы қағаздарды инвесторларға сату. *Бастапқы* нарықтағы бағалы қағаздың бағасын эмитент немесе аукцион рекультеті анықтай алады. *Қайталама* қаржы нарығы, керісінше, инвесторлар айырбастайтын шығарылған бағалы қағаздарды жинақтайды. Қайталама нарықта бағалы қағаздардың бағасы инвесторлардың сұранысы мен ұсынысы негізінде қалыптасады. Бағалы қағаздардың қайталама нарығындағы бағалар сұраныс пен өзгеріске байланысты бастапқы нарықтағы бағадан ерекшеленеді.

2024 жылы Бағалы қағаздар нарығының инфрақұрылымын дамытудың негізгі басымдықтары Қазақстанның қор нарығының жаһандық капитал нарықтарына ықпалдасуын күшейтуге, сондай-ақ қаржы құралдарымен мәмілелер жасау кезінде тәуекелдерді барынша азайтуға бағытталатын болады. Орталық депозитарийді өңірлік есеп айырысу-есепке алу хабына трансформациялау жөніндегі жұмыс жалғастырылады, сондай-ақ деривативтер нарығында және валюта нарығында орталық контрагенттің функцияларын KASE клирингтік орталығына беру жөніндегі іс-шаралар аяқталады.

Қадағалау саясаты мен бағалы қағаздар нарығын дамыту бағыттарын талқылау қорытындысы бойынша Қазақстан қаржыгерлері қауымдастығының және БҚНҚК өкілдері 2024 жылға арналған басым міндеттерде ескерілетін қосымша ұсыныстар туралы айтылуда болды.

2024 жылға арналған қадағалау саясатының және бағалы қағаздар нарығын дамытудың негізгі басымдықтары бойынша қорытынды құжат Агенттіктің ресми сайтында орналастырылатын болады.

Бағалы қағаздардың құнын белгілеудің функциялары мен әртүрлі ерекшеліктері бұл бастапқы нарық жаңа бағалы қағаздар шығарумен, ал екінші нарық инвесторлар арасындағы алмасумен байланысты болды.

Қарыз қаржы құралдарының нарығы инвестор алдындағы міндеттемелерін білдіретін облигацияларды, несиелерді және басқа да осындай құралдарды ұсынуды қамтиды. Бұл нарықта инвесторлар эмитентке пайыздық төлемдерді алу және болашақта қарызға берілген негізгі қарызды қайтару үшін қаражат береді. Қарыз құралдарының белгіленген өтеу мерзімі және тұрақты кірісі бар, бұл оларды үлестік құралдармен салыстырғанда болжамды және тұрақты етеді. Сондай-ақ олардың

тәуекел деңгейі төмен, өйткені қарыз құралын ұстаушы банкроттық жағдайында активтерін бөлу кезінде басым мәртебеге ие[5,6].

Қазақстан Республикасында орын алған бағалы қағаздардың түрлері болып келеді - бұл акциялар, облигациялар, коносаменттер және басқа да құжаттар бекітілген заң актілерінде бағалы қағаздар туралы немесе өздері белгілеген тәртіппен жатқызылады. Бағалы қағаз болып: ақшалай құжаты, меншік иесінің кейбір ақша сомасын немесе белгілі бір мүліктік құндылықтары жатады. Деректер мүліктік құқықтар бағалы қағаздар бойынша анықталатын сатып алу-сатуға, кепілге мүлікті ұсына отырып, ақша несие құру үшін әр түрлі кәсіпорындарды және т. б. қажет. Сондықтан, бағалы қағаздар олардың иелеріне алуға белгіленген табыс болады.

Үлестік қаржы құралдарының нарығы компаниядағы меншік үлесін білдіретін акциялардың айналымын қамтиды. Акция иелерінің дивидендтер алуға және қарапайым акцияларға иелік ету кезінде компанияда шешім қабылдауға қатысуға құқығы бар. Үлестік құралдардың тұрақты кірісі мен өтеу мерзімі жоқ және олардың кірістілігі компанияның табысы мен кірістілігіне байланысты.

Экономикада қор нарығы экономиканың түрлі секторларында қызметін жүзеге асыратын эмитенттерге инвесторлардан түскен капиталды қайта бөлуді қамтамасыз етеді. Оның рөлін арттыру үшін реттеуші соңғы жылдары қор нарығына кәсіби қатысушыларды реттеуді ырықтандыруға, инвестициялар үшін қауіпсіз орта қалыптастыруға және брокерлік қызметтердің инклюзивтілігін арттыруға бағытталған кешенді жұмыс жүргізді.

Бағалы қағаздар нарығында жаңа технологиялық шешімдерді енгізуді ынталандыру жөнінде шаралар қабылданды, бұл бүгінгі күні қор нарығын дамытудың, брокерлік қызметтер мен сервистердің сапасы мен қолжетімділігін жақсартудың негізгі қозғаушы күші болып табылады. Шетелдік инвестицияларды тарту үшін Қазақстан қор нарығын халықаралық капитал нарықтарында ілгерілету жөнінде жұмыс жүргізілуде[7].

Осылайша, қаржы нарығының жұмыс істеуінің теориялық және практикалық аспектілері қарастырылу барысында әртүрлі қаржы құралдарының кірістілік деңгейінің динамикасы және қаржы нарығының сегменттерінің даму дәрежесін талдау, сонымен қатар оның Қазақстан Республикасындағы экономикалық өсудің жоғары қарқынын қамтамасыз ету үшін инвестицияларды жинақтаудағы орны мен рөлі дәлелденеді. Қаржы нарығының дамуын және оны жетілдіру бағытын ескере отырып, проблемалар мен ұлттық ерекшелігін анықтайды.

Әлемдік қоғамдастық шеңберіндегі еліміздегі қаржы нарығының қазіргі жағдайы оны ең үлкен тәуекелмен ерекшелендіреді. Бүгінгі таңда қаржы нарығының көптеген сегменттері жетілдіруді қажет етеді, бұл отандық қаржы нарығының жастығымен түсіндіріледі.

Қазақстан экономикасы мен қаржы нарығы оларға қысым жасайтын санкцияларға байланысты көптеген қиындықтарға тап болды. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының экономиканы дағдарыстан шығару бойынша шараларды уақтылы қабылдауы жағдайды тұрақтандыруға көмектеседі. Алайда, осы шұғыл өзгерістердің ұзақ мерзімді сипаты мен құрылымдық салдарын ескере отырып, экономикалық өсу қарқынын арттыру және жаңа шындықтағы қаржы нарығының барлық сегменттерін дамыту үшін жүйелі шешімдерді әзірлейді.

Әдебиеттер тізімі

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Әділетті Қазақстан: заң мен тәртіп, экономикалық өсім, қоғамдық оптимизм» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2 қазан 2024ж.
2. Искаков Ұ.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Қаржы нарығы және делдалдары: Оқулық. — Алматы: Экономика, 2008. — 296 бет.
3. ҚР Үкіметінің 12.12.2017 жылғы №827 қаулысымен бекітілген «Цифрлы Қазақстан» Мемлекеттік бағдарламасы
4. «ҚР-да Open API, Open Banking мен цифрлық қаржылық қызметтер экожүйесінің дамуы» ҚР Ұлттық банкінің шолу баяндамасы URL: <https://www.nationalbank.kz/> (Жарияланым күні: 03.02.2023)
5. Интернет көзі: <https://stat.gov.kz>
6. Интернет көзі: industries/business-statistics/stat-invest/publications/1
7. Интернет көзі: <https://adilet.zan.kz/>

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентные преимущества — это то, что позволяет предприятию выделяться среди конкурентов и достигать лучших результатов на рынке. В условиях динамичной рыночной среды предприятиям необходимо осознавать и управлять стратегическими факторами, способствующими созданию и поддержанию этих преимуществ.

Основные стратегические факторы конкурентных преимуществ

1. Качество продукции и услуг

Высокое качество может стать определяющим фактором для потребителей. Удовлетворение потребностей клиентов через улучшение качества приводит к росту лояльности и репутации.

2. Инновации

Поддержание постоянного процесса инноваций позволяет компаниям адаптироваться к изменениям рынка. Как продуктовые, так и процессные инновации могут помочь в создании уникальных предложений для клиентов.

3. Бренд и имидж

Сильный бренд создает доверие у потребителей, что приводит к повышению продаж и лояльности. Имидж компании в значительной степени формируется через маркетинговые усилия и репутацию.

4. Ценовая политика

Конкуренция по цене может быть эффективной стратегией, особенно на насыщенных рынках. Однако важно помнить о поддержании рентабельности.

5. Концентрация на клиенте

Углубленное понимание потребностей клиентов и их предпочтений позволяет компаниям адаптировать свои предложения и стратегии обслуживания.

6. Оптимизация цепочки поставок

Эффективное управление цепочкой поставок позволяет снизить издержки и повысить скорость реакции на изменения спроса.

7. Технологические преимущества

Внедрение новых технологий может значительно улучшить производственные процессы и качество обслуживания клиентов.

8. Человеческий капитал

Квалифицированные и мотивированные сотрудники являются важным активом. Повышение квалификации, обучение и развитие персонала способствуют повышению общей эффективности компании.

Формирование конкурентных преимуществ — это сложный и многогранный процесс, требующий тщательного анализа внутренних и внешних факторов. Предприятия должны постоянно адаптироваться и развиваться, учитывая рыночные тенденции и потребности клиентов. Стратегическое внимание к перечисленным факторам поможет компаниям достигать устойчивых конкурентных позиций и добиваться успеха на рынке.

Рекомендации

1. Проведение регулярного анализа конкурентной среды.

2. Инвестирование в исследования и разработки.

3. Обучение и развитие персонала.

4. Установка обратной связи с клиентами для улучшения качества услуг и товаров.

Конкурентные преимущества — это такие характеристики бизнеса, которые позволяют ему выделиться на фоне конкурентов и добиться успеха на рынке. В условиях высокой конкуренции, предприятиям необходимо выявлять и развивать свои конкурентные преимущества, чтобы обеспечить устойчивость и прибыльность.

Основные стратегические факторы

1. Уникальное предложение ценности

Разработка и предложение уникальных товаров или услуг, которые отражают интересы и потребности целевой аудитории. Это включает в себя инновационные технологии, качество продуктов и дополнительных услуг.

2. Маркетинг и брендинг

Эффективные маркетинговые стратегии и создание сильного бренда позволяют предприятиям выделяться на рынке. Промоции, реклама и работа с клиентами способствуют формированию положительного имиджа компании.

3. Качество продукции и сервиса

Высокое качество товаров и услуг оказывает решающее влияние на лояльность клиентов. Программа управления качеством и постоянное улучшение процессов позволяют поддерживать и укреплять позицию компании на рынке.

4. Снижение издержек

Оперативная эффективность и оптимизация процессов помогают снизить производственные и операционные расходы. Это позволяет устанавливать конкурентоспособные цены и увеличивать прибыль.

5. Инновации и технологическое развитие

Компании, которые активно внедряют инновации и следят за новыми трендами в своей отрасли, имеют возможность забежать вперед конкурентов. Это может включать в себя новые технологии производства, исследование и разработку продуктов.

6. Обучение и развитие персонала

Инвестирование в обучение и развитие сотрудников способствует повышению их квалификации, что, в свою очередь, позволяет компании более эффективно использовать свои ресурсы и находить новые пути для достижения конкурентных преимуществ.

7. Стратегические альянсы и партнерства

Сотрудничество с другими компаниями, особенно в рамках совместных проектов или входа на новые рынки, может служить дополнительным источником конкурентных преимуществ.

8. Анализ рынка и адаптация стратегии

Постоянный анализ рыночной среды и адаптация стратегии компании в ответ на изменения внешних факторов позволяют поддерживать актуальность и эффективность своего предложения.

Стратегическое управление конкурентными преимуществами — это комплексный подход, требующий внимательного анализа, планирования и готовности адаптироваться к изменениям на рынке. Только компании, активно работающие над изменениями и инновациями, смогут успешно конкурировать и достигать высоких результатов в своей деятельности.

Конкурентные преимущества — это уникальные характеристики компании, которые позволяют ей выделяться на фоне конкурентов и обеспечивать устойчивый успех на рынке. В условиях динамичной бизнес-среды важно понимать, какие стратегические факторы способствуют формированию этих преимуществ.

1. Инновации и технологии

Разработка новых продуктов: Инновации в продуктах и услугах позволяют компании удовлетворять потребности клиентов лучше, чем конкуренты.

Технологические преимущества: Использование передовых технологий в производстве и управлении может значительно снизить затраты и повысить качество.

2. Качество продукции

Стандарты качества: Высокие стандарты качества продукции формируют доверие потребителей и способствуют лояльности к бренду.

- Система управления качеством: Внедрение систем, таких как ISO, помогает поддерживать и улучшать качество.

3. Бренд и репутация

Сильный бренд: Узнаваемый и уважаемый бренд может стать мощным конкурентным преимуществом, так как потребители часто выбирают знакомые марки.

Корпоративная социальная ответственность: Участие в социальных и экологических инициативах улучшает имидж компании.

4. Человеческие ресурсы

Квалификация и мотивация сотрудников: Высококвалифицированные и мотивированные сотрудники способны генерировать идеи и улучшать процессы.

Корпоративная культура: Позитивная корпоративная культура способствует удержанию талантов и повышению производительности.

5. Маркетинг и сбыт

Эффективные маркетинговые стратегии: Правильное позиционирование и продвижение продукции помогают привлечь целевую аудиторию.

Каналы распределения: Разнообразие и эффективность каналов сбыта могут значительно увеличить охват рынка.

6. Финансовая устойчивость

Инвестиции в развитие: Наличие финансовых ресурсов для инвестиций в новые технологии и расширение бизнеса.

Управление рисками: Эффективное управление финансовыми рисками позволяет компании оставаться устойчивой в условиях неопределенности.

Формирование конкурентных преимуществ — это комплексный процесс, зависящий от множества факторов. Компании, которые активно работают над инновациями, качеством, брендом, человеческими ресурсами и эффективным маркетингом, имеют больше шансов на успех в конкурентной среде. Важно постоянно анализировать и адаптировать стратегии в соответствии с изменениями на рынке.

Список литературы

1. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018.– 259с.
2. Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Т. Алтухова //– М.: Ника-Центр, –2017.–№ 9.– С.35–38.
3. Анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий / О. В. Корнилова [и др.]; под ред. С.В. Севостьянова. – М.: Омега-Л. 2016. – 408 с.
4. Андреева, А.Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия / А.Е. Андреева // Наука и бизнес: пути развития.–2017.–№ 3.– С. 25–28.
5. Балгабаев, А. К. Особенности конкуренции сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. К. Балгабаев // Аль-Пари.– 2017.– №3– С.65–74.
6. Белов, В. А. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. / В. А. Белов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 176 с.

МРНТИ 06.73.55

В.С. Артакшинова, М.А. Алексеева, А.Ф. Гайнуллина

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда,

venera_seitzhan28@mail.ru alekseevamilana6747@gmail.com, gaynullina_0404@mail.ru,

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Маркетинг играет ключевую роль в банковской сфере, так как помогает банкам привлекать и удерживать клиентов, повышать узнаваемость бренда и строить долгосрочные отношения с клиентами. В условиях высокой конкуренции на рынке финансовых услуг банкам необходимо выделяться среди множества предложений и формировать позитивное восприятие среди потребителей.

Особенность банковской среды заключается в том, что большинство предлагаемых продуктов — например, кредиты, депозиты или страхование — довольно похожи между собой. Это означает, что именно грамотная маркетинговая стратегия становится инструментом, который позволяет банку подчеркнуть свои преимущества и создать уникальные предложения. Например, банки часто используют персонализированные предложения, продвигают специальные условия обслуживания и развивают цифровые каналы

взаимодействия, чтобы сделать услуги более доступными и привлекательными для разных категорий клиентов.

Кроме того, современные клиенты более осведомлены и требовательны: они ожидают высокого уровня сервиса, прозрачности условий и удобных цифровых решений. Банкам необходимо активно внедрять инновационные маркетинговые подходы, такие как *омниканальные стратегии*, использование искусственного интеллекта для анализа потребностей и предпочтений, а также разработка мобильных приложений и онлайн-платформ. Всё это позволяет улучшать клиентский опыт и поддерживать лояльность, что особенно важно в условиях, когда сменить банк для клиента стало гораздо проще, чем раньше.

Маркетинг в банковском секторе является специфической областью, направленной на продвижение финансовых услуг и установление прочных взаимоотношений с клиентами. Он объединяет традиционные маркетинговые методы с уникальными подходами, которые учитывают специфику банковского дела и высокую значимость доверия клиентов. Основные аспекты маркетинга в банковской сфере включают услуги и продукты банков, особенности работы с клиентами, а также важность репутации и доверия.

Банковские продукты и услуги включают в себя широкий спектр предложений, направленных как на частных лиц, так и на корпоративных клиентов. К основным продуктам относятся:

1. Кредитные услуги — включая ипотечные, потребительские и бизнес-кредиты.
2. Сберегательные и инвестиционные продукты — такие как депозиты, инвестиционные счета и программы накоплений.
3. Расчетно-кассовое обслуживание — текущие счета, платежные карты и онлайн-банкинг.
4. Страхование и прочие финансовые услуги — включая услуги по страхованию жизни и имущества, инвестиционные фонды, пенсионные планы и др.

Поскольку многие из этих продуктов стандартизированы и могут предлагаться разными банками на схожих условиях, маркетинг становится важным инструментом, помогающим банкам выделяться. Для этого часто используются уникальные предложения, программы лояльности и дополнительные бонусы, направленные на то, чтобы сделать продукты более привлекательными и полезными для клиентов.

Одной из ключевых особенностей банковского маркетинга является ориентация на долгосрочные отношения с клиентами. В отличие от маркетинга в торговле или сфере услуг, где целью может быть быстрая продажа, в банковской сфере важно завоевать доверие клиента и обеспечить его удовлетворение на протяжении длительного периода сотрудничества.

Банки стремятся к сегментации своей клиентской базы, предлагая персонализированные услуги, ориентированные на нужды конкретных групп клиентов: молодежь, семьи, бизнес-клиенты и др. Такая сегментация позволяет лучше понимать потребности каждой группы и разрабатывать специальные предложения, что способствует росту лояльности и снижению оттока клиентов. [1]

По мнению экспертов, 2023 году в Казахстане самыми популярными инструментами для продвижения банковских продуктов являлись:

- *Платёжные карты*. В обращении которых находилось более 70 млн платёжных карт. Наиболее распространёнными были дебетовые карты (78,9%). Доля кредитных карт составило - 17,7%.

- *Розничные депозиты*. По вкладам физических лиц лидировали Народный Банк, Kaspi Bank, Отбасы банк и Банк Центр Кредит. Они занимали 76% рынка розничных депозитов.

- *Розничное кредитование*. Розничный ссудный портфель на конец июля 2023 года в основном состоял из потребительских кредитов (60%) и ипотечных займов (34%).

- *Показатели достаточности собственного капитала и ликвидности*. Они демонстрировали финансовую устойчивость и надёжность банков. Чем выше значение, тем более устойчив банк.



Рисунок 1. Основные банковские продукты

Банки активно уходят в онлайн, развивая существующие продукты и создавая новые. Их потенциальными клиентами при этом могут быть до 10,8 млн человек. Стоит отметить, что интерес аудитории к банковским продуктам имеет сезонность. Это важно учитывать при продвижении продуктов, т.е. подтверждают и результаты мониторинга запросов в поисковых системах (Рисунок 2).



Рисунок. 2 Сезонность запросов в поисковых системах

По итогам 2022 года и за четыре месяца 2023 года топ самых услуг пользователей больше всего были *кредиты и займы*. Безусловный лидер поисковых запросов (83% в выдаче по теме). Согласно данным Яндекс, в марте 2023-го запрос «кредиты» появлялся в поиске 1 750 000 раз. В целом, рост интереса к теме за год составил более 50%. Если говорить о сезонности, то пик спроса на кредиты и займы приходится именно на март (с постепенным увеличением с января). Летом количество запросов по теме снижается.

Более того, второй по популярности запрос среди аудитории Казахстана (12%) включает *депозиты и вклады*. Максимальный интерес к этим услугам интернет-пользователи проявляют

в феврале и марте, в апреле-августе он снижается. Если говорить о цифрах, то, к примеру, запрос «депозиты» в июне 2022-го появлялся в поиске почти 50 000 раз, а уже в сентябре произошел резкий скачок — до более 75 000 раз. В целом, интерес аудитории к депозитам и вкладам постепенно снижается — минус 2% за год.

Тем не менее, именно столько интернет-пользователей Казахстана интересуют (дебетовые) банковские карты (3%). С 2022 по 2023 рост запросов увеличился на 16%. При этом здесь также нельзя не сказать про сезонность. Для сравнения: в сентябре 2022 запрос «дебетовые карты» появлялся в выдаче 13 000 раз, а в марте 2023 — 27 000. С апреля активность в данной категории стабильно снижается, но осенью повышается снова.

Основными моментами развития банковского продукта замыкает топ популярных банковских услуг среди интернет-аудитории поисковый запрос по *денежным переводам*. Денежные переводы составило (2%). Пик спроса на данную услугу приходится на сентябрь-декабрь, а вот в январе и феврале наоборот идет на спад.

Кроме того, важно для маркетологов: в периоды высокого спроса повышается активность игроков рынка по привлечению клиентов в сети, соответственно, могут расти ставки рекламных объявлений [2]. Поэтому, по нашим оценкам такая ситуация свести данные к среднему показателю, то наибольшую активность в категории пользователи проявляют как уже отмечалось, в 2023 году (Рисунок 3).



Рисунок. 3 Региональность запросов в поисковых системах

Следует отметить важную роль в работе с клиентами играют цифровые каналы. В условиях развития технологий банки активно используют онлайн-банкинг, мобильные приложения и чат-боты, что позволяет обеспечивать круглосуточный доступ к услугам, упрощать проведение операций и улучшать клиентский опыт. Благодаря этому банки могут не только удерживать текущих клиентов, но и привлекать новых.

Репутация и доверие являются фундаментальными элементами банковского маркетинга, так как клиенты, передавая банку свои средства, ожидают надежности и безопасности. На рынок финансовых услуг существенно влияют такие факторы, как экономическая стабильность, регулятивные требования и социальная ответственность. Банки активно работают над укреплением своей репутации, разрабатывая программы по защите данных, обеспечивая высокий уровень безопасности транзакций и поддерживая прозрачность во всех

аспектах своей деятельности.

Кроме того, репутация влияет на восприятие клиентами качества обслуживания и лояльности. Положительный имидж банка и высокие оценки в рейтингах доверия способствуют привлечению новых клиентов и повышению доверия со стороны существующих. Социальная ответственность, участие в благотворительных и экологических проектах также становятся важной частью маркетинговой стратегии, укрепляя приверженность клиентов.

Таким образом, маркетинг в банковской сфере основан на создании устойчивых, долгосрочных отношений с клиентами, поддержании высокого уровня доверия и лояльности, а также предложении персонализированных и инновационных финансовых услуг. В условиях высокой конкуренции и растущих ожиданий клиентов эффективная маркетинговая стратегия становится неотъемлемой частью успешного функционирования банка.

В условиях растущей конкуренции и повышенных ожиданий со стороны клиентов маркетинговые стратегии банков требуют не только креативного подхода, но и опоры на точные данные, которые отражают предпочтения и поведение потребителей. Понимание таких данных позволяет банкам быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, а также делать свои предложения более релевантными и ценными для разных групп клиентов. Рассмотрим некоторые ключевые статистические показатели, иллюстрирующие современные тенденции и эффективные маркетинговые решения в банковской сфере:

Рост цифрового банкинга. По данным международных исследований, за последние несколько лет доля пользователей цифрового банкинга значительно возросла. В 2023 году около 78% клиентов банков предпочли использовать мобильные приложения и интернет-банкинг для ежедневных операций, что на 12% выше по сравнению с 2020 годом. Прогнозируется, что к 2025 году этот показатель достигнет 85%, что подтверждает актуальность инвестиций в развитие цифровых каналов и улучшение клиентского опыта через инновации.

Сегментация и персонализация. Персонализированный подход и учет предпочтений клиентов повышают лояльность и снижают отток. По статистике, клиенты, получающие индивидуальные предложения и рекомендации, демонстрируют уровень удовлетворенности на 35% выше, чем те, кто получает стандартные услуги. В Казахстане также заметна тенденция: около 63% банковских клиентов указывают, что персонализированные предложения мотивируют их продолжать сотрудничество с банком.

Инвестиции в безопасность данных. В связи с ростом кибератак банки значительно увеличивают расходы на безопасность. Согласно данным Ассоциации финансовых институтов, на обеспечение безопасности данных уходит порядка 15-20% от общего бюджета на ИТ-инфраструктуру. Это обусловлено высоким запросом на защиту данных со стороны клиентов: более 90% пользователей заявляют, что безопасность их данных — один из ключевых факторов при выборе банка.

Удовлетворенность клиентов и репутация. Исследования показывают, что репутация банка и его приверженность к социальной ответственности повышают уровень доверия и лояльности. Например, около 70% клиентов утверждают, что наличие благотворительных и экологических инициатив банка влияет на их выбор и готовность рекомендовать его другим. Банки, активно инвестирующие в такие проекты, показывают рост клиентской базы на 8-12% ежегодно.

Оmnиканальный маркетинг. Использование оmnиканальной стратегии также способствует росту лояльности клиентов. Около 55% клиентов отмечают, что возможность выбора удобного канала взаимодействия (мобильное приложение, веб-портал, отделения) увеличивает их удовлетворенность услугами. В Казахстане банки, активно развивающие оmnиканальные стратегии, наблюдают сокращение времени обслуживания на 25%, что положительно сказывается на имидже и удержании клиентов. [3]

Эти данные подчеркивают важность постоянного обновления и адаптации маркетинговых стратегий банков к текущим условиям рынка и изменяющимся потребностям клиентов. Информативный подход позволяет банкам не только более эффективно удовлетворять потребности потребителей, но и формировать долгосрочную лояльность, что особенно ценно в условиях высокой конкуренции на рынке финансовых услуг.

Внедрение новых технологий и инновационных подходов становится неотъемлемой частью маркетинговых стратегий в банковской сфере. Современные клиенты требуют не только удобства, но и уникального пользовательского опыта. Банки, которые умеют адаптироваться и предлагать инновационные решения, получают значительное преимущество на конкурентном рынке.

Использование искусственного интеллекта (ИИ). Искусственный интеллект играет важную роль в анализе потребительского поведения и предпочтений. С помощью ИИ банки могут предсказывать потребности клиентов, предлагать персонализированные услуги и автоматизировать обслуживание. Например, внедрение чат-ботов и виртуальных помощников позволяет сократить время ожидания клиента и повысить эффективность взаимодействия. Исследования показывают, что использование ИИ в банковских процессах может увеличить удовлетворенность клиентов на 25-30%.

Анализ больших данных (Big Data). Использование технологий анализа больших данных позволяет банкам более точно сегментировать свою клиентскую базу и предлагать персонализированные решения. Благодаря анализу поведения клиентов банки могут выявлять тенденции и адаптировать свои продукты в соответствии с меняющимися предпочтениями. Около 65% банков сообщают о значительном увеличении эффективности своих маркетинговых кампаний благодаря использованию аналитики. [4]

Мобильные приложения. Современные клиенты ожидают удобного доступа к финансовым услугам через мобильные устройства. Разработка функциональных и интуитивно понятных мобильных приложений становится приоритетом для большинства банков. Согласно исследованиям, 70% клиентов предпочитают использовать мобильные приложения для управления своими финансами, а 50% из них активно используют функции онлайн-платежей и перевода средств.

Социальные сети. Социальные платформы становятся важным инструментом в стратегиях привлечения и удержания клиентов. Банки используют социальные сети для общения с клиентами, продвижения своих услуг и проведения рекламных кампаний. Около 60% клиентов заявляют, что нашли свой банк через социальные сети или онлайн-рекомендации. Более того, активное присутствие в социальных медиа помогает банкам строить доверительные отношения и поддерживать лояльность клиентов.

Обратная связь и вовлечение клиентов. Современные банки понимают важность вовлечения клиентов в процесс разработки новых продуктов и услуг. Проведение опросов, фокус-групп и других форм обратной связи позволяет банкам лучше понять ожидания клиентов и адаптировать свои предложения. Более 80% банков, активно использующих обратную связь, сообщают о повышении уровня удовлетворенности клиентов и улучшении их лояльности.

Маркетинг в банковской сфере — это сложный и динамичный процесс, который требует от финансовых учреждений непрерывного обучения и адаптации к меняющимся условиям рынка. В условиях высокой конкуренции, постоянных технологических изменений и растущих ожиданий клиентов, банки сталкиваются с необходимостью внедрять инновационные подходы для привлечения и удержания клиентов. [5]

Ключевыми аспектами успешной маркетинговой стратегии являются:

Адаптивность. Банки должны быть готовы к изменениям в поведении клиентов и быстро реагировать на новые тренды. Это требует внедрения гибких процессов и систем, которые позволяют оперативно вносить изменения в предложения и услуги.

Персонализация. Понимание потребностей разных сегментов клиентской базы и создание персонализированных предложений — важнейший элемент стратегий успешных банков. Использование аналитики больших данных и искусственного интеллекта позволяет не только идентифицировать потребности клиентов, но и предлагать им решения, соответствующие их ожиданиям.

Инновации. Инвестиции в новые технологии, такие как мобильные приложения, чат-боты и омниканальные платформы, становятся важным фактором, способствующим повышению уровня обслуживания и удовлетворенности клиентов. Инновационные решения помогают упростить взаимодействие с клиентами и повышают их лояльность.

Построение доверия и репутации. Доверие является основой успешных взаимоотношений в банковской сфере. Банки, которые активно работают над своей репутацией, прозрачностью и социальной ответственностью, имеют конкурентные преимущества. Обеспечение безопасности данных и соблюдение этических стандартов помогают установить доверие, что особенно важно в условиях, когда клиенты могут легко сменить финансовое учреждение.

Вовлечение клиентов. Создание возможностей для обратной связи и активное вовлечение клиентов в процессы разработки и улучшения продуктов позволяет банкам не только лучше понимать потребности своей аудитории, но и формировать у клиентов чувство причастности к бренду. Это усиливает лояльность и способствует положительному имиджу банка.

Рынок банковских услуг в Казахстане продолжает развиваться, о чем свидетельствуют высокая конкуренция, цифровизация существующих предложений и появление новых продуктов.

Таким образом, успешный маркетинг в банковской сфере требует комплексного подхода, основанного на постоянном анализе и адаптации к изменяющимся условиям. Идет настоящая борьба за клиента, и маркетологам при выстраивании стратегии важно учитывать его запросы. Банки, которые будут следовать этим принципам и активно внедрять инновации, смогут не только привлечь новых клиентов, но и удержать существующих, обеспечивая тем самым устойчивый рост и развитие. В конечном итоге, маркетинг в банковской сфере — это не просто продажи финансовых продуктов, а создание ценности для клиентов и построение долгосрочных отношений, основанных на доверии и взаимовыгодном сотрудничестве.

Список литературы

1. Буров И. А. (2021). Маркетинг в банковской сфере: основные тенденции и инновации. Журнал банковских исследований.
2. <https://tribune.kz/> Центрально-Азиатская Рекламная Ассоциация. Реклама, маркетинг и PR в Казахстане и странах Центральной Азии.
3. Ассоциация финансовых институтов. (2023). Обзор состояния банковского сектора в Казахстане.
4. Кабатов А. В. (2022). Цифровой банкинг и его влияние на маркетинг. Финансовый анализ.
5. Носов С. В. (2022). Маркетинг финансовых услуг в условиях цифровизации. Экономика и управление.
6. Ковалев Д. А. (2023). Анализ и оптимизация маркетинговых стратегий в банковской сфере. Журнал финансовых исследований.

С.М. Воробьева, А.Н. Низамиева

С.М. Воробьева – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
 Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова
 Республика Казахстан, г. Караганда, aneli4ka2003@mail.ru

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА: ПРИОРИТЕТЫ НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ

Финансово-кредитный сектор Казахстана играет ключевую роль в поддержании устойчивого развития национальной экономики, предоставляя необходимые ресурсы для бизнеса и обеспечивая финансовую стабильность для частных клиентов. Сектор включает разнообразные финансовые учреждения, среди которых коммерческие банки второго уровня, страховые компании, кредитные товарищества и микрофинансовые организации. Эти институты не только способствуют поддержанию ликвидности и устойчивости финансовой системы, но и создают условия для экономического роста и привлечения инвестиций в реальные сектора экономики. [1]

За август 2024 года наблюдался заметный рост активов банковского сектора на 1,9%, что привело к общему объему активов в размере 57 845 млрд. тенге. Этот рост в значительной степени произошел за счет увеличения объемов кредитного портфеля, что свидетельствует о восстановлении экономической активности и значительном повышении доверия к банковской системе. При этом позитивное влияние на динамику активов также оказали операции с производными финансовыми инструментами, которые позволили банкам снизить риски и повысить доходность активов. Важную роль здесь сыграли усилия по диверсификации и улучшению управления активами в рамках стратегических планов развития финансового сектора.

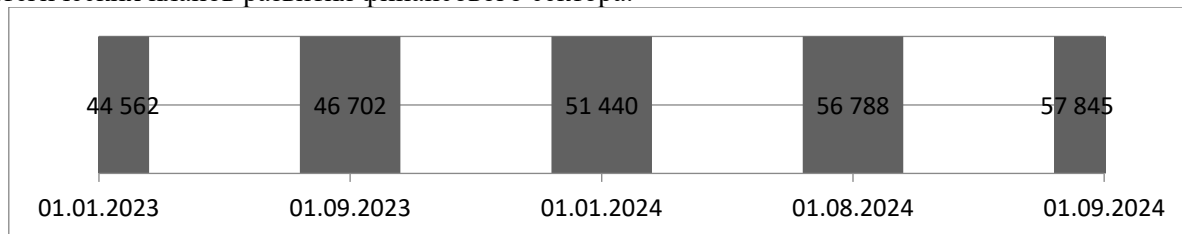


Рисунок 1. Активы банков, млрд. тг.

Примечание - составлено автором по источнику [2].

Рост кредитования в банковской системе охватил как корпоративный сегмент, так и частных клиентов, что указывает на оживление спроса, как со стороны бизнеса, так и со стороны населения. Усиление кредитной активности среди предприятий связано с расширением деловой активности и увеличением спроса на финансирование проектов в различных отраслях экономики. В свою очередь, повышение кредитования для населения свидетельствует о росте доверия к финансовой системе и восстановлении потребительской уверенности.

Таким образом, текущие тенденции в банковском секторе отражают позитивные сдвиги в экономике Казахстана, в том числе восстановление экономического роста и улучшение показателей занятости.

На фоне глобальных финансовых рисков и изменений в мировой экономике, важной задачей остается поддержание финансовой устойчивости, а также внедрение современных технологий управления рисками и инструментов, направленных на обеспечение надежности и долгосрочной стабильности финансово-кредитного сектора страны.

Так, в Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года одним из стратегических направлений развития обозначено развитие инноваций, финансовых технологий, новых бизнес-моделей и компетенций на финансовом рынке. В том числе «будут приняты меры по созданию регуляторной среды для безопасного внедрения стандартов Open API и Open Banking, а также внедрения регуляторных и надзорных технологий SupTech и RegTech» [3]. В настоящее время рассматривается возможность упрощения процедур входа в особый режим или «регуляторную песочницу» Национального Банка РК, включая процессы отбора, рассмотрения и одобрения заявок. Для совершенствования взаимодействия участников финансового рынка обмена информацией

Национальным Банком РК (НБРК) и Агентством РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) разрабатываются стандарты Open API и Open Banking. При этом определенными трудностями для казахстанских банков могут стать высокие технологические требования, необходимость больших объемов инвестирования и соответствующих компетенций по использованию и масштабированию проектов. Также к банкам предъявляются определенные ограничения по уставному капиталу, информационной безопасности, подходу KYC (Know Your Client) и комплаенс-процессам.[2]



Рисунок 2. Цифровая кредитная инфраструктура банка

Примечание - составлено автором по источнику [2].

На 1 сентября 2024 года кредитный портфель банков второго уровня достиг 31 139 млрд тенге, увеличившись на 2,0% за месяц. В его структуре 43,2% составляют потребительские и прочие займы населению, 38,5% — займы субъектам бизнеса и 18,3% — ипотечные кредиты. Примечательно, что займы в национальной валюте составляют 91,4% всего портфеля, что снижает валютные риски для заемщиков и укрепляет финансовую стабильность в условиях мировой нестабильности. (Рисунок 1.6 «Структура кредитов в экономике» может служить наглядным примером долей различных видов кредитов). Эти данные подчеркивают стабилизацию внутреннего спроса на кредиты и позитивное развитие розничного и бизнес-кредитования, что, в свою очередь, поддерживает общий экономический рост.

Динамика кредитования бизнеса заслуживает особого внимания, поскольку сохраняет положительный тренд на фоне смягчения финансовых условий и реализации крупных проектов. На 1 сентября 2024 года займы субъектам бизнеса составили 11 982 млрд. тенге, увеличившись на 6,5% с начала года.

Основная часть этих кредитов направлена на финансирование оборотного капитала и приобретение активов, что говорит о возросшей инвестиционной активности. Ведущими отраслями, где наблюдается наибольший рост кредитования, являются промышленность, торговля, транспорт, строительство и сельское хозяйство. Эти изменения способствуют диверсификации экономики и развитию новых секторов, что является важным аспектом устойчивого роста

Не менее важным элементом финансовой системы Казахстана является страховой сектор. По состоянию на 1 сентября 2024 года в стране действуют 24 страховые организации, из которых девять специализируются на страховании жизни. В августе активы страховых организаций увеличились на

1,9%, достигнув 2 772 млрд. тенге, что свидетельствует о росте финансовой устойчивости сектора. Основной вклад в структуру активов вносят ценные бумаги (74,2%), а также денежные средства и вклады в банках. Страховые резервы составляют 89,1% от совокупных обязательств, что показывает высокий уровень резервирования и готовность сектора выполнять свои обязательства перед клиентами.

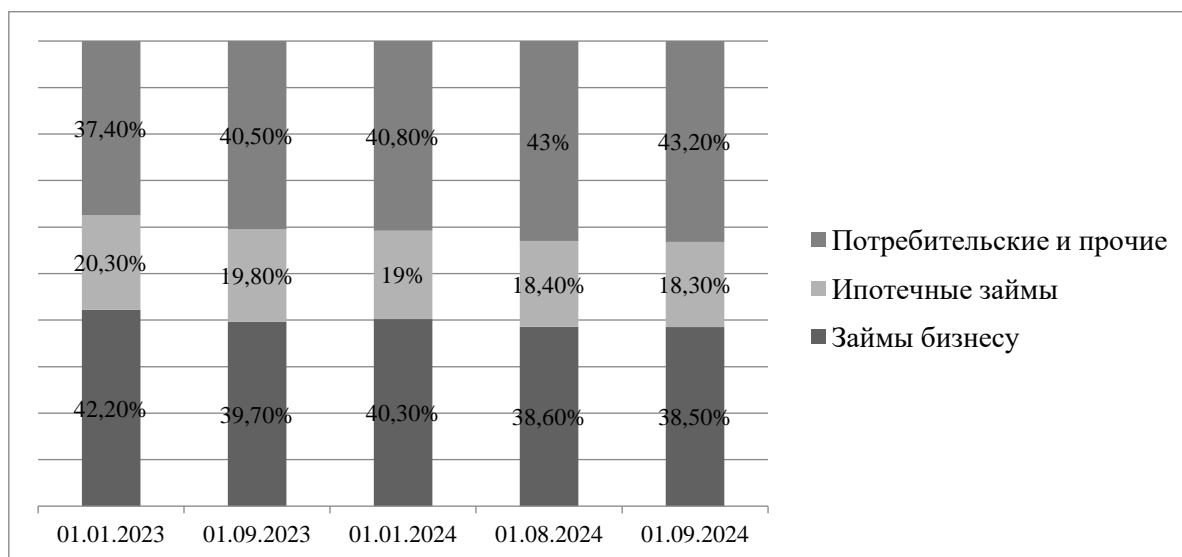


Рисунок 3. Структура кредитов в экономике

Примечание - составлено автором по источнику [2].

Объем страховых премий за январь-август 2024 года увеличился на 47,6% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года и составил 966,4 млрд. тенге. Наибольший рост наблюдается в сегменте добровольного личного страхования, что говорит о растущем интересе населения к финансовой защите. Этот факт подчеркивает важную роль страхового сектора в обеспечении безопасности и доверия к финансовой системе. Рост страховых выплат и премий подтверждает развитие страхового рынка, его стабильность и способность оперативно реагировать на потребности граждан и бизнеса.

В августе 2024 года были приняты важные меры для укрепления позиций финансового сектора, касающиеся как регуляторной базы, так и защиты прав потребителей финансовых услуг. В частности, установлены новые правила для коллекторских агентств, что поможет урегулировать вопросы задолженности физических лиц и предотвратить чрезмерную закредитованность. Также утверждены правила биометрической идентификации клиентов, что значительно повысит безопасность банковских операций. Введены ограничения на годовую эффективную ставку вознаграждения для различных видов кредитов, что делает условия кредитования более прозрачными и предсказуемыми для потребителей. Эти меры подтверждают приверженность Казахстана к международным стандартам регулирования финансового сектора и стремление к созданию безопасной и эффективной финансовой среды.

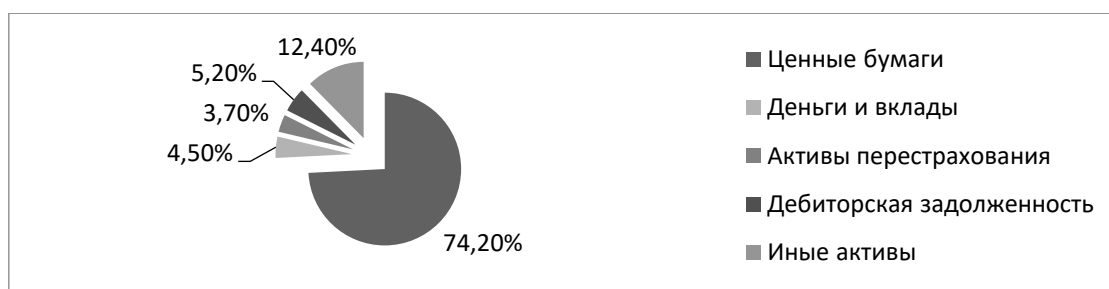


Рисунок 4. Структура активов страховых организаций

Примечание - составлено автором по источнику [2].

Таким образом, финансово-кредитный сектор Казахстана демонстрирует значительные успехи в адаптации к новым экономическим реалиям и выполнении стратегических задач. Рост активов, кредитного портфеля, страховых премий и усиление регуляторных мер подчеркивают позитивные изменения и устойчивое развитие этого сектора, который активно поддерживает национальную экономику. Введение новых регуляторных норм играет ключевую роль в стабилизации сектора, улучшении финансовой дисциплины и повышении доверия к финансовым институтам.

Для дальнейшего развития финансово-кредитного сектора необходимо сосредоточиться на ряде ключевых направлений. Во-первых, важно продолжать улучшать качество макроэкономического прогнозирования и стратегического государственного планирования. Это позволит более точно предсказывать рыночные изменения и эффективно реагировать на них.

Во-вторых, создание независимого Бюджетного Совета может стать важным шагом к повышению прозрачности и ответственности в бюджетном процессе. Это даст возможность обеспечить более объективный анализ бюджетных рисков и долгосрочной устойчивости, что крайне важно для поддержания финансовой стабильности.

В-третьих, необходимо активизировать работу по повышению финансовой грамотности населения. Обучение граждан основам финансового управления поможет снизить риски чрезмерной закредитованности и повысить уровень доверия к финансовым институтам.

В заключение, финансово-кредитный сектор Казахстана стоит на пороге новых возможностей, и его дальнейшее развитие зависит от эффективного взаимодействия между государственными органами, финансовыми учреждениями и населением. Стратегическое планирование, внимательное отношение к потребностям клиентов и постоянное совершенствование регуляторной базы помогут обеспечить устойчивость и динамичное развитие финансового сектора в будущем.

Список литературы

1. Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Анализ кредитной политики коммерческих банков, реализуемой на региональных финансовых рынках [Электронный ресурс] // Финансы и кредит. – 2020. – №9(801). – С. 20-28. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44043262_38803079.pdf.
2. Статистический бюллетень Нацбанка РК [Электронный ресурс]. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskiy-byulleten/rubrics/1675>.
3. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, утвержденная Указом Президента РК от 26.09.2022 г. №1021.

МРНТИ 06.73.55

Н.Галикызы, Ф.Д. Мукажанова

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, nazym.galikyzy@mail.ru, mukazhanovafarizat.04@gmail.ru

БАНКОВСКИЕ СТРАТЕГИИ ПОДДЕРЖКИ И КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ: ВЛИЯНИЕ ESG-ФАКТОРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГОВ

С учетом глобальных трендов устойчивого развития, концепция ESG становится ключевым аспектом для банковского сектора в Казахстане. Устойчивое развитие и социальная ответственность требуют от финансовых учреждений переосмысления своих подходов к кредитованию. Включение ESG-факторов в оценку рисков помогает банкам принимать более взвешенные решения, минимизируя потенциальные убытки и укрепляя финансовую стабильность. Последние 10 лет являются знаменательными в развитии ESG-финансирования (от английского environmental, social, governance finance), которое представляет собой социально ответственное инвестирование. Это включает финансирование проектов, оцениваемых по трем ключевым критериям: экологической, социальной и управленческой эффективности. Инвестиции направляются в компании и бизнес-проекты, сосредотачивающиеся на решении социальных проблем, таких как повышение качества образования или здравоохранения и борьба с изменениями климата. Данная концепция также способствует развитию сознательного капитализма — относительно новой парадигмы ведения бизнеса, которая акцентирует внимание не только на традиционных целях, таких как получение прибыли и рост рыночной стоимости компании, но и на создании ценностей для всех заинтересованных сторон в

физическом, экологическом, этическом и эмоциональном аспектах, в соответствии с современными моральными принципами. Идея социального капитализма получила популярность в последние десятилетия, хотя ее корни уходят в работы таких мыслителей, как Адам Смит, Карл Маркс и Джон Мейнард Кейнс. Однако более четкое определение и современное использование термина связывают с работами таких авторов, как Джозеф Стиглиц, нобелевский лауреат, который подчеркивает необходимость учитывать неравенство и социальные последствия экономических процессов и Майкл Портер с его концепцией “совместного создания ценности” акцентирующей внимание на том, как компании могут одновременно достигать прибыли и решать социальные проблемы.

ESG — это аббревиатура, обозначающая “экологические, социальные и управленческие факторы” (environmental, social, governance). ESG-факторы в общих чертах отражают следующие аспекты деятельности компании:

Е-факторы:

- Влияние на климат (выбросы углерода в атмосферу);
- Использование природных ресурсов (загрязнение водоемов, негативное воздействие на экосистемы);
- Загрязнение окружающей среды (выбросы токсичных и радиоактивных отходов, применение вредных упаковочных материалов);
- Применение экологически чистых технологий (энергия из возобновляемых источников, восстановление экосистем).

S-факторы:

- Отношение к работникам (охрана труда, здоровье, карьерные перспективы, условия труда);
- Ответственность в производстве (качество товаров, безопасность данных, надежность, этические инвестиции);
- Социальные инициативы (поддержка взаимодействия сотрудников, финансовая помощь, дополнительные медицинские страховки, обеспечение питания).

G-факторы:

- Управление компанией (деятельность руководящих органов, эффективность совета директоров, независимый аудит, прозрачность для акционеров);
- Корпоративная культура (деловая репутация, этика бизнеса, налоговая прозрачность, борьба с коррупцией, честная конкурентная практика).

В более широком смысле ESG представляет собой форму коммерческой деятельности, основанной на принципах, впервые сформулированных бывшим генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном: “ESG – стратегия ведения бизнеса, подразумевающая бережное отношение к природе, работникам и обществу”. Смысл подхода в том, чтобы перестроить работу компании таким образом, чтобы не наносить вред окружающей (живой и неживой) среде.

Банки, следуя принципам ESG, стремятся к реализации “зеленых” и “социально ответственных” инициатив, которые помогут защитить как сами финансовые учреждения, так и их клиентов от рисков, связанных с изменением климата и другими социальными вызовами. Применяя ESG-критерии, банки являются рычагом воздействия на бизнес, мотивируя их заботиться об окружающей среде. Если компания значительно загрязняет атмосферу или неправильно утилизирует отходы, её ESG-рейтинг будет низким, что затруднит ей доступ к кредитованию. Банки играют важную роль в экономической системе и обязаны реагировать на запросы общества в области устойчивого развития. В качестве коммерческих организаций, ответственных за сохранение и приумножение временно свободных денежных средств, размещённых у них населением и бизнесом, они должны внимательно управлять рисками, связанными с этой обязанностью.

Они не могут позволить себе полностью прекратить кредитование предприятий, которые фактически наносят вред окружающей среде, поскольку их продукция остаётся востребованной, и такие компании демонстрируют финансовую эффективность, будучи надежными заемщиками, приносящими доход. В то же время предприятия, производящие экологически чистую продукцию и не всегда способные показывать стабильную прибыль, зачастую зависят от государственных субсидий или работают на основе возобновляемых источников энергии и могут сталкиваться с угрозами из-за экстремальных погодных условий. Такие компании могут быть менее надежными с точки зрения кредитования. При данных условиях банки могут интегрировать ESG-риски в традиционные системы управления рисками, включая кредитные, операционные и ликвидные риски. Это позволит балансировать между растущим давлением регуляторов на устойчивость кредитования и

необходимостью снизить риски, одновременно предоставляя кредиты традиционным заемщикам для уменьшения экологического ущерба и выявляя возможности для финансирования новых экологически чистых производств. Включение ESG в банковскую практику имеет несколько значений:

1. Управление рисками: Учет ESG-факторов позволяет оценивать долгосрочные риски, связанные с изменениями климата и социальными конфликтами, что является ключевым для стабильности банковских активов.

2. Привлечение инвестиций: Банки, которые активно внедряют ESG-принципы, способны привлечь внимание инвесторов, заинтересованных в устойчивом развитии, что усиливает их конкурентные позиции.

3. Репутация: Применение устойчивых практик способствует повышению доверия со стороны клиентов и общества, что может привести к увеличению клиентской базы и укреплению лояльности.

Для начала, интеграция ESG-факторов в банковскую практику представляет собой важный шаг к более устойчивому финансированию. Это подразумевает использование экологических, социальных и управленческих критериев при принятии кредитных решений. Такие модели помогают банкам не только оценивать риски, связанные с воздействием компаний на окружающую среду, но и выявлять возможности для инвестирования в устойчивые проекты.

Внедрение ESG-рейтинга в банки означает создание комплексной системы оценки, которая будет учитывать как финансовые, так и нефинансовые показатели. Это позволит более точно определять кредитоспособность заемщиков и уровень их воздействия на экологию и общество. Например, банки смогут разрабатывать специальные инструменты и модели, которые будут оценивать не только прибыльность бизнеса, но и его устойчивость к экологическим и социальным рискам.

При этом такая интеграция позволит банкам балансировать между необходимостью поддерживать традиционных заемщиков, чья продукция востребована, и стремлением к более экологически ответственному кредитованию. Это важно, поскольку предприятия, производящие экологически чистую продукцию, часто не могут похвастаться стабильными доходами и зависят от внешних факторов, таких как государственные субсидии или климатические условия. Таким образом, интеграция ESG в управление рисками позволит банкам не только адаптироваться к растущим требованиям регуляторов, но и снизить финансовые риски, предоставляя кредиты компаниям, которые стремятся к устойчивому развитию и минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Внедрение ESG-рейтинга в банковское кредитование — это важный шаг к устойчивому финансированию. ESG (экологические, социальные и управленческие факторы) становятся ключевыми при оценке заемщиков и формировании кредитных решений. Эти факторы помогают банкам не только выявлять риски, связанные с воздействием на окружающую среду и социальными аспектами, но и находить возможности для инвестиций в устойчивые проекты.

Создание системы оценки, основанной на ESG-рейтинге, требует учета как финансовых, так и нефинансовых показателей. Это позволяет точнее оценивать кредитоспособность заемщиков и их влияние на экологию и общество. Например, банки могут разрабатывать инструменты для анализа не только прибыльности бизнеса, но и его устойчивости к экологическим и социальным рискам.

Таблица 1

Факторы, формирующие ESG-рейтинг компаний-кредиторов

Экологические (E)	Социальные (S)	Управленческие (G)
Климатические риски: Включают влияние изменения климата на деятельность компании и её способность адаптироваться	Трудовые права: Условия труда, включая безопасность, компенсации и права работников	Этика и комплаенс: Оценка стандартов этики и комплаенс-политик компании. Соблюдение законодательных и нормативных требований
Загрязнение и выбросы: Оценка уровня загрязнения, вызванного деятельностью компании, и меры по снижению выбросов. Оценка выбросов парниковых газов и стратегии по их снижению	Прозрачность в трудовых отношениях: Открытость и справедливость в вопросах занятости, компенсаций и условий труда	Корпоративное управление: структура и функционирование совета директоров, включая независимость его членов и разнообразие их профессионального опыта

Экологические (E)	Социальные (S)	Управленческие (G)
Управление отходами: Политики и практика по утилизации отходов	Права человека: Оценка соблюдения прав человека в деятельности компании и её цепочке поставок	Аудит и отчетность: Надежность и прозрачность системы финансового аудита и отчетности
Использование ресурсов: Эффективность использования воды и энергии	Продуктовая безопасность: Качество и безопасность продукции или услуг	Антикоррупционные меры: Политики и механизмы по предотвращению коррупции
Устойчивое использование земли: Политики и практика компании по управлению землепользованием и предотвращению деградации земель	Общественные отношения: Влияние на местные сообщества и взаимоотношения с ними	Платежи и вознаграждения: Прозрачность и справедливость политики вознаграждений и бонусов для руководства компании
Энергетическая эффективность: Меры по улучшению энергоэффективности и использование возобновляемых источников энергии	Социальные инвестиции: Вложения компании в социальные проекты и улучшение качества жизни в местных сообществах	Риски, связанные с кибербезопасностью: Меры по защите данных и управление рисками киберугроз
Влияние на биоразнообразие: Эффекты на местную экосистему и меры по минимизации воздействия	Равноправие и инклюзивность: Политики компании в отношении разнообразия и инклюзии	Риск управления цепочкой поставок: надежность поставщиков, устойчивость поставок и возможные нарушения в цепочке.
Переходные риски: Риски, связанные с переходом к низкоуглеродной экономике, включая изменения в нормативно-правовой базе и потребительских предпочтениях	Здоровье, социальные права и безопасность: Оценка усилий компании по обеспечению здоровья и безопасности работников. Оценка соблюдения социальных прав, таких как право на жилье и доступ к медицинским услугам, а также меры по обеспечению безопасности сотрудников и местного сообщества	Политики управления рисками: Оценка наличия и эффективности политик управления различными видами рисков, такими как операционные, стратегические и рыночные риски. Способы управления репутационными рисками
Примечание - составлено авторами по источнику [1-4]		

Дополнительные факторы

- Рынок и отраслевые тренды: Как тенденции в отрасли могут повлиять на устойчивость бизнеса.
- Регуляторные требования: Соответствие действующим и будущим требованиям регуляторов в области ESG.

Такой подход помогает банкам балансировать между поддержкой традиционных заемщиков, чья продукция востребована, и стремлением к более экологически ответственному кредитованию. Это особенно актуально для компаний, производящих экологически чистую продукцию, которые могут сталкиваться с нестабильными доходами и зависимостью от субсидий или климатических условий.

Учет ESG в процессе кредитования может существенно изменить условия займов. Компании с высоким ESG-рейтингом могут рассчитывать на более выгодные условия кредитования, такие как сниженные процентные ставки и более гибкие графики платежей. В то же время, банки с низкими ESG-показателями могут столкнуться с повышенными требованиями или отказом в кредитовании.

Формирование ESG-рейтингов для компаний, получающих финансирование, становится важным инструментом для банков. Рейтинги позволяют более точно оценивать риски и выявлять компании, соответствующие стандартам устойчивого развития. Такой рейтинг может стать основным критерием при принятии решений о кредитовании, повышая прозрачность и предсказуемость для всех участников рынка.

Внедрение ESG в банковский сектор подчеркивает его важность для формирования устойчивой экономики и ответственного финансирования. В условиях современных вызовов, таких как изменение климата и социальные неравенства, банки должны адаптироваться и интегрировать экологические, социальные и управленческие факторы в свои процессы. Это помогает управлять рисками, повышать финансовую устойчивость и способствовать более справедливому ведению бизнеса.

Внедрение ESG-критериев позволяет банкам более точно оценивать риски, связанные с экологическими и социальными изменениями, что минимизирует потенциальные убытки. Компании с высокими ESG-рейтинговыми показателями получают доступ к более выгодным условиям кредитования, создавая стимулы для устойчивых практик.

Разработка четкой системы оценки ESG-показателей помогает банкам находить возможности для инвестирования в социально ответственные проекты. Это формирует новую бизнес-парадигму, где успешность определяется не только финансовыми результатами, но и влиянием на общество и окружающую среду.

Внедрение ESG в банковский сектор отвечает вызовам современности и закладывает основы для будущего, где устойчивое развитие становится важной частью финансовых операций. Такой подход защищает интересы банков и их клиентов и содействует созданию более справедливого и устойчивого общества.

Чтобы завершить обсуждение внедрения ESG в банковский сектор, стоит рассмотреть несколько ключевых аспектов, которые подчеркивают его значимость.

Во-первых, внимание к ESG-факторам способствует формированию доверия со стороны клиентов и инвесторов. Банки, которые демонстрируют приверженность устойчивому развитию, получают конкурентное преимущество. Клиенты становятся более осведомленными о социальных и экологических последствиях своих финансовых решений, что ведет к росту спроса на ответственные финансовые продукты.

Во-вторых, внедрение ESG может повысить финансовую устойчивость банков. Учет экологических и социальных рисков позволяет избежать значительных финансовых потерь в будущем, связанных с изменениями климата или нарушениями прав человека. Принятие ESG-подхода в кредитной политике помогает идентифицировать более надежных заемщиков, что, в свою очередь, снижает уровень дефолтов по кредитам.

В-третьих, ESG также открывает новые возможности для инноваций. Банки могут развивать уникальные финансовые инструменты и продукты, направленные на поддержку устойчивых инициатив, таких как «зеленые» облигации или кредиты на проекты с низким углеродным следом. Это не только отвечает требованиям рынка, но и позволяет банкам быть в авангарде финансовых изменений.

Наконец, важно отметить, что интеграция ESG в банковскую практику требует постоянного мониторинга и улучшения. Регулярные обновления и адаптация к новым стандартам и требованиям со стороны регуляторов и общества помогут банкам оставаться на шаг впереди и эффективно реагировать на изменения в экономической среде.

Таким образом, внедрение ESG в банковский сектор становится не просто трендом, а необходимостью для обеспечения устойчивого и ответственного роста. Это обеспечивает не только долгосрочные выгоды для самих финансовых учреждений, но и способствует более устойчивому и социально ответственному будущему для общества в целом.

Список литературы

1. Zairis, G.; Liargovas, P.; Apostolopoulos, N. Sustainable Finance and ESG Importance: A Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability* 2024, *16*, 2878. <https://doi.org/10.3390/su16072878>
2. Chen, Wei. (2023). Research on Green Finance Facilitating Enterprise ESG Development. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*. 50. 231-237. 10.54254/2754-1169/50/20230588.
3. He, L., Liu, R., Zhong, Z., Wang, D., & Xia, Y. (2019). Can green financial development promote

renewable energy investment efficiency? A consideration of bank credit. *Renewable Energy*, 143, 974–984. <https://doi.org/10.1016/J.RENENE.2019.05.059>

4. Campiglio, E. (2016). Beyond carbon pricing: The role of banking and monetary policy in financing the transition to a low-carbon economy. *Ecological Economics*, 121, 220–230. <https://doi.org/10.1016/J.ECOLECON.2015.03.020>

А.А. Жаукарбекова

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., akaa7516@gmail.com

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ РӨЛІ

Түйіндеме: Қазіргі уақытта коммерциялық банктердің қызметін тиімді басқару үшін қаржылық талдау маңызды рөл атқарады. Қаржылық талдау банктің экономикалық жағдайын, қаржылық тұрақтылығын және оның операциялық тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Бұл мақалада коммерциялық банктердің қызметін басқарудағы қаржылық талдаудың маңызы, әдістері және оның құрылымы қарастырылады.

Кілт сөздер: коммерциялық банк, банктік менеджмент, қаржылық талдау, қаржылық есептілік, ликвидтілік, рентабельділік.

Коммерциялық банктер заманауи экономиканың маңызды компоненттері болып табылады. Олар қаржылық қызметтерді ұсыну, капиталды жұмылдыру және халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру функцияларын атқарады. Коммерциялық банктердің жұмысын тиімді ұйымдастыру үшін банк қызметінің бағыттарын талдау мен басқарудың барлық әдістерін қамтитын банктік менеджмент қолданылады [1].

Ол үнемі өзгеріп отыратын жағдайларда банкті басқарудың жоғары ұйымдастырылуымен ерекшеленеді, сондай-ақ банктің тұрақтылығы мен сенімділігінің негізгі құралы ретінде қызмет етеді және кез келген қолайсыз жағдайларда оның жоғары имиджін қамтамасыз етуге көмектеседі.

Банктік менеджмент құрамына жоспарлау, талдау, реттеу, бақылау кіретіні белгілі. Осы аталғандардың арасында талдаудың рөлі ерекше маңызды, өйткені ол коммерциялық банктерге қаржылық деректер мен көрсеткіштерді талдау негізінде негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін маңызды басқару құралы болып табылады. Экономикалық ортаның тұрақты өзгерістері, бәсекелестіктің күшеюі және заңнамадағы өзгерістер жағдайында қаржылық талдау банк мекемелеріне жаңа жағдайларға бейімделуге, тәуекелдерді басқаруға және олардың қызметін оңтайландыруға көмектеседі.

Қаржылық талдау – қаржылық есептілік пен басқа да қаржылық мәліметтерді талдау негізінде компанияның немесе мекеменің қаржылық нәтижелері мен жағдайын бағалау процесі. Ол қатынасты талдау, динамика мен трендті талдау, салыстырмалы талдау және басқа да тәсілдер сияқты әртүрлі әдістер мен құралдарды қолдануды қамтиды [3]. Коммерциялық банктердегі қаржылық талдаудың ерекшелігі банк қызметінің спецификалық сипаттамаларын есепке алу қажеттілігі болып табылады, мысалы, несиелік стратегия, депозиттерді басқару, активтер мен пассивтерді бағалау және т.б..

Жалпы қаржылық талдаудың негізгі мақсаттарына келесілерді атап өткен жөн [2]:

1. Қаржылық тұрақтылықты бағалау, яғни бұл – банктің өзінің міндеттемелерін орындау қабілетін анықтау.

2. Ликвидтілікті талдау – банктің қысқа мерзімді міндеттемелерін жабу үшін жеткілікті ресурстарға ие екендігін тексеру.

3. Рентабельділікті анықтау – банктің кіріске қатысты шығыстарын талдау, тиімділік деңгейін бағалау.

4. Тәуекелдерді бағалау – нарықтық, кредиттік, өтімділік және операциялық тәуекелдерді анықтау.

Коммерциялық банктерге қаржылық талдау жүргізу барысында активтер, пайда, несиелер, меншікті капитал және депозиттер көрсеткіштеріне ерекше назар аударылады, себебі талдаудың нәтижелерінің арқасында банк болашағына стратегия әзірленеді.

Коммерциялық банктер үшін қаржылық талдаудың маңызы [2]:

1. Қаржылық жағдайды бағалау

Қаржылық талдау банктерге өзінің қаржылық жағдайын бағалауға, өтімділікті, төлем қабілеттілігін, табыстылығын және несиелік тәуекел деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Бұл көрсеткіштер басшылыққа ресурстардың қаншалықты тиімді пайдаланылып жатқанын түсінуге және банктің қаржылық құрылымындағы ықтимал әлсіз жақтарды анықтауға мүмкіндік береді.

2. Тәуекелдерді басқару

Коммерциялық банктер несиелік, нарықтық, операциялық және өтімділік тәуекелдерін қоса алғанда әртүрлі тәуекелдерге тап болады. Қаржылық талдау осы тәуекелдерді анықтауға және бағалауға көмектеседі, оларды азайту стратегияларын жасауға мүмкіндік береді. Мысалы, несиелік портфельдің сапасына талдау жасай отырып, банк қарыз алушының әлеуетті дефолттарына жедел түрде жауап бере алады және өзінің несие саясатын реттей алады.

3. Басқару шешімдерін қолдау

Қаржылық талдау банк басшылығын стратегиялық және операциялық шешімдер қабылдау үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз етеді. Ол жаңа өнімдерді шығарудың орындылығын анықтауға, тарифтік саясатты өзгертуге, қосымша ресурстарды тартуға және т.б. қаржылық деректерді талдау негізінде менеджерлер ресурстарды бөлу және инвестициялық шешімдерді оңтайландыра алады, бұл сайып келгенде табыстылықты жақсартады.

4. Тиімділікті бағалау

Қаржылық талдау тұтастай алғанда да, жекелеген салаларда да банк қызметінің тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Бәсекелестермен салыстырмалы талдау және әртүрлі табыстылық коэффициенттерін пайдалану банктің күшті және әлсіз жақтарын анықтауға, сонымен қатар оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдарын анықтауға көмектеседі.

5. Инвестицияларды тарту

Инвестицияларды тарту үшін коммерциялық банктер өздерінің қаржылық күші мен өсу әлеуетін көрсетуі керек. Қаржылық талдау банктің қаржылық қызметінің айқын көрінісін жасауға мүмкіндік береді, бұл инвесторлар мен акционерлердің сенімін арттыруға көмектеседі. Инвесторлар әдетте өтімділікке, табыстылыққа, капитал құрылымына және басқа да негізгі көрсеткіштерге қарайды.

Коммерциялық банктердегі қаржылық талдауды бірнеше әдістермен жүргізуге болады [3]:

Коэффициенттерді талдау – банктің қаржылық жағдайын бағалауға көмектесетін әртүрлі коэффициенттерді (өтімділік, табыстылық, активтердің айналымы және т.б.) есептеу мен түсіндіруді қамтиды.

Трендтік талдау – белгілі бір уақыт кезеңінде қаржылық көрсеткіштердің өзгеру динамикасын қадағалауға мүмкіндік береді, бұл трендтерді анықтауға және болашақ нәтижелерді болжауға көмектеседі.

Бенчмаркинг – бәсекелестіктің күшті және әлсіз жақтарын түсінуге көмектесу үшін негізгі қаржылық көрсеткіштерді салалық бәсекелестердің көрсеткіштерімен салыстыруды қамтиды.

Дискретті тәуекелді талдау – банктің несиелік, инвестициялық және операциялық қызметіне байланысты әртүрлі тәуекелдерді анықтауға және бағалауға бағытталған.

Кесте 1

Коммерциялық банктердің қаржылық талдауының жалпыланған құрылымы

Коммерциялық банктерге қаржылық талдау жүргізу	
Баланстық есепті талдау	1) Банктің негізгі аймақтарын бөліп көрсету 2) Құрылымдық тәуекелдерді анықтау
Кірістер мен шығыстар есебін талдау	1) Банктің негізгі табыс көздерін анықтау 2) Өз жұмысының тиімділігін бағалау
Капитал жеткіліктілігін талдау	1) Капитал жеткіліктілігінің өзгеру тенденциялары мен факторларын анықтау 2) Капитал жеткіліктілігін болжау
Несиелік тәуекелді талдау	1) Капитал жеткіліктілігінің өзгеру тенденциялары мен факторларын анықтау 2) Капитал жеткіліктілігін болжау
Талдау нәтижелері бойынша қорытынды:	
1) Банктің қаржылық жағдайына жалпы баға беру 2) Қаржылық тұрақтылық дәрежесі туралы қорытынды	
Е с к е р т у – автор [3] дереккөз бойынша құрастырған	

Қаржылық талдау коммерциялық банктерді басқаруда, олардың тұрақты дамуын және нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Ол коммерциялық банктердің ағымдағы қаржылық жағдайын бағалап қана қоймай, сонымен қатар негізделген шешім қабылдауға қолдау көрсетуге, тәуекелдерді басқаруға және ресурстарды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Экономикалық ортаның тұрақты өзгеруі жағдайында тиімді қаржылық талдау банк мекемелерінің табысты жұмыс істеуінің қажетті шартына айналады.

Әдебиеттер тізімі

1. Банктік менеджмент: Оқу құралы/Кенес Г.К.-Астана, 2020
2. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: Учебное пособие/Завьялова Е.Н.-Костанай, 2019
3. Қаржылық талдау: Оқу құралы/Джаншанло Р.Е., Байдаулетов М., Ақтөреева Э.Ә.-Алматы, 2017

МРНТИ 06.73.75

А.К. Курманалина, М. Бердіқұлова

А.К. Курманалина – кандидат экономитических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, anar68@mail.ru, berdikulova03@inbox.ru

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

В современных экономических условиях Казахстана малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в обеспечении экономической стабильности и устойчивого роста. Однако доступ к финансово-кредитным ресурсам для МСБ остается одной из наиболее сложных и актуальных проблем. Особенно остро эта проблема проявилась в последние годы в связи с экономическими вызовами, такими как глобальная пандемия, инфляционные процессы и изменения в законодательстве, касающемся предпринимательской деятельности и кредитного рынка. Недостаточная доступность кредитов для предпринимателей сдерживает потенциал развития МСБ, препятствуя инновациям и созданию новых рабочих мест.

Существует значительное количество исследований, посвященных проблемам финансирования МСБ, однако комплексного анализа факторов, влияющих на доступность кредитных ресурсов в условиях казахстанского рынка, недостаточно. Развитие цифровых технологий и финтех-сектора также внесло свои коррективы в методы финансирования МСБ, что делает актуальным исследование данной темы именно сейчас. Обзор существующей литературы позволит систематизировать и оценить текущую ситуацию, а также выявить ключевые барьеры и возможности для улучшения доступа МСБ к финансово-кредитным ресурсам.

Целью написания статьи является анализ и оценка ключевых условий и препятствий, с которыми сталкиваются предприятия при получении кредитного финансирования. Статья направлена на выявление основных факторов, таких как процентные ставки, требования к залому и значимость кредитной истории, а также на изучение их влияния на доступность кредитов для МСБ.

Для достижения цели статьи ставятся следующие задачи: проанализировать текущие механизмы и программы кредитования, доступные для малого и среднего бизнеса в Казахстане; определить основные факторы, влияющие на доступность кредитных ресурсов для МСБ, включая процентные ставки, требования к залому и роль кредитной истории; изучить барьеры, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия при получении кредитов; оценить, каким образом эти факторы и барьеры влияют на развитие МСБ в Казахстане и предложить возможные пути улучшения доступности кредитных ресурсов для них.

В данном исследовании важно точно определить ключевые термины, которые будут использоваться при анализе финансово-кредитной поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане. Одним из таких ключевых терминов являются "финансово-кредитные методы". В рамках этой статьи под финансово-кредитными методами подразумеваются различные инструменты и механизмы, которые применяют коммерческие банки, микрофинансовые организации,

государственные институты развития и частные инвесторы для предоставления финансовой помощи малому и среднему бизнесу. К таким методам относятся кредитование (краткосрочное и долгосрочное), лизинг, факторинг, микрофинансирование, грантовая поддержка, субсидии, венчурное финансирование, а также специальные государственные программы, направленные на стимулирование предпринимательской активности и обеспечение устойчивого роста предприятий [1]. Финансово-кредитные методы играют важную роль в обеспечении доступа МСБ к капиталу, необходимому для их функционирования и расширения.

Вторым важным понятием, которое необходимо рассмотреть, является "доступность кредитов". В данном исследовании под доступностью кредитов понимается возможность малых и средних предприятий получать заемные средства на выгодных и приемлемых для них условиях. Доступность кредитов зависит от множества факторов, включая процентные ставки, требования к залоговому обеспечению, кредитную историю предприятия, его финансовую устойчивость, а также текущую кредитную политику банков и других финансовых организаций. Важно отметить, что доступность кредитных ресурсов не ограничивается только возможностью их получения; она также включает в себя такие аспекты, как гибкость условий кредитования, скорость рассмотрения заявок и прозрачность требований финансовых учреждений. Кроме того, доступность кредитов во многом определяется макроэкономической ситуацией в стране, законодательными нормами, регулирующими кредитную деятельность, а также развитием инфраструктуры финансового рынка.

Третьим важным термином является "малый и средний бизнес" (МСБ). В данной статье малый и средний бизнес определяется на основе критериев, установленных законодательством Казахстана. Согласно казахстанскому законодательству, малые предприятия – это субъекты предпринимательства, численность работников которых не превышает 100 человек, а годовой доход составляет не более 300 000-кратного размера месячного расчетного показателя (МРП). Средние предприятия – это субъекты с численностью работников от 101 до 250 человек и годовым доходом от 300 000-кратного до 3 000 000-кратного размера МРП [2]. Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике страны, внося значительный вклад в создание рабочих мест, развитие инноваций и увеличение налоговых поступлений. Однако МСБ часто сталкиваются с проблемами в доступе к финансовым ресурсам, что затрудняет их рост и развитие. Определение основных понятий позволяет структурировать дальнейший анализ, а также установить критерии, по которым будет оцениваться эффективность финансово-кредитных методов поддержки МСБ в Казахстане.

Международные исследования подчеркивают, что развитие МСБ во многом зависит от доступности финансовых ресурсов и эффективности методов их привлечения. Во многих странах финансовая поддержка осуществляется через банковское кредитование, микрофинансирование, государственные программы субсидирования и другие формы финансирования, такие как венчурный капитал и краудфандинг. Развитие финтех-платформ, включая одноранговое (P2P) кредитование и цифровые банковские услуги, также значительно облегчило доступ МСБ к финансовым ресурсам. В ряде стран, например, в США и странах Европейского союза, государственные программы включают льготное кредитование и налоговые стимулы для банков, сотрудничающих с МСБ. Однако даже в развитых экономиках МСБ сталкиваются с проблемами при привлечении финансов из-за высоких процентных ставок, строгих требований к залоговому обеспечению и недостатка информации о доступных программах поддержки.

В Казахстане финансово-кредитная поддержка МСБ включает как банковское кредитование, так и специальные государственные программы, такие как "Дорожная карта бизнеса 2025". Эти программы направлены на субсидирование процентных ставок и предоставление государственных гарантий. Помимо банков, важную роль играют микрофинансовые организации, предоставляющие краткосрочные займы. Однако, казахстанский рынок кредитования МСБ сталкивается с рядом проблем. Процентные ставки остаются высокими, а требования к залоговому обеспечению часто слишком строгие, что ограничивает доступ предпринимателей к финансированию. Кроме того, финансовые организации проявляют осторожность при кредитовании МСБ из-за нестабильности макроэкономической ситуации и недостатка прозрачной финансовой отчетности у предприятий.

Литература указывает на несколько основных барьеров, препятствующих доступу МСБ к кредитам. Одним из ключевых барьеров является высокая стоимость кредитных ресурсов, из-за чего привлечение заемных средств может быть экономически невыгодным. Строгие требования к залоговому обеспечению также являются значительной преградой, поскольку малые предприятия часто не обладают достаточными активами. Другим важным фактором является недостаточная

финансовая грамотность и профессиональное управление в секторе МСБ. Малые предприятия зачастую не имеют необходимых знаний в области финансового планирования, что затрудняет их способность эффективно презентовать свои проекты финансовым организациям. Также многие предприниматели не осведомлены о существующих льготных программах поддержки, что ограничивает их возможности для привлечения финансирования.

Сравнительный анализ существующих исследований по доступности кредитов для малого и среднего бизнеса (МСБ) выявляет различные подходы и методы поддержки, а также значительные различия в их эффективности. В международной практике, например, в США и Европейском союзе, широко используются льготное кредитование и государственные гарантии для повышения доступности финансирования МСБ. Эти меры доказали свою эффективность, о чем свидетельствуют данные: в Европе процент выдачи кредитов МСБ составляет около 60% от общего объема кредитования бизнеса (OECD, 2022). В США государственная программа Small Business Administration (SBA) предоставляет гарантии по кредитам, что позволяет малым предприятиям получить финансирование под более низкие процентные ставки, в среднем от 5% до 8% [4].

В Казахстане существуют подобные программы, такие как "Дорожная карта бизнеса 2025", которые включают субсидирование процентных ставок и предоставление государственных гарантий. Однако, по данным Национального банка Казахстана, средняя процентная ставка по кредитам для МСБ составляет 14–16%, что значительно выше, чем в развитых странах. Кроме того, требования к залогам остаются строгими, что ограничивает доступ к финансированию для малых предприятий, особенно в сельских регионах. Это указывает на разрыв между заявленной целью государственных программ и их фактической реализацией.

Роль альтернативных методов финансирования, таких как финтех и краудфандинг, также является предметом дискуссий в исследованиях. Некоторые работы указывают, что финтех способствует ускорению процесса кредитования и снижению транзакционных издержек. Например, P2P-кредитование позволяет МСБ получать финансирование без посредничества банков, что в некоторых случаях снижает процентные ставки на 20–30%. Однако другие исследования отмечают, что отсутствие достаточного законодательного регулирования и высокие риски ограничивают возможности финтех-компаний в предоставлении финансовых услуг, особенно в странах с переходной экономикой, таких как Казахстан. Согласно отчетам Ассоциации финансистов Казахстана, объем рынка финтех-услуг вырос на 35% за последние 5 лет, но доля МСБ, активно использующих эти услуги, остается низкой из-за недостатка доверия и осведомленности [5]. Новые тренды и перспективы в финансировании МСБ показаны в таблице 1.

Таблица 1

Новые тренды и перспективы в финансировании МСБ

Методы финансирования	Влияние на доступность кредитов	Статистические данные
Финтех (Fintech)	Ускоряет процесс кредитования, снижает транзакционные издержки.	Объем рынка финтех-услуг в Казахстане достиг \$6 млрд (2023).
Краудфандинг	Расширяет возможности финансирования для стартапов и МСБ.	В 2022 году в мире привлечено \$34 млрд, 2% в ЦА, включая Казахстан.
Онлайн-кредитование (P2P)	Обеспечивает гибкие условия и снижает требования к залогам.	Рынок P2P-кредитования вырос на 28% с 2020 года.
Венчурный капитал	Увеличивает доступ к капиталу для инновационных проектов.	Объем инвестиций в Казахстане: \$75 млн (2023).
Криптовалюты и блокчейн	Создает новые финансовые инструменты, повышает прозрачность.	Количество блокчейн-компаний в Казахстане выросло на 22% (2023).
Примечание - составлено авторами по источнику [3]		

Новые тренды в финансировании малого и среднего бизнеса (МСБ) включают развитие цифровых платформ, которые упрощают доступ к кредитным продуктам, и рост числа альтернативных источников финансирования, таких как краудфандинг и венчурное инвестирование. Эти направления открывают перед МСБ перспективы получения более гибких условий кредитования и большего

разнообразия финансовых ресурсов, что способствует их устойчивому росту и конкурентоспособности.

При анализе используемых методологий в существующих исследованиях выявлено, что большинство из них базируется на статистическом анализе данных банковского кредитования и официальных отчетов государственных органов. Такой количественный подход позволяет выявить общие тенденции, оценить динамику кредитования и объемы финансирования. Например, с помощью регрессионного анализа исследователи определяют, как изменения процентных ставок влияют на объемы кредитования МСБ. Однако этот метод имеет свои ограничения: он не учитывает качественные аспекты, такие как удовлетворенность предпринимателей условиями кредитования и их восприятие доступности финансовых ресурсов.

Некоторые исследования используют опросы и интервью с представителями МСБ для более глубокого понимания проблем. Этот метод позволяет выявить мнение предпринимателей об эффективности существующих финансово-кредитных инструментов и условиях кредитования. Однако выборка в таких исследованиях часто ограничена, что ставит под сомнение репрезентативность результатов. Например, опросы обычно проводятся в крупных городах, таких как Алматы и Астана, что не отражает ситуацию в сельских регионах Казахстана.

Еще одной методологической проблемой является отсутствие междисциплинарного подхода. Большинство исследований сосредоточено на макроэкономических показателях и статистических данных, упуская психологические и организационные факторы, которые могут существенно влиять на решения предпринимателей о привлечении финансирования. Например, поведенческая экономика и организационная психология могли бы предоставить более глубокое понимание, как уровень финансовой грамотности и корпоративная культура влияют на доступ к кредитам. Использование качественных методов исследования, таких как глубинные интервью и кейс-стади, может существенно обогатить анализ и предоставить более целостную картину.

Для улучшения исследований в данной области рекомендуется использовать комбинированный подход. Необходимо сочетать статистический анализ с качественными методами, такими как опросы, глубинные интервью и кейс-стади. Более широкий охват выборки, включающий различные регионы Казахстана и отрасли МСБ, позволит получить более репрезентативные данные. Также междисциплинарный подход, включающий экономический анализ, поведенческую экономику и организационную психологию, обеспечит более глубокое понимание факторов, влияющих на доступность кредитов для МСБ.

Обзор литературы выявил, что доступность кредитов для малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане определяется несколькими ключевыми факторами: высокими процентными ставками, требованиями к залогу, кредитной историей, а также уровнем финансовой грамотности предпринимателей. Международная практика, особенно в странах Европейского союза и США, демонстрирует эффективность льготного кредитования и государственных гарантий, благодаря которым доля кредитов МСБ достигает 60% от общего объема кредитования бизнеса (ОЭСР, 2022). В Казахстане, несмотря на наличие аналогичных программ, таких как "Дорожная карта бизнеса 2025", процентные ставки по кредитам для МСБ остаются высокими (в среднем 14–16%) и накладывают строгие требования к залогу, что ограничивает доступ предпринимателей к финансированию. Эта статистика требует дальнейшего анализа с целью оптимизации программ поддержки.

Альтернативные методы финансирования, такие как финтех и краудфандинг, в Казахстане пока развиваются медленно. Согласно отчету Ассоциации финансистов Казахстана, объем рынка финтех-услуг вырос на 35% за последние пять лет, но доля МСБ, использующих эти услуги, остается низкой. Одни исследования отмечают, что финтех может снизить транзакционные издержки и ускорить процесс кредитования, в том числе за счет P2P-кредитования, которое в отдельных случаях снижает процентные ставки на 20–30%. Однако другие работы подчеркивают отсутствие законодательной базы и высокие риски, которые ограничивают применение финтех-решений в условиях казахстанского рынка. Полученные результаты имеют значительную практическую значимость для различных участников рынка. Для банков анализ свидетельствует о необходимости разработки более гибких кредитных продуктов, которые будут учитывать особенности МСБ, такие как использование альтернативных форм обеспечения, пересмотр требований к залогу и создание более гибких графиков погашения. В качестве практического шага банки могут рассмотреть внедрение программ, аналогичных международным, с низкими процентными ставками и государственными гарантиями.

Для предпринимателей выводы обзора указывают на важность повышения финансовой грамотности и прозрачности финансовой отчетности. Участие в образовательных программах по финансовому планированию и управлению может повысить шансы на успешное получение кредитов. Государственные органы могут использовать результаты данного исследования для совершенствования своих программ поддержки. Рекомендуется создать онлайн-платформы, где предприниматели смогут ознакомиться с различными возможностями финансирования, а также оценить требования и условия банковских кредитов. Это поможет повысить осведомленность и доверие к финтех-сервисам.

Следует отметить, что с теоретической точки зрения данный обзор обогащает понимание факторов, влияющих на доступность кредитов для МСБ, в условиях развивающейся экономики Казахстана. Он также подчеркивает необходимость междисциплинарного подхода, включая аспекты поведенческой экономики и организационной психологии. Будущие исследования могут рассмотреть влияние уровня финансовой грамотности и корпоративной культуры на доступ к кредитам, чтобы получить более целостное представление о проблеме.

Практические последствия обзора заключаются в разработке рекомендаций для улучшения системы кредитования МСБ. Финансовые институты могут внедрить адаптированные кредитные программы с более гибкими условиями, учитывающими специфику МСБ. Для этого можно использовать международный опыт, например, внедрить грантовые программы или предоставить налоговые льготы банкам, которые активно кредитуют МСБ. Государственные органы могут рассмотреть возможность разработки нормативных актов, направленных на снижение барьеров для финтех-компаний и стимулирование развития краудфандинговых платформ. Это позволит создать более благоприятную среду для привлечения альтернативного финансирования МСБ.

Таким образом, можно выделить основные выводы относительно факторов, влияющих на доступность кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане. Во-первых, значимую роль играют процентные ставки, которые при высоких значениях усложняют получение кредита для большинства предпринимателей. Во-вторых, требования к залому остаются барьером, особенно для новых и небольших компаний, у которых часто отсутствует достаточное обеспечение. Кроме того, кредитная история предприятия влияет на его шансы получить финансирование: компании с хорошей историей имеют более выгодные условия, тогда как предприниматели без кредитного опыта или с негативной историей сталкиваются с трудностями. Эти факторы снижают возможность МСБ получать необходимые финансовые ресурсы для расширения, модернизации и повышения конкурентоспособности. В результате многие предприятия вынуждены работать с ограниченным оборотным капиталом или вообще отказываются от потенциально выгодных проектов. В целом, для улучшения доступности кредитных ресурсов необходимо совершенствование финансово-кредитной политики, адаптированной к потребностям МСБ, с учётом этих факторов.

А для улучшения доступности кредитных ресурсов для МСБ можно предложить следующие пути: снижение процентных ставок и субсидирование кредитов; облегчение залоговых требований; развитие кредитных гарантийных фондов; упрощение требований к кредитной истории.

Эти меры помогут снизить барьеры для МСБ в получении финансирования и создадут условия для их более активного роста и развития в Казахстане.

Список литературы

1. Национальный банк Республики Казахстан. Отчет о состоянии финансово-кредитного рынка Казахстана. – Астана: Национальный банк РК, 2020. – 124 с.
2. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard. – Paris: OECD Publishing, 2022. – 150 с. – URL: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2022-en (дата обращения: 01.10.2024).
3. Ассоциация финансистов Казахстана. Рынок финтех-услуг в Казахстане: текущее состояние и перспективы развития. – Алматы: АФК, 2023. – 85 с.
4. Бек, Т., Демирлюдж-Кунт, А., Левин, Р. SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence // Journal of Economic Growth. – 2005. – Т. 10, №3. – С. 199-229. – URL: <https://doi.org/10.1007/s10887-005-3533-5> (дата обращения: 01.10.2024).
5. Сулейменов, Н. Проблемы доступности кредитов для малого и среднего бизнеса в Казахстане // Вестник Казахского национального университета. – 2018. – №2(55). – С. 45-52.

Г.М. Калкабаева, А. Омеркулова
Г.М. Калкабаева – кандидат экономических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени академика Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, aisanatazhbaeva@mail.ru

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ТЕНГЕ

В условиях глобальной цифровизации и необходимости налаживания социально-экономических и финансовых связей, все больше популярности по всему миру набирают идеи по разработке и внедрению цифровой валюты центральных банков (Central Bank Digital Currency - CBDC). Внедрение цифровой валюты центральным банком в экономику страны поддержал и Казахстан.

Как известно, цифровая валюта – это определенная форма цифрового актива, для использования которого применяют криптографию, основанный на безопасном переводе средств и приобретение новых единиц валюты. Цифровая валюта основана на технологии блокчейна, благодаря чему позволяет хранить и отслеживать все транзакции в базе данных, без участия центрального контроля. Также цифровая валюта использует криптографический метод для защиты и контроля создания новой валюты. Криптографический алгоритм позволяет обеспечить безопасность и анонимность пользователя, и подтверждает достоверность проведенных сделок. В зависимости от вида цифровой валюты, он обеспечивает полное или высокую степень конфиденциальности его пользователя, а также сохранности его личной информации [1].

Центральные банки активно работают над проектами по внедрению цифровых валют, но пока объемы CBDC остаются небольшими, так как большинство проектов находится на этапе тестирования или раннего внедрения. Так, в Китае цифровой юань с 2020 года протестировали более, чем 260 млн. человек, а в обращении находится около 14 млрд. юаней. В свою очередь, Европейский центральный банк начал работу над цифровым евро в 2021 году, который станет дополнением к наличным и безналичным формам евро. Основными целями цифрового евро являются улучшение доступности платежных услуг, защита денежного суверенитета Европы и поддержка безопасных, доступных и быстрых платежей [2].

О выпуске и использовании своей цифровой валюте объявили национальные банки разных государств, среди которых был Казахстан. Пилотный проект по внедрению цифрового тенге в Казахстане запустили в 2023 году. Окончание проекта и внедрение цифрового тенге в всеобщее пользование планируется в 2025 году [3].

Цифровой тенге будет третьей формой национальной валюты в Казахстане, выпуск которой будет контролировать Национальный банк Республики Казахстана. Цифровой тенге основан на хранение денежных единиц в виде кода, созданный по технологии блокчейна. И данный код уникален для каждого тенге.

Цифровой тенге будет использоваться в качестве безналичного платежа, перевода денег, а также есть предусмотрена возможность на снятие наличных денег с «цифрового кошельках». Вся валюта будет храниться в «цифровом кошельке» клиента банка второго уровня. Потребителю не обязательно приобретать новую карту и устанавливать приложение, внедрение цифрового тенге будет произведена без осязаемой разницы для потребителя.

К свойствам цифрового тенге, отличающим его от безналичных расчетов, можно отнести следующее:

В первую очередь выделяют его возможность осуществлять переводы или оплату без доступа в интернет. Поскольку в некоторых регионах страны возникают проблемы с выходом в интернет, это должно помочь с оплатой в офлайн режиме. Благодаря этому не только местные жители, проживающие в данном регионе, могут совершить платеж, но и люди, у которых по некоторым причинам не получается выйти в связь, также появляется возможность удобной оплаты.

Хранение денег в цифровом тенге осуществляется на отдельном счете - «цифровом кошельке», который не требует к себе отдельных приложений для пользования, поэтому ЦТ вводят без существенных изменений для человека, а в приложении банка будет специальное окно для «цифрового кошелька», откуда и осуществляются все необходимые переводы.

Вторым выделением цифрового тенге, являются его программирование или так называемые «маркеры». В цифровом тенге есть возможность контролировать свои расходы, цифровой тенге можно

настроить так, что деньги будут расходоваться в конкретном направлении. Кроме того, доступна конвертация из цифрового тенге в безналичную форму вне зависимости присутствует ли у организации цифровой счет. Национальный Банк внедряет цифровой тенге поэтапно в 3 фазы до конца 2025 года [4]. Этапы внедрения цифрового тенге представлены на рисунке 1.

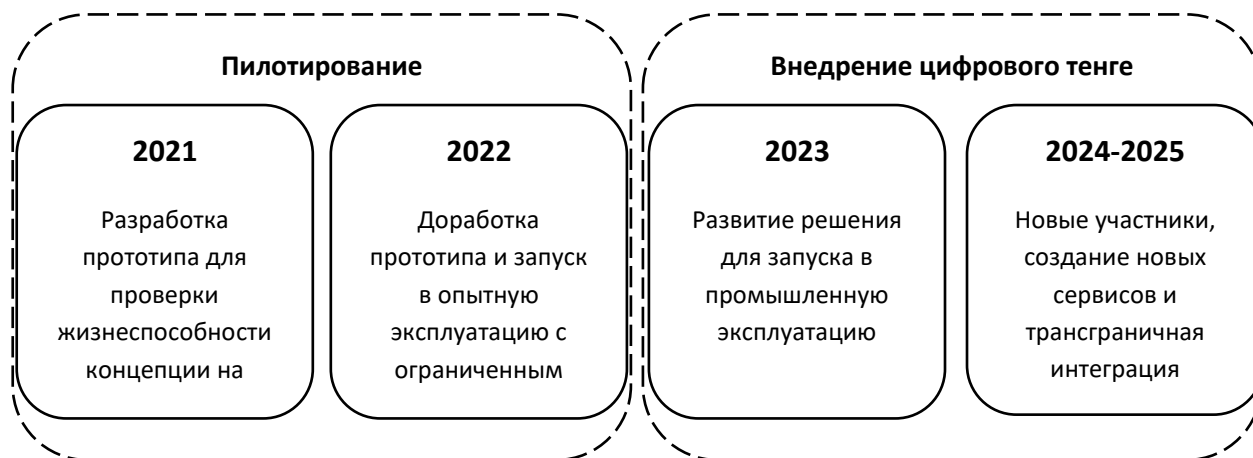


Рисунок 1. Этапы внедрения цифрового тенге

Примечание – составлено автором по источнику [4].

Можно выделить следующие этапы внедрения цифрового тенге:

1 этап - разработка модели принятия решение о внедрении цифрового тенге в 2022 году. Модель основана на исследовании технологической реализации проекта цифрового тенге, о его потенциальных, экономических выгод и затрат, возможностей контроля системы и его развития. При этом, структура модели группирует вопросы и критерии анализа в четыре блока:

- основные параметры, которые определяют дизайн архитектуры цифрового тенге;
- определение дизайна цифрового тенге с учетом архитектуры и экономических вопросов;
- оценка жизнеспособности выбранного дизайна цифрового тенге;
- анализ концептуальной операционной и регуляторной моделей.

2 этап - тестирование платформы цифрового тенге с реальными потребителями и торгово-сервисными предприятиями. Протестирован весь жизненный цикл цифрового тенге, включая его возможность программируемости и цепочки офлайн-транзакций. Запущена площадка Digital Tenge Hub, на базе которой проведена серия обсуждений и дизайн-сессий со всеми заинтересованными сторонами. По результатам экономического моделирования были проведены выводы, об отсутствии рисков для денежно-кредитной политики, финансовой стабильности и экономики в целом.

3 этап - этап внедрения цифрового тенге в всеобщее пользование, в рамках промышленного контура с 15 ноября 2023 года. Клиентам банков-участников проекта, стали доступны платежи и переводы с помощью цифрового тенге между цифровыми счетами. Также, совместно с Акиматом города Алматы и АО «Казпочта» стартовал пилотный проект «цифровых ваучеров» для бесплатного питания в школах. Кроме того, были запущены цифровые банковские карты с привязкой к цифровому счету в цифровых тенге, что позволит гражданам тратить, снимать наличные и проводить операции в цифровых тенге в любой точке мира и в рамках знакомого пользовательского пути, действующей банковской инфраструктуры.

В 2024 году в рамках второго этапа внедрения цифрового тенге запланировано подключение новых участников рынка, внедрение расчетов без доступа к Интернету, применение смарт-контрактов для повышения эффективности государственных расчетов и создания инновационных сервисов.

В процессе внедрения цифрового тенге сохраняются некоторые проблемы. Одной из основных проблем является отсутствие правовой базы. На данный момент разработка правовой базы под цифровой тенге находится в разработке. Разработка отдельного законодательства цифрового тенге, работа над защитой прав потребителя, конфиденциальность и анонимность пользователя, все эти аспекты требуют проработки и усовершенствования.

Несмотря на проблемы, связанные с внедрением цифрового тенге, рассмотрим какие преимущества и возможности предоставляет цифровой тенге. Повышение конкурентоспособности

финансового рынка по отношению к игрокам из разных секторов экономики и других стран. Дальнейшее развитие удаленной биометрической идентификации и технологии смартконтрактов откроют возможности для создания целого ряда сервисов, связанных с «невидимыми платежами» при условии соблюдения ряда условий участниками сделки. Кроме того, бесшовная интеграция цифрового тенге с другими цифровыми платформами может обеспечить создание принципиально новых платежных и финансовых продуктов (расчет сделок в режиме «поставка против платежа»). Доступ к такой инфраструктуре позволит участникам финансового рынка оставаться конкурентоспособными по отношению к игрокам из разных секторов экономики и других стран. Также кратко рассмотрим остальные возможности цифрового тенге (таблица 1).

В перспективе внедрение цифровой тенге обеспечит готовность казахстанского финансового рынка к новым вызовам, а использование технологии распределенного реестра цифрового тенге может стать дополнением к традиционной финансовой инфраструктуре, которая, с одной стороны, обеспечивает защиту прав потребителей и финансовую стабильность от рисков, с другой стороны, сохраняет возможность использования инновационного потенциала цифровых активов.

Цифровая валюта, включая цифровой тенге, действительно имеет потенциальные риски, такие как риски для конфиденциальности и контроля данных, кибербезопасность, потенциальная финансовая нестабильность, отсутствие универсального доступа к цифровым технологиям, сложности регулирования и контроля, ограниченная ликвидность. Цифровые валюты позволяют отслеживать все транзакции в режиме реального времени, однако такой подход может нарушить конфиденциальность пользователей. Центральные банки могут получать доступ к информации о личных тратах и сбережениях граждан. Кроме того, поскольку цифровая валюта существует исключительно в электронной форме, она уязвима для кибератак. Если цифровой тенге окажется недостаточно защищенным, это приведет к учащению кибератак и может привести к утрате средств и доверия к новому инструменту.

Возможным риском может стать массовое перемещение средств населением в цифровые кошельки, что может уменьшить объемы вкладов и ограничить кредитный потенциал банков. Это в свою очередь может негативно повлиять на экономическую стабильность, особенно на начальном этапе внедрения цифровой валюты. Наряду с этим, цифровая валюта требует более сложного правового регулирования и обеспечения кибербезопасности, что создает дополнительные расходы для государства и участников рынка. Для внедрения и эффективного контроля цифрового тенге потребуется обновление законодательства, новые меры по защите пользователей и значительные вложения в ИТ-инфраструктуру. Введение цифровой валюты требует значительных усилий по поддержанию ее стоимости и контролю над денежной массой, чтобы избежать инфляции и других макроэкономических последствий. Национальный банк Казахстана разрабатывает меры, чтобы минимизировать потенциальные угрозы.

Таблица 1

Преимущества и возможности цифрового тенге

Для граждан	Для бизнесов	Для финансовых организаций	Для государства
Удобство и простота использования «цифровых наличных» с гарантией центрального банка	Сокращение работ с наличными и комиссии транзакции	Новые источники доходов, новые сервисы и услуги	Эффективность государственных социальных платежей, прозрачность и отслеживание государственных выплат
Расширение доступности платежей в отдаленных регионах и в случае недоступности интернета	Оптимизация цикла расчетов, повышение скорости и эффективности	Снижение издержек на инкассацию наличных на трансграничных платежах	Развитие конкуренции

Снижение комиссий на платежи и переводы	Снижение рисков	Снижение расчетных рынков	Повышение финансовой инклюзивности
Повышение безопасности и надежности платежей	Новые сервисы и возможность расчетов за счет программируемости и офлайн-платежей	Оптимизация цикла расчетов	Развитие инновационного финансового сектора
Примечание – составлено автором по источнику [5]			

Таким образом, цифровой тенге - это проект Национального Банка Республики Казахстан по созданию цифровой версии национальной валюты. Целью внедрения цифрового тенге является адаптация финансовой системы к современным технологическим рискам и повышение эффективности платежных процессов. Среди причин введения цифрового тенге можно особо выделить необходимость повышения доступности финансовых услуг. Это значит, что цифровой тенге может обеспечить доступ к финансовым услугам для тех, кто не имеет возможности пользоваться традиционными банковскими продуктами, особенно в удаленных и сельских регионах. С цифровой валютой население может хранить сбережения, переводить и оплачивать покупки через смартфон или другой гаджет, даже при отсутствии банковского счета.

Наряду с этим, платежи в цифровой валюте обрабатываются быстрее и безопаснее благодаря использованию блокчейн-технологий, которые позволяют децентрализовать и ускорить расчеты. Внедрение цифрового тенге может минимизировать расходы на транзакции, так как исключается необходимость в посредниках, участвующих в обычных финансовых операциях. С цифровым тенге легче отслеживать и фиксировать транзакции, что способствует снижению уровня теневой экономики и помогает борьбе с финансовыми преступлениями и отмыванием денег. Национальный банк РК получит возможность лучше контролировать и анализировать потоки средств.

Цифровой тенге направлен на уменьшение наличного денежного обращения, что уменьшает издержки по эмиссии наличных денег, обеспечению безопасности. С цифровой валютой могут развиваться новые формы бизнеса (микроплатежи, автоматизированные контракты и другие цифровые инновации). Цифровой тенге будет способствовать развитию финтех сектора в Казахстане, создавая дополнительные возможности для бизнеса и стимулируя рост экономики.

Можно отметить, что государственные цифровые валюты позволяют сохранить контроль над денежной системой страны и не зависеть от цифровых валют других стран, которые могут быть подвержены спекуляциям и резким колебаниям курса. На текущем этапе Национальный банк Казахстана проводит тестирование и исследование цифрового тенге, чтобы оценить его влияние на финансовую систему и безопасность. Полноценное введение цифрового тенге станет логическим шагом в случае успешной реализации и подтверждения выгоды этой инициативы для экономики и населения Казахстана. При этом важно наладить надежную систему защиты данных, создать продуманную правовую базу и уделить особое внимание обучению населения.

Список литературы:

1. Умбет М.Б., Макыш С.Б. Цифровой тенге: меняющийся ландшафт в национальной банковской системе. // Вестник ЕНУ. 2022. №4. – с.258-261
2. Национальный банк Республики Казахстан. Доклад публичных обсуждений «Цифровой тенге». 2021. URL: <https://nationalbank.kz/file/download/66539>
3. Национальный банк Республики Казахстан. Модель принятия решения о внедрении цифрового тенге. 2022. URL: <https://nationalbank.kz/file/download/78803>
4. Схема по внедрению ЦТ <https://kapital.kz/tehnology/120955/tsifrovoy-tenge-budet-vnedren-v-tri-etapa-do-kontsa-2025-goda.html>
5. Сметанникова Л.М. Цифровой тенге: характеристики и влияние на финансовую систему Казахстана. //Современные проблемы науки, общества, образования. 2021. №2. С. 63-67

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ИХ РОЛЬ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

В последние годы финансовые технологии стали мощным катализатором трансформации банковского сектора, предоставляя новые возможности для предоставления финансовых услуг, повышения эффективности и достижения стратегических целей Казахстана. Финансовые технологии становятся все более важным элементом современной банковской сферы, преобразуя традиционные методы работы и открывая новые возможности для развития. В контексте стратегических целей Казахстана, инновационные финансовые технологии-решения играют ключевую роль в повышении эффективности финансовых операций, улучшении доступности услуг и стимулировании экономического роста.

Казахстан активно внедряет новейшие технологии в банковскую отрасль, стремясь к совершенствованию финансовой системы и обеспечению устойчивого развития страны. Анализ роли финансовых технологий-инноваций в достижении национальных целей позволяет оценить их потенциал для улучшения качества жизни граждан, развития малого и среднего бизнеса, а также повышения конкурентоспособности страны на мировой арене [1].

История развития финансовых технологий в банковской сфере связана с постоянным стремлением к инновациям и улучшению услуг для клиентов. В Казахстане этот процесс начался с внедрения первых банкоматов и интернет-банкинга. В следующие годы банки активно внедряли новейшие технологии, такие как мобильные приложения, онлайн-платежи, цифровые кошельки и блокчейн. Эти инновации сделали финансовые услуги более доступными и безопасными для клиентов. Особое внимание уделялось развитию систем электронных платежей, которые стали основой многих онлайн-транзакций. Внедрение финансовых технологий упростило процессы кредитования, переводов средств и управления личными финансами. Благодаря этому банки стали более гибкими и адаптивными к изменяющимся потребностям клиентов.

Важной частью развития финансовых технологий стала работа с биг-данными и искусственным интеллектом. Анализ данных позволяет банкам предлагать персонализированные услуги и улучшать принятие решений. Машинное обучение и алгоритмы прогнозирования помогают снижать риски и повышать эффективность банковских операций.

Развитие финансовых технологий в банковской сфере Казахстана началось в начале 2010-х годов и с тех пор прошло несколько этапов, отразим это в таблице 1.

Ключевые вехи в развитии финансовых технологий в Казахстане:

- 2012: Запуск Kaspi.kz, первой в Казахстане цифровой финансовой экосистемы.
- 2015: Принятие Закона "О регулировании деятельности в сфере оказания финансовых услуг", который создал правовую основу для финансовых технологий-инноваций.
- 2017: Запуск государственной программы "Цифровой Казахстан", которая включала меры по поддержке развития финансовых технологий.
- 2018: Национальным банком Казахстана была создана "Регуляторная песочница" для тестирования финансовых технологий-инноваций в контролируемой среде.
- 2020: Принятие "Концепции развития финансового сектора до 2030 года", которая подчеркивает роль финансовых технологий в достижении стратегических целей страны.

Сегодня Казахстан является признанным лидером в области финансовых технологий в Центральной Азии. Страна имеет развитую экосистему, включающую финансовые технологии-стартапы, банки, регуляторов и инвесторов. Финансовые технологии продолжают играть важную роль в трансформации банковской сферы Казахстана и в достижении стратегических целей страны, таких как увеличение финансовой инклюзии, развитие цифровой экономики и повышение конкурентоспособности финансового сектора. Реализация современных технологий поможет ускорить экономический рост и обеспечить устойчивое развитие Казахстана в условиях глобальных вызовов и перемен [2].

Таблица 1

Этапы развития финансовых технологий в банковской сфере Казахстана

Этап	Особенности этапа
Этап 1: Зарождение (2010-2015)	<ul style="list-style-type: none"> – Появление первых финансовых технологий-стартапов, таких как Kaspi.kz и Chocolife. – Банки начали внедрять базовые финансовые технологии-решения, такие как мобильный и интернет-банкинг. – Национальным банком Казахстана была создана нормативно-правовая база для регулирования финансовых технологий-деятельности.
Этап 2: Рост (2015-2020)	<ul style="list-style-type: none"> – Быстрый рост числа финансовых технологий-компаний и партнерств между банками и финансовыми технологиями. – Внедрение более сложных финансовых технологий-решений, таких как искусственный интеллект (ИИ) и блокчейн. – Запуск государственной программы "Цифровой Казахстан", которая включала меры по поддержке развития финансовых технологий.
Этап 3: Зрелость (2020 - настоящее время)	<ul style="list-style-type: none"> – Финансовые технологии стали неотъемлемой частью банковской системы Казахстана. – Банки активно инвестируют в финансовые технологии-инновации и сотрудничают с финансовыми технологиями-компаниями. – Развитие экосистем цифровых платежей и цифрового банкинга. – Национальным банком Казахстана была принята "Концепция развития финансового сектора до 2030 года", которая подчеркивает роль финансовых технологий в достижении стратегических целей страны.
Примечание - составлено автором по источнику [1]	

В настоящее время банковская сфера Казахстана предлагает потребителям и компаниям инновационные решения для управления финансами. Банки стремятся внедрить новейшие технологии для улучшения качества обслуживания клиентов, оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности деятельности в целом. Переход к электронным и цифровым форматам обслуживания клиентов не только повышает удобство использования банковских услуг, но и способствует увеличению прозрачности и безопасности операций. Это позволяет банкам снижать затраты, ускорять процессы и предлагать клиентам более выгодные условия обслуживания.

Финансовые технологии стали неотъемлемой частью казахстанского банковского сектора, и их влияние продолжает расти. Текущее состояние финансовых технологий в Казахстане характеризуется следующими тенденциями, отраженными на рисунке 1.

В целом, текущее состояние финансовых технологий в казахстанском банковском секторе свидетельствует о стремлении к инновациям и совершенствованию услуг, что обеспечивает его конкурентоспособность на мировом рынке. С помощью современных технологий банковская сфера становится эффективнее и доступнее для населения. Они оптимизируют процессы, улучшают качество обслуживания и повышают безопасность финансовых услуг. Развитие финансовых технологий способствует укреплению финансовой устойчивости, увеличивает доступность услуг и стимулирует экономический рост.

Казахстанские банки активно внедряют цифровые платформы, мобильные приложения, онлайн-банкинг и другие инновационные решения, чтобы упростить доступ к финансовым услугам и повысить уровень обслуживания клиентов. В сфере финансовых технологий также становятся популярными системы для обработки платежей, защиты от мошенничества и автоматизации бухгалтерского учета.

Ожидается, что финансовые технологии продолжат играть важную роль в трансформации казахстанского банковского сектора. Ключевыми тенденциями, которые будут формировать развитие финансовых технологий в Казахстане, являются [2]:



Рисунок 1. Тенденции развития финансовых технологий в Казахстане [2]

– Повышение финансовой доступности: Финансовые технологии-решения будут способствовать расширению доступа к финансовым услугам для населения, особенно для жителей сельских районов и людей с ограниченными возможностями.

– Улучшение финансовой грамотности: Финансовые технологии-приложения и онлайн-платформы будут предоставлять пользователям доступ к финансовой информации и образовательным ресурсам, повышая их финансовую грамотность.

– Интеграция с другими отраслями: Финансовые технологии будут интегрироваться с другими отраслями, такими как розничная торговля, здравоохранение и образование, создавая новые возможности для инноваций и улучшения качества жизни.

В целом, финансовые технологии в Казахстане находятся на подъеме, и ожидается, что они продолжат вносить значительный вклад в развитие банковского сектора и экономики страны в целом.

Основной и наиболее эффективной платформой для внедрения новых сервисов сегодня выступает мобильный банкинг. С его помощью создается банковская экосистема цифровых сервисов. По данным исследования, 86% населения Казахстана активно пользуется онлайн-банкингом. Свыше 14 млн человек обслуживаются через удаленные банковские системы. Ежедневно более 19 тыс. новых цифровых пользователей становятся клиентами банков [3].

Банки Казахстана конкурируют в создании платформенных сервисов. Мобильный банкинг активизировался после успеха Kaspi, который запустил собственную платежную систему и маркетплейс. В 2021 году супераппKaspi обошёл Amazon, «Тинькофф» и PayPal по суточной аудиторией. За год доля маркетплейса в выручке Kaspi выросла в 1,6 раза.

Другим примером служит кейс августа 2020 года, когда Kaspi приобрел travel-сервис Santufei. И по итогам первого полугодия 2021 года сообщил, что занял долю в 26% на рынке продажи авиабилетов. Вслед за Kaspi собственные онлайн-магазины запустили банки Halyk, Jusan и Форте.



Рисунок 2. Создание банковских экосистем [3]

В настоящее время в Казахстане просматривается явная тенденция к активному внедрению финансовых технологий в банковскую сферу. Это связано с стремлением страны к модернизации и цифровизации экономики, а также с желанием улучшить доступность финансовых услуг для населения и бизнеса. Специалисты отмечают, что в ближайшие годы можно ожидать еще большего роста финансовых технологий-индустрии в Казахстане.

Перспективы развития финансовых технологий включают увеличение онлайн-сервисов, внедрение новых технологий для улучшения обслуживания клиентов и развитие цифровых платежных систем. Блокчейн-технологии могут повысить безопасность и прозрачность финансовых операций.

Усовершенствование технологической базы банков и обеспечение доступа к финансовым сервисам помогут повысить финансовую инклюзивность и стимулировать экономический рост, а также укрепить конкурентоспособность банковской системы.

Финансовые технологии в банковской сфере предоставляя возможности для развития, сталкиваются и с вызовами. Главный вызов – обеспечить безопасность данных клиентов в условиях киберугроз. Для этого необходимо развивать инфраструктуру и повышать квалификацию персонала для бесперебойной работы технологий.

На сегодняшний день Казахстан занимает 78-е место в рейтинге NCSI (National Cyber Security Index), уступая Беларуси, Молдове, Азербайджану и России. В стране предпринимаются меры для повышения киберустойчивости. В марте 2023 года правительство утвердило Концепцию цифровой трансформации на 2023-2029 годы, планирующую развитие Национального координационного центра кибербезопасности и создание киберполигона для обучения специалистов. По оценкам экспертов, в 2023 году финансовые организации стали объектом кибератак в 12% случаев, две трети из которых связаны с вредоносным ПО. Последствия таких атак включают утечку конфиденциальной информации (35%) и финансовые потери (12%) [4].

Для успешного развития финансовых технологий в банковской сфере необходимо создать благоприятное правовое и регуляторное окружение, которое будет способствовать инновациям и развитию новых технологий. Также важно уделять внимание обучению персонала и повышению квалификации специалистов в области цифровых технологий.



Рисунок 3. Важные тренды финансовых технологий 2024 года [4]

Развитие финансовых технологий в банковской сфере Казахстана является движущей силой трансформации финансового сектора. Оно играет решающую роль в достижении стратегических целей страны, таких как повышение финансовой доступности, улучшение финансовой грамотности, поддержка экономического роста, укрепление финансовой стабильности и повышение глобальной конкурентоспособности. Продолжающиеся инновации и партнерства между банками и финтех-компаниями будут способствовать дальнейшему развитию финансовых технологий, обеспечивая преимущества для экономики и общества в целом.

Список литературы

1. Пинина К.А. Современные информационные банковские технологии. Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы междунаучного.-практ. конф. Казань, 2018. С. 174–176.
2. Самсонова Е. А., Астахов В. Ю., Аджиева А. Ю. Информационные технологии как инструмент совершенствования банковского сектора. Аллея науки. 2018. № 4. С. 932–934.
3. <https://kapital.kz/finance/87621/prezentovana-kontsepsiya-po-razvitiyu-finansovykh-tekhnologiy-i-innovatsiy.html>
4. <https://kz.kursiv.media/2022-12-01/kak-razvivaetsya-finteh-v-kazahstane/>
5. <https://digitalbusiness.kz/2024-10-11/innovatsii-poyavlyayutsya-blagodarya-malenkim-no-perspektivnim-startapam-zametki-s-diskussii-o-razviti-finteha-v-tsentralnoy-azii/amp/>

К.Ж.Садвокасова, Р.К.Садвокасов
К.Ж.Садвокасова – доктор экономических наук, профессор
КазУТБ им.К.Кулажанова
Казахстан, г.Астана, ksadvokas@mail.ru
ЕНУ им.Л.Н.Гумилева

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эволюция и развитие рыночной экономики включает в себя следующие стадии: экономику товарного обращения, капиталистическую экономику, финансовую экономику. Причем каждой модели экономики соответствовали основополагающие формы движения стоимости и капитала, обусловившие состояние банковского дела и банковских продуктов. В формирование и развитие теории банковского дела внесли вклад как исторически сложившиеся, так и новые современные концепции и подходы. И хотя, в последние годы некоторые прежние положения были пересмотрены в связи с переходом от плановой советской модели банковского дела к рыночной, тем не менее, они не потеряли своей методологической и научной ценности.

Здесь уместно привести слова К. Маркса, который в «Капитале» писал: «Все нации с капиталистическим способом производства периодически переживают спекулятивную лихорадку, во время которой они стремятся осуществлять делание денег без посредства процесса производства» [1, с.67]. Как современно и актуально звучат эти слова в XXI веке, которые подтверждают тезис о том, что само банковское дело нестабильно по природе. Это еще раз доказывает разразившийся мировой финансовый кризис, начавшийся с обрушения ипотечного рынка США в 2006-2007 годах и сломавший на своем пути все границы, переместившись в страны Европы, Азии и, естественно, в Россию и Казахстан, поскольку фондовые рынки указанных стран были наводнены ничем не обеспеченными ценными бумагам.

Этому в большой мере способствовала асимметричность, непрозрачность информации в современной модели экономики. Прежде всего, банковское дело базируется на уверенности и взаимном доверии участников, соблюдении «правил игры». Если же доверие утрачивается, а деятельность банков непрозрачна, может наступить финансовый кризис, поскольку банки, будучи финансовыми посредниками, перемещают огромные суммы денег и капитала не ограничиваясь во времени и в пространстве, учитывая сегодняшние возможности банковских сетей телекоммуникаций, технологий и инноваций. Слова К. Маркса подтверждаются современной действительностью, когда финансовая глобализация привела к финансовой нестабильности на всей планете. И одна из причин – это кредитование банками сферы обращения, а не сферы производства, в результате чего обороты финансового сектора превысили в несколько раз обороты реального сектора.

В коллективной российской монографии «Банковская система России. Настольная книга банкира», выпущенной в 3-х томах в 1995 году была сделана первая попытка определить сущность банка и банковской деятельности в новых изменившихся экономических условиях [2]. Позднее в 2005 году О.И. Лаврушин пишет: «К банковской деятельности относят не только операции, непосредственно вытекающие из его функций, но и деятельность, обусловленную ими, - это, в частности, деятельность, направленная на создание кредитной организации или группы банков для решения задач, образования банковского холдинга, операции по реорганизации банков и их ликвидации в связи с банкротством» [3, с. 33]. На наш взгляд, данное определение О.И. Лаврушина еще раз доказывает об изменении сущности банковской деятельности как таковой в современных условиях.

Одной из последних работ российских ученых, заслуживающих внимание, на наш взгляд является монография д.э.н., профессора Н.И. Парусимовой «Банковское дело: модель развития» изданной в г. Москве в 2005 году, где большое внимание уделено трансформации банковского дела, связанного с историческими этапами развития рыночной экономики. Причем дается следующее определение, что «трансформация банковского дела – это превращение в новые формы отношений и переход в новое качество основных подотраслей банковского бизнеса, его взаимосвязанных институтов и продуктов. Она под влиянием внешних и внутренних факторов может находиться в стабильном или трансформационном состоянии, которое прерывает процесс нормального банковского бизнеса и делает его неопределенным. Трансформационное состояние может завершиться либо переходом в

стабильное устойчивое положение и началом нового витка эволюционных изменений в сформировавшийся системе либо кризисом, который впоследствии приводит банковскую систему в соответствии с реальным сектором экономики [4, с.85]. Согласно теории трансформации Парусимова Н.И. считает, переходное состояние банковского дела проходит несколько этапов, к которым относится следующее: этап деформации, этап кристаллизации, этап оптимизации.

Этап деформации характеризует разрушение предыдущих связей и значительного сокращения ресурсов. Этап кристаллизации, характеризует возникновение новых элементов и связей, которые начинают подчинять своим законам прежние. Этап оптимизации – это оформление новых отношений и институтов. Причем все эти изменения, произошедшие в банковском деле многих стран с середины 50 – 60-х годов XX века многие ученые назовут финансовой революцией. С 80-х годов XX века начинается новый этап трансформации банковского дела, а именно создание новых институтов банковского бизнеса и банковских продуктов. Так как банковские продукты, которые формировались веками, начинают трансформироваться в новые формы и приобретать стандартизированный, синдицированный характер.

Таким образом, мы согласны с утверждением данного автора о том, «что от банкирского промысла до современной «фабрики кредита» банковское дело прошло, по крайней мере, одиннадцать ступеней эволюционного развития и превратилось в многоотраслевой вид банковского бизнеса, реализующего свои задачи в банковской сфере и в сфере капитала в соответствии с потребностями воспроизводственного процесса [3, с.111]. Схематично это можно представить рисунком 1.

Таким образом, на наш взгляд, можно сделать следующие выводы:

- изменения в экономической системе обусловили трансформацию банковского дела;
- в процессе эволюции банковского дела депозитно-обменный бизнес, осуществляемый простыми обменными банками, сменился на процентно-инвестиционный бизнес, представителями которого стали выступать чисто капиталистические банки;
- дальнейшая эволюция банковского дела привела к появлению с середины прошлого столетия финансового бизнеса осуществляемого посредниками ставших финансовыми партнерами своих многочисленных клиентов;
- в настоящее время под влиянием ряда факторов, а именно, финансовой глобализации, интернационализации банковского бизнеса, развития финансовых инноваций, конкуренции, концентрации и централизации капитала, компьютеризации банковской деятельности и других, четко обозначился переход к новому информационно – гарантийному, виртуальному банковскому бизнесу, представленного сфокусированными универсальными банками [3, с.25].

Поэтому в настоящее время все большее внимание уделяется проблеме международного банковского регулирования, которое должно быть разумным, достаточным для предотвращения банковских рисков и банковских кризисов, так как этого требует трансформация банковского дела, поскольку на смену традиционным банковским операциям пришли новые банковские продукты и технологии, и сегодня мы имеем дело с новым информационно-гарантийным (виртуальным) банковским бизнесом [3, с.25].

Таким образом, нужно отметить, что само понятие «банковская деятельность» претерпело значительное изменение. В первую очередь это связано с эволюцией банковского дела, банковской деятельности. Так Закон РК «О банках и банковской деятельности» банковскую деятельность определяет как выполнение банковских операций [5]. Аналогичного определения, придерживается ряд ученых-экономистов как Казахстана, так ряда стран СНГ [6,7]. На наш взгляд, понятие «банковская деятельность» - это финансово-посредническая деятельность банковских учреждений при выполнении банковских операций и оказании банковских услуг, направленная на осуществление депозитно-обменного, процентно-инвестиционного, финансового и инвестиционного-гарантийного, виртуального бизнеса в интересах своих акционеров, депозиторов и вкладчиков. Наше определение понятия «банковская деятельность» более полно отражает все стороны деятельности банка с учетом современных финансовых инноваций и инструментов.

Банковская деятельность в большинстве стран относится к числу наиболее регулируемых, что объясняется той ролью и значимостью, которую играет банковская система в экономике.

Так что же включает в себя понятие «банковское регулирование», «банковский надзор», «государственный контроль за деятельностью банков», «пруденциальное регулирование»? Исследование и анализ понятия банковского регулирования в большинстве трудов ученые рассматривают с двух аспектов – макроэкономического и микроэкономического.

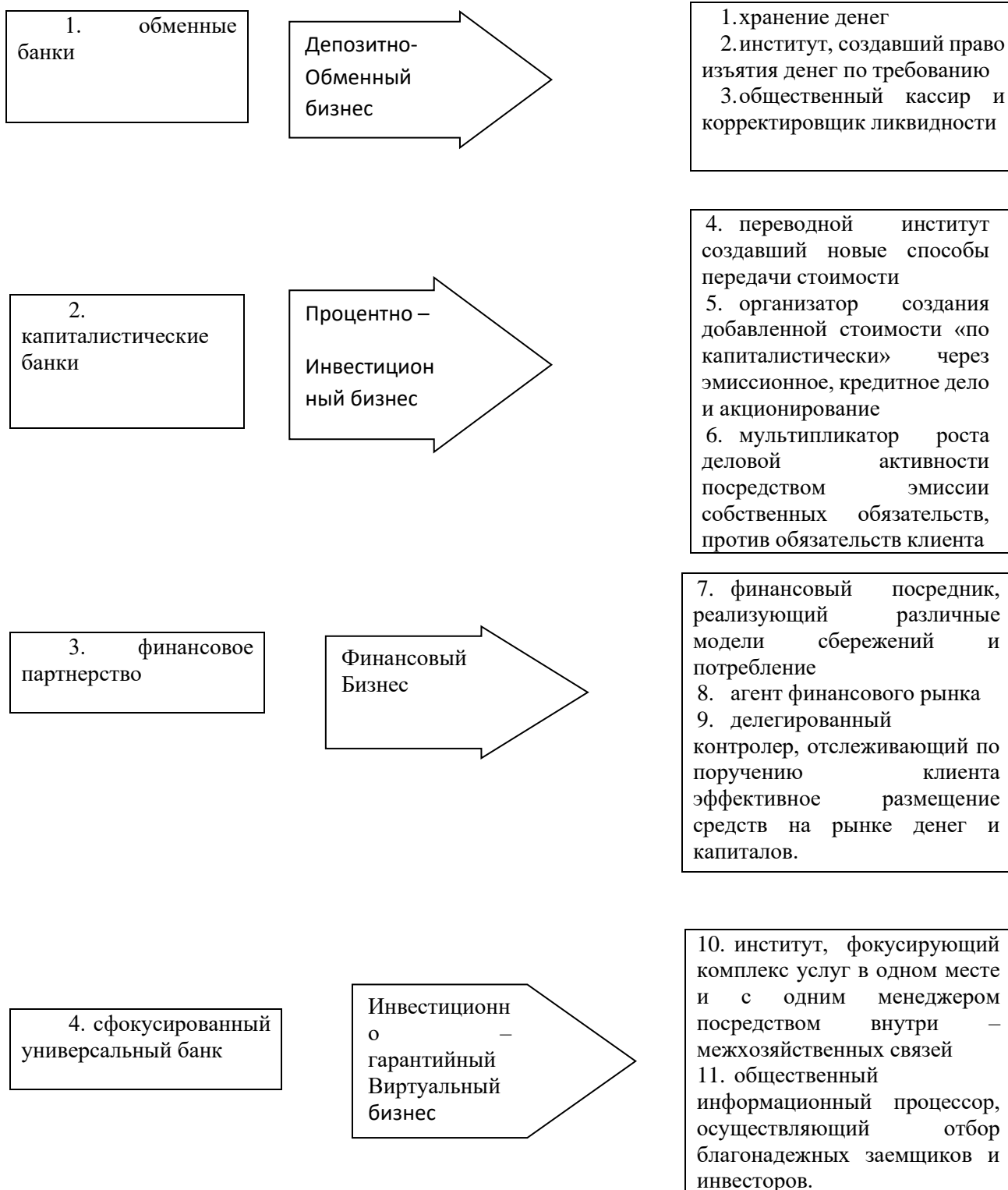


Рисунок 1 - Трансформация банковского бизнеса.

Примечание: составлено автором по источнику [3]

Наше определение понятия «банковская деятельность» более полно отражает все стороны деятельности банка с учетом современных финансовых инноваций и инструментов.

Банковская деятельность в большинстве стран относится к числу наиболее регулируемых, что объясняется той ролью и значимостью, которую играет банковская система в экономике.

Так что же включает в себя понятие «банковское регулирование», «банковский надзор», «государственный контроль за деятельностью банков», «пруденциальное регулирование»? Исследование и анализ понятия банковского регулирования в большинстве трудов ученые рассматривают с двух аспектов – макроэкономического и микроэкономического.

Рассматривая макроэкономический аспект можно легко прийти к выводу, что банковское регулирование является составной частью системы государственного регулирования всех секторов экономики, частью денежно-кредитной политики. Причем российские ученые Ю.А. Соколов и С.Е. Дубова считают, что «существуют два вида банковского регулирования – валютное и пруденциальное» [6, с.218]. При этом задачу валютного регулирования они определяют как инструмент достижения макроэкономической цели государства и в проведении разумной денежно-кредитной политики в условиях рыночной экономики, а задачу пруденциального регулирования как обеспечение надежности и стабильности банков, защиты интересов акционеров и вкладчиков.

Вообще роль и необходимость государства в регулировании общеэкономических процессов рассматривалась еще с незапамятных времен и также длительное время служит предметом научной дискуссии. Основной дискутируемый вопрос – степень вмешательства государства в регулирование экономики. На всем протяжении развития человеческого общества, суть этой дискуссии сводится к тому, что, начиная с рабовладельческого способа производства, государство в любой экономической системе, так или иначе постоянно участвовало как в хозяйственных процессах, так и в деятельности отдельных регионов, отраслей, предприятий, фирм, компаний, а также во внешнеэкономических связях.

В XV-XVII веках представители меркантилизма, который считался одной из первых экономических школ, появившихся в эпоху первоначального накопления капитала, обосновали необходимость активного государственного регулирования экономики. Один из создателей классической школы политической экономики Адам Смит (1723-1790) выдвигал идею «естественной гармонии» (равновесия), которая устанавливается в экономике стихийно при отсутствии внешнего (государственного) вмешательства и является оптимальным режимом функционирования рыночной системы. Он считал, что экономические процессы регулируются «невидимой рукой», стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде, к развитию производства и прогрессу. Роль государства А. Смит ограничивал функцией «ночного сторожа» - поддержание порядка и обеспечение безопасности, отправления правосудия, содержание общественных сооружений и общественных учреждений. «Свобода предпринимательства», «свобода торговли» - эти принципы заменили и в теории, и в политике идеи государственного протекционизма» [9, с.77].

Основоположником теории государственного регулирования экономики признан Джон Мейнард Кейнс, который большое внимание уделял активной роли государства в рыночной экономике. Заслугой Джона М. Кейнса является то, что он отвергал принцип «невидимой руки» А. Смита и его политику невмешательства государства в экономику. Также он отрицал положение А. Смита о том, что «стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде» как было сказано выше, а наоборот подчеркивал, что в условиях рыночной экономики интерес отдельно взятых людей, фирм могут противоречить интересам всей экономики, что в принципе подтверждается нашей действительностью, когда интересы бизнеса, банков, государства не совпадают. А всевозможные меморандумы, подписанные ими, не работают. Правильность этого вывода Д.М. Кейнса подтверждается современными реалиями. В настоящее время мировая экономика переживает глобальный финансовый экономический кризис. В этих условиях, в подтверждение Д.М. Кейнса, только государство способно активно вмешаться в экономику для вывода ее из кризисного состояния. Поэтому учение Д.М. Кейнса приобретает особую актуальность на современном этапе, так как правительства многих стран разрабатывают антикризисные программы, программы для преодоления негативных последствий кризиса, выделяя огромные средства на поддержание системообразующих банков.

Теорию Д.М. Кейнса считают антикризисной, поэтому она представляет не только научный, но и практический интерес в современных условиях. Главная заслуга Д.М. Кейнса в том, что он доказал, что рыночная экономика подвержена циклическим экономическим кризисам, сопровождаемая безработицей. Это утверждение Д.М. Кейнса о цикличности рыночной экономики является и сейчас современным и актуальным так как он рассматривал экономику в состоянии депрессии [9, с.78].

Список литературы

1. Маркс К. Капитал. – М.: Политиздат, 1978. – Т 2. – с. 67.

2. Банковская система России: Настольная книга банкира. Книга I. – М.: «ДЕКА», 1995. – 688 с.
3. Парусимова Н.И. Банковское дело: модель развития. – М: Московская академия предпринимательства, 2005. – 495 с.
4. Садвокасова К.Ж. О взаимосвязи изменений в экономической системе с трансформацией банковского дела // Банки Казахстана. - Алматы. - 2009. - №5. -С.22-25.
5. Закон РК «О банках и банковской деятельности» от 31.08.1995 № 1244 (с дополнениями и изменениями).
6. Соколов Ю.А., Дубова С.Е. Организация денежно – кредитного регулирования: Учебное пособие. – М.: ФЛИНТА МПСИ, 2008. – 248 с.
7. Хамитов Н.Н., Байбулатов Р.Ж. Банковский надзор в Казахстане: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2001. – 198 с.
8. Демущкина Л.О. Посткризисное регулирования экономики: вопросы теории // Экономика, финансы, исследования. – Астана; 2009. - № 2 (14). – с. 77 – 80.
9. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность). – М: Бек, 1996. – 352 с.

ҒТАХА 06.81.12

Е. О. Сейдіғазым, Д. А. Тілеубек

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., esbol_94.0926@mail.ru, dinara.fleubekova@inbox.ru

ШАҒЫН ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Шағын бизнес – кез келген экономиканың қозғаушы күші. Өйткені ол жұмыс орындарын құру, инновацияларды енгізу және бәсекелестікті арттыру арқылы елдің экономикалық дамуына ықпал етеді. Инновациялық кәсіпкерлік – шағын бизнестің маңызды компоненті. Себебі ол нарықта жаңа идеяларды, өнімдерді және қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді.

Инновациялар бизнестің өсуі мен дамуына елеулі әсер етеді. Шағын кәсіпорындар инновацияларды енгізу арқылы өнімдерін жаңартып, қызмет көрсету сапасын арттырады. Мысалы, технологиялық жаңалықтар мен автоматтандыру өндіріс тиімділігін арттырады, тұтынушыларға ұсынылатын өнімнің сапасын жақсартады. Соның нәтижесінде, шағын кәсіпорындар бәсекелестіктің артықшылықтарына ие болып, нарықта тұрақты орын алады.

Қазақстанда шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамытуға бағытталған түрлі мемлекеттік бағдарламалар мен бастамалар жүзеге асырылуда. 2020 жылы қабылданған “Шағын және орта бизнесті дамыту” бағдарламасы кәсіпкерлерге жеңілдетілген кредиттер мен гранттар беруді көздейді. Бұл бағдарламалар арқылы инновациялық жобаларды іске асыруға ынталандыру көзделеді. Мысалы, ақпараттық технологиялар, жасыл экономика және агробизнес саласындағы стартаптар инновациялық жобаларды іске асыруда үлкен рөл атқарады.

Инновациялық мәдениетті қалыптастыру үшін кәсіпкерлер арасында білім мен тәжірибе алмасу маңызды. Көптеген кәсіпкерлерге стартаптарға қатысу, хакатондар мен семинарларға қатысу жаңа идеяларды табуға көмектеседі. Сонымен қатар, университеттер мен ғылыми-зерттеу институттарымен серіктестік орнату арқылы кәсіпорындар ғылыми зерттеулердің нәтижелерін коммерцияландыруға мүмкіндік алады.

Шағын бизнес инновациялық кәсіпкерліктің драйвері ретінде елдің экономикалық дамуына елеулі үлес қосады. Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігін арттыру мақсатында мемлекет тарапынан қолдау көрсету, кәсіпкерлерді біліммен қамтамасыз ету және халықаралық тәжірибені зерттеу арқылы кәсіпкерлерге жаңа мүмкіндіктер беру қажет. Инновацияларды енгізу – бұл тек жаңа өнімдер мен қызметтерді нарыққа шығару ғана емес, сонымен қатар, ұлттық экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, жұмыс орындарын құру және өмір сүру деңгейін көтеру жолы.

Шағын бизнес сондықтан да инновациялық кәсіпкерлік тұрғысынан біздің еліміздің экономикалық болашағына сенімді үміт артуға мүмкіндік береді. Шағын инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау – Қазақстан экономикасының негізгі бағыттарының бірі. Бұл бағыт инновацияны дамыту, технологиялық прогресті жеделдету және ғылыми зерттеулердің нәтижелерін коммерцияландыруға бағытталған. Шағын инновациялық кәсіпкерлік экономиканы әртараптандыруда

маңызды рөл атқарады. Себебі ол жаңа жұмыс орындарын құру, өңірлік экономиканы дамыту және елдің технологиялық бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді.

Шағын инновациялық кәсіпорындар икемділігімен және нарық өзгерістеріне тез бейімделуімен ерекшеленеді. Олар келесі артықшылықтарға ие:

- Икемділік: Шағын кәсіпорындар сыртқы ортаның өзгерістеріне жедел бейімделіп, нарық қажеттіліктеріне жауап береді.
- Жаңашылдық: Ірі кәсіпорындармен салыстырғанда шағын кәсіпорындар ғылыми жаңалықтарды және технологиялық өзгерістерді жылдам енгізеді.
- Салааралық икемділік: Бұл кәсіпорындар түрлі салаларда жұмыс істей алады, бұл экономиканың барлық салаларына әсер етеді және жалпы нарықтағы бәсекені күшейтеді.

Қазақстанда шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдау бірнеше бағыт бойынша жүзеге асырылады:

- Қаржылай қолдау. Мемлекет кәсіпорындарға несиелер мен субсидиялар беру арқылы көмектеседі. Мысалы, жеңілдетілген несие бағдарламалары мен стартаптарға арналған гранттар қарастырылған.
- Салықтық жеңілдіктер. Шағын инновациялық кәсіпорындарға арнайы салық режимдері қолданылады, бұл олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға көмектеседі.
- Инфрақұрылымдық қолдау. Технопарктер, ғылыми-технологиялық орталықтар және бизнес-инкубаторлар арқылы кәсіпкерлерге инфрақұрылымдық қолдау көрсетіледі. Мұндай құрылымдар кәсіпорындарға зертхана, өндірістік цехтар мен кеңестерді ұсынады.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, шағын инновациялық кәсіпкерліктің дамуына ғылыми-технологиялық орталықтар мен технопарктер ерекше ықпал етеді. Мысалы, АҚШ-та Стэнфорд университеті айналасында құрылған технопарктер үлкен табыстарға жетті. Қазақстанда да осындай ғылыми-технологиялық орталықтар құрылып, инновациялық кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған. Технопарктер мен бизнес-инкубаторлар шағын кәсіпорындарға лабораториялар, кеңестер мен ақпараттық көмек көрсету арқылы олардың дамуына мүмкіндік береді.

Қазақстандағы шағын инновациялық кәсіпкерліктің дамуына кедергі келтіретін бірқатар мәселелер бар:

- Қаржылық шектеулер: Шағын инновациялық кәсіпорындардың көбісі қаржыландыру тапшылығын сезінеді. Венчурлық қаржыландырудың дамымауы инновациялық жобалардың өмірге келуіне кедергі келтіруде.
- Білікті кадрлардың жетіспеушілігі: Инновациялық жобаларды іске асыру үшін білікті мамандар қажет, алайда оларды тарту мәселесі әлі де өзекті.
- Инфрақұрылымның жеткіліксіздігі: Кейбір өңірлерде технопарктер мен ғылыми орталықтардың жоқтығы кәсіпкерлерге қажетті инфрақұрылымнан алыс жұмыс істеуге мәжбүрлейді.

Қазақстанда шағын инновациялық кәсіпкерлікті дамыту үшін мемлекет бірқатар қолдау шараларын жүзеге асырып жатыр. Қаржылай және инфрақұрылымдық қолдау, салық жеңілдіктері және технопарктердің дамуы – осының барлығы елдегі инновациялық бизнестің дамуына қолайлы жағдай жасайды. Осылайша, шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдау арқылы мемлекет елдің экономикалық дамуын жеделдетуге, технологиялық бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және қоғамның өмір сүру деңгейін жақсартуға бағытталған маңызды қадамдар жасауда.

1. Алматы қаласы өндіріс көлемін 9,8 трлн теңгеден 10,3 трлн теңгеге дейін арттырды, пайыздық үлесі 39,5%-дан 40,6%-ға көтерілді.

2. Астана қаласының өндіріс көлемі 7,2 трлн теңгеден 7,9 трлн теңгеге, пайыздық үлесі 30%-дан 31,2%-ға өсті.

3. Атырау облысы мен Батыс Қазақстан облысы да өндіріс көлемінің өсуін көрсетіп, сәйкесінше 13,1%-дан 14,4%-ға және 5,7%-дан 6,3%-ға дейін көтерілді.

4. Шымкент қаласының өндірісі 1,2 трлн теңгеден 1,3 трлн теңгеге дейін, пайыздық үлесі 4,9%-дан 5,2%-ға артты.

5. Ақтөбе, Алматы, Павлодар, және Солтүстік Қазақстан облыстарында да өндіріс көлемі мен пайыздық үлестің өсуі байқалады.

6. Ұлытау облысындағы өндіріс көлемі 100 млн теңгеден 120 млн теңгеге дейін өсті, бірақ жалпы пайыздық үлесі төмен.

Кесте 1

2023 және 2024 жылдары Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың (ШОБ) өндіріс көлемінің пайыздық үлесін салыстырмалы түрде көрсетілген

Өңір	2023 жылғы өндіріс көлемі, млн. теңге	2024 жылғы өндіріс көлемі, млн. теңге	2023 жылғы пайыз (%)	2024 жылғы пайыз (%)
Алматы қ.	9 765 200	10 329 15	39.5	40.6
Астана қ.	7 200 000	7 903 973	30.0	31.2
Атырау облысы	3 200 000	3 635 689	13.1	14.4
Батыс Қазақстан облысы	1 400 000	1 606 015	5.7	6.3
Қарағанды облысы	1 550 000	1 651 297	6.4	6.5
Шымкент қ.	1 200 000	1 307 181	4.9	5.2
Ақтөбе облысы	1 100 000	1 174 957	4.5	4.6
Алматы облысы	1 800 000	2 030 793	7.4	8.0
Павлодар облысы	800 000	934 332	3.2	3.7
Солтүстік Қазақстан облысы	850 000	946 586	3.5	3.7
Қызылорда облысы	400 000	429 059	1.6	1.7
Жамбыл облысы	600 000	720 834	2.5	2.8
Жетісу облысы	550 000	629 691	2.2	2.5
Маңғыстау облысы	1 200 000	1 306 850	4.9	5.2
Түркістан облысы	800 000	949 018	3.2	3.8
Ұлытау облысы	100 000	120 070	0.4	0.5
Шығыс Қазақстан облысы	850 000	941 502	3.5	3.7
Е с к е р т у - автор дереккөз бойынша құрастырған.				

Осылайша, 2023 жылмен салыстырғанда 2024 жылы Қазақстанның шағын кәсіпкерлігі өндіріс көлемін арттыруда, әсіресе, Алматы мен Астана қалаларында, бұл аймақтардағы инновациялық белсенділіктің артуын көрсетті.

Талдау:

- Алматы мен Астана инновациялық белсенділік бойынша жетекші аймақтар, 2018 жылдан 2023 жылға дейінгі аралықта белсенділік 30%-дан 40%-ға дейін өсті.
- Шымкент те елеулі өсімді көрсетті: 18%-дан 25%-ға дейін.
- Батыс Қазақстан және Қостанай облыстарында инновациялық белсенділік деңгейі төмен, бұл аймақтарда инновацияны қолдау үшін қосымша шаралар қажет.
- Ұлытау мен Батыс Қазақстан облыстарында ең төмен белсенділік байқалады.

Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі оң динамиканы көрсетеді, әсіресе, ірі қалаларда инновацияға қызығушылық артып келеді. Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі соңғы бес жылда (2018-2023) елеулі өзгерістерді көрсетті. Барлық өңірлердегі деректерді жинақтау және талдау инновациялық белсенділіктің аймақтық ерекшеліктері мен трендтерін анықтауға мүмкіндік береді.

Кесте 2

Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігінің динамикасы (2018-2023)

Өңір	2018 (%)	2019 (%)	2020 (%)	2021 (%)	2022 (%)	2023 (%)
Алматы	30,0	32,0	31,0	34,0	36,0	40,0
Астана	25,0	26,0	27,0	29,0	30,5	31,5
Шымкент	18,0	19,5	20,0	21,0	22,5	25,0
Қостанай	12,0	13,5	11,5	14,0	14,5	14,3
Батыс-Қазақстан облысы	5,5	6,0	5,0	6,5	7,0	5,9
Атырау	8,0	9,0	7,5	10,0	11,0	12,0

Павлодар	6,0	6,5	5,5	7,0	7,5	8,0
Қарағанды	10,0	11,0	10,5	12,0	13,0	14,0
Түркістан	7,0	7,5	6,0	8,0	8,5	9,0
Солтүстік Қазақстан облысы	4,0	5,0	4,5	5,5	6,0	6,5
Жамбыл	5,5	5,5	5,0	6,0	6,5	7,0
Шығыс Қазақстан облысы	7,5	8,0	7,0	8,5	9,0	9,5
Алматы облысы	6,5	7,0	6,0	7,0	7,5	8,5
Маңғыстау	6,0	7,0	6,5	8,0	9,0	10,0
Ұлытау	2,0	2,5	2,0	2,0	2,5	3,0
Е с к е р т у - автор дереккөз бойынша құрастырған.						

Инновациялық белсенділік бойынша жалпы тенденциялар:

Жалпы өсім: 2018 жылдан 2023 жылға дейінгі аралықта Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі орташа алғанда айтарлықтай өсті. Бұл тек ірі қалаларда ғана емес, сонымен қатар кейбір аймақтарда да байқалады:

- Алматы мен Астана: Инновациялық белсенділік деңгейі Алматы мен Астанада 30%-дан 40%-ға дейін өсті, бұл қалалардың инновациялық экожүйесі мен кәсіпкерлікті қолдау шараларының тиімділігін көрсетеді.
- Шымкент: Шымкентте белсенділік 18%-дан 25%-ға дейін көтерілді, бұл аймақтың жаңа бизнес идеяларын іске асыруда белсенділігі артып келе жатқанын білдіреді.
- Қостанай мен Батыс Қазақстан облыстары: Бұл өңірлерде инновациялық белсенділік деңгейі салыстырмалы түрде төмен. Қостанайда белсенділік 12%-дан 14,3%-ға, ал Батыс Қазақстанда 5,5%-дан 5,9%-ға дейін өсті. Бұл көрсеткіштер аймақта инновациялық инфрақұрылымның жеткіліксіздігін және қосымша қолдаудың қажеттілігін көрсетеді.
- Солтүстік Қазақстан және Ұлытау: Бұл өңірлердегі инновациялық белсенділік деңгейі ең төмен (Солтүстік Қазақстан - 6,5%, Ұлытау - 3%). Мұндай жағдайларды жою үшін мемлекеттік және жеке сектор тарапынан белсенді шаралар қажет.
- Білім және ғылым: Инновацияларды енгізу бойынша білім беру және ғылыми зерттеулер саласы алда келеді, белсенділік 59,2%-ды құрайды.
- Өндіріс: Өндіріс саласында, әсіресе көлік құралдары мен машиналарды жөндеу салаларында инновациялық белсенділік байқалады, бірақ құрылыс секторы төмен белсенділікпен ерекшеленеді (2,5%).

Қазақстандағы шағын кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі соңғы бес жылда оң динамиканы көрсетеді. Алайда, аймақтық айырмашылықтар мен төмен белсенділікті көрсететін өңірлердің бар болуы, еліміздің барлық өңірлерінде инновациялық қолдау шараларын күшейту қажеттілігін айқындайды.

Инновацияларға қатысты саясат пен бағдарламаларды дамыту, ғылыми-зерттеу жұмыстарына инвестицияларды ұлғайту, жастар мен кәсіпкерлердің инновациялық бастамаларын қолдау арқылы, Қазақстанның экономикалық өсімін арттыруға болады. Жалпы алғанда, Қазақстандағы шағын кәсіпорындар үшін инновациялық белсенділік өскенімен, аймақтық даму теңсіздіктері мен арнайы секторлардың әлсіздігі шешуді талап етеді.

Шағын кәсіпкерлік өндіріс пен ғылымның арасындағы байланыстырушы буын рөлін атқарып, жаңа өнімге, материалдар мен технологияларға деген сұранысты ғылыми қоғамдастыққа жеткізуі керек. Шағын инновациялық бизнес ғылымның қолданбалы зерттеулері мен әзірлемелерін пайдаланып, ғылыми ұйымдардың қызметін коммерциялық нәтижеге алып келеді.

Шағын бизнес - кәсіпкерлік белсенділіктің серпінді дамуын қамтамасыз ететін маңызды фактор, сонымен қатар инновациялық экономиканың қалыптасуы мен дамуының басты негізі. Мемлекеттік инновациялық саясат елдің әлеуметтік-экономикалық саясатының ажырамас бөлігі бола отырып, инновацияны дамытуға және ынталандыруға бағытталады. Бүгінгі таңда инновациялық бизнес белсенді ұйымдасқан мемлекеттік қолдауды қажет етеді. Мемлекеттің инновациялық саясатының маңызды мақсаттарына еліміздің халықаралық инновациялық нарыққа қатысуын кеңейту, мемлекеттің өз қаражатына жасалған зияткерлік

меншігіне құқығын қорғау және ғылыми нәтижелерді коммерцияландырудан түскен салық түсімдерін арттыру кіреді.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау – шағын бизнес сегментін құруға, дамытуға және тұрақтандыруға бағытталған шаралар кешені. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау дегеніміз – белгілі бір мақсаттарға қаражат бөлу ғана емес, сонымен қатар бизнесті ұйымдастыру мен үйлестіру бойынша көмек түрлері. Мемлекет қабылдаған шаралардың мақсаты – кәсіпкерлік үшін неғұрлым қолайлы құқықтық және экономикалық жағдай жасау, кәсіпорындардың қызметі үшін тұрақты орта қалыптастыру, бәсекелес ортаны қорғау, меншік құқығы мен экономикалық шешімдер бостандығын қамтамасыз ету.

Шағын инновациялық кәсіпкерлікті қолдаудың бастапқы базасын қалыптастыру күрделі және ұзақ үдеріс. Ғылыми-техникалық салада нарықтық қатынастарды қалыптастырудың мемлекеттік саясатын жүргізудің негізгі міндеттері шағын инновациялық кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамытуды ынталандыру, қаржылық ресурстарды тарту арқылы бәсекелестікті дамыту және оларды жоғары технологиялық өнімді жасау бағдарламалары мен жобаларын іске асыру үшін мақсатты және тиімді пайдалану болып табылады. Шағын инновациялық кәсіпорындарға қатысты мемлекеттің экономикалық саясаты жергілікті және аймақтық деңгейлерде, ғылыми негізделген консалтинг, оқыту, сүйемелдеу, ақпараттық даму инфрақұрылымы болмаса тиімді болмайды.

Әдебиеттер тізімі

1. Абдраимова, Г., Әубәкірова, З. “Қазақстандағы шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың қазіргі жағдайы мен болашағы.” Экономика және құқық (2020): 35-41.
2. Султанова, К. “Шағын және орта бизнеске арналған қолдау шаралары: Қазақстан тәжірибесі.” Қазақстанның жаңа экономикасы: мәселелер мен перспективалар (2019): 18-22.
3. Ахметова, Н. “Инновациялық кәсіпкерлікті қолдау жүйесі және оның әлеуметтік-экономикалық рөлі.” Қаржы, инвестициялар және инновациялар (2018): 47-53.
4. Омарова, С., Төлегенов, А. “Инновациялық кәсіпкерлік: концепция және даму тенденциялары.” Қазақстан экономикасы (2021): 15-22.
5. “Қазақстандағы шағын және орта бизнесті дамытудағы мемлекеттік қолдаудың ролі.” Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті хабаршысы: Экономика сериясы (2020), Электронды дереккөз: vestnik.ksu.kz

ҒТАХА 657.004

Е.О. Сейдіғазым, Ж.Ж. Жарылғапова, З.А. Мадикан, А.А. Жаукарбекова
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., esbol_94.0926@mail.ru,
zhansayazharilgapova@mail.ru, zeremadikan@mail.ru, akaa7515@gmail.com

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НЕСИЕ БЕРУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында коммерциялық қызметтерді несиелеу жүйесін дамыту өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Өйткені несиелік жүйені оңтайландыру несиелік процестің тиімділігін, сондай-ақ Қазақстандағы нарық субъектілерінің шаруашылық қызметінің ақпараттық негізін арттыруға мүмкіндік береді. Экономиканың нарықтық қатынастарға толық көшуі қазіргі жұмыс істеп тұрған несиелік механизмнен жаңа әдістерді пайдалана отырып қызмет көрсетуді талап етеді. Қазақстанда заңды және жеке тұлғаларды несиелеудің дамуына байланысты несиелік алушыға несиелік беру тәртібі туралы ақпарат және басқа несиелік ұйымдармен байланыс банктер үшін өте маңызды.

Нарықтық экономика жағдайында экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда Қазақстанның банк жүйесінде елеулі өзгерістер байқалады. Бұл жүйе нарықтық экономика жолына түсіп, үлкен табыстарға қол жеткізіп, экономиканың тұрақты өсуіне әсер етті. Бүгінгі таңда Қазақстанның банк жүйесі экономиканың қарқынды дамып келе жатқан салаларының бірі болып табылады, сонымен қатар болашақта Қазақстан экономикасының проблемаларына, банк жүйесіне, оның ішінде дамуға байланысты үлкен практикалық маңызы болады. Қазақстан Республикасында нарықтық экономикасы дамыған елдердегідей принциптерге құрылған несиелік жүйесі

біртіндеп қалыптасуда.

Қазіргі уақытта несие жүйесіндегі ең байқалатын құбылыс банк капиталының шоғырлануы мен орталықтандырылуын қарастыруға болады. Банк жүйесінің ресурстарының, операцияларының және персоналының едәуір бөлігін шоғырландыратын ірі банктер бар. Олар ссудалық капитал нарығында бірте-бірте үстем жағдайға ие болуда. Олардың көлемі ірі клиенттерге қызмет көрсетудің кеңеюіне, жаңа инвесторларды тартуға және жоғары пайда алуға байланысты өсуде.

Банк ісіндегі қарқынды бәсекелестік шағын несиелік мекемелерді шектетеді. Тәуелсіз шағын банктерді таратудың негізгі нысаны бір банктің басқа банктің акцияларын сатып алуы және оны өз филиалына айналдыруы болып табылады. Филиалдар желісін кеңейту арқылы банктер жаңа клиенттер мен капиталды тартады.

Банк капиталының шоғырлануы, әсіресе, бірнеше банктер өз операцияларының басым көпшілігін белгілі бір қалада (әсіресе Республиканың ірі қалаларында) шоғырландыратын жекелеген аймақтарда күшті болады.

Банк ісіндегі бәсеке халықаралық деңгейге жетуде. Шетелдік банктердің қазақстандық қаржы нарығына енуі шетел капиталының қатысуымен банктер құру арқылы артуда. Банктердің активтеріндегі шетел активтерінің үлесі валюталық несиелер сияқты өсуде.

Оң аспектілерді де атап өткен жөн, экономиканың жандануымен банк секторында да оң үрдістер пайда болды – қайта қаржыландыру мөлшерлемесін 7,5%-ға дейін төмендету, бұл тұтынушылық несиелерді қоса алғанда, несие ставкаларының төмендеуіне әкеп соқты.

Клиенттер базасын ұлғайту үшін банктер маусымдық өнімдердің жеткілікті кең спектрін белсенді түрде пайдаланды. Тұтынушылық несиелендіру саласында тұрмыстық техниканы сатып алуға, оқу ақысын төлеуге және жол жүруге арналған несиеге халықтың сұранысының өсуі басым болды.

Банктер жедел несиелеудің және сату нүктесінен несиелеудің (POS несиелендіру) белсенді дамуы мен жетілдірілуін ең жылдам және қолайлы құралдар ретінде атап өтті. Сонымен қатар, POS несиелендіру бойынша өнім желісін жақсарту жалғасты, оның ішінде икемді мөлшерлемелер мен несиелеу шарттары, сондай-ақ сауда ұйымдарының жеңілдіктерін пайдалана отырып, арнайы несиелік бағдарламалар арқылы негізделді.

Клиенттік базаны кеңейту мақсатында банктер комиссиялық сыйақыларды алып тастайды: несие бергені үшін, несиені пайдалану үшін шоттардан ақша аударғаны үшін, сондай-ақ басқа банктің шотынан несие төлемдерін аударғаны үшін.

Банктер арасындағы бәсекелестіктің күшеюі тұтынушылардың белгілі бір санатына: жас отбасыларға, мемлекеттік қызметкерлерге, зейнеткерлер мен студенттерге бағытталған жаңа несиелік бағдарламалардың пайда болуына ықпал етті. Бұл халықтың осы топтарының несиелік өнімдерге сұранысының артуына байланысты.

Клиенттерге ыңғайлы кез келген уақытта қызметтердің қолжетімділігін қамтамасыз ету мақсатында қашықтықтан қызмет көрсету арналарын (интернет-банкинг, банкоматтар, қолма-қол ақшасыз өзіне-өзі қызмет көрсету терминалдары) дамытуға көп көңіл бөлінді.

Тұтастай алғанда, екінші деңгейлі банктер ағымдағы қызметтің тиімділігін арттыруға бағытталған іс-шараларды іске асыруды жалғастыруда, сондай-ақ клиенттерге қызмет көрсетудің қашықтан арналарын дамытуға үлкен көңіл бөлінетін болады.

Алдағы уақытта шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қадағалау мен бақылауды жүзеге асыру мүмкіндігінше оңайлатылады деп күтілуде. Кәсіпкерлер сол немесе басқа несие ұйымы арқылы несие алуды таңдау құқығына ие болады. Тиісті заңның қабылдануы және микрокредиттік ұйымдардың дамуы мемлекеттің қоғамды одан әрі демократияландыруға және елдің тұрақты экономикалық дамуына қол жеткізуге бағытталған стратегиялық бағытын жүзеге асыруға ықпал ететіні сөзсіз.

Банк секторын дамытудың негізгі бағыттары:

1. банк жүйесінің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету;
2. банктердің экономиканың нақты секторымен операцияларын ынталандыру;
3. банктік қызметтер аясын кеңейту.

Банк секторының қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету банк жүйесін қайта құрылымдауға, банк қызметінің заңнамалық базасын нығайтуға, сондай-ақ банктік қадағалауды күшейтуге негізделген.

Банктердің белсенді операцияларының басым бағыты экономиканы несиелеудің әртүрлі нысандары болуы керек:

1. озық технологияларды дамытуға байланысты жобаны қаржыландыру;

2. сараптамаға бағытталған және импортты алмастыратын салаларға несиелер беру;
3. үй шаруашылығы саласын несиелеу, оның ішінде тұрғын үй құрылысын несиелеу (ипотекалық) және тұтынушылық несиелер;
4. шағын орта бизнесті несиелендіру.

Аталған бағыттарды дамыту халықтың тиімді сұранысын арттыруға, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге көмектеседі және тұтастай алғанда экономиканың нақты секторының дамуына оң әсер етеді. Осылайша, екі жыл тұрақты экономикалық өсу және осы үрдістердің болашақта одан әрі жалғасуы Қазақстан экономикасының оның дамуының жаңа кезеңіне кезең-кезеңімен өтуін болжайды.

Қазақстанда микрокредитті, оның ішінде көп деңгейлі несиелендіруді дамыту бойынша шаралар қабылданды, оның мәні қаржылық институттардың (банктердің, несиелер серіктестіктерінің, банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың) қарыз алушылардың мүдделерін, төлем қабілеттілігін және басқару деңгейін барынша ескеруі болып табылады. Мысалы, табысы төмен адамдар өз кәсібін ашуға болатын шағын ақшаны да ала алуы керек: құрал-жабдық сатып алу, шеберхана, дүкен ашу және т.б.

Қазіргі макроэкономикалық жағдайлар, елдің қаржылық қызмет көрсету секторының жай-күйі, кәсіпкерлік таптың біркелкі еместігі мемлекетіміздің осы бағыттағы маңызды стратегиялық бағдарламаларын шешуге жаңа көзқарасты талап етеді. Посткеңестік кеңістіктегі экономикалық сәтсіздіктердің негізгі себебі, Дүниежүзілік банк жариялаған есеп бойынша, шағын бизнестің дамуы болып табылады[3].

2023 жылдың 25 қаңтарында Алматыда өткен Бірінші Несие Бюросының (ПНБ) тұсаукесері бойынша, қазақстандықтардың кепілсіз тұтынушылық несиелерінің портфелі 2023 жылы бір жыл ішінде 30 пайызға, яғни 2,1 трлн теңгеге ұлғайып, 9,5 трлн теңгені құрады. 2023 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанда 8,6 миллион адам банктер мен басқа да қаржы институттары алдында қарызы бар.

ПНБ бас директоры Руслан Омаров атап өткендей, барлық қарыз алушылардың жартысын шағын деп атауға болады: 4 миллионға жуық адамның қарызы 584 мың теңгеден аспайды, ал жалпы алғанда бұл санаттағы қарыз алушылардың несиелер портфелінің небәрі 10% немесе 906,7 млрд теңгені құрайды. Осы санаттағы қарыз алушының орташа қарызы 232 мың теңге.

Ірі несиелер алушылар да бар. Олардың саны салыстырмалы түрде аз, шамамен 800 мың адам (барлық қарыз алушылардың 10%), бірақ олардың несиелерінің жалпы сомасы кепілсіз тұтынушылық несиелердің жалпы портфелінің жартысына жуығын құрайды – 4,4 трлн. Олардың әрқайсысы 3 миллион теңгеден астам, орта есеппен 5,7 миллион теңге несиеленеді.

Тиісінше, қалған 90% қарыз алушылардың (соның ішінде шағындары) портфельдің 53% (5,1 трлн теңге) құрайды. Бұл санаттағы орташа қарыз 720 мың теңгені құрайды. Толығырақ 1-кестеден қарастырайық

2023 жылы берілген несиелердің орташа сомасы 2022 жылмен салыстырғанда өзгеріссіз қалды деуге болады – сәйкесінше 284,1 мың теңгеге және 283,7 мың теңге (0,2%-ға өсті).

Портфельдің сапасы жыл ішінде нашарлады: егер 2023 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша мерзімі 90 және одан да көп күнге кешіктірілген несиелердің үлесі (NPL 90+) 12,9% болса, 2024 жылғы 1 қаңтарда – 13,3%. NPL 90+ жалпы көлемі ағымдағы жылдың басында 1,3 трлн теңгені құрады.

Сондай-ақ 2023 жылы онлайн микрокредиттерге немесе PDL несиелеріне (payday loans, яғни «жалақыға дейін» берілетін несиелер) сұраныс айтарлықтай өсті. Бұл 50 АЕК-ке дейін (2023 жылы – 172,5 мың теңгеге дейін) 45 күнге дейінгі мерзімге берілетін шағын несиелердің ерекше түрі. Бұл сегментте эмиссия көлемі бір жылмен салыстырғанда 102,6%-ға өсіп, 790 млрд теңгеге жетті. Шығарылымдар саны 72,5%-ға өсіп, 13 млн бірлікке жетті.

PDL «жас» өнім: жыл ішінде шығарылған көлемдердің көпшілігі – 72%, 40 жасқа дейінгі адамдарға тиесілі.

Кепілсіз несиелерге сұраныстың өсуімен қатар, қамтамасыз етілген тұтынушылық несиелер сегменті де айтарлықтай өсті: 44,1%-ға, 392 млрд теңгеге дейін. Алайда мұндай несиелердің саны 2022 жылмен салыстырғанда 31,6%-ға немесе 190,3 мың теңгеге азайған.

Кесте 1

ҚР Банк секторының 2022-2024 жылдар аралығындағы экономикаға кредиттері, млн теңге

ҚР-ның аймақтары (облыстар)	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024

Барлығы	20 544 330	24 773 243	29 803 996
<i>оның ішінде:</i>			
бизнеске кредиттер	10 506 782	11 598 880	13 117 761
<i>валюта түрлері бойынша</i>			
ұлттық валютада	7 781 033	8 950 682	10 152 911
шетел валютасында	2 725 749	2 648 198	2 964 850
<i>кәсіпкерлік субъектілерінің типтері бойынша</i>			
шағын кәсіпкерлік субъектілеріне	3 889 474	4 746 067	5 940 376
орта кәсіпкерлік субъектілеріне	1 807 367	1 783 854	1 855 182
ірі кәсіпкерлік субъектілеріне	4 809 941	5 068 958	5 332 202
халыққа кредиттер	10 037 548	13 174 364	16 686 235
<i>валюта түрлері бойынша</i>			
ұлттық валютада	10 020 260	13 168 602	16 682 476
шетел валютасында	17 288	5 762	3760
<i>кредиттеу мақсаттары мен объектілері бойынша</i>			
ипотекалық несиелеу	3 270 343	4 637 224	5 297 332
тұтынушылық мақсаттар	6 132 206	7 685 226	10 311 255
басқалар	634 999	851 914	1 077 648
Е с к е р т у - автор [1] дереккөз бойынша құрастырған			

Бюроның мәліметінше, несиелердің басым бөлігі (68%) 300 мыңға дейінгі сомаға берілген және олардың шағын көлеміне байланысты олар ақыр соңында шығарылымдардың жалпы көлемінің 3 пайызын ғана құраған. Игерілген қаражаттың едәуір бөлігі, 78%-ы салыстырмалы түрде аз мөлшердегі ірі несиелер есебінен (5-тен 50 млн. теңгеге дейін) берілді.

Статистика 2023 жылы ипотекалық несиелендірудің өсімі бәсеңдегенін көрсетеді. 2022 жылмен салыстырғанда берілген несиелер көлемі 17,3%-ға, 1,8 трлн теңгеге, ал эмиссиялар саны 19,2%-ға, 116,6 мың берілген несиеге дейін қысқарды.

30 жасқа дейінгі жас қарыз алушылардың саны өскен: 2023 жылдың соңына қарай олар жалпы санның 20%-ға жуығын құрады, ал жыл басында олар шамамен 13% болды.

Бір жыл ішінде берілген несиелердің орташа сомасы 13 млн теңгені құрады, несиенің ең жоғары сомасы 2,1 млрд теңгені құрады.

Соңғы екі жылда нарыққа қарасаңыз, тарифтер өте күрт өсті. Жылдық 18%-дық 116 мың ипотекалық несие берілді, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 19%-ға төмен.

Жалпы алғанда, 1 қаңтардағы жағдай бойынша ипотекалық несиелер портфелі 5,8 трлн теңгені құрады. Оның 61 пайызы соңғы екі жылда берілген жаңа несиелер.

Ипотекалық несиелермен салыстырғанда автокөлікті несиелендіру барлық рекордтарды жаңартып отыр: 2023 жылы 2022 жылмен салыстырғанда берілген несиелердің жалпы сомасы 81,5%-ға немесе 708,5 млрд теңгеге өсіп, 1,6 трлн теңгеге жетті.

2023 жылдың аяғында берілген несиелер саны 208,4 мың бірлікті құрады, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 73 пайызға артық. Шығарылған орташа сома 7,9 млн теңгені құрады, бұл бір жыл бұрынғыдан 10%-ға артық.

Қазақстандағы екінші деңгейлі банктердің жиынтық несие портфелі ағымдағы жылдың шілде айының соңында 32,5 трлн теңгеге жетті, бұл 2023 жылғы шілденің соңымен салыстырғанда 23%-ға (немесе 6,1 трлн теңгеге) көп. Бір жыл бұрын 22,5%-ға немесе 4,8 трлн теңгеге өсім байқалған. Толығырақ 2-кестеден көруге болады.

Bank RBK елдегі ірі банктер арасында несие портфелі өсімі бойынша бір жыл ішінде абсолютті көшбасшы болды: бірден +39,5%. 2024 жылдың шілде айының соңында портфель көлемі 1,3 трлн теңгеге жетті. Қаржы институты несиелердің барлық дерлік түрлерін ұсынады: тұтынушылық қамтамасыз етілмеген және кепілдендірілген несиелер, сондай-ақ ипотека. Мысалы, кепілсіз несие бойынша клиент 8 миллион теңгеге дейін 84 айға дейін ала алады.

Одан кейін тиісінше 722,5 млрд және 5,2 трлн теңгені құрап, 38,5% және 35% өскен Home Credit Bank және Kaspi Bank келеді. Несие портфелінің өсімі бойынша алғашқы бестікке ЦентрКредит Банкі мен ForteBank кірді.

Қазақстандық екінші деңгейлі банктердің несиелік портфелі алтыншы жыл қатарынан өскенін атап өткен жөн. Оның үстіне соңғы үш жылда несиенің өсімі 22,5%-дан 26,3%-ға дейін өзгерді.

Несие портфелінің ұлғаюын Қазақстан Республикасының 21 ЕДБ-нің 19-ы көрсетті. Ал несие портфелінің көлемі бойынша ірі банктер арасында алғашқы ондыққа кірген барлық банктер бойынша өсім байқалды.

Жалпы алғанда, Қазақстандағы 10 ірі ЕДБ-нің жалпы портфелі несиелер көлемі бойынша ағымдағы жылдың шілде айының соңында 30,4 трлн теңгені құрады, бұл бір жыл бұрынғыдан 22,5%-ға (немесе 5,6 трлн теңгеге) артық. Айта кетерлігі, алғашқы ондыққа кіретін тоғыз қаржы институтының несиелік портфелі 1 триллион теңгеден асатын.

Кесте 2

Қазақстан Республикасының несиелік портфель бойынша ЕДБ-дің рейтингісі, млн теңге

	нәтижелік өсім		барлығы	
	07.2023		07.2024	07.2023
ҚР ЕДБ	123,0%	6 075,9	32 462,4	26 386,5
Bank RBK	139,5%	364,2	1 286,6	922,4
Home Credit Bank	138,5%	201,0	722,5	521,5
Kasoi. Kz	135,0%	1 352,6	5 222,0	3 869,4
Centercredit	133,7%	911,5	3 614,5	2 703,0
Forte Bank	124,9%	355,3	1 783,7	1 428,4
Halyk	123,1%	1 939,4	10 327,7	8 388,3
Jusan	110,6%	130,1	1 353,1	1 223,0
Eurasian Bank	108,3%	113,1	1 474,9	1 361,8
Отбасы Банк	105,1%	158,0	3 231,1	3 073,1
Bereke Bank	104,8%	63,9	1 403,0	1 339,1
Басқалары	131,3%	486,8	2 043,2	1 556,4

Е с к е р т у - автор [5] дереккөз бойынша құрастырған

Топ-10 банктің жиынтық үлесі бірден Қазақстан Республикасының ЕДБ несиелік портфелінің жалпы көлемінің 93,7%-ын құрады.

Сонымен, зерттеу нәтижелерін қорытындылай келе, келесі тұжырымдарға тоқталуға болады:

1. Несиелеуге байланысты заңнамалық базаны жетілдіру қажет. Ол халықаралық стандарттарға, ережелерге және нормаларға сәйкес болуы керек.

2. Несие алушының несиелік тарихы, яғни оның бұрын алған несиелерін қалай өтегені туралы анықтама беретін әлемдік тәжірибеде кеңінен таралған мекеме құру.

3. Ұзақ мерзімді несиелеуге балама ретінде қаржылық лизингті пайдалану.

4. Несиені басқару саясатын іске асыру мүмкіндік беретін саясат үлгісіне негізделуі керек.

5. Қазақстандық коммерциялық банктердің несиелік операцияларын басқару саясаты «несиелік операциялардың қалыптастырудың басқару стратегиясына» негізделуі керек. Ал несиелік-инвестициялық процестерді ұйымдастыру тактикасы олардың ішкі ережелеріне сәйкес қарастырылуы керек[3].

Қорыта айтқанда, қазіргі несиелеу механизмін жетілдірумен қатар, жоғарыда аталған шараларды жүзеге асыру еліміздің экономикасының дамуына, банк жүйесінің нығаюына, жұмыссыздықтың және басқа да процестердің алдын алуға әсерін тигізуде.

Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінде несиелеу жүйесінің даму перспективалары:

1) сыртқы қаржыландыруға тәуелділікті азайту қажет. Сыртқы несиелерге жоғары тәуелділік Қазақстанның экономикасы мен банк жүйесіндегі дағдарыстың катализаторы болды. Қазақстандық банк секторы үшін сыртқы нарықтардың жабылуы ішкі ресурстардың маңыздылығын өзекті етті;

2) бүгінгі таңда депозиттік базаның ұлғаюы байқалады, бұл банк жүйесіне деген сенімнің артқанын көрсетеді. Ішкі ресурстар үшін бәсекелестіктің күшеюі негізінен қызмет көрсету сапасын арттыру және сұранысқа ие өнімдерді ұсыну бөлігінде, әсіресе кепілдік қорынан ұсынылатын ең жоғары мөлшерлемелерді төмендету аясында болады;

3) бұрын ақшаны жұмсай білу керек болса, енді оны табуды және оны санауды үйрену керек. Ұзақ мерзімді жоспарлау, бақылау және ресурстарды тиімді пайдалану кез келген ұйымның негізі болып табылады.

Осылайша, Қазақстанның несиелік жүйесінің дамуы республиканың қаржылық инвестиция нарығының барлық секторларын дамытудың принципті жаңа үлгілерін енгізу арқылы ұтымды және тиімді жүйені құруға әсер ету тетіктерінің барлық кешенін қамтуы тиіс [4].

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>
2. Абдильдин С. Выбор оптимального вида банковского кредитования предприятия. // Банки Казахстана. 2020.4, -12-14с.
3. Василишен Н.И. Регулирование деятельности коммерческого банка М. : Финансист информ, 2004 год 72с.
4. Давлетова Д.В. Кредитная деятельность банков в Казахстане. Алматы. 2004, 308с.
5. Ұлттық Статистика Бюросы. Электронды дереккөз: <https://stat.gov.kz/>

МРНТИ 06.73.55

А.Н. Стрелков
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова,
Республика Казахстан, г. Кокшетау, artemhhfbog@mail.ru

РОЛЬ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Депозитные операции коммерческих банков играют ключевую роль в устойчивом развитии финансово-кредитного сектора Казахстана, способствуя привлечению инвестиций, поддержке малого и среднего бизнеса и обеспечению экономической стабильности для достижения стратегических целей страны.

Финансово-кредитный сектор играет ключевую роль в достижении стратегических целей Республики Казахстан, способствуя устойчивому экономическому развитию, поддержке бизнеса и привлечению инвестиций. Особое внимание уделяется приоритетам этого сектора в контексте финансовой стабильности и роста, что требует усиленного внимания к основным операциям, включая депозитные операции коммерческих банков. Депозитные операции выступают важнейшим элементом для устойчивости банковской системы, так как они обеспечивают приток средств и укрепляют доверие к банкам. В этой статье проведен анализ приоритетных направлений развития финансово-кредитного сектора Казахстана и выделены ключевые аспекты управления депозитами в коммерческих банках, которые способствуют достижению долгосрочных целей страны. Введение в основные аспекты и детализированный анализ депозитных операций позволят выявить наиболее эффективные стратегии, соответствующие целям государственной политики и рыночной среды.

Финансово-кредитный сектор Казахстана играет стратегически важную роль в обеспечении устойчивого роста экономики, повышении финансовой независимости и укреплении международных позиций страны. Реализуемая государством политика нацелена на модернизацию этого сектора, улучшение доступа к финансовым ресурсам, а также повышение конкурентоспособности банковской системы [1]. Ключевые приоритеты развития сектора можно разделить на несколько направлений:

1. Укрепление финансовой стабильности. В условиях глобальных экономических колебаний особое внимание уделяется повышению устойчивости финансовых институтов и снижению рисков. Для этого Казахстан продолжает развивать нормативно-правовую базу, обеспечивающую контроль над банковскими операциями, управлением ликвидностью и рисками. Национальный банк Казахстана, как главный регулятор, внедряет механизмы стресс-тестирования, обязательные резервы и строгие стандарты отчетности, что минимизирует потенциальные угрозы. Введение более жестких стандартов капитализации и требований к управлению кредитными рисками позволяет снижать нагрузку на банковский сектор и поддерживать устойчивую прибыльность.

2. Поддержка инвестиционной активности. Экономический рост Казахстана зависит от привлечения инвестиций, особенно в секторы, обеспечивающие долгосрочную стабильность и инновационное развитие. Правительство совместно с коммерческими банками стимулирует приток капитала через кредитование и депозитные программы, адаптированные под различные сегменты бизнеса. Для привлечения иностранных инвесторов создаются благоприятные условия, включая

государственные субсидии, инвестиционные льготы и улучшение правовой защищенности. Инфраструктурные и промышленно-технологические проекты, такие как развитие энергетического сектора, транспорта и логистики, получают приоритетное финансирование через кредитные линии и выпуск облигаций, что помогает создать устойчивый экономический потенциал.

3. Диверсификация и развитие финансовых услуг. Расширение спектра финансовых продуктов играет ключевую роль в удовлетворении потребностей различных групп населения и бизнеса. Коммерческие банки Казахстана активно развивают программы страхования, пенсионного обеспечения и инвестиционных услуг, внедряя современные решения и дистанционные каналы обслуживания. Рост популярности цифровых технологий ускорил внедрение онлайн-банкинга, мобильных приложений и автоматизированных решений, таких как скоринговые системы для оценки кредитоспособности клиентов, что делает финансовые услуги более доступными и персонализированными.

4. Повышение доверия и укрепление взаимоотношений с клиентами. В условиях конкурентного рынка важным фактором успеха становится доверие клиентов. В последние годы особое внимание уделяется прозрачности операций и защите интересов вкладчиков, что особенно актуально для депозитных операций, формирующих базу ресурсного обеспечения банков. Коммерческие банки Казахстана, в рамках стандартов ESG (экологической, социальной и управленческой ответственности), ориентируются на долгосрочные отношения с клиентами, внедряя политику социальной ответственности, улучшение финансовой грамотности и программы по страхованию вкладов. Государственные меры, такие как обеспечение возврата депозитов в случае финансовых кризисов, также укрепляют доверие населения к банковскому сектору.

5. Интеграция в международные финансовые рынки. Казахстан стремится стать финансовым центром в Центральной Азии и укрепить свои позиции на международной арене. Вступление в международные финансовые союзы и соглашения, участие в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), а также развитие Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) расширяют возможности казахстанских банков и привлекают зарубежные инвестиции. Эти меры способствуют внедрению мировых стандартов в банковском регулировании, улучшению кредитных рейтингов и повышению привлекательности Казахстана для иностранных финансовых партнеров.

Эти направления способствуют укреплению устойчивости банковского сектора, развитию национальной экономики и поддержке стратегических приоритетов страны. В следующей главе будет рассмотрено, как депозитные операции коммерческих банков связаны с данными приоритетами, а также проанализированы их преимущества и возможные области для совершенствования в рамках этих целей.

Депозитные операции играют ключевую роль в поддержании стабильности банковской системы Казахстана. В условиях рыночной экономики депозиты являются основным источником привлеченных средств, обеспечивая банкам ликвидность и возможность активного участия в кредитовании различных секторов. Депозитные вклады составляют значительную часть активов банков, и их устойчивый рост позволяет банкам гарантировать выполнение финансовых обязательств перед вкладчиками и инвесторами, что, в свою очередь, повышает доверие к банковскому сектору со стороны населения. Для банковской системы Казахстана важна также роль депозитов в управлении кредитными рисками. Более значительные объемы депозитов позволяют банкам более свободно варьировать свои активы и, соответственно, минимизировать риски. Банки, обладающие крупными депозитными портфелями, имеют больше возможностей для формирования резервов на случай непредвиденных экономических условий. Депозиты также способствуют повышению кредитного рейтинга банков, что упрощает привлечение международных инвесторов, заинтересованных в стабильных финансовых структурах. Благодаря этому депозитные операции являются стратегическим ресурсом, укрепляющим финансовую устойчивость банковского сектора и обеспечивающим необходимые условия для долгосрочного экономического роста [2].

В банковской системе Казахстана используется несколько ключевых видов депозитов, каждый из которых играет свою роль в достижении стратегических целей. Основные типы депозитов включают:

1. Срочные депозиты — привлекают клиентов, готовых разместить средства на определенный период в обмен на более высокие процентные ставки. Такие депозиты помогают банкам аккумулировать долгосрочные средства, которые могут быть направлены на развитие кредитных продуктов для бизнеса и населения.

2. Сберегательные депозиты — предоставляют вкладчикам более низкие проценты по сравнению со срочными депозитами, но обладают преимуществом в виде гибкости снятия и пополнения средств. Эти депозиты обеспечивают банкам ликвидные ресурсы для краткосрочного финансирования операций.

3. Депозиты до востребования — предлагают вкладчикам возможность в любой момент изъять средства, что делает их важным источником ежедневной ликвидности. Депозиты до востребования помогают банкам справляться с краткосрочными обязательствами и обеспечивать стабильное функционирование даже в условиях непредвиденных экономических изменений.

Для достижения стратегических целей банкам необходимо балансировать между всеми видами депозитов. Срочные депозиты создают условия для финансирования долгосрочных проектов, что вносит вклад в экономический рост страны. Сберегательные депозиты позволяют поддерживать стабильный уровень клиентских средств и вовлекать население в процесс накопления, что положительно влияет на уровень сбережений в стране. Депозиты до востребования помогают банкам оперативно покрывать свои обязательства и оставаться устойчивыми в условиях финансовой волатильности [3].

Рост депозитных вкладов — это важный элемент устойчивого экономического развития, поскольку он напрямую влияет на кредитные и инвестиционные возможности коммерческих банков. Чтобы стимулировать накопление средств населения и бизнеса в банках, финансовый сектор Казахстана использует несколько ключевых механизмов:

1. Высокие процентные ставки по депозитам. Привлекательные процентные ставки, особенно по долгосрочным депозитам, стимулируют вкладчиков, обеспечивая стабильный поток средств в банковскую систему. Такие депозиты позволяют банкам управлять кредитными рисками и увеличивать объем средств для долгосрочных кредитных программ.

2. Гарантии безопасности вкладов. Государственная система страхования вкладов обеспечивает население и компании уверенность в сохранности средств, даже в случае банкротства банка. Это повышает доверие к банковской системе и способствует увеличению объема депозитных средств.

3. Разнообразие депозитных продуктов. Предложение гибких депозитных продуктов с возможностью частичного снятия, капитализации процентов или пополнения счета делает депозитные программы более доступными и привлекательными для разных категорий вкладчиков.

4. Цифровизация банковских услуг. Развитие онлайн-сервисов для открытия и управления депозитами облегчает доступ к финансовым услугам, что привлекает больше вкладчиков, особенно среди молодежи.

Благодаря устойчивому притоку депозитов в банковскую систему Казахстана наблюдается положительное влияние на следующие направления экономического развития:

1. Поддержка кредитной активности. Депозиты являются основным источником средств для кредитования малого и среднего бизнеса, который играет важную роль в экономике. Рост объема депозитов позволяет банкам увеличивать объемы кредитования, тем самым поддерживая предпринимательскую активность и развитие новых секторов экономики.

2. Снижение зависимости от внешних займов. Привлечение внутреннего капитала через депозитные вклады снижает потребность в иностранных займах, что делает банковскую систему и экономику менее уязвимой к внешним шокам.

3. Стабилизация финансовой системы. Широкая база депозитов повышает ликвидность банков, что позволяет им поддерживать стабильность и предотвращать кризисные явления даже в условиях нестабильности на финансовых рынках.

4. Стимулирование инвестиций. Депозиты позволяют банкам аккумулировать достаточный объем ресурсов для инвестиций в инфраструктурные и социально значимые проекты, что, в свою очередь, способствует экономическому росту и улучшению качества жизни населения.

Важным инструментом, позволяющим банкам Казахстана достигать стратегических целей, является управление депозитными операциями. Депозиты не только формируют ресурсную базу банков, но и позволяют им расширять свои кредитные возможности, что, в свою очередь, способствует экономическому росту страны [4]. Эффективное управление депозитами напрямую влияет на финансовую устойчивость банков, а также на их способность предоставлять кредиты малому и среднему бизнесу, что является приоритетом для развития экономики Республики Казахстан. Для более глубокого анализа депозитных операций коммерческих банков и их вклада в достижение стратегических целей мы рассмотрим ряд ключевых показателей, отражающих текущее состояние

деPOSITного рынка. Таблица 1 иллюстрирует основные характеристики депозитных операций ведущих банков Казахстана, таких как Народный Банк, Kaspi Bank, Forte Bank и Банк Центр Кредит. В ней представлены данные о общем объеме депозитов, годовом росте, процентных ставках, доле долгосрочных депозитов, коэффициенте кредитования и вложениях в кредитование малого бизнеса.

Объем депозитов и рост портфеля: Наибольший объем депозитов у Народного Банка Казахстана (450 млрд KZT), что позволяет ему активно поддерживать кредитные программы, особенно для малого и среднего бизнеса. Kaspi Bank демонстрирует высокий годовой прирост (14%) благодаря внедрению инновационных продуктов.

Процентные ставки: Банк ЦентрКредит предлагает наивысшую процентную ставку (10.5%), что привлекает вкладчиков на долгосрочные депозиты. ForteBank, напротив, применяет более низкие ставки (9%), снижая расходы на обслуживание депозитов.

Доля долгосрочных вкладов: Kaspi Bank привлекает наибольшую долю долгосрочных депозитов (52%), что указывает на доверие вкладчиков и укрепляет устойчивость банка.

Коэффициент кредитования: ForteBank показывает наиболее высокий коэффициент кредитования (85%), активно привлекая депозиты для кредитования и стимулирования экономического роста. Народный Банк и Банк ЦентрКредит поддерживают сбалансированные коэффициенты для управления рисками.

Таблица 1

Анализ депозитных операций и их вклад в достижение стратегических целей банков Казахстана

Показатель	Народный банк	Kaspi Bank	Forte Bank	Банк Центр Кредит
Общий объём депозитов, млрд KZT	450	390	310	275
Годовой рост депозитного портфеля, %	10	14	8	12
Средняя процентная ставка по депозитам, %	9.8	10.2	9.0	10.5
Доля долгосрочных депозитов, %	47	52	40	48
Коэффициент кредитования (в % от депозитов)	82	77	85	80
Вклад в кредитование малого бизнеса, млрд KZT	90	110	70	85
Основные стратегии для роста депозитов	Улучшение условий и ставка	Новые продукты и акции	Повышение ставок	Программы лояльности

Эти данные подчеркивают, как депозитные операции помогают казахстанским банкам достигать стратегических целей в рамках кредитно-финансового развития.

В контексте экономического развития Республики Казахстан депозиты способствуют накоплению внутренних сбережений и обеспечивают устойчивый поток кредитных ресурсов для различных секторов экономики. Вложение средств в депозиты также стимулирует банковскую конкуренцию, что способствует созданию новых финансовых продуктов и улучшению качества обслуживания. Развивая депозитные программы и привлекая больше вкладчиков, банки укрепляют свою позицию, что, в свою очередь, положительно сказывается на уровне доступности кредитных ресурсов и способствует инвестиционной активности, что является одним из факторов роста ВВП страны.

Депозиты коммерческих банков, как показано в предыдущем анализе, являются не только основой финансовой стабильности самих банков, но и важнейшим инструментом для поддержания экономического роста и устойчивости экономики Казахстана. Проведённый анализ депозитных операций демонстрирует, что активное наращивание депозитных вкладов способствует повышению ликвидности банков, укрепляя их финансовое положение и, следовательно, позволяя эффективнее выполнять стратегические задачи:

1. Развитие малого и среднего бизнеса. Например, такие казахстанские банки, как Halyk Bank и Kaspi Bank, активно используют депозиты населения для кредитования малого и среднего бизнеса. За счет этого у предпринимателей появляются дополнительные возможности для получения доступного финансирования, что стимулирует развитие новых бизнесов, создает рабочие места и увеличивает налоговые поступления.

2. Поддержка инфраструктурных проектов. Некоторые банки, такие как Bank Center Credit и Forte Bank, направляют часть депозитных средств на финансирование инфраструктурных и социальных проектов. Это включает строительство дорог, развитие энергетических мощностей и социальных объектов. Вклады населения, таким образом, обеспечивают долгосрочные инвестиции в экономику, повышая ее устойчивость и улучшая качество жизни населения.

3. Кредитование потребительского сектора. Kaspi Bank активно использует депозиты для финансирования программ потребительского кредитования, что, в свою очередь, повышает покупательскую способность граждан и стимулирует спрос на товары и услуги. Это увеличивает товарооборот и содействует развитию смежных отраслей экономики.

4. Инвестиции в сельское хозяйство и промышленность. Eurasian Bank и Jysan Bank направляют часть депозитов на кредитование аграрного сектора и промышленности. Финансирование позволяет модернизировать производственные мощности, внедрять новые технологии и увеличивать объем выпускаемой продукции, что способствует импортозамещению и росту экспортного потенциала страны.

Значительное значение депозитов проявляется в создании надежной базы для кредитования различных секторов экономики, отчасти благодаря долгосрочным депозитам, которые способствуют стабильному росту внутреннего капитала и увеличению финансовых потоков. Таким образом, связь между стабильностью депозитной базы и реализацией финансовых стратегий страны отчетливо прослеживается: чем активнее развивается депозитная деятельность, тем шире возможности для финансового стимулирования приоритетных отраслей экономики. Важность депозитов проявляется и в стимулировании инноваций, так как их стабильный прирост позволяет банкам инвестировать в цифровизацию и улучшение инфраструктуры. В целом, депозиты выполняют функцию стабилизатора в экономике, поддерживая ее рост и адаптивность к вызовам современного рынка.

Список литературы

1. Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. «Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года» - <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/75590?lang=ru>
2. Бисенов Т. А. (2021). «Финансовый сектор Казахстана и его роль в экономике».
3. Мукашева, А. Т. (2022). «Эффективность депозитных операций в современных условиях финансового рынка». Финансы Казахстана, 10(4), 78-89.
4. Алиев, С. Ж. (2020). «Банковское дело в Казахстане: теория и практика».

А.Ж. Тиштыкбава, Ж.Ж. Жарылғапова, М.Ж. Жарылғапов
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., arnagul0707@mail.ru,
zhansayazharilgapova@mail.ru, zarylgapovmanas5@gmail.com

ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕ НАРЫҒЫНДАҒЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАР

Нарықтық экономика жағдайында ипотекалық несиелеу тұрғын үйге қолжетімділікті қамтамасыз ететін негізгі тетіктердің және экономикалық құралдардың бірі болып табылады. Бұл құрылыс саласының дамуына да септігін тигізері сөзсіз. Банк клиенттері үшін ипотека – қазіргі уақытта қаражаты жоқ немесе оны ұзақ жылдар бойы жинақтауға тура келетін жағдайдың өзінде сапалы тұрғын үй сатып алудың тамаша мүмкіндігі. Несиелеудің бұл түрі тек нарықтық емес, аралас экономикасы бар елдерде де кең таралған, өйткені мемлекет оны әлеуметтік-экономикалық саясатты жүзеге асыру құралы ретінде пайдаланады. Сонымен қатар, мемлекет үшін бұл экономикадағы ақша ағындарын реттеудің, тұрғын үйге мұқтаждарды әлеуметтік қолдаудың және құрылыс саласын ынталандырудың да пайдалы құралы [1].

Дегенмен, әрбір елде ипотекалық несиелендіруді мемлекеттік реттеудің ғана емес, ипотекалық тұрғын үй нарығының көлемі мен динамикасының және т.б. өзіндік ерекшеліктері болуы мүмкін, сондықтан осы саладағы зерттеулер әрқашан өзекті болып табылады.

Ипотекалық несиелеу – тұрғын үй сатып алу мақсатында жылжымайтын мүлікке берілетін ұзақ мерзімді несие екені белгілі. Іс жүзінде несие тұрғын үй сатып алу үшін алынады, ол кепілге айналады. Қарыз алушы қарызды өтемейінше, ол сатып алынған мүлікті толығымен иеліктен шығара алмайды (оны сату немесе сыйға тарту).

Ипотекалық несиелеу халықтың тұрғын үй мәселелерін шешуге бағытталған экономикалық қатынастар және іргелі принциптерді пайдалана отырып, қаражатты толық және уақтылы өтеуге бағытталған банктік процесс ретінде экономикалық категория болып қарастырылады.



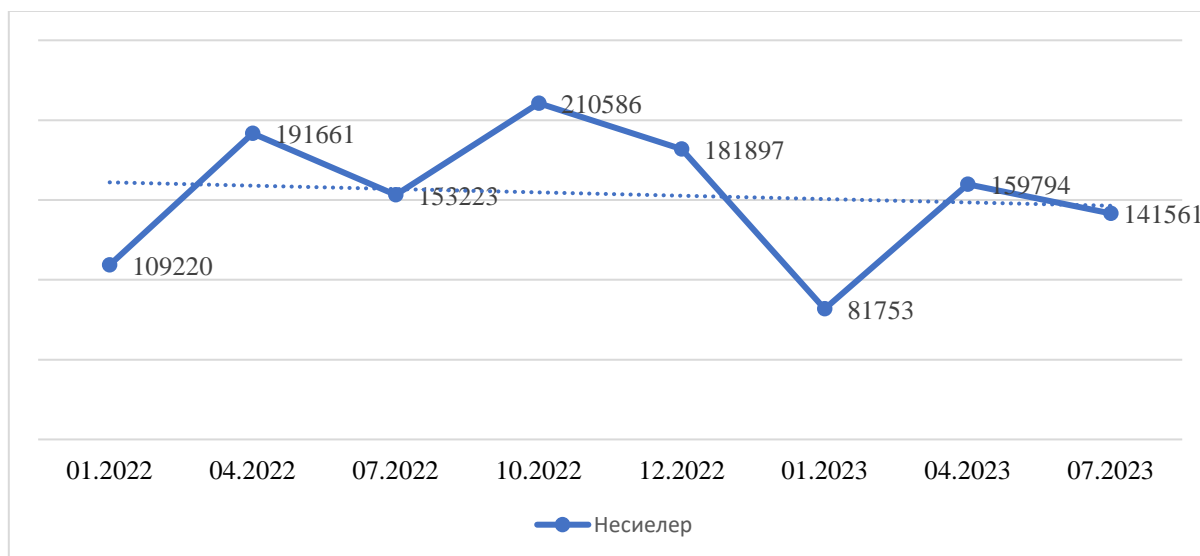
Сурет 1. 2018 жылдан 2022 жылға дейінгі Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейлі банктермен берілген ипотекалық несиелердің көлемі, млн теңге

Е с к е р т у – [1] дереккөз бойынша автормен құрастырылған.

1-суреттен көріп отырғанымыздай, бес жыл ішінде ипотекалық несиелердің көлемі 3,8 есе өсті – 2018 жылы бұл көрсеткіш 525 млрд теңгені құрады. Екі жыл ішінде ол екі еседен астам (967,7 млрд теңгеден), ал бір жылда 14%-ға (1,74 трлн теңгеден) өсті. Ең көлемді ауытқу 2021 жылдан 2022 жыл аралығында болды, ипотекалық несиелер көлемі 246,4 млрд теңгеге, яғни 80%-ға артты.

Айта кетейік, 2021 жылы берілген ипотекалық несиелер саны 160 мыңға жуықты құрады. Жалпы барлық болған 606 мың сатып алу-сату мәмілелерінің ішінде бұл шамамен 26%-ын құрайды. Жылдың соңы БЖЗҚ-дан нарыққа өтімділіктің босатылуынан туындаған мәмілелер санының жоғары өсуімен ерекшеленді. 2022 жылы ипотекалық несиелер саны 156 мың болса, жалпы транзакциялар саны 465 мыңды құрады. Алайда, алынған сандар транзакциялар санына ипотекалық несиелердің 40%-ын құрайтын Бірінші несие бюросының деректерінен ерекшеленеді. Берілген ипотекалық несиелер саны

аздап азайған кезде олардың үлесі нарықтағы жалпы мәмілелер санының төмендеуі есебінен ғана өскені байқалады. Сонымен қатар, жоғарыдағы график (сурет 2) эмиссия көлемінің өсіп келе жатқанын көрсетеді. Бұл бағаның өсуіне байланысты халықтың үлкен көлемдегі қарызды белсенді түрде ала бастағанымен түсіндіріледі.



Сурет 2. ҚР-да ипотекалық несиелерді беру динамикасы, млн тенге.

Е с к е р т у – [2] дереккөз негізінде автормен құрастырылған.

2022 жылы ипотекалық несиелерді беру динамикасы 2023 жылы нарықта тоқырауды көрсетті, эмиссияның төмендеуі байқалды. Егер 2022 жылдың қаңтар-шілде айларында жаңадан берілген ипотекалық несиелердің көлемі 1,04 млрд тенгені құраса, 2023 жылдың сәйкес кезеңінде бұл көрсеткіш 850,3 млрд тенгеге (22,7%-ға) төмендеді.

Екі жылдық кезеңге жасалған талдау көрсеткендей, берілген несиелер саны жыл соңында азайып, сәуір айына дейін өседі, содан кейін ол қайтадан төмендейді. 2023 жылдың қаңтар айында ипотекалық несиелердің санының азаюы «7-20-25» ипотекасын алудағы қиындықтарға байланысты. Сәуірде біршама тыныштықтан кейін өсім байқалды – бұл кезең Қазақстандағы теңгенің нығаюымен және инфляцияның төмендеуімен сипатталды.

Мамырдағы белсенділіктің төмендеуі «Отбасы Банкінің» жыл сайынғы бонустарды төлеудегі үзілісімен байланысты болуы мүмкін. Оның нарықтағы үлесі басым (+70%) болғандықтан, несие берудің ішкі ерекшеліктері бүкіл нарыққа әсер етуі мүмкін. Сондай-ақ, бұл мүмкіндік тамыз-қыркүйек айларында сатуға арналған тұрғын үй салымдарының күшін жоюға байланысты өтінімдердің тағы бір азаю толқынын тудыруы мүмкін.

Бұл ретте отандық ипотекалық нарықтың даму деңгейі төмен болып қалып отыр. 2022 жылы ЖІӨ-ге (3,5%) ипотекалық несие көлемінің болжамды параметрі бойынша біздің еліміз Лесотоға (3,86%), Гватемалаға (3,41%) және Папуа-Жаңа Гвинеяға (3,27%) жақын болды [3].

Ұлттық банктің мәліметінше, 2023 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша тұрғын үй несиелерінің көлемі 4,9 трлн. Ал 2020 жылдың осы күні – 1,9 трлн. Осылайша, үш жыл ішінде ипотеканың көлемі 2,5 есеге немесе 3 трлн тенгеге өсті. Толығырақ 1-кестеде қарастырайық.

1-кестеден көріп отырғанымыздай, өңірлер бойынша Астана – 1,45 трлн тенге, Алматы – 1,16 трлн тенге, Қарағанды облысы – 316,04 млрд тенге, Шымкент – 259,8 млрд тенге, Ақтөбе облысы – 214,7 млрд тенге көш бастап тұр.

Ең аз тұрғын үй несиесі Жетісу және Ұлытау облыстарында берілді – сәйкесінше 14,1 млрд тенге және 5,8 млрд тенге.

Айта кету керек, үш жыл ішінде тұрғын үй несиелері Түркістан облысында (+ 23,7 есе), Шымкентте (+ 3,6 есе) және Ақмола облысында (+ 3 есе) белсенді түрде берілді.

Ұлттық статистика басқармасының мәліметі бойынша, екінші дәрежелі тұрғын үй құны 2020 жылы 13,2%-ға өсті, ал бастапқы нарық 5%-ға өсті. Бұл ретте мұнай нарығында күшті құбылмалылық байқалды – баррель құны 2020 жылдың сәуіріндегі 16 доллардан 2022 жылдың наурызында 138

долларға дейін өсті.

Кесте 1

ҚР халқының аймақтар бойынша ипотекалық несиені алуының қарқыны

ҚР-ның аймақтары (облыстар)	2020 жыл, млрд теңге	2023 жыл, млрд теңге	Өсім қарқыны, еселік
Астана қ.	533,9	1450	2,7
Алматы қ.	459,2	1160	2,5
Қарағанды	105,1	316,04	3
Шымкент қ.	72,2	259,8	3,6
Ақтөбе	104,6	214,7	2
ШҚО	114,4	165,9	1,5
Маңғыстау	66,4	153,6	2,3
Павлодар	64,8	149,4	2,3
Қостанай	61,2	145,7	2,4
Ақмола	46,3	138,2	3
БҚО	61,03	130,5	2,1
Атырау	57,2	129,8	2,2
Жамбыл	43,7	105,5	2,4
Алматы	44,3	103,6	2,4
Абай	-	85,08	-
СҚО	39,7	69,9	1,7
Қызылорда	26,6	66,8	2,5
Түркістан	1,2	28,5	23,7
Жетісу	-	14,1	-
Ұлытау	-	5,8	-
Е с к е р т у - [4] дереккөз негізінде автормен құрастырылған			

2020 жылы әлемдік орталық банктер базалық мөлшерлемелерді төмендетуге кірісті. Тек Еуропа мен АҚШ-та бұл көрсеткіштер нөлге жеткен жоқ. Бұл жағдайды қолдау үшін реттеушілер «сандық жұмсарту» деп те аталатын кеңейту саясатын жүзеге асыра бастады. АҚШ Федералды резервтік жүйесі бұл әдіске тек ерекше жағдайларда және нөлдік базалық мөлшерлеме жеткілікті төмен болмаған кезде ғана жүгінді.

Барлық мемлекеттік облигацияларды нарықтан сатып алу арқылы орталық банктер оларды өтімділікпен толтыруға ұмтылды. Бағалы қағаздар нарығы өсті, мөлшерлемелер төмендеді, қаражат жоғары кірісті болжайтын кез келген тәуекелді активтерге бөлінді. Мұнай бағасы көтерілді, бұл АҚШ пен Еуропада отын мен жылу шығындарының жоғары болуына әкелді. 2021 жылдың соңында әлемдік нарықтарда күрделі мәселе – инфляция көтерілді.

Бұл Қазақстанда қолжетімді жылжымайтын мүліктің болуына кедергі келтірген факторлардың бірі болды. Зейнетақы активтерін пайдалануға рұқсат алғаннан кейін нарық қосымша қаражатпен толтырылды, ол қолжетімді ипотекамен бірге бастапқы және қайталама нарықтардың көтерілуіне ықпал етті. Мысалы, 2018 жылы негізгі үйді сатып алушы келіп салынып жатқан ғимараттан пәтер таңдаған сияқты жағдайлар ешқашан болған емес. Тұрғын үй карьер деңгейінде сатылды. Бұл әзірлеуші ұсынғаннан гөрі сапасы төмен пәтерлерді алу қаупін арттырды [4].

Үлестік құрылысқа қатысушылар үшін тәуекелдер де өзекті болды. Дегенмен, 2022 жылы нарық қарқынды дамып, құрылыстың кешігуі кең таралғанына қарамастан, бірінші деңгейлі құрылыс салушылар әлі де тұрғын үй кешендерін жеткізе алды.

2021 жылғы желтоқсанда Ұлттық статистика бюросы БЖЗҚ зейнетақы жинақтарын біржолғы төлеуге барабарлық шегін арттыру туралы жариялаған кезде тұрғын үй нарығындағы белсенділіктің бірнеше есе артқанын тіркеді.

Елімізде бір ай ішінде 94 988 тұрғын үйді сатып алу-сату мәмілесі тіркелді, бұл өткен аймен салыстырғанда 2,1 есеге және 2020 жылғы көрсеткіштен 3 есеге артық. Тұрғын үй бағасының жыл сайынғы өсуі де тарихи мәндерден асып түсті – екінші деңгейлі тұрғын үй бағасы 24,3%-ға қымбаттады (2014 жылы алдыңғы рекорд +17,6%) - жаңа ғимараттарда бағасы бойынша шаршы метрге 290 мың теңгеге дейін өсті 16,6%-ға (2015 ж.+15,8%) және қазір оның орташа құны 361,3 мың теңгені құрайды.

Жыл соңында тұрғын үйді сату-сатып алу бойынша жасалған мәмілелердің саны жаңа тарихи рекордқа жетті – 606 056 теңге, бұл 2020 жылғы көрсеткіштен екі есеге артық. Жыл соңында бағаның жаңа секірісі тіркелді [5].

Мәміле бойынша белсенділік 2022 жылы өсуді жалғастырды, бірақ ақпан айында Ресей мен Украина арасындағы қақтығыстың басталуы нарықтың әрі қарай дамуына кедергі келтірді. Бұған айдың соңындағы шұғыл жиында базалық мөлшерлемені 325 базистік тармаққа көтерген ҚР Ұлттық банкі де ықпал етті. Мамыр айына қарай ай сайынғы сатып алу-сату мәмілелерінің қарқыны екі еседен астамға төмендеді, содан кейін жыл соңына дейін тоқырау күйінде қалды.

Бастапқыда құрылыс салушылар теңгенің құлдырауына тұрғын үй бағасының күрт өсуімен жауап берді, өйткені сол уақытта жылжымайтын мүлік нарығында белгісіздік пайда бола бастады. Алайда сатып алу қабілетінің төмендеуі оларды баға өсімінің бір бөлігін төмендетуге мәжбүр етті. Қайталама нарықта да баға тоқырауға ұшырады, бірақ қыркүйекте Алматыда баға өсімінің жаңа толқыны басталды. Республикалық маңызы бар басқа қалаларда динамика біршама тыныш болды. Ресей экспортының құлдырауы құрылыс материалдарының құнының өсуіне әкелді, сондықтан 2022 жылдың бірінші жартысында салынған үйлер жалпы сапаның төмендеуімен ерекшеленеді.

Жылдың екінші жартысы транзакциялар санымен байланысты тұрғын үй бағасының тоқырауын күшейтті және жанама тенденцияға көшті. Қыркүйекте қымбаттай бастаған Алматыдағы баспананың құны ерекше жоғары болды. Бір қызығы, сол айда Ресейде мобилизацияның бірінші толқыны жарияланды, ол көрші елден көші-қон ағынын арттырып, жалға алу сегментіндегі бағаның өзгеруіне әкелді.

Қазақстандағы тұрғын үймен қамтамасыз етудің төмендігінің басты себебі — бұл тұрғын үйді сатып алу деңгейінің төмендігі. Елімізде тұрғын үй сатып алу процесінде ипотека негізгі рөл атқарады. Көптеген адамдар үшін бұл үй иесі болудың негізгі және кейде жалғыз қолжетімді жолы. Елімізде тұрғын үйге нақты қажеттілік бар, сондықтан ипотека тұрғын үй саясатының құрамдас бөлігіне айналуға [6].

Бүгінгі таңда ТҚЖ жүйесіне қатысушылардың саны 2,7 млн адамды немесе бағалау бойынша елдің экономикалық белсенді халқының 28%-ын құрайды. Бұл ретте жылдан жылға өсу байқалады: мысалы, 2021 жылы үлес 23,5%, 2020 жылы — 20,3%, 2019 жылы — 16,9%, 2018 жылы — 14,2% болды. Биылдың өзінде 377 070 қазақстандық тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесінің жаңа қатысушылары болды. Жалпы, банктің елдің барлық ипотекалық портфеліндегі үлесі 56% (2023 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша).

ҚР-ның 21 ЕДБ-нің 12-сі ипотекалық өнімдерді ұсынуға дайын. Дегенмен, коммерциялық ипотека айтарлықтай қымбат және ел азаматтары үшін қолжетімсіз. 2023 жылғы қарашада «әдеттегі» ипотека бойынша, яғни банктік серіктестік бағдарламалары мен жеңілдікті мемлекеттік бағдарламалардан тыс, сондай-ақ тұрғын үйді сақтандыру жүйесі бойынша емес несиелердің жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі (ЖТСМ) 15%-дан 26,5%-ға дейін ауытқыды.

ЖТСМ-нің 15%-дан 20%-ға дейінгі ең төменгі мәндерін үш қаржы институты – ЦентрКредит банкі, Altyn Bank және Фридом Финанс Қазақстан банкі ұсынады. Екінші деңгейлі 7 банктің ең төменгі ЖТСМ 20%-дан асады: Halyk Bank – 20,4%-дан, Шинхан Банк – 20,9%-дан, Нұрбанк – 21,4%-дан, ForteBank – 22,3%-дан, Bank RBK – 23,2%, КЗИ Банкі – 24,8%-дан, Қазақстандағы Қытай банкі – 26,5%-дан бастап. Бұл ретте аталған соңғы екі екінші деңгейлі банктер жоғары мөлшерлеменен қатар қысқа мерзімге (тиісінше 5 және 7 жылға) ипотека береді, бұл да несиені қарапайым азаматтар үшін іс жүзінде қолжетімсіз етеді.

ҚР-дағы ипотека бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелерді халықаралық сарапшылар растайды. Numbeo сарапшыларының бағалауына, 104 ел мен аумақтың арасында ипотекалық несиенің пайыздық мөлшерлемелері рейтингінде Қазақстан мөлшерлемесі ең жоғары он елдің қатарына енді. Толық ақпаратты төмендегі 3-кестеден қараңыз

ҚР-дағы ипотека бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелерді халықаралық сарапшылар растайды. Numbeo сарапшыларының бағалауына, 104 ел мен аумақтың арасында ипотекалық несиенің пайыздық мөлшерлемелері рейтингінде Қазақстан мөлшерлемесі ең жоғары он елдің қатарына енді.

Толық ақпаратты төмендегі 3-кестеден қараңыз.

Сонымен, мамандардың пікірінше, Қазақстандағы ипотекалық несиелеу нарығында бірқатар проблемалы мәселелер бар :

1. Халықтың төлем қабілеттілігінің төмендігі;

2. Инфляция деңгейінің тұрақсыздығы;
3. Тұрақсыз экономикалық жағдай. Ипотека ұзақ мерзімді несиелер болып табылады, сондықтан банк өз қаражатын шамамен 10-20 жылға салады;
4. Ипотека құнының жоғары болуы (мемлекеттік қолдау шараларын қоспағанда);
5. Тұрғын үй нарығының монополиялануы;
6. Несиелер ресурстарын ұтымсыз пайдалануға әкелетін азаматтардың қаржылық сауаттылығының төмендігі;
7. Тұрғын үйді несиелендіруді құқықтық реттеудің жетілмегендігі;

Техникалық ұйымдастырушылық мәселелер (тұрғын үйді ипотекалық несиелендіру

Кесте 2

ҚР-дағы тұрғын үй алуға мүмкіндік беретін стандартты ипотекалық несиелердің банкаралық рейтингісі

ЕДБ атауы	Өнім	Минималды мөлшерлерме	Минималды ЖТСМ	Бастапқы жарна	Максималды сома (мың теңге)	Максималды мерзім (ай)
Отбасы банк	Тұрғын үй заемі	3,50%	3,60%	50%	100 000	300
	Аралық заем	6,00%	6,20%	50%	100 000	300
БанкЦентрКредит	Қайталама нарықтағы тұрғын үйге онлайн # ипотека	14,00%	15,00%	20%	100 000	180
	#Ипотека	14,00%	15,50%	20%		180
	#Ипотека ПЛЮС	14,00%	14,90%	20%	80 000	180
	#Ипотека ДДУ	17,00%	18,70%	20%	80 000	180
Altyn Bank	Цифрлық ипотека	14,00%	16,76%	20%	175 000	240
	Ипотека	14,00%	16,76%	20%		240
Freedom Bank	Цифрлық ипотека	16,00%	17,20%	20%		240
Nalyk Bank	Налык ипотека (жалақы жобасы)	18,00%	20,40%	10%	Өтініш иесінің төлем қабілеттілігіне байланысты	240
	Налык ипотека	19,00%	21,60%	20%	Өтініш иесінің төлем қабілеттілігіне байланысты	240

Ескерту - [6] дереккөз бойынша автормен құрастырылған

8. нарығының дамымаған инфрақұрылымы, ипотекалық несиелендіру жүйесінің жұмыс істеуі кезінде мемлекеттік қаржы және шаруашылық органдары арасындағы өзара қарым-қатынастардың жеткіліксіз өңделуі, халықтың несиелік мінез-құлқының тұрақты үлгілерінің болмауы);

9. Ипотекалық несиелер нарығының аймақтарда біркелкі бөлінбеуі, нәтижесінде жылжымайтын

мүлік нарығының тоқырауы.

Кесте 3

2023 жылғы ипотека бойынша жылдық пайыздық мөлшерлеменің мемлекетаралық рейтингісі 20 жылдық ипотекаға тіркелген жылдық мөлшерлеме қарастырылған

Орын	Мемлекет	Пайыздық мөлшерлеме, %
1	Жапония	1,73
2	Тайвань	1,77
3	Люксембург	2,11
4	Швейцария	2,38
5	Финляндия	2,69
88	Қазақстан	15,83
93	Өзбекстан	21,37
94	Иран	22,12
95	Түркия	23,32
97	Аргентина	53,21

Е с к е р т у - [7] дереккөз бойынша автормен құрастырылған

Осылайша, ипотекалық несие нарығының қазіргі дамуы кез келген экономикалық және саяси өзгерістерге күрт әрекет етеді. Сондықтан банктер оларға жедел әрекет ету керек. Мемлекет ипотекалық нарықты дамытуға белсендірек атсалысып, жеңілдікті бағдарламаларды көбірек енгізуі, заңнаманы жетілдіруі, сондай-ақ экономиканы тұрақтандыруға және елдің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге ерекше көңіл бөлуі керек. Негізінде мемлекеттің жақын болашақтағы басты рөлі экономиканы дамыту және оның қызметін жақсарту мақсатында экономикалық және саяси жағдайды ретке келтіру болуы керек. Осылайша, ипотекалық нарық бір уақытта көп бағытты даму тенденцияларына ие болуы мүмкін және бұл оны ғылыми зерттеу үшін ерекше қызықты етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>
2. Айдамирова Л.Д. Особенности и проблемы ипотечного кредитования в России // Бюллетень науки и практики. 2020. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-problemy-ipotechnogo-kreditovaniya-v-rossii>
3. Косолапов Г. Развитие рынка жилья и ипотечного кредитования в Казахстане // Предприниматель и право. - 2021. - № 15. - С. 13-15.
4. Freedom Finance Global зерттеулері. Электронды дереккөз: <https://ffin.global/>
5. Чуканов А.И., Гучек Н.Е. Ипотечное кредитование: современный подход [Текст] // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2020. 2
6. Ұлттық Статистика Бюросы. Электронды дереккөз: <https://stat.gov.kz/>
7. Волков А.А. Ипотечное кредитование: сущность, функции и классификация» [Текст] // Вестник Академии знаний, -2020.- №38. -С.325.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ: ПРИМЕРЫ И ПОДХОДЫ

Казахстан обладает значительными запасами урана и является крупнейшим производителем уранового сырья в мире. Строительство и эксплуатация АЭС в стране позволяют использовать этот ресурс для внутреннего энергоснабжения, снижая зависимость от импорта электроэнергии и усиливая энергетическую независимость, поэтому в Казахстане вопрос энергетической безопасности всегда была актуальной и никогда не снималась с повестки дня. Хотя строительство АЭС требует крупных первоначальных инвестиций. Финансирование строительства атомных электростанций (АЭС) является одной из самых сложных и дорогостоящих задач в энергетике. АЭС требуют значительных инвестиций, долгих сроков реализации и сложного международного взаимодействия. Их строительство привлекает внимание правительств, международных финансовых институтов и частных инвесторов, поскольку атомная энергия остаётся важной составляющей энергетической безопасности стран и устойчивого развития.

Изначально финансирование АЭС начинается с государственной инициативы. Зачастую правительство выступает инициатором проекта, чтобы обеспечить долгосрочную энергетическую независимость и снизить зависимость от углеводородного топлива. Государственные органы проводят предварительные исследования для оценки потребности в атомной энергетике, после чего привлекаются международные партнёры и инвесторы. Эти исследования обычно включают оценку экономической целесообразности, требований безопасности, а также потенциальных выгод для энергетической системы страны [1].

Важным этапом является привлечение международных партнёров. Страна, заинтересованная в строительстве АЭС, ведёт переговоры с государствами, имеющими развитую атомную промышленность, такими как Россия, Франция, Южная Корея и США. Межправительственные переговоры закладывают основу для будущего проекта, определяют потенциальные условия финансирования, распределение рисков и технологий, а также требования по безопасности. Часто создаются рабочие группы, представляющие интересы обеих сторон, чтобы наладить сотрудничество и обозначить основные цели и этапы реализации.

Финансирование АЭС осуществляется из нескольких основных источников:

Государственное финансирование остаётся основным, поскольку АЭС считаются стратегически важными объектами. Государство может предоставлять субсидии, льготные кредиты и налоговые льготы для частных инвесторов.

Международные финансовые институты, такие как Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Всемирный банк, также играют важную роль. Эти организации могут предоставлять кредитные линии или выступать в качестве гарантов для снижения рисков. Например, МАГАТЭ помогает с техническими рекомендациями и экспертизой, а ЕБРР так же может оказывать поддержку [2,3].

Частное финансирование также может быть частью проекта АЭС, но для этого требуется высокий уровень доверия к государственной поддержке и чёткая нормативно-правовая база.

Инвесторы могут участвовать в проекте через долгосрочные контракты на поставку электроэнергии или соглашения о разделе продукции. Институциональные инвесторы, такие как пенсионные и инвестиционные фонды.

Проектное финансирование — ещё одна модель, которая может быть использована для строительства АЭС. В этом случае финансирование осуществляется под будущие денежные потоки от работы станции. Часто для таких проектов привлекаются банковские синдикаты или консорциумы, чтобы распределить финансовые риски между всеми сторонами. В некоторых случаях страны заключают долгосрочные двусторонние или многосторонние соглашения о совместном финансировании. Например, один государственный инвестор предоставляет средства для строительства АЭС в другой стране, обеспечивая себе будущие поставки энергии или доступ к другим ресурсам.

Модель ВОО (Build-Own-Operate, или «построить-владеть-эксплуатировать») становится всё более популярной при финансировании строительства атомных электростанций, особенно для международных проектов, таких как АЭС «Аккую» в Турции. Эта модель предполагает, что иностранная компания или государственное предприятие из страны-инвестора (например, российский «Росатом» в проекте «Аккую») финансирует, строит и владеет объектом на протяжении всего срока его эксплуатации. В отличие от моделей ВОР (Build-Operate-Transfer, или «построить-эксплуатировать-передать») или ЕРС (Engineering-Procurement-Construction, или «проектирование, закупка, строительство»), где объект передаётся заказчику по завершении строительства или после определённого периода эксплуатации, модель ВОО обеспечивает инвестору более длительный контроль над активом и его доходностью [4].

Заключение международного соглашения о строительстве АЭС проходит в несколько этапов. После достижения рамочных договорённостей подписывается проект соглашения, в котором фиксируются обязательства сторон, объёмы финансирования, а также меры по обеспечению безопасности. Далее следуют дополнительные договорённости с международными финансовыми институтами, которые могут включать гарантии от кредиторов. После согласования всех условий выбираются подрядчики и поставщики для реализации строительства, часто путём заключения контрактов на проектирование, закупку и строительство (ЕРС-контракты).

Проектные компании или совместные предприятия, созданные для управления строительством, контролируют реализацию проекта. После завершения строительства и проведения тестовых испытаний осуществляется запуск станции, и проект переходит в фазу эксплуатации. Международные инспекции и национальные регулирующие органы следят за соблюдением всех стандартов безопасности. АЭС становятся важным источником устойчивого энергоснабжения, обеспечивая долгосрочную энергетическую безопасность и снижая выбросы CO₂.

Финансирование АЭС требует баланса между государственным и частным капиталом, тщательного управления рисками и учёта интересов различных участников. В условиях современных энергетических вызовов и перехода к углеродно-нейтральной экономике атомные электростанции остаются важным инструментом в долгосрочной энергетической стратегии многих стран.

Пример финансирования и строительства АЭС «Аккую» в Турции

Финансирование и строительство АЭС «Аккую» в Турции - это масштабный проект, реализованный по модели ВОО (строительство — владение — эксплуатация), который охватывает более десяти лет. Основные этапы его реализации начались с подписания в 2010 году межправительственного соглашения между Турцией и Россией, которое предусматривало, что российская компания «Росатом» возьмёт на себя ответственность за строительство, владение и эксплуатацию атомной электростанции. Общая стоимость проекта оценивается примерно в 20 миллиардов долларов.

Изначально Турция стремилась создать устойчивую энергетическую инфраструктуру и снизить зависимость от импортируемых углеводородов. По данным Всемирного банка, на момент начала проекта более 70% потребляемой в Турции энергии обеспечивалось за счёт угля и природного газа, что создавало необходимость в диверсификации энергетического портфеля.

Выбор России в качестве партнёра для строительства АЭС «Аккую» был обусловлен несколькими факторами. Во-первых, Россия обладает значительным опытом в области атомной энергетики и передовыми технологиями, что позволяет гарантировать высокий уровень безопасности и эффективности. Россия предложила условия, которые включали выгодные финансовые механизмы, в том числе кредиты и государственные гарантии.

После подписания соглашения начался процесс формирования структуры финансирования, в рамках которого «Росатом» создал дочернюю компанию «Аккую Нуклеар», зарегистрированную в Турции, для управления проектом. «Росатом» вложил около 3 миллиардов долларов собственных средств на начальных этапах, включая подготовительные работы и первые этапы строительства.

К 2015 году «Аккую Нуклеар» подписала кредитные соглашения с российскими банками, включая Сбербанк и Газпромбанк, на сумму около 12 миллиардов долларов, что обеспечивало финансирование на ключевых этапах строительства. Эти кредиты были предоставлены на условиях, способствующих минимизации финансовых рисков. Кроме того, в 2017 году Турция и «Аккую Нуклеар» заключили долгосрочный контракт на закупку электроэнергии, который обеспечивал гарантированный доход от продажи электроэнергии в течение 15 лет.

Контракт предусматривал, что примерно 70% произведённой электроэнергии будет закупаться

государством по фиксированной цене, что обеспечило стабильный денежный поток и сделало проект более привлекательным для инвесторов. Стандартная цена была установлена на уровне 12,35 цента за киловатт-час (кВт/ч), что позволило привлечь дополнительные инвестиции и поддерживать финансовую устойчивость.

К 2018 году, когда началась активная фаза строительства, «Аккую Нуклеар» также увеличила долю участия турецких компаний в проекте, что способствовало экономическому развитию страны и укреплению деловых связей. За годы работы над проектом было организовано обучение местных специалистов, что помогло создать рабочие места и повысить квалификацию населения.

В 2020 году «Росатом» начал привлекать частных инвесторов, предлагая им возможность участия в проекте в обмен на доли в компании «Аккую Нуклеар». Это способствовало диверсификации источников финансирования и снижению финансовой нагрузки на «Росатом».

К 2024 году, когда завершится строительство первого энергоблока и его подключение к национальной сети Турции, проект «Аккую» станет важным шагом в реализации стратегии энергетической безопасности страны. Ожидается, что АЭС «Аккую» будет вырабатывать около 35 миллиардов киловатт-часов электроэнергии в год, что удовлетворит примерно 10% потребностей Турции в электроэнергии [5].

Таблица 1

Объёмы инвестиций, выделяемых на каждом этапе проекта, с указанием сумм, выделяемых в разные годы

Год	Объём инвестиций (млн долларов)	Год	Объём инвестиций (млн долларов)
2010	100	2017	1,500
2011	150	2018	3,000
2012	200	2019	3,500
2013	300	2020	4,000
2014	400	2022	4,500
2015	800	2023	5,000
2016	1,200	2024	5,500

П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [6]

Таким образом, выбор Турцией России в качестве партнёра для строительства АЭС «Аккую» был обусловлен не только высокими технологиями и опытом, но и выгодными финансовыми условиями, которые обеспечили стабильное и безопасное финансирование проекта. АЭС «Аккую» стала символом стратегического сотрудничества между двумя странами и примером успешной реализации международных энергетических проектов.

Потребность АЭС в РК

Атомная электростанция (АЭС) в Казахстане может сыграть важную роль в энергетической политике и стратегии страны по нескольким ключевым направлениям.

Во-первых, АЭС обеспечит энергетическую безопасность, поскольку Казахстан сталкивается с растущим спросом на электроэнергию из-за экономического роста и увеличения численности населения. АЭС станет стабильным и надёжным источником электроэнергии, позволяя снизить зависимость от импортируемых углеводородов, таких как природный газ и уголь.

Во-вторых, строительство АЭС поможет диверсифицировать энергетический портфель страны.



Рисунок 1. Спрос на электроэнергию в РК

П р и м е ч а н и е - составлено автором по источнику [7].

На данный момент энергетическая система Казахстана в значительной степени зависит от ископаемых видов топлива. Включение АЭС в энергобаланс позволит снизить риски, связанные с колебаниями цен на нефть и газ, обеспечивая устойчивое энергоснабжение.



Рисунок 2. Зависимость РК от ископаемых видов топлива

Примечание - составлено автором по источнику [8].

Третьим важным аспектом является снижение выбросов CO₂. АЭС является одним из наиболее экологически чистых источников электроэнергии, поскольку не выбрасывает углеродные газы в процессе производства электроэнергии. Это поможет Казахстану сократить углеродный след и соответствовать международным климатическим соглашениям, таким как Парижское соглашение.

Кроме того, строительство и эксплуатация АЭС будут способствовать внедрению современных технологий и повышению квалификации местных специалистов. Это может стимулировать развитие научных и исследовательских институтов в области ядерной энергетики и связанных технологий, что, в свою очередь, будет способствовать инновациям и экономическому росту.

АЭС также создаст значительное количество рабочих мест как на этапе строительства, так и в процессе эксплуатации, что поможет улучшить экономическую ситуацию в регионах, где будет построена станция. Развитие атомной энергетики может привлечь дополнительные инвестиции и способствовать созданию смежных отраслей.

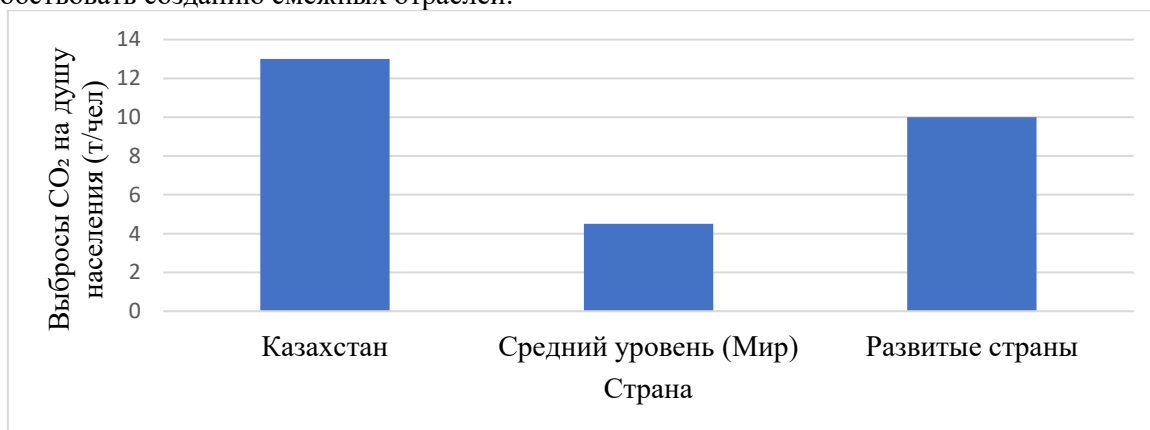


Рисунок 3. Выбросы CO₂ на душу населения

Примечание - составлено автором по источнику [8].

Кроме того, АЭС позволит Казахстану увеличить свою энергетическую независимость, производя собственную электроэнергию и снижая зависимость от импорта электроэнергии из соседних стран. Наконец, АЭС может служить "мостом" к более широкому использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Поскольку ВИЭ, такие как солнечная и ветряная энергия, подвержены колебаниям, АЭС сможет обеспечить стабильное энергоснабжение, необходимое для интеграции и

поддержки таких источников.

Финансирование и строительство АЭС в Казахстане

После референдума в Казахстане по вопросу строительства атомной электростанции (АЭС) страна может перейти к активной подготовке проекта, который обеспечит стабильное энергоснабжение, снизит зависимость от угля и поспособствует улучшению экологической ситуации. Изначально правительство, вероятно, выделит бюджетные средства на подготовительные исследования и технико-экономическое обоснование, чтобы проанализировать место строительства, потребность в электроэнергии, возможные затраты и риски. По оценкам, такие исследования могут стоить около \$20-30 млн.

Далее Казахстан, скорее всего, привлечёт к проекту международных партнёров, таких как российский "Росатом" или французская EDF, которые обладают опытом в строительстве АЭС. Один из ориентировочных примеров международного сотрудничества — турецкая АЭС "Аккую", стоимость строительства которой оценивается в \$20 млрд. Если для Казахстана будет выбран аналогичный подход, первая фаза строительства АЭС может обойтись примерно в \$5-8 млрд, а общие затраты могут достичь \$10-12 млрд в зависимости от мощности станции.

Финансирование проекта, вероятно, будет разделено на несколько источников. Часть средств (около 20-30%) покроет государственный бюджет, что составит примерно \$2-3 млрд. Дополнительно Казахстан может обратиться за кредитами и субсидиями в международные финансовые институты, такие как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) или Азиатский банк развития (АБР), которые могут предоставить льготные кредиты в объёме до \$1-2 млрд. Часть финансирования может быть покрыта за счёт инвестиций частного сектора. С учётом перспективности атомной энергетики, частные компании и фонды могли бы выделить до 40% от общей стоимости проекта — около \$4-5 млрд. Для этого могут быть заключены долгосрочные контракты на поставку электроэнергии, что обеспечит инвесторам стабильные доходы.

Когда финансирование будет обеспечено, начнётся этап строительства, который может занять от 6 до 10 лет. Предполагается, что строительство АЭС мощностью 1200 МВт обойдётся примерно в \$4-5 млн за установленный мегаватт, что в сумме составит порядка \$6-7 млрд. Существенная часть бюджета, примерно 10-15%, будет направлена на обеспечение безопасности, что может обойтись в \$600-900 млн. Поскольку Казахстан является членом Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ), международные инспекторы будут проводить проверки на каждом этапе строительства, что обеспечит высокий уровень надёжности и безопасности проекта.

В заключение, роль государства в финансировании атомных электростанций (АЭС) критически важна, поскольку этот сектор требует значительных вложений, долгих сроков окупаемости и наличия жестких стандартов безопасности. Когда строительство завершится и станция начнёт работу, АЭС мощностью 1200 МВт будет способна производить около 9 млрд кВт·ч электроэнергии в год. Это может приносить доход в \$400-500 млн ежегодно. АЭС с расчётным сроком службы 40-60 лет позволит окупить вложенные средства и стабильно снабжать страну чистой электроэнергией на протяжении десятилетий. Казахстан, где спрос на электроэнергию стабильно растёт (в среднем на 2-4% ежегодно), таким образом снизит нагрузку на угольные и газовые станции и сократит выбросы углекислого газа примерно на 7-10 млн тонн ежегодно, что будет существенным вкладом в улучшение экологической ситуации и достижение целей устойчивого развития.

Список литературы

1. Министерство энергетики Республики Казахстан. "Перспективы атомной энергетики в Казахстане: доклад о состоянии и развитии." Министерство энергетики РК, 2023. URL: <https://www.gov.kz>.
2. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). "EBRD's Role in Financing Sustainable Energy Projects." European Bank for Reconstruction and Development, 2023. URL: <https://www.ebrd.com>.
3. Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ). "Nuclear Safety Standards: Infrastructure Development for New Nuclear Power Programmes." IAEA, 2020. URL: <https://www.iaea.org>.
4. Всемирное ядерное объединение (World Nuclear Association). "Nuclear Power Economics and Project Structuring." World Nuclear Association, 2022. URL: <https://www.world-nuclear.org>.
5. Росатом. "Проекты Росатома за рубежом: опыт строительства и эксплуатации АЭС." Госкорпорация Росатом, 2021. URL: <https://www.rosatom.ru>.

6. The Economist. "Turkey's First Nuclear Power Plant and Its Strategic Implications." The Economist, April 2023.

7. KazEnergy. "Отчёт по энергетике Казахстана: анализ и перспективы на 2023 год." KazEnergy, 2023. URL: <https://www.kazenergy.com>.

8. Агенство по международной энергетике (IEA). "Global Energy Outlook and Carbon Emissions." International Energy Agency, 2023. URL: <https://www.iea.org>.

МРНТИ 06.73.02

А.Ж. Тиштыкбаева, А.М. Нурланова
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, arnagul0707@mail.ru, nur77aruana@gmail.com

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РК

Уровень развития финансового сектора страны напрямую влияет на благоприятную среду для комфортного уровня жизни населения, обеспечения социальной стабильности, ведения бизнеса. В связи с массовым развитием техники и технологий быстро развиваются и различные способы финансовых угроз и мошенничества. Это в свою очередь определяет актуальность повышения уровня финансовой грамотности населения.

Согласно статистическим данным [1] Первого Кредитного Бюро (ПКБ), портфель кредитования физических лиц в Казахстане по состоянию на 1 октября 2023 года составил 18,5 трлн. тенге. При этом, общий объем выданных населению кредитов за 9 месяцев 2023 года составил почти 10,2 трлн. тенге. То есть по сравнению с январем-сентябром 2022 года рост кредитования физических лиц составил 30%, или около 2,3 трлн тенге. Согласно данным ПКБ, в 2023 году портфель кредитования физических лиц растет во многом за счет потребительских беззалоговых займов. В этой связи можно отметить, что в стране закредитованы 78% женщин [2].

В контексте периодически возникающих споров о закредитованности казахстанцев, эффективнее оценивать общую ситуацию с кредитованием в сравнении с опытом других стран. Согласно данным МВФ за 2022 год, доля портфеля населения к ВВП составляет 14%, и по этому показателю Казахстан опережает Турцию (11%), но отстает России (21%) и Польши (27%). Цифра по РК сравнима также с уровнем в таких государствах как Никарагуа (14%), Румыния (12%) и Мексика (17%). В развитых же экономиках показатели гораздо выше: в Австралии портфель кредитования физических лиц составляет 112% от ВВП, в Южной Корее – 105%. Для контраста: в такой африканской стране, как Сьерра-Леоне показатель составляет 2%, а в Пакистане – 3% [1].

В связи с этим, целью данной работы является рассмотрение, обзор мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности и анализ опыта стран с показателями портфеля кредитования физических лиц выше данного показателя для Казахстана с возможностью адаптации данного зарубежного опыта для страны.

Известно, что направления и приоритеты развития финансовой сферы определяются рядом стратегических документов страны. В Казахстане в рамках Концепции развития финансового сектора до 2030 года определены следующие приоритеты [3]:

- Обеспечение финансовой стабильности. Укрепление стабильности путём перехода на международные стандарты риск-ориентированного надзора.
- Повышение конкурентоспособности финансовых организаций. Учёт ключевых тенденций, создающих как вызовы, так и возможности для отечественного финансового рынка.
- Восстановление роли банковского сектора в финансировании экономики. Усовершенствование процедур андеррайтинга банков, устранение препятствий для кредитования экономики.
- Повышение качества корпоративного управления, стандартов управления рисками и раскрытия информации предприятий. Установка минимальных стандартов корпоративного управления и раскрытия информации с усилением ответственности менеджмента и акционеров предприятий.
- Повышение прозрачности и диверсификация структуры собственности финансовых организаций. Усиление требований к финансовым организациям по раскрытию информации о структуре собственности и управления, достаточности капитала, подверженности рискам.

- Повышение финансовой инклюзии и финансовой грамотности. Формирование у граждан рационального финансового поведения при принятии решений, касающихся личных финансов.

- Внедрение новых технологий и инноваций. Создание цифровой инфраструктуры для взаимодействия участников рынка, внедрение технологий открытых платформ и финансовых маркетплейсов, развитие удалённой идентификации и механизмов противодействия мошенничествам и киберугрозам.

В рамках данной Концепции Агентство РК по развитию и регулированию финансового рынка провело социологическое исследование, в результате которого индекс финансовой грамотности казахстанцев в 2021 году вырос на 0,45 пункта в сравнении с 2020 годом и составил 39,52%. К 2024 году прогнозируется рост показателей по финансовой грамотности до 41%. Однако если сравнивать с другими развитыми странами, показатели значительно ниже. Так, например, по данным HowMuch, уровень грамотности в Европе, Канаде и Израиле – 67–71%. В то время, как уровень грамотности казахстанцев в этом рейтинге составил 40% [4].

В Южной Корее для повышения уровня финансовой грамотности населения проводятся следующие мероприятия [5]:

- Создание отдельного сайта финансовой службы Комиссии. На нём в лёгкой игровой форме можно было изучить историю денег, как правильно планировать, тратить и копить капитал, а также истории успешных финансистов.

- Мониторинг и анализ госпрограмм. Отраслевые министерства совместно с экспертным комитетом в области политики и членами общественных организаций оценивали программы министерств и выявляли факты о неэффективном расходовании бюджетных средств.

- Приём информации от населения о расходах не по целевым назначениям и хищении бюджетных средств. За предоставленную информацию граждане могли получать финансовое поощрение.

В Польше проводятся следующие мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности граждан [6]:

- Популяризация финансовой грамотности через средства массовой информации. Организация телешоу «Соревнование по финансовой грамотности», показ телевизионных сериалов с вопросами о финансовой грамотности, ведение блогов в интернете, посвящённых текущим финансовым проблемам населения.

- Программы обучения финансовой грамотности для школьников. Специальные уроки.

- Игровые методы обучения финансовой грамотности для молодёжи. Например, компьютерная игра «1-й миллион» в целях изучения финансовой жизни выпускника.

- Краткосрочная программа обучения основам финансовой грамотности для взрослого населения. С низким доходом, безработных и больных.

- Публичные информационные кампании. Например, «Неделя сбережений», которая проходит в Польше с 2007 года и направлена на активизацию населения к осуществлению сбережений.

- Разработка приложений для расчёта личного бюджета. Например, «Мобильный ассистент по финансам - maFin», который облегчает отслеживание и анализ личных расходов и планирование личного бюджета.

- Конкурсы для школьников. Например, один из них - подготовка слайд-шоу, плакатов или фильмов по финансовой тематике. Другой - разработка презентации для дистанционного обучения по какой-либо теме финансовой грамотности.

В Австралии для повышения уровня финансовой грамотности населения проводятся следующие мероприятия:

- Реализация образовательных программ. Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям, ряд крупнейших банков, образовательных и общественных организаций реализуют программы повышения финансового образования учащихся школ и профессионального уровня учителей.

- Программы для повышения уровня финансовой грамотности взрослого населения. MoneyMinded, Saver Plus, Broadening Financial Understanding.

- Программы для финансового развития женщин. Start Counting.

- Программы для повышения финансовых возможностей коренных австралийцев. Indigenous Money Mentor program, My Moola.

- Поддержка населения с низким уровнем доходов. Министерство социального обеспечения, местные общественные организации и ряд микрофинансовых организаций предлагают программы предоставления беспроцентных займов, займов под низкие проценты для личных или бытовых нужд, а также оказывают содействие при получении кредитов банков для создания или расширения собственного бизнеса.

- Консультации по широкому спектру финансовых вопросов. Действуют многочисленные службы помощи.

- Ежегодные мероприятия. Неделя финансового планирования, Практическое сообщество по финансовой грамотности Австралийской комиссии по ценным бумагам и инвестициям, Национальная Конференция по повышению финансовых знаний.

- Исследования уровня финансовой грамотности. Австралийская и Новозеландская банковская группа каждые три года оценивает уровень финансовой грамотности взрослого населения.

Для повышения финансовой грамотности населения во Франции существуют Программа банковской группы BNP Paribas, проект ассоциации «Финансы и педагогика» и экономическое просвещение в школах:

- Проект ассоциации «Финансы и педагогика». Организация занимается финансовым просвещением студентов и школьников в области ведения личного и домашнего бюджета, управления личными финансами. После прохождения теоретического блока знания закрепляются на практике.

- Программа банковской группы BNP Paribas. Её особенностью является новаторский подход, большое количество интерактивных форматов занятий и неформальный подход к делу. Реализуются и проводятся учебные курсы, мастер-классы для школьников и студентов, тематические игры на различных благотворительных и развлекательных мероприятиях.

- Экономическое просвещение в школе. Первоначально знания в области финансов закладываются в колледжских классах (средней школе) с 11 лет. Глубже экономические вопросы школьники изучает уже в лицейских классах с 15 лет в рамках обязательного предмета «Экономика и социальные науки».

В Германии реализуются следующие мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности населения:

- Ежегодное проведение «Дня экономии» (Weltspartag). Изначально идея праздника возникла в Италии, но в Германии он отчасти играет роль национальной программы. В этот день дети могут «разместить» в банке небольшие суммы, накопленные за год, а за это получить сувениры в качестве поощрения разумного финансового поведения.

- Тематические уроки в школах.

- Выпуск путеводителя по финансовой грамотности для старшего поколения.

- Привлечение различных форм работы для разных целевых групп: информационные семинары, деловые игры, конкурсы, онлайн трансляции, круглые столы.

В России реализуются следующие мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности населения:

- Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Его цель - формирование разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам. В рамках проекта разрабатываются и распространяются образовательные программы и инструменты для учащихся, студентов и взрослого населения.

- Стратегия повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года. Она направлена на рост благосостояния всех граждан страны и учитывает потребности и возможности на разных стадиях жизненного цикла.

- Региональные программы развития финансовой грамотности. Они предусматривают создание специализированных центров финансовой грамотности, разработку и внедрение в образовательную программу материалов по вопросам управления финансовой грамотностью.

- Информационные кампании и ресурсы. Создаются информационно-образовательные порталы, разрабатываются информационные материалы и коммуникационные продукты для различных целевых аудиторий.

- Подготовка кадров. Организуются подготовка, профессиональная переподготовка и повышение квалификации методистов, тьюторов, учителей и преподавателей по основам финансовой грамотности.

- Информирование населения. Приоритетные темы для информирования - формирование культуры ответственного финансового поведения, навыков по контролю расходов и доходов, защита прав потребителей в финансовой сфере.

В Японии в данном направлении реализуются следующие мероприятия:

- Программа финансового и экономического образования. Принята в 2005 году и предлагала меры, направленные на повышение финансово-экономического образования населения в целом.

- Вторая национальная программа финансового образования. Принята в 2007 году и была направлена на формирование финансовой культуры начального, среднего и высшего уровней образования, а также учителей и родителей.

- Карта финансовой грамотности. Принята в 2015 году, основным направлением которой являлось повышение экономической грамотности посредством разделения населения на возрастные группы.

- Разъяснение особенностей отдельных финансовых продуктов. Например, депозитов, акций, инвестиционных трастов и страхования.

- Семинары и выездные лекции. По управлению активами и совершенствованию инвестиционных знаний.

- Распространение информационных материалов. Брошюры для учащихся и взрослого населения.

- Обучающие мероприятия для молодежи и детей. Местные советы организуют дискуссионные встречи для молодежи для содействия повседневному финансовому планированию и формирования правильного взгляда на деньги и товары.

- Модель непрерывного образования. Финансовая информация можно получить практически в любых общественных заведениях, например в библиотеках, музеях, театрах, культурных центрах и т. д.

В вопросах повышения финансовой грамотности США подходит следующим образом. США и Канаде для повышения уровня финансовой грамотности населения существуют образовательные программы в школах, Программы для молодых людей и университетов, а также:

- Создание Комиссии по финансовой грамотности и образованию. Она координирует работу ведомств и разрабатывает национальную стратегию по финансовому образованию.

- Национальный месяц финансовой грамотности (National Financial Literacy Month). Появился как частная инициатива в 2000 году, а в 2003 году при поддержке Конгресса США и президента Джорджа Буша был признан на официальном уровне. В апреле по всей стране американцев обучают, как приобретать и поддерживать здоровые финансовые привычки.

- Участие ведущих международных банков и финансовых компаний. Например, при поддержке HSBS банка была создана Всеобщая образовательная программа (Global Education Program), направленная на повышение финансовой грамотности старшеклассников.

- Программы для молодых людей и университетов. Крупный американский инвестиционный банк Merrill Lynch спонсирует и реализует программы, нацеленные на обучение финансовой грамотности. Основные направления обучения: личные финансы, возможности инвестирования, долгосрочное инвестирование, предпринимательство. Например, Университет штата Индиана при содействии восьми местных банков разработал программу «Денежный автобус» (Money Bus). В рамках этой программы преподаватели ездят по штату и проводят семинары и мастер-классы в школах, а также лекции в общественных центрах.

- Коалиция Jump Start. Обеспечивает индивидуальную помощь молодежи с дошкольного до студенческого возраста в сфере финансовых вопросов. Сайт организации содержит платные и бесплатные модульные и разнопрофильные образовательные материалы.

Анализируя вышеизложенную информацию и опыт стран можно отметить, что в разных странах уровень развития финансового образования и масштаб реализации проектов в этой сфере отличаются. Существуют различные методики, способы и каналы коммуникации в системе финансового образования, зависящие от национальной специфики той страны, где реализуются программы повышения финансовой грамотности. Такого рода программы действуют в Германии, Австралии, Бельгии, Канаде, Эстонии, Чехии, Польше, Румынии, США, Италии, Индонезии, Финляндии, Венгрии, Новой Зеландии, Австрии, Великобритании, Испании, Южной Африке и других [6].

В Казахстане действующая Национальная программа финансовой грамотности направлена на предоставление финансового образования взрослым и включение финансовой грамотности в школьную систему. Центральным банком Казахстана запущена платформа финансовой грамотности,

которая содержит разнообразные ресурсы. Веб-сайт финансового образования «FinGramota.kz» предоставляет ресурсы финансового образования, интерактивные инструменты и образовательные материалы для всех возрастных групп. Такие бесплатные методы самообразования как онлайн-курсы «Академия финансовой грамотности» (Национальный Банк Казахстана), мобильные приложения «ФинГрамота», «Freedom Camp» [4], и «QamCare Financial» предоставляют разнообразные интерактивные уроки и игры по финансовой грамотности. Со стороны финансовых учреждений, НПО и общественных центров организуются бесплатные семинары по финансовому образованию. В Казахстане активно реализуется социальный проект «Qaryzsyz Qogam». 200 тысяч человек обучат финансовой грамотности в этом году. Проект стартовал в мае 2023 года в 8 регионах страны. Он предусматривает оказание квалифицированной финансовой и правовой помощи, а также содействие в урегулировании проблемной задолженности по банковским займам и микрокредитам [7]. Важно отметить, что развитие финансовой грамотности с детства позволяет снизить нагрузку на семейный бюджет и помочь с накоплением и приумножением капитала начиная с дошкольного возраста [4, 8, 9].

В университетах Казахстана имеется опыт реализации следующих образовательных программ и опыт по открытию центров по финансовой грамотности. Во многих образовательных программах экономики присутствуют дисциплина «Основы финансовой грамотности» и курсы, связанные с финансовыми рисками, введением в финансовый рынок, управлением финансовыми рисками, основами финансов, финансовым анализом на предприятиях, для чтения которых приглашаются практики. Например, в университете «Туран» существует учебно-исследовательский центр по повышению финансовой грамотности молодёжи [8]. Основная цель центра - образовательное и научно-методическое сопровождение обучающихся и общественно значимых мероприятий, направленных на повышение уровня финансовой грамотности студентов.

В целом, рассмотрев мероприятия и особенности внедрения программ по финансовой грамотности в образовательный процесс в Казахстане и за рубежом, предлагается следующее:

- дальнейшее создание и поддержка образовательных центров. Открытие образовательных центров, консультационных пунктов, где граждане смогут получать бесплатные консультации по вопросам личных финансов, кредитования, инвестирования и финансового планирования позволит своевременно исследовать уровень финансовой грамотности и решать данную проблему;
- организация традиционных мероприятий на государственном уровне - финансового дня, недели финансовой грамотности;
- популяризация ведения блогов, подкастов с учетом возрастных особенностей аудитории с привлечением СМИ;
- внедрение образовательных программ или предметов в дошкольные учреждения, в школы и в университетах. Финансовая подготовка осуществляется с помощью комплексного понимания личных финансов и таких учебных программ, как математика, экономика, история, обществоведение, или путём введения отдельного курса по финансовой грамотности.

Таким образом, проведение и популяризация предложенных исходя из анализа опыта стран мероприятий по финансовой грамотности позволят защитить население от финансовых ошибок и повысить общий уровень экономического развития, но и улучшить показатели портфеля кредитования физических лиц Казахстана.

Список литературы

1. <https://www.zakon.kz/finansy/6412966-zakreditovannost-kazakhstantsev-sravnili-s-drugimi-stranami.html> - Закредитованность казахстанцев сравнили с другими странами (дата обращения: 30.10.2024).
2. <https://qogamfin.kz/ru/mission/news/12> - В Казахстане активно реализуют проект «Қарызсыз қоғам» (дата обращения: 29.10.2024).
3. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2200001021> - Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Указ Президента Республики Казахстан от 26 сентября 2022 года № 1021.
3. <https://liter.kz/ot-a-do-ia-kak-iunykh-kazakhstantsev-budut-obuchat-finansovoi-gramotnosti-povoi-metodike-1725701849/>
4. <https://kz.kursiv.media/2023-05-31/dmnv-finansovoj-gramotnosti/> - Думанова К. Казахстанские школьники могут бесплатно посещать 15 курсов по финансовой грамотности (31.05.2023).
5. Марковкина Д.В. Возможности имплантации опыта партисипаторного бюджетирования Южной Кореи в бюджетный процесс Российской Федерации // Научный журнал «Бизнес и общество».

- №3 (27). – 2020. – с. 1-9.

6. Сергейчик С. И., Сергейчик М. С., Максимова А. А. Мировой опыт реализации проектов в области финансового образования и повышения финансовой грамотности населения// Вестник ТГПУ. - 2015. - 5 (158). – с. 35-41.

7. <https://qogamfin.kz/ru/mission/news/12>.

8. https://www.banker.kz/news/finansovaya-gramotnost-v-kazakhstan-preodolenie-r/#google_vignette

9. Грасс Т.П. и др. Особенности формирования финансовой грамотности подрастающих поколений в США и Канаде// Вестник КрасГПУ им.В.П. Астафьева. – 2017. - с.11-17.

МРНТИ 06.73.75.

Н.Галиқызы¹, А.О. Мухатжанова²

^{1,2}НАО «Карагандинский университет имени Е.А. Букетова»,
Республика Казахстан, г. Караганда, ¹nazym.galikyzy@mail.ru, ²tomirist303@gmail.com

АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ СТАРТАПОВ: СТРАТЕГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ

В последние годы в Республике Казахстан наблюдается тенденция на повсеместное открытие и общее распространение малого и среднего бизнеса. В связи с этим, привлечение инвестиционных средств становится всё более популярным решением предпринимателей для удачного старта их проектов. Малый и средний бизнес, редко может позволить себе привлечение инвесторов, в отличии от крупного и устоявшегося бизнеса, тем более если речь идёт о только что созданной идее проекта. Исходя из этого, очевидным становится вариант системы стартапов, которая, в настоящее время функционирует на территории нашей Республики.

Сам по себе стартап – это в первую очередь взаимосвязь заинтересованного лица и предпринимателя. Работает это связка следующим образом. Инвестор (или организация) проводят кампанию по поиску определённых бизнес-моделей, которые представляют для них интерес. Предприниматель или автор идеи, в свою очередь предоставляет подробный бизнес проект организации-инвестору. При удовлетворении критериев и предпочтений инвестора, идея или бизнес проект одобряется, и предприниматель получает от инвестора средства на реализацию и развитие его идеи. [1] Стартап, как экономическое явление имеет отличительную черту – высокую степень неопределённости и склонность к быстрому развитию, или же, такому же быстрому провалу. Сама по себе система стартапов является в большей степени положительной, так как имеет ряд субъектов, на которых она способна оказать положительное влияние:

1. Инвестиционная организация. Данный субъект имеет значительную выгоду в данной системе, так как помимо доли в финансируемом бизнесе, стартап организация оказывает развитие в ряде перспективных экономических областей, таких как инновационная область и социальная область, что в комбинации формирует большой спрос, если предлагаемая бизнес модель становится широко известной. Также некоторые особенности организационной структуры позволяют подобным организациям легче переносить разной степени силы изменения на рынке. Ранее было отмечено, что отличительной особенностью стартапов является их высокая вероятность к быстрому росту, в следствии чего инвесторам и участникам гарантирована высокая финансовая отдача.

2. Предприниматель. Данный субъект имеет выгодные условия финансирования, а также получает возможность реализации своих идей в реальные и эффективные инструменты или полноценные структуры.

3. Рынок. Рынок в данной системе тоже можно назвать субъектом, так как любая бизнес модель или решение, является взаимодействием с рынком. В свою очередь, при ощутимых изменениях рынок реагирует в ответ, образуя цепочку событий, в той или иной степени влияющих на общеэкономический, социальный и иные аспекты финансового сектора.

Несмотря на многие положительные элементы стартап-системы, существует довольно широкий спектр неблагоприятных обстоятельств, также присущих конкретно стартап-проектам и организациям. Наиболее важным из них является кредитный риск. [1]

Кредитный риск, это совокупность факторов социального и финансового взаимодействия, которые определяют развитие и окупаемость организации. Основными элементами кредитного риска можно считать фактор неопределённости доходов бизнес проекта. Как известно, начальный этап в

развитии бизнеса является одним из самых трудных, в случае со стартапом, риски на начальных этапах наиболее высокие, т.к. стартап это зачастую инновационные идеи и решения, которые далеко не всегда могут иметь на рынке положительный отклик. Также стартап проекты часто имеют потребность в высоких первоначальных затратах. Данный фактор вызывает и проекта необходимость в более длительном периоде времени для выхода на плюс. Ещё одним элементом кредитного риска является непосредственная зависимость от стороннего финансирования. Иными словами, без средств инвесторов на начальном этапе бизнес-проект перестаёт быть жизнеспособным. Также, появление схожих по концепции, но более успешно реализуемых проектов может неблагоприятно повлиять на уже существующий проект, что в результате приведёт к финансовым убыткам и затруднению с погашением задолженностей по кредитам.

В РК стартапы уже являются устоявшейся и прибыльной областью финансового сектора. На данный момент из успешных стартап проектов можно выделить широкий список, который охватывает разнообразные отрасли. В отрасли электронной коммерции существуют два известных сайта OLX и SATU. В отрасли финтех: Chokofood и Kassa24. Среди проектов IT и технологий можно выделить Jetbook и Sembol. Стартапы в области образования тоже существуют, к ним можно отнести Oqyла и Edtech. Отрасль здравоохранения, с переходом на цифровое обслуживание стала нуждаться в стартапах, которые бы могли предложить альтернативы и решения возникших проблем в обслуживании. К таким проектам можно отнести Medcard и Healthgen.

В отрасли устойчивого развития существует стартап проект GreenTech – организация которая занимается очищением и переработкой отходов. В отрасли агрокультуры – стартап организация Agrytech, которая ставит перед собой целью внедрение технологий в сельскохозяйственном промышленном секторе.

Посмотрев на указанные выше примеры, можно прийти к выводу, что подобное многообразие проектов требует точного расчёта кредитных рисков и возможных сценариев развития ситуации, ведь в каждой конкретной отрасли существуют дополнительные факторы риска, которые могут привести к провалу стартапа, при ненадлежащем анализе и расчёте переменных.

В финтехе обязательными к учёту факторами будут: регуляторные риски, изменения в законодательстве и просчёт их последствий, элемент кибербезопасности, ведь финтех имеет дело с информацией, которая вызывает повышенный интерес у лиц, занимающихся торговлей данными, что в следствии увеличивает число кибер-атак и потерю данных, а, далее, потерю лояльности клиентов и убытки. Фактор высокой конкуренции, обязателен к учёту ввиду того, что финтех очень стремительно развивается и постоянно возникают новые организации и проекты. Кредитные риски присущи всем отраслям, конкретно в финтехе – кредитные продукты могут ухудшить финансовое состояние проекта, что затруднит выплаты кредиторам. Проблемы с ликвидностью в данной отрасли также являются важным фактором и требуют анализа и расчёта. [2]

Область электронной коммерции, во многом схожа с отраслью финтех, но имеет несколько отличительных факторов. Первым фактором является логистика, организация доставки, хранения товаров, обеспечения условий на складах и иные логистические издержки могут негативно отразиться на финансовом состоянии проекта. Вторым фактором является экономический. Нестабильность курса валют, а также общие изменения на рынке могут повлечь за собой серьёзные, непредвиденные убытки.

В области здравоохранения факторы риска являются наиболее непредсказуемыми и требуют особого анализа и планирования. Риски клинического характера, являются ключевыми в данной отрасли, они представляют из себя ошибки в диагностике, врачебные ошибки и проблемы непосредственно на местах оказания услуг, что является наиболее серьёзным фактором риска ввиду очевидных последствий. Проблемы управления персоналом и недостаток квалификации у кадров – существенный риск в отрасли здравоохранения, прямым образом связан с клиническими рисками и, зачастую, является причиной их возникновения. Риски, связанные с оборудованием и технологические риски – также являются важным элементом в данной системе и требуют постоянного контроля от ответственных за них лиц, при отсутствии контроля за этим элементом велика вероятность развития клинических рисков. Факторы экономики также являются риском в медицинской отрасли, так как от них зависит доступность препаратов и оборудования. Этические риски – связаны с соблюдением этики среди персонала, несоблюдение врачебной этики – прямой путь к ухудшению функционирования всей организации в целом. [2]

Так же, на ряду с другими отраслями отрасль здравоохранения напрямую зависит от регуляторных изменений, а, с учётом повсеместной цифровизации, факторы риска в области кибербезопасности

также имеют ключевую роль и нуждаются в учёте и анализе.

Под факторами рисков понимают такие незапланированные события, которые могут потенциально осуществиться и оказать отклоняющее воздействие на намеченный ход реализации проекта, или некоторые условия, вызывающие неопределенность исхода ситуации. Неопределенность в широком смысле — это неполнота или неточность информации. [2] В количественном отношении неопределенность подразумевает возможность отклонения результата от ожидаемого (или среднего) значения как в меньшую, так и большую сторону. Последствия наступления рискового события — это результат наступления рискового события. Возможны три экономических результата проявления риска: отрицательный, положительный и нулевой. Инновационные риски возникают при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже использующимися; при создании нового товара или услуги на старом оборудовании; при производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии. Под управлением риском в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели. Выделяют следующие этапы управления инновационными рисками:

1. выявление и идентификация предполагаемых рисков;
2. анализ рисков;
3. выбор методов управления рисками;
4. применение выбранных методов и принятие решений в условиях риска;
5. реагирование на наступление рискового события;
6. разработка и реализация мер снижения рисков;
7. контроль, анализ и оценка действий по снижению рисков и выработка решений.

Под выявлением рисков понимают классификацию рисков. Классификация рисков представляет собой распределение рисков на конкретные группы по определенным признакам. Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе, создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. К настоящему времени в экономической теории еще не разработано общепринятой классификации рисков. В существующих классификациях инновационный риск не рассматривается как самостоятельная категория, а выделяется как подвид либо инвестиционного риска, либо внутренних рисков в сфере взаимодействия с техникой. В результате этого, анализ и выбор методов управления инновационными рисками проводится по общепринятой методике оценки рисков. В соответствии с указанной методикой выделяют количественный и качественный анализ рисков. Качественный анализ инвестиционных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для начала работы по анализу рисков. Анализ рисков представляет из себя систему методов основными из которых являются: Метод определения вероятности, метод анализа ранка с привлечением отраслевых экспертов, метод проведения аналогий и сравнения, метод анализа, направленного на выявление наиболее чувствительных элементов проекта, метод предположения и просчёта возможных сценариев развития проекта, метод разработки цепочки взаимосвязанных решений в проекте, имитационный метод, метод оценки, основанной на статистических финансовых данных проекта, оценка на основе статистических данных, анализ безубыточности, комбинированный метод, объединяющий в себе два и более узконаправленных методов, для выполнения сложной расчётной задачи.

Многообразие методов обусловлено количеством областей и вариантов расчёта рисков. Риски могут оцениваться путём оценивания показателей, опираясь на статистические данные прошлого, привлечением экспертов, в том случае, если количество исходных данных является недостаточным для произведения точного расчёта. Проведение точного расчёта может произведено также на основе анализа аналогичных проектов и их показателей. В проектах, с большим количеством нестабильных факторов оцениваются путём искусственно смоделированных, переменных условий, на основе результатов получается средний процент риска в той или иной проблемной области проекта.

У методов расчёта риска имеются свои недостатки, к ним можно отнести необходимость достаточного количества исходных данных, а также цикличность и идентичность процесса расчёта в каждом цикле, что практически невозможно. В методах, которые требуют привлечение экспертов – само привлечение экспертов является сложной задачей, а оценки экспертов не являются точными показателями, а являются лишь субъективной оценкой. Также к недостаткам относятся необходимость

в наличии проектов, в той или иной мере идентичных анализируемому, а при наличии таковых – выбор проекта, по отношению к которому будет проводиться аналогия будет весьма затруднительным в виду многообразия переменных. В методе проведения аналогии и сравнения трудно установить степень точности оценки риска, а, так же, отсутствие общепринятой системы оценивания и способов, при использовании данного метода оценки. Анализ чувствительных областей проекта, является эффективным лишь относительно смоделированных условий и качеству исходных данных, сам же метод является однофакторным, а значит, различные в сути факторы требуют применения данного метода в каждом отдельном случае отдельно, что делает данный метод затруднительным, трудоёмким и недостаточно точным.

Метод просчёта возможных путей развития проекта является максимально неточным, ведь при оценке рассматриваются, зачастую, лишь 4-7 возможных сценария, когда в действительности число возможных сценариев развития стремится к бесконечности. Сам метод можно назвать вспомогательным. Как и все подобные ему методы – он требует долгий поиск и отбор данных для основы расчётов.

Метод разработки цепочки решений – один из наиболее вариативных и трудоёмких методов. При построении цепочки решений в проекте, если вносится переменная для уточнения расчёта – возникает дополнительная цепочка решений, которая с каждой переменной будет отличаться от первоначальной, что делает этот метод избыточно вариативным и недостаточно точным. [3]

Имитационные методы – методы, основанные на расчётах. Несмотря на свою эффективность – требуют затрат на расчёты при наличии большого количества информации, требующей анализа и систематизации. Для проведения оценки в таких методах используются показатели вероятности, делая результаты, полученные данным методом не совсем удобными для практического применения

В методах, где за основу берутся финансовые показатели – довольно трудно определить и установить так называемый золотой стандарт, которого нужно достичь при проведении расчётов. Также, как в других методах, требуется большое количества исходных данных, на основе которых и будет проводиться расчёт. Сами расчёты также являются трудными в проведении, делая данный метод одним из самых узконаправленных.

Метод оценки риска на основе анализа безубыточности – позволяет определять точные значения, относительно изменения которых идёт отклонения в сторону избыточно рискованных показателей, однако, для проведения данных оценок необходимо создание точной уровневой градации риска в допустимых и нет процентных соотношениях. [4]

Среди всех этих методов выделяется лишь комбинированный метод, единственным его минусом является необходимость большого количества данных для обработки. Некоторые эксперты приписывают этому методу сложность проведения расчётов, но, мы считаем, что это не имеет значения, ведь, как мы указывали выше – любой из перечисленных нами методов имеет те или иные сложности в проведении расчётов.

Комбинированный метод оценки риска – наиболее точный метод, так как он включает в себя различные системы и значения для определения той или иной степени риска. [5]

Одним из ключевых показателей, которые должны отслеживать стартапы, является коэффициент эффективности кредитного риска (CRER), который измеряет, насколько хорошо компания управляет своим кредитным риском. Кредитный риск – это потенциальные потери, с которыми сталкивается кредитор или инвестор, когда заемщик или эмитент не выполняет свои договорные обязательства. Коэффициент эффективности кредитного риска рассчитывается путем деления чистой прибыли на ожидаемый убыток, где ожидаемый убыток представляет собой произведение риска при дефолте (EAD), вероятности дефолта (PD) и убытков в случае дефолта (LGD).

$$CRER = \frac{NP}{EL} = \frac{NP}{EAD \times PD \times LGD}$$

где:

NP (Net Profit) — чистая прибыль, это конечный доход, который остается у компании после вычета всех расходов, налогов и других обязательств,

EL (Expected Loss) — ожидаемый убыток, это расчетная величина убытка, который может быть понесен при определенных условиях,

EAD (Exposure at Default) — экспозиция при дефолте, или сумма задолженности на момент дефолта,

PD (Probability of Default) — вероятность дефолта, то есть вероятность того, что заемщик не сможет выполнить свои долговые обязательства,

LGD (Loss Given Default) — убыток при дефолте, или процент от суммы экспозиции, который будет потерян в случае дефолта.

Более высокий CRER указывает на то, что компания генерирует больший доход по сравнению с ее подверженностью кредитному риску, что означает, что она либо увеличивает свои доходы, снижает свои расходы, либо более эффективно управляет своим кредитным риском. Более низкий CRER указывает на то, что компания генерирует меньший доход по сравнению с ее подверженностью кредитному риску, что означает, что она либо снижает свои доходы, увеличивает свои расходы, либо сталкивается с более высоким кредитным риском.

В наши дни, наибольшей популярностью пользуется метод экспертной оценки, ввиду своей простоты и ненадобностью в самостоятельном проведении оценки. Работает данный метод по следующему алгоритму – для каждого вида риска устанавливается пиковое значение, значение выше которого считается неприемлемым для оцениваемого проекта. Предельно пиковое значение определяется значениями шкалы, выбранной для оценки. Далее, по желанию, создается дифференциальная оценка уровня экспертов. Данная оценка экспертам не озвучивается. Эксперты проводят оценку на основе вероятности наступления случая риска и его последствий в процент эквиваленте и уровня опасности риска для проекта. Далее, оценки, выдвинутые экспертами, отправляются к разработчику проекта. Разработчик, используя интегральные методы расчёта определяет интеграл определяющий уровень каждого риска по отдельности. Далее полученный интегральный уровень сравнивается с установленным до этого допустимым пиковым значением. После сравнения выносится решение о приемлемости риска для конкретного проекта. Если предельный уровень оказывается ниже интегрального уровня – разрабатывается система по снижению конкретного риска.

Избежание риска в стартапах, которые зачастую являются инновациями – не представляется возможным, ведь, как было указано в начале – стартап система основана на взаимоотношении трёх субъектов: инвестора, предпринимателя и рынка. В случае определения уровня риска рынок – ключевой фактор, предугадать изменения, которые могли-бы спровоцировать риск для выбранного проекта – очень трудно. Тем не менее, успешно работающие методы и опыт, аналогии и статистические данные позволяют рассчитать риск достаточно точно для того, чтобы инвестировать в нужный проект, который сможет реализоваться на рынке и принести пользу всем трём субъектам стартап системы.

Список литературы

1. Давыдова Л. В., Ильин И. В. Идентификация и анализ рисков в системе проектного финансирования // Финансы и кредит. 2011. №25 (457). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identifikatsiya-i-analiz-riskov-v-sisteme-proektnogo-finansirovaniya-1> (дата обращения: 30.10.2024).

2. Трушина Ирина Александровна Организация механизма управления рисками участниками проектного финансирования // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2017. №4-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-mehanizma-upravleniya-riskami-uchastnikami-proektnogo-finansirovaniya> (дата обращения: 30.10.2024).

3. Полховская Татьяна Юрьевна, Шевченко Анастасия Александровна Классификация рисков проектного финансирования и стратегии их минимизации // ИВД. 2012. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov-proektnogo-finansirovaniya-i-strategii-ih-minimizatsii> (дата обращения: 30.10.2024)/

4. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 569 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18731-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545454> (дата обращения: 30.10.2024).

5. Управление финансовыми рисками. Практический курс: учебное пособие для вузов / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 97 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18133-3. — Текст: электронный // Образовательная

Аксеркина Г.Ж. , Сейдіғазым Е.О.
Е. А. Бөкетов атындағы зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ. , Akserkinagulsahara@gmail.com
esbol_94.09.26@mail.ru

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАР АРҚЫЛЫ ЭКОНОМИКАҒА ӘСЕРІ

Екінші деңгейлі банктер (ЕДБ) қаржы жүйесінің негізін құрайтын негізгі институттардың бірі ретінде халықтың жинақтарын тарту, несиелеу, төлем жүйесін қамтамасыз ету сияқты маңызды функцияларды атқарады. ЕДБ-нің басты қызметтерінің бірі — депозиттік операциялар арқылы қаражат тарту, бұл экономикаға қосымша капиталды айналымға енгізуге және экономикалық белсенділікті қолдауға мүмкіндік береді. Депозиттер арқылы банк жүйесі халықтың қаражатын экономиканың қажетті салаларына бағыттайды, осылайша ұлттық өндіріске, инфрақұрылымға және бизнес дамуына қолдау көрсетеді.

Депозиттік операциялар банк қызметінің тұрақтылығын қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Депозиттер банк жүйесінің өтімділігін арттырып, қаржылық институттарға несие беру мүмкіндіктерін кеңейтеді. Сонымен қатар, депозиттер арқылы ЕДБ-нің инвестициялық қызметтері де дамиды, бұл, өз кезегінде, экономиканың түрлі салаларының қаржыландырылуына ықпал етеді. Осы операциялар нәтижесінде халықтың жинақтау деңгейі жоғарылап, қаржы нарығындағы тұрақтылық арта түседі.

Бұл мақалада Қазақстандағы екінші деңгейлі банктердің депозиттік операцияларының экономикаға тигізетін әсері жан-жақты қарастырылады. ЕДБ-нің халықтың жинақтарын тиімді пайдалануы, оларды инвестициялық ресурстарға айналдыруы және осы қаражаттардың экономиканың түрлі секторларына бағытталуы экономикадағы тұрақты даму мен өсуге ықпал етеді.

Екінші деңгейлі банктер (ЕДБ) экономикада маңызды рөл атқарады, себебі олар халық пен бизнес субъектілерінің қаражатын тарту, сақтау және көбейту қызметін жүзеге асырады. ЕДБ халықтың жинақтарын жинап, оларды несиелік ресурстарға айналдырады. Бұл қаражаттар шағын және орта бизнесті дамытуға, өндіріс орындарын қаржыландыруға және түрлі инвестициялық жобаларды іске асыруға бағытталады. Осылайша, ЕДБ-нің қызметі экономикалық белсенділікті арттырып, ұлттық экономикадағы өсімді ынталандырады.

Банктердің қаржылық делдал ретіндегі рөлі өте маңызды, өйткені олар қаражатты артық жинақтаған субъектілерден алып, оны қаржыға мұқтаж шаруашылық субъектілеріне бағыттайды. Бұл өз кезегінде капиталдың айналымын жылдамдатады және экономиканың әртүрлі секторларының дамуына ықпал етеді. Сонымен қатар, банктер өздерінің несиелік қызметі арқылы жаңа жұмыс орындарын құруға және халықтың әл-ауқатын жақсартуға мүмкіндік береді.

ЕДБ-нің депозиттік операциялары халықтың жинақтау деңгейін арттырып, экономиканың тұрақтылығына ықпал етеді. Депозиттер арқылы тартылған қаражаттар банктердің қаржылық мүмкіндіктерін кеңейтіп, олардың экономикадағы несиелік қорларын арттырады. Депозиттік саясат банктердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі және экономикалық дағдарыстар кезінде қорғаныс ретінде қызмет атқарады. ЕДБ халықтың сенімін сақтау мақсатында депозиттердің сақталуын қамтамасыз ету үшін түрлі қауіпсіздік шараларын, резервтік талаптар мен сақтандыру жүйелерін қолданады.

Сонымен қатар, ЕДБ инфляцияның және ұлттық банк саясатының өзгеруіне икемді жауап беріп, пайыздық мөлшерлемелер арқылы экономикаға әсер етеді. Пайыздық мөлшерлемелер депозиттер мен несиелердің тиімділігіне тікелей әсер етіп, қаржылық белсенділік деңгейін реттеуге ықпал етеді.

Депозиттік операциялар — екінші деңгейлі банктердің (ЕДБ) қаржы нарығындағы маңызды қызметтерінің бірі болып табылады. Бұл операциялар банктердің халық пен кәсіпорындардың қаражатын тартуына, сақтауға және көбейтуге мүмкіндік береді. Депозиттік операциялар арқылы банктер өздерінің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етіп, несиелік ресурстарды қалыптастырады. Депозиттік операциялардың бірнеше түрі бар, олар банктер мен клиенттер арасында әр түрлі қаржылық мақсаттар мен қажеттіліктерді қанағаттандыруға бағытталған.

Мерзімді депозиттер — клиенттердің қаражаты белгілі бір мерзімге банкте сақталатын депозит түрі. Клиенттер бұл депозитті ашқан кезде, депозиттің мерзімі мен пайыздық мөлшерлемесін

анықтайды. Мерзімді депозиттер жоғары пайыздық мөлшерлеменен ерекшеленеді, өйткені клиенттердің қаражаты банкте ұзақ уақыт сақталады. Бұл депозиттер ұзақ мерзімді инвестиция ретінде қарастырылады, себебі клиенттер депозит мерзімі аяқталғанша қаражатқа қол жеткізе алмайды.

Талап етілмелі депозиттер — клиенттердің қаражаты банкте кез келген уақытта алу мүмкіндігімен сақталатын депозит түрі. Бұл депозиттердің пайыздық мөлшерлемесі, әдетте, мерзімді депозиттерге қарағанда төмен болады, себебі банктер клиенттердің қаражатын қысқа мерзімде қайтара алады. Талап етілмелі депозиттер клиенттерге liquidity (өтімділік) қамтамасыз етеді, яғни олар өз қаражаттарын қажетті уақытта пайдалану мүмкіндігіне ие.

Жинақ депозиттері — клиенттердің жинақтарын ұзақ мерзімге сақтауға бағытталған депозит түрі. Бұл депозиттердің пайыздық мөлшерлемесі талап етілмелі депозиттерге қарағанда жоғары, бірақ клиенттердің қаражатын мерзімді депозиттерге қарағанда қысқа мерзімде алу шектеулі болуы мүмкін. Жинақ депозиттері көбінесе жеке тұлғалар мен отбасылар үшін қаржылық мақсаттарға, мысалы, білім алу, үй сатып алу немесе зейнетақы жинақтау үшін пайдаланылады.

Корпоративтік депозиттер — заңды тұлғалар мен кәсіпорындардың банкте сақталатын қаражаттары. Корпоративтік клиенттер депозиттерді әр түрлі мақсаттарда пайдалана алады, мысалы, жұмысшы жалақысын төлеу, операциялық шығындарды жабу немесе инвестициялық жобаларды қаржыландыру. Корпоративтік депозиттердің шарттары мен пайыздық мөлшерлемелері кәсіпорындардың қаржылық жағдайына және банктің ұсыныстарына байланысты өзгеріп отырады.

Арнайы депозиттер — белгілі бір мақсаттарға, мысалы, білім, медициналық қызмет көрсету немесе әлеуметтік қорғау үшін ашылатын депозиттер. Бұл депозиттердің шарттары мен пайыздық мөлшерлемелері мақсаттарға байланысты өзгеріп отырады. Мысалы, білім беру депозиттері арнайы білім алу мақсатында жинақталған қаражаттарды пайдалануға мүмкіндік береді.

Екінші деңгейлі банктердің депозиттік операциялары экономиканың тұрақтылығы мен дамуына маңызды әсер етеді. Банктердің халықтың жинақтарын тарту, сақтау және инвестициялау қабілеті қаржы жүйесінің негізін қалыптастырады. Депозиттер арқылы банк жүйесі халықтың және кәсіпорындардың қаражаттарын тиімді пайдаланып, экономикалық белсенділікті ынталандырады.

Депозиттік операциялардың әртүрлі түрлері клиенттердің қаржылық мақсаттарына жауап беріп, олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін маңызды болып табылады. Мерзімді, талап етілмелі, жинақ, корпоративтік және арнайы депозиттер банктер мен клиенттер арасында сенімді қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді, әрі экономиканың әртүрлі секторларына инвестицияларды бағыттайды.

ЕДБ-нің депозиттік операциялары халықтың жинақтау деңгейін арттырып, қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Бұл, өз кезегінде, экономикалық өсу мен инфляцияны бақылауға ықпал етеді. Депозиттер арқылы тартылған қаражаттар банктердің несиелік қорларын кеңейтеді, бұл қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, екінші деңгейлі банктердің депозиттік операциялары еліміздің қаржы нарығындағы бәсекелестікті арттыруға, экономиканың тұрақтылығын нығайтуға және халықтың әл-ауқатын жақсартуға бағытталған. Сондықтан, депозиттік операциялар екінші деңгейлі банктердің экономикадағы рөлін күшейтіп, жалпы ұлттық экономиканың дамуына оң әсер етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Аманжолова, Г. А. (2019). *Қаржылық делдалдық: теория және практика*. Алматы: Қазақ университеті.
2. Бекмұратова, А. Н. (2020). *Екінші деңгейлі банктердің депозиттік операцияларының экономикадағы рөлі*. Журнал "Экономика", 3(1), 45-56.
3. Қасымов, А. (2021). *Банктік жүйе және қаржылық тұрақтылық*. Нұр-Сұлтан: Еуразия университеті.
4. Сейдахметова, Р. (2022). *Депозиттік операциялар: түсінігі мен түрлері*. Журнал "Қаржы және кредит", 2(4), 67-73.

О.Л.Рахматулина, Т.Ж. Демесинов,
НАО "Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова"
Высшая школа бизнеса и права.
Республика Казахстан, г. Кокшетау, rahmolga@icloud.com, demesinov73@list.ru

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Финансово-кредитный сектор играет значительную роль в достижении стратегических целей развития Казахстана. Этот документ обсуждает ключевые приоритеты и направления развития данного сектора, такие как цифровизация, улучшение доступности финансовых услуг, укрепление устойчивости банковской системы, развитие фондового рынка, совершенствование регуляторной среды, поддержка малого и среднего бизнеса, интеграция в глобальную финансовую систему и развитие исламского финансирования.

Будущее финансового сектора страны связано с его цифровизацией. В приоритетах – активное использование блокчейна, искусственного интеллекта и больших данных для повышения эффективности и безопасности финансовых операций. Развитие онлайн-банкинга предполагает расширение спектра услуг, доступных через мобильные приложения и интернет-банкинг, включая кредитование и инвестиции.

Создание единой цифровой экосистемы объединит банки, финтех-компании и государственные сервисы. Цифровизация финансового сектора Казахстана направлена на повышение его конкурентоспособности и эффективности. Важно учитывать не только технологические инновации, но и изменения в бизнес-моделях и культуре финансовых организаций, обеспечивая кибербезопасность и защиту персональных данных клиентов.

Развитие финансового сектора также предполагает повышение доступности финансовых услуг для текущих и будущих клиентов. Основные инструменты для достижения этой цели включают:

Расширение филиальной сети: Открытие новых отделений банков и микрофинансовых организаций в удалённых регионах.

Развитие мобильного банкинга: Создание удобных мобильных приложений для получения финансовых услуг в любой точке страны.

Повышение финансовой грамотности: Проведение образовательных программ для улучшения финансовой грамотности населения.

Инклюзивные финансовые продукты: Разработка специальных финансовых продуктов для социально уязвимых групп, таких как люди с ограниченными возможностями.

Увеличение доступности финансовых услуг играет критически важную роль в обеспечении экономического роста и социальной стабильности в Казахстане. Это включает не только расширение сети финансовых учреждений, но и разработку инновационных цифровых решений, адаптированных к различным группам населения. Особое внимание уделяется развитию финансовой инфраструктуры в сельских районах и небольших городах, где доступ к финансовым услугам ограничен [1].

Укрепление устойчивости банковской системы Казахстана является ключевым приоритетом для обеспечения стабильности финансового сектора страны. Это включает ряд мер, направленных на повышение капитализации банков, улучшение качества активов и совершенствование управления рисками.

Одной из основных мер является ужесточение требований к достаточности капитала банков, что поможет им лучше справиться с возможными экономическими шоками. Важным аспектом также является повышение качества кредитных портфелей банков за счет внедрения более строгих стандартов оценки заемщиков и работы с проблемными кредитами.

Кроме того, внимание уделяется развитию системы раннего предупреждения финансовых рисков и совершенствованию механизмов санации проблемных банков. Все эти меры направлены на создание более устойчивой и надежной банковской системы, способной эффективно поддерживать экономический рост страны.

Развитие фондового рынка. Фондовый рынок — это площадка для торговли ценными бумагами. Привлечение новых эмитентов будет способствовать стимулированию листинга новых компаний на Казахстанской фондовой бирже (KASE) посредством налоговых льгот и упрощения процедур.

Внедрение новых финансовых инструментов, таких как ETF (биржевые фонды, объединяющие множество различных активов), структурированные продукты и деривативы, способствует диверсификации инвестиционных возможностей.

Привлечение институциональных инвесторов и развитие маркет-мейкинга (брокеров, которые принимают на себя риск покупки и хранения ценных бумаг определенных эмитентов) ведут к увеличению объемов торгов и ликвидности рынка, так как маркет-мейкеры активно участвуют в сделках на биржевом и внебиржевом рынках.

Развитие фондового рынка имеет критически важное значение для диверсификации экономики Казахстана и снижения зависимости от сырьевого сектора. Уделяется особое внимание созданию благоприятных условий для IPO национальных компаний и привлечения иностранных инвесторов. Важным аспектом также является повышение финансовой грамотности населения в области инвестирования на фондовом рынке, что способствует увеличению базы розничных инвесторов.

Совершенствование регуляторной среды в финансово-кредитном секторе Казахстана направлено на создание оптимального баланса между обеспечением стабильности финансовой системы и стимулированием инноваций и конкуренции. Ключевым элементом является внедрение риск-ориентированного подхода к надзору, что позволяет регуляторам сосредоточить усилия на наиболее значимых рисках для финансовой стабильности.

Одним из важных направлений является приведение казахстанского финансового законодательства в соответствие с международными стандартами, такими как рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. Это включает в себя внедрение новых норм по достаточности капитала, ликвидности и управлению рисками.

Особое внимание уделяется регулированию в сфере финтеха и цифровых финансовых услуг. Создание регуляторной "песочницы" позволяет тестировать инновационные финансовые продукты и услуги в контролируемых условиях, способствуя инновациям при обеспечении необходимой защиты потребителей.

Банковский сектор Республики Казахстан за последние годы достиг значительного прогресса в цифровизации. Ключевые банки активно внедряют цифровые технологии, стремясь повысить эффективность своих операций и улучшить качество обслуживания клиентов.

По данным Национального Банка Республики Казахстан, на начало 2023 года более 70% розничных банковских операций в стране осуществлялось через цифровые каналы. Это свидетельствует о высоком уровне проникновения цифровых технологий в повседневную жизнь казахстанцев и их готовности к использованию инновационных финансовых услуг. Основные события можно выделить: 2018 год - запуск первых полностью цифровых банков в Казахстане, 2020 год - Ускорение цифровизации из-за пандемии COVID-19, 2022 год - Внедрение технологий искусственного интеллекта в банковские процессы, 2023 год [2].

Развитие Open Banking и API-экосистем.

Казахстанские банки активно внедряют передовые технологии для повышения эффективности своей деятельности и улучшения клиентского опыта. Среди ключевых технологических инноваций можно выделить следующие:

Мобильный банкинг - развитие мобильных приложений с расширенным функционалом

Биометрическая аутентификация - внедрение систем распознавания лица и голоса для повышения безопасности

Чат-боты и виртуальные ассистенты - использование AI для автоматизации клиентской поддержки

Блокчейн-технологии - применение в межбанковских расчетах и документообороте усовершенствованных технологий.

Эти инновации не только повышают эффективность банковских операций, но и создают новые возможности для клиентов, делая финансовые услуги более доступными и персонализированными.

Рядовые потребители услуг и продуктов не могут не заметить регуляторные изменения в поддержку цифровизации. Национальный Банк Республики Казахстан и другие регулирующие органы активно работают над созданием благоприятной нормативно-правовой среды для цифровизации банковского сектора. Ключевые регуляторные инициативы включают:

- Принятие закона "О платежах и платежных системах", регулирующего электронные платежи и цифровые финансовые услуги

- Внедрение регуляторной "песочницы" для тестирования инновационных финансовых продуктов

- Разработка нормативной базы для Open Banking и API-экосистем

- Усиление требований к кибербезопасности и защите персональных данных в цифровой среде

Эти регуляторные изменения направлены на поддержку инноваций, одновременно обеспечивая стабильность и безопасность финансовой системы. Они создают правовую основу для внедрения новых технологий и бизнес-моделей в банковском секторе Казахстана [3].

Цифровизация оказывает положительное влияние на клиентский опыт. Преобразование банковской деятельности в Казахстане благодаря цифровизации существенно меняет способы взаимодействия потребителей с финансовыми услугами. Основные изменения включают:

*Удобство и доступность.

Клиенты получили возможность управлять своими финансами 24/7 через мобильные приложения и онлайн-банкинг, что значительно сократило необходимость посещения физических отделений банков.

*Персонализация услуг.

Использование Big Data и AI позволяет банкам предлагать индивидуальные финансовые продукты и услуги, основанные на анализе поведения и предпочтений клиентов.

*Ускорение процессов

Автоматизация и цифровизация банковских процессов значительно сократили время обработки заявок на кредиты, открытие счетов и другие операции, повысив удовлетворенность клиентов.

Эти изменения способствуют повышению финансовой грамотности населения и стимулируют более активное использование банковских услуг, что в свою очередь ускоряет развитие цифровой экономики Казахстана.

Цифровизация значительно влияет на операционную эффективность казахстанских банков. Внедрение цифровых технологий оптимизирует внутренние процессы, снижает операционные затраты и повышает производительность.

Автоматизация процессов, включая роботизированную автоматизацию процессов (RPA), помогает банкам сокращать время и ресурсы, затрачиваемые на рутинные задачи, такие как обработка документов и данных.

Аналитика данных открывает новые возможности для финансового сектора. Использование Big Data и машинного обучения для анализа больших объемов данных позволяет банкам принимать более обоснованные решения в управлении рисками и маркетинговой стратегии.

Переход на облачные платформы оптимизирует ИТ-инфраструктуру банков, повышает гибкость и масштабируемость систем, а также уменьшает расходы на поддержку и обновление программного обеспечения

Таблица 1

Риски цифровизации финансово-кредитного сектора

Вызов/Риск	Описание	Возможные меры
Кибербезопасность	Увеличение числа кибератак и мошенничества в цифровой среде	Усиление систем защиты, обучение персонала и клиентов
Технологическая зависимость	Риск сбоев в работе цифровых систем и платформ	Разработка планов непрерывности бизнеса, резервные системы
Конкуренция с финтех-компаниями	Угроза потери доли рынка из-за инновационных финтех-решений	Партнерство с финтех-компаниями, развитие собственных инноваций
Цифровое неравенство	Риск исключения части населения из цифровой финансовой системы	Образовательные программы, сохранение традиционных каналов обслуживания

Цифровизация оказывает значительное влияние на операционную эффективность казахстанских банков. Внедрение цифровых технологий позволяет оптимизировать внутренние процессы, снижать операционные затраты и повышать производительность.

Роботизированная автоматизация процессов (RPA) помогает банкам сокращать время и ресурсы, затрачиваемые на рутинные задачи, такие как обработка документов и данных.

Аналитика данных расширяет возможности финансового сектора. Применение больших данных и машинного обучения для анализа больших объемов информации помогает банкам принимать более обоснованные решения в области управления рисками и маркетинговой стратегии.

Переход на облачные платформы позволяет банкам оптимизировать свою IT-инфраструктуру, повышать гибкость и масштабируемость систем, а также сокращать расходы на поддержку и обновление программного обеспечения [4].

***Open Banking**

Развитие открытых API и экосистем финансовых услуг, позволяющих интеграцию банковских продуктов с сервисами третьих сторон

***AI и машинное обучение**

Расширение использования искусственного интеллекта для персонализации услуг, управления рисками и автоматизации процессов

***Blockchain и DLT**

Внедрение блокчейн-технологий для повышения прозрачности и эффективности транзакций, особенно в сфере международных платежей

***Цифровая валюта центрального банка**

Потенциальное введение цифрового тенге, что может революционизировать платежную систему страны

Эти направления развития не только трансформируют банковский сектор Казахстана, но и создадут новые возможности для экономического роста и финансовой инклюзии в стране.

Цифровизация банковской деятельности в Республике Казахстан представляет собой комплексный и динамичный процесс, который открывает широкие возможности для развития финансового сектора страны. Для успешной реализации цифровой трансформации банковской системы Казахстана необходимо сосредоточиться на следующих стратегических приоритетах:

- Продолжение инвестиций в развитие цифровой инфраструктуры и технологий
- Укрепление кибербезопасности и защиты данных клиентов
- Развитие человеческого капитала и цифровых компетенций в банковском секторе
- Совершенствование нормативно-правовой базы для поддержки инноваций
- Стимулирование сотрудничества между банками, финтех-компаниями и регуляторами

Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из приоритетов работы финансовых организаций, что отражено в специализированных кредитных программах, предлагаемых банками. Разработка и внедрение программ льготного кредитования для МСБ с учетом особенностей различных отраслей экономики позволяет содействовать их развитию.

Гарантийные механизмы со стороны государства расширяют системы государственных гарантий по кредитам для МСБ, снижая риски для банков и улучшая условия кредитования.

Финансовое консультирование, предоставляемое через сети центров финансового консультирования для МСБ, помогает выбрать оптимальные финансовые инструменты и подготовить эффективные бизнес-планы.

Цифровые платформы упрощают доступ МСБ к финансовым услугам и государственным программам поддержки, улучшая доступность и удобство использования таких услуг.

Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из ключевых приоритетов финансово-кредитного сектора Казахстана, направленным на диверсификацию экономики и создание новых рабочих мест. Особое внимание уделяется разработке инновационных финансовых продуктов, учитывающих специфику МСБ, таких как факторинг, лизинг и микрофинансирование. Важным аспектом является также развитие альтернативных источников финансирования, включая краудфандинг и венчурный капитал.

Интеграция финансово-кредитного сектора Казахстана в глобальную финансовую систему является стратегическим приоритетом, направленным на привлечение иностранных инвестиций и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Ключевым элементом этой стратегии

является развитие Международного финансового центра "Астана" (далее -МФЦА), который призван стать региональным хабом для финансовых услуг.

МФЦА предлагает уникальную платформу, работающую на основе принципов английского права, с благоприятным налоговым режимом для иностранных инвесторов. Особое внимание уделяется развитию инфраструктуры исламского финансирования, что позволяет привлекать инвестиции из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Исламское финансирование, базирующееся на правовых, нравственных и социальных нормах, исключает взимание и выплату процентов. Основная задача исламских банков — создание благоприятных условий для их открытия и функционирования, предлагая финансовые продукты, соответствующие шариату. Сукук, исламский эквивалент облигаций, будет способствовать развитию рынка исламских облигаций и привлечению инвестиций из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Значительная роль в деятельности исламских банков отводится образованию. Создание образовательных программ по исламским финансам для подготовки квалифицированных специалистов решит кадровые вопросы и откроет новые возможности для населения страны.

Для данного взаимодействия необходимо совершенствование законодательной базы для эффективного регулирования исламских финансовых институтов и продуктов.

Развитие исламского финансирования играет ключевую роль в диверсификации финансового сектора Казахстана и привлечении инвестиций из исламских стран. Особое внимание уделяется созданию комплексной экосистемы исламских финансов, включающей банковские услуги, страхование (такафул), лизинг и инвестиционные фонды, соответствующие принципам шариата.

Одним из важных аспектов является повышение осведомленности населения и бизнеса о возможностях и преимуществах исламского финансирования. Проводятся информационные кампании и образовательные мероприятия, которые объясняют основные принципы и продукты исламских финансов [6-7].

Гармонизация национального законодательства с международными стандартами финансовой отчетности и регулирования также является важным аспектом интеграции. Это включает внедрение стандартов Basel III, FATF и других международных норм, что укрепляет доверие иностранных инвесторов к казахстанскому финансовому сектору.

Реализация этих приоритетов позволит банковскому сектору Казахстана не только адаптироваться к цифровой эпохе, но и стать драйвером инноваций и экономического роста

Данный документ представляет собой всесторонний анализ текущего состояния и перспектив развития цифровизации банковского сектора в Республике Казахстан. В нем рассматриваются ключевые аспекты цифровой трансформации, включая технологические инновации, регуляторные изменения, влияние на клиентский опыт и операционную эффективность банков. Особое внимание уделяется вызовам и возможностям, связанным с цифровизацией, а также стратегическим направлениям развития банковской системы Казахстана в контексте глобальных цифровых тенденций.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию от 19 февраля 2007 г.
2. Официальный сайт Национального банка РК www.nationalbank.kz
3. Официальный сайт Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан www.stat.gov.kz
4. Официальный сайт исламского банка в Казахстане Al Hilal www.alhilalbank.kz
5. Викулов В. С. Типология банковских инноваций, 2008г.
6. Семикова П. Банковские инновации и новый банковский продукт, 2002г.
7. Мармыгин М.С. Банковское дело и банковские операции, 2021г.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1	Р.К. Андарова, А.Ж. Садуов, Г.С. Каренова, Т.Б. Казбеков ОБАЯНИЕ НЕЗАУРЯДНОЙ ЛИЧНОСТИ	5
2	Р.К. Андарова, А.Ж. Садуов, С.Ш. Мамбетова БІЛІМ МЕН ҒЫЛЫМ САРДАРЫ	12
3	М.І.Әбдуов, Б.С.Рахымов ЗЕРДЕЛІ ҒАЛЫМ, ЗЕРЕК ЖАН	16
4	М.Абдуов, К.Асанов, С.Жанысбай, УЧЕНЫЙ, ЧЕЙ ТАЛАНТ МНОГОГРАНЕН	21
5	З.Ғ. Сақтағанова, М.Абдуов, Б.С.Рахымов, Т.Б. Казбеков ҒАЛЫМ-ЖАЗУШЫНЫҢ ТАРИХИ ІЗДЕНІСТЕРІ	26
6	Тлеубердинова А.Т, Мамбетова С.Ш ЖИЗНЬ, ПОСВЯЩЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИЮ	32
7	Айткулов Б.Б., Есенгельдина А.С.УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (КЕЙС-СТАДИ НА ПРИМЕРЕ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ)	35
8	А.Е.Аманбаева, А.О. Мусабекова, А.З.Стыбаева ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ЖОЛЫ: ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН БОЛАШАҒЫ	40
9	А.Ж.Амангелді, Ж.К.Абдиразакова,А.О. Мусабекова ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛАНДЫРЫЛУЫ:ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАСЫ	45
10	А. Амангелді, А. Тағай, А.О. Мусабекова ПЕДАГОГИКАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТЕГІ БІЛІМ БЕРУ САПАСЫН БАСҚАРУ	50
11	М.Аманжол, Д.Ә.Бодан МЕКТЕП МҰҒАЛІМДЕРІ ҮШІН ПЕДАГОГИКАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ МАҢЫЗЫ	52
12	Д. Аметова, Д. Толеубай, А.О. Мусабекова SMART-ЦЕЛИ: РЕВОЛЮЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ВРЕМЕНЕМ	57
13	Е.Ж.Аюев, А.Н.Еркінбай СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ: КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ СЕГОДНЯ	60
14	Б.А.Әскер, Б.Б.Ергеш,А.О. Мусабекова МИКРОЭКОНОМИКА ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ МЕХАНИЗМ	63
15	С.Б.Байбосынов, Т.К. Туркенов, С.С. Туркенова ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ПЕРЕПОДГОТОВКИ МОЛОДЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ОПЫТ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	66
16	А.Е.Бегметов ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	69
17	А.А. Бекмухамбетова ВЛИЯНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	73
18	С.Ғ. Ғабит , А.Г. Жанабекова, К.Е. Базарбек МЕНЕДЖМЕНТТЕГІ КОММУНИКАЦИЯНЫҢ РӨЛІ	79
19	С.Ғ. Ғабит, А.У. Ахметжанова, М.А. Арманова КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ЖОСПАРЛАУ ҮРДІСІНІҢ МАҢЫЗЫ	83
20	Дәуренбекқызы Ә., Есенбекова Н., Мусабекова А.О. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТИІМДІ ӘДІСТЕРІ	87
21	И.М. Джумагельдинов, А.Т. Омарова, Laura Nicola – Gavrilă ПОНЯТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ	89
22	Ж.Қ.Қайрат, Ш.Е.Елубай, А.О. Мусабекова ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДА СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ	94

23	С.К. Ержанова, Б.К.Спанова, С. Жарылқасын ҚАЗАҚСТАНДА АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕНІН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН АРТТЫРУ	96
24	Ә.Е. Ерлік, Д.Е. Зделеу, А.О. Мусабекова ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, В ЧАСТНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ	101
25	С.А.Есенин КОРПОРАТИВНЫЕ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ	104
26	Ертас Н.Е. ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ ЗДАНИЯМИ	107
27	З.А.Ескерова, Г.С.Акыбаева, С.Ш.Мамбетова, Ш.А. Соатова ҚАЗАҚСТАН МЕН РЕСЕЙДЕГІ ӘЙЕЛДЕР КӨШБАСШЫЛЫҒЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ	113
28	А.Жасқайратова Т.Казтаева, А.О. Мусабекова ҚАЗІРГІ ЗАМАНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУДЕГІ МЕНЕДЖМЕНТ	118
29	Д.Жеңісова, Ф.Совет, А.О. Мусабекова ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ЭКОНОМИКАҒА ӘСЕРІ	122
30	Ш.А.Жұмаділла, С.С.Ыдырыс ҚАЗАҚСТАННЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, ТИІМДІЛІГІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	125
31	Ж.Е. Жұмаділла, А.О. Мусабекова ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ОНЫҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ	130
32	Ж. М. Зейнуллина, А. Т. Омарова, С. К. Ержанова, Ш. У. Ниязбекова ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІНЕ ӘСЕРІ МЕН НӘТИЖЕЛЕРІ	134
33	Т.Б. Казбеков, А.С. Ахметова УРБАНДАЛУ ҮДЕРІСТЕРІНІҢ МІНДЕТТЕРІН ШЕШУДІҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ	138
34	А. Каиров, С. Рамазанов, Т.Б.Казбеков ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОЛЫ	143
35	Ш. Көшмағанбет, С. Әділхан, А.О. Мусабекова ЦИФРЛАНДЫРУ ДӘУІРІНДЕГІ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ: ЖАҢА МҰМКІНДІКТЕР МЕН СЫН-ТЕГЕУРІНДЕР	147
36	А.Т.Кумисбекова, А.О. Мусабекова БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ HR МЕНЕДЖМЕНТ	151
37	Кусайнов Ж. У., Есенгельдина А.С. АНАЛИЗ ОПЫТА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ГАЗ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	154
38	Қ.Құрманәлі, А.Джавланбеков, А.О. Мусабекова ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ТИІМДІ БАСҚАРУ МЕН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҮРАҚТЫЛЫҚТЫҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ	158
39	А. Қ. Қайыржан, А. Шмидт, А.О. Мусабекова ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ	161
40	І. Қырықпа, А. Қазнабай, А.О. Мусабекова МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ РӨЛІ	164
41	Д.Мәкен, Д.Серикова, А.О.Мусабекова ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІ: ТАБЫСҚА ЖЕТУ ЖОЛЫ, ҚИЫНДЫҚТАР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	166
42	С.Ш.Мамбетова, Ж.Б.Бахыт, Р.Е. Жапарова ПЕРСОНАЛДЫ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ БОЙЫНША ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕГЕ ШОЛУ	170
43	Б.Мусуртаева, Д.Намиалы, А.О. Мусабекова КӨШБАСШЫЛЫҚ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ	175
44	Мырзабеков Ж.С., Есенгельдина А.С. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ МАРШРУТОВ В УВЕЛИЧЕНИИ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	178

45	Т.А. Нұрсейт, Давлетбаева Н.Б., Дуйшеналиева А. Д. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ	184
46	А.Т.Орынбасар, Р.Пазылхан, А.О. Мусабекова ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ. АҚШАНЫ БАСҚАРУДЫҢ МАҢЫЗЫ	188
47	Ф.Охап, А.Баймұрат, А.О. Мусабекова ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ДАМУЫ МЕН ОНЫҢ КЕДЕРГІЛЕРІ	191
48	Ә.А. Рахадыл, А.О.Мусабекова ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ АРНАЛҒАН ТИІМДІ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ	194
49	Р.Нұрасыл, Қ.Асылжан, А.С. Муканова АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ӘСЕРІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	197
50	А. Садықова РАЗВИТИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЗАХСТАНА	200
51	Ж.Қ.Сакенова, А.О. Мусабекова ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ	211
52	Сардарова А., А.О. Мусабекова ТЕКУЩИЕ ТРЕНДЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	215
53	А.Т. Тлеубердинова, М.М. Халитова, Ж. Туленбаева СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	218
54	Тоялиев Ж. А., Есенгельдина А.С. РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: МИРОВОЙ ОПЫТ И КАЗАХСТАН	223
55	К.К.Туржанова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОПЫТ КАЗАХСТАНА И ЗАПАДНЫХ СТРАН	228
56	Тусупбаева Б.А., Жәрденбек Ж., Болатбекова Д. ҚОҒАМДЫҚ ИНКЛЮЗИЯНЫ БАСҚАРУ: ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ	232
57	Тусупбаева Б.С., Болтабай А.У., Болатбекова Д.Н. ИНКЛЮЗИВТІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ: ТҰЖЫРЫМДАМА ЖӘНЕ БАСҚАРУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ	237
58	Тусупбаева Б. С., Еркебулан А. Е., Болатбекова Д.Н. ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚАРЖЫ ШЕШІМДЕРІ: ИНКЛЮЗИЯНЫ БАСҚАРУДАҒЫ ЖАҢА БАҒЫТТАР	241
59	Қ.О. Тұрғынов ӨНДІРІСТІК КӘСІПОРЫНДАРДА ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ НЕГІЗІНДЕ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ	246
60	Р.Р. Шарипов НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	250
61	А.М.Шохаманова ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	253
62	B.S. Tusupbaeva, A.V. Savchin, A.T. Sharipova D.N. Bolatbekova MANAGING FINANCIAL INCLUSION WORK THROUGH DIGITAL PLATFORMS	257
63	Zh. G. Shugaipova, E. B. Romanko SCIENTIFIC ORGANIZATION OF MANAGERIAL WORK IN MODERN CONDITIONS.	262
64	А.В. Гомель, Ж.Г. Шугаипова МОТИВАЦИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: РОЛЬ ГИБКОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	266
65	B. Shafie, R. S. A. Abd Rashid, S. Ashimkhanova INVESTIGATING INDIVIDUALISTIC-COLLECTIVISTIC ORIENTATIONS BETWEEN UNIVERSITY EMPLOYEES IN MALAYSIA AND KAZAKHSTAN	271
66	А.Р.Арыстанбек МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ АРҚЫЛЫ ӘЛЕУМЕТТІК САЛАНЫ ДАМУ: ҚАЗАҚСТАН ТӘЖІРИБЕСІ	275
67	Ж.Хусты, Б.К.Джазыкбаева АНАЛИЗ СПРОСА НА КАЗАХСТАНСКИЕ ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ	279

68	Ф.И. Бокижанова К.Ш. Сыздыкова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ	283
69	Тусупбаева Б.С., Мунжасаров А.А., Альдабергенов А.Н., Болатбекова Д.Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ФИНАНСОВОМ И ИНКЛЮЗИВНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	288

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

70	Абзалбек Г.А., Муканов Б.О., Арыстанбекова М.Ж. ВКЛАД АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАРАГАНДЫ	292
71	А.Т.Алдабергенова, С. Д. Рымканов ПОТЕНЦИАЛ ЭТНОТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	296
72	А.Е. Аманжолова САУДА КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ АССОРТИМЕНТІН БАСҚАРУДАҒЫ ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕР	303
73	Амантай Д.Е., Тұрсынбек А.Ш., Торжанова Д.А. ҚОНАҚЖАЙЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ АДАЛДЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАУ	307
74	Т.О. Благодарных СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ	311
75	Ж. А. Газиева, Б.Е. Айғожин ЛОГИСТИКАЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМНЫҢ ДАМУЫ: ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӨСУ ДРАЙВЕРЛЕРІ	315
76	В.А. Дернова, Д.Д. Гребенюк ОСОБЕННОСТИ КУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ КОНТЕНТА МЕЖДУНАРОДНЫХ БРЕНДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА	318
77	У.Б. Жанахметова ДҮНИЕЖҮЗІЛІК МҰРА ОБЪЕКТІЛЕРІНДЕГІ ТУРИЗМНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ, ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ МӘДЕНИ ӘСЕРІ	323
78	Ж. Жаркынқызы, Ж.Ж. Тебаев СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	326
79	Г.Қ. Ибрахимгабидолла ЖАУАПТЫ ТУРИЗМ ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ТУРИЗМ ҰЙЫМЫ (ЮНВТО) БҰҰ-Ң ҚАЖЕТТІЛІГІ РЕТІНДЕ	331
80	А.Қ. Кадырбек ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ШАРДАРИНСКОГО РАЙОНА ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	335
81	Д.Д. Лаврова ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ОПЫТ OZON И WILDBERRIES	339
82	З.Ж. Майкотова УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РИТЕЙЛ - ОРГАНИЗАЦИЯХ: МЕХАНИЗМЫ И ПРАКТИКО - ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ	343
83	А. А. Масгутова SMART-МАРКЕТИНГ ЦИФРЛЫҚ ТҮРЛЕНУ ЖАҒДАЙЫНДА ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ АДАЛДЫҒЫН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	346
84	Г.Е. Рахимжанова, Ж.З. Арынова ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	350
85	Д.А. Сейдуалин, А.Х. Муканов МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКОТУРИЗМА В ГНПП «УЛЫТАУ»	357
86	Алдабергенова А.Т. ҚАЗАҚСТАНДА МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІКТІ ДАМУ ТУРАЛЫ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	362
87	Нурмаганбетова А.Ж., Абатов М., Сеитов Ж. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА	365
88	А. Алдаберген ТҮРКІСТАН – ОРТАЛЫҚ АЗИЯНЫҢ ІРІ ТУРИСТІК АЙМАҒЫ РЕТІНДЕ	368
89	Б.Р.Оспанов, Ж.Ж.Тебаев АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	372

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА И АУДИТА

90	А.К. Атабаева; Д.А. Хамитова, А.А. Беда АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ЭЛЕКТРОННЫЙ КАТАЛОГ ТОВАРОВ»	375
91	А.К. Атабаева; Д.А. Хамитова, А.Н. Калиакпаров ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТОО «СПЕКТР»	379
92	А.К. Атабаева; Е.О. Посохова ОБЗОР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	382
93	Khishauyeva Zh.T., A.Zh. Mazhitova, D.E. Tokimbayeva THE MAIN PROBLEMS OF ANALYSIS AND TAXATION OF THE FINANCIAL CONDITION OF SMALL BUSINESSES	386
94	А. К. Кабдыбай, В.Ю.Бондаренко, М.Н. Марденова УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО. МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	391
95	N.D.Kenzhebekov, A.K.Kabdybay TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF INTERNATIONAL TRADE IN KAZAKHSTAN	395
96	А.Р. Қыздарбекова ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ: ФОКУС НА КАЗАХСТАН	398
97	И.А. Овчаренко; А.К. Атабаева, А.К. Кабдыбай «ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КОМПАНИИ АО «LOTTE РАХАТ»»	401
98	С.Б Рамазанова МЕНШІКТІ КАПИТАЛДЫ БАСҚАРУ: ҚҰРАЛДАРЫ ЖӘНЕ ОНЫ АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ	407
99	В.А. Рыбина, Г.А. Шакирова СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	411
100	А.М. Сарсенбаева БАНКРОТТЫЛЫҚ ҮҚТИМАЛДЫҒЫН ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙДЫ БАҒАЛАУ АРҚЫЛЫ БОЛЖАУ	416
101	Д. Т. Саинова КӘСПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ТАЛДАУ АСПЕКТІЛЕРІ	422
102	Э. Ж. Сыздыкова, А. Н. Коваленко, Е. Посохова УЧЕТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ ПО ОБЪЕКТАМ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ	426
103	T.K. Shuren THE LANDSCAPE OF TAX AUDIT: ISSUES AND DEVELOPMENTAL PATHWAYS IN KAZAKHSTAN	431
104	Л.А.Темирбекова, Д.Д. Сагинтаева НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	436
105	Темирбекова Л.А., Ниетуллаева Ф.Н. РЕНТАБЕЛЬДІЛІК – КӘСПОРЫННЫҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ КӨРСЕТКІШІ	440
106	Н.А.Уразбекова, М.Б. Садуақасова ЦИФРЛАНДЫРУ ЖӘНЕ АУДИТ: ЖАҢА МҮМКІНДІКТЕР МЕН ҚИЫНШЫЛЫҚТАР	445
107	Г.А. Шакирова , Д.А. Ситенко, М.Н. Марденова, В.Ю. Бондаренко РАСХОДЫ ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ И УЧЁТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	449
108	Г.А. Шакирова, А.К. Кабдыбай, Е. Панфилова НАЛОГОВЫЙ АУДИТ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	455
109	Хишауева Ж.Т., Д.М.Шерехан ЕҢБЕКАҚЫ БОЙЫНША ЕСЕП АЙЫРЫСУЛАРДЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫ ЕСЕБІ МЕН ТАЛДАУЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	458
110	Khishauyeva Zh.T., Shakeyev S.S., D. Yeshtay IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDITING OF SETTLEMENTS WITH PERSONNEL AND METHODS OF ITS STIMULATION IN THE ENTERPRISE	461

111	Р.М. Ахмадиев, А.К. Атабаева ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ ВЛИЯНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ОБЪЕМ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	462
-----	---	-----

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

112	A.O. Akhtursunova SPECIAL ECONOMIC ZONES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN	466
113	Ф.Г. Альжанова, А.Т. Тлеубердинова, Н.К. Нурланова ПОТЕНЦИАЛ И ВЫЗОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА	468
114	Д.М. Акынов, М.К. Асанова, Б.М. Макалакова РОЛЬ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПИСЬМА В ПОДГОТОВКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ НАУЧНЫХ КАДРОВ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ	472
115	В.В.Бирюков ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	475
116	А.А. Богданова, А.А. Патлахова, Л.М. Базарбаева ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ И ИХ РОЛЬ	478
117	N.Gelashvili, A.Abilhasenov THE SYSTEM OF FORMATION OF BUSINESS STRATEGIES OF THE ENTERPRISE	484
118	Жакина Г.Е., Кенжебек Д.Е., Азыханов Д.С. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК КӨШІ-ҚОНЫ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ОҒАН ҚАТЫСУЫ	487
119	Дүйсембаев А.А., Шаймерден А.М. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМДАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ: ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ	488
120	Жакина Г.Е., Бекеш А.Д., Ғайсин М.М. ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ДАМЫТУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ	493
121	Д.С. Жакупова ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	497
122	Э. Р. Измайлова, Е.А. Березюк ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА:ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕПЯТСТВИЯ.	501
123	Kaglyan N.I., Rakhimova A. N., Temirbaeva D. M., Takuova Z. S., Uskembraeva D. A. ANALYSIS AND DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY AND ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY	505
124	И.М. Кожабаяев ВЫХОД ИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: БЕНЕФИТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В КАЗАХСТАНЕ	509
125	В.Н. Курмаева, М.Б. Жумабекова УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	514
126	А.М.Кыдыралина, Б.М. Макалакова ПЕРЕХОД К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ В КАЗАХСТАНЕ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСК И.	518
127	А.М.Кыдыралина, Л.М.Базарбаева ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ КАЗАХСТАНА.	522
128	Н.К. Нурланова, Ф.М. Днишев ДИСПРОПОРЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	526
129	А. А. Патлахова, А.А. Богданова, Б.М. Макалакова ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ	532
130	Н.С. Перова., М.К.Толеубаева БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ	537
131	Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК СКОРОПОРТЯЩЕЙСЯ ПРОДУКЦИИ	542

132	Б.Х. Раимбеков, А.Е. Зейнешев ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЯХ КАЗАХСТАНСКИХ ВУЗОВ	547
133	Райханова Г.А., Күмісбек Б., Даулетова Э., Иламанов Ж. ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТИ ЭКОНОМИКАДА ҚОЛДАНУ ТЕОРИЯЛАРЫ	550
134	Райханова Г.А., Бакытова А. ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ	555
135	Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова ҚАЗАҚСТАНДА ЛИЗИНГТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ	558
136	Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ ЖАНДАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ: АҚШ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА БЕЙІМДЕУ МҮМКІНДІКТЕРІ	563
137	Г.Е. Рахимжанова, Ж.З. Арынова ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	566
138	Д.М. Салауатова ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ И АДАПТАЦИИ К СОВРЕМЕННЫМ ВЫЗОВАМ	573
139	І.С.С. Ыдырыс., Б.Д. Бекназаров., А.Ж. Дүйсенбекұлы Жусупова Г.Г. ЕҢБЕК НАРЫҒЫН РЕТТЕУ ЖӘНЕ ӨҢІРЛІК ЖҰМЫС КҮШІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ	578
140	Ш.Ш. Жақупова ВАЖНОСТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УСТОЙЧИВОЙ ЗАНЯТОСТИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА	582
141	Ф.Г. Альжанова, Ф.М. Днишев, Г.Ж. Алибекова НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА: ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ДИСБАЛАНСЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ.	587

ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

142	Артақшинова В.С., Мұсағали А.А. КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ КАПИТАЛҒА ИНВЕСТИЦИЯ САЛУДЫҢ РӨЛІ	597
143	Р.Д. Акашев МЕХАНИЗМ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА	601
144	Артақшинова В.С., Тлеуова Н., Таңсықпаева А. ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ АҒЫМДАҒЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАРДЫ ТАЛДАУ	605
145	Д.Б.Беркінбай СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ	609
146	В.С. Артақшинова, М.А. Алексеева, А.Ф. Гайнуллина ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	611
147	С.М. Воробьева, А.Н. Низамиева ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА: ПРИОРИТЕТЫ НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ	618
148	Н.Ғалиқызы, Ф.Д. Мукажанова БАНКОВСКИЕ СТРАТЕГИИ ПОДДЕРЖКИ И КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ: ВЛИЯНИЕ ESG-ФАКТОРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГОВ	621
149	А.А. Жаукарбекова КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ РӨЛІ	626
150	А.К. Курманалина, М. Бердіқұлова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ	628
151	Г.М. Калкабаева, А. Омеркулова ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ТЕНГЕ	633
152	Н.Н. Леонова РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ИХ РОЛЬ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА	637

154	К.Ж.Садвокасова, Р.К.Садвокасов ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	642
155	Е. О. Сейдіғазым, Д. А. Тілеубек ШАҒЫН ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ	646
156	Е.О. Сейдіғазым, Ж.Ж. Жарылғапова, З.А. Мадикан, А.А. Жауқарбекова ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НЕСИЕ БЕРУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ	650
157	А.Н. Стрелков РОЛЬ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	655
158	А.Ж. Тиштыкбаева, Ж.Ж. Жарылғапова, М.Ж. Жарылғапов ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕ НАРЫҒЫНДАҒЫ ТЕНДЕНЦИЯЛАР	660
159	А.Ж. Тиштыкбаева, А.К. Мазин РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ АТОМНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ: ПРИМЕРЫ И ПОДХОДЫ	666
160	А.Ж. Тиштыкбаева, А.М. Нурланова ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РК	671
161	Н.Ғалиқызы, А.О. Мухатжанова АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ СТАРТАПОВ: СТРАТЕГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ	676
162	Аксеркина Г.Ж. , Сейдіғазым Е.О. ЕКІНШІ ДЕНГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ДЕПОЗИТТІК ОПЕРАЦИЯЛАР АРҚЫЛЫ ЭКОНОМИКАҒА ӘСЕРІ	681
163	О.Л.Рахматулина, Т.Ж. Демесинов ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	683