



«АКАДЕМИК Е.А. БӨКЕТОВ АТЫНДАҒЫ  
ҚАРАҒАНДЫ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ

НАО «КАРАГАНДИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ АКАДЕМИКА Е.А. БУКЕТОВА»

# ЖАҢА ҰРПАҚ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Студенттер мен магистранттардың  
Республикалық ғылыми-практикалық конференциясының  
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ

22 ақпан 2024 ж.

Ғылыми электрондық басылым

## НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
Республиканской научно-практической  
конференции студентов и магистрантов

22 февраля 2024 г.

Научное электронное издание



Қарағанды  
2024

ӘОЖ 338 (574)  
КБЖ 65.9 (5Қаз)  
Ж28

*Ұйымдастыру комитеті — Организационный комитет*

**Е.М. Тажбаев (төраға), А.Н. Ламбекова (тең төраға), С.С. Қасымов,  
А.Б. Мыржықбаева, Е.Т. Ақбаев, С.Ш. Мамбетова, Д.Г. Мамраева,  
А.К. Атабаева, Н.Б. Куттыбаева, А.Қ. Бимағамбет (жауапты хатшы)**

*Редакция алқасы — Редакционная коллегия*

**А.Н. Ламбекова, А.Б. Мыржықбаева, Г.М. Калкабаева, С.С. Дарибеков,  
К.Т. Таттымбетова, Л.А. Темирбекова, Ж.Ж. Тебаев**

Ж28 **Жаңа ұрпақ және Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының қазіргі мәселелері = Новое поколение и современные проблемы экономического развития Республики Казахстан** : студенттер мен магистранттардың Республикалық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдар жинағы (22 ақпан 2024 ж.) : ғылыми электрондық басылым / Акад. Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды ун-ті ; [ред. алқасы: А.Н. Ламбекова 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.

ISBN 978-601-362-195-1

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

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

ӘОЖ 338 (574)  
КБЖ 65.9 (5Қаз)

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

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университетінің баспасы  
100024, Қарағанды қ., Университет к-сі, 28, Тел. (7212) 35-63-16. E-mail: izd\_kargu@mail.ru

ISBN 978-601-362-195-1

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

## **СЕКЦИЯ 1**

Қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының әлеуметтік-экономикалық мәселелері және даму  
болашағы

Социально-экономические проблемы развития экономики Казахстана в современных  
условиях

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЛАРЫ

Қазақстан Орталық Азиядағы жетекші экономикалық ойыншылардың бірі болуға ұмтылады. Кәсіпкерлік осы мақсатқа жетудің негізгі факторы болып табылады. Соңғы бірнеше жылда Үкімет бюрократиялық кедергілерді қысқартуға және кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыруға бағытталған саясатты белсенді түрде енгізуде.

Кәсіпкерлік жаңа жұмыс орындарын құрудың және жұмыссыздық деңгейін төмендетудің негізгі көзі болып табылады. Кәсіпкерлік жолға шығу адамдардың бизнес-салаға кіруіне, дербес және табысты болуына мүмкіндіктер ашады.

Табысты кәсіпкерлер жаңа идеяларды енгізіп қана қоймай, өз елдерінде инновациялар мен технологиялардың дамуына ықпал етеді. Олар экономиканың өсуіне және Қазақстанның әлемдік аренадағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал ететін жаңа өнімдер мен сервистер жасайды.

Қазақстандағы кәсіпкерлік азаматтардың өмір сүру деңгейін жақсартуға мүмкіндік береді, түрлі тауарлар мен қызметтердің қолжетімділігін кеңейтуге мүмкіндік береді, сондай-ақ халықтың табыс деңгейін арттыру үшін жағдай жасайды.

Шағын және орта бизнесті дамыту экономиканы әртараптандыруға және белгілі бір салаларға тәуелділікті азайтуға ықпал етеді. Бұл елді экономикалық тұрғыдан тұрақты етеді.

Осылайша, Қазақстандағы кәсіпкерлік экономикалық дамуда, жұмыс орындарын құруда, инновацияларды ынталандыруда, халықтың өмір сүру деңгейін жақсартуда және шағын және орта бизнесті дамытуда маңызды рөл атқарады. Бұл факторлар кәсіпкерлік тақырыбын мақалада зерттеу және талқылау үшін өзекті және қызықты етеді.

Бұл мақаланың мақсаты-Қазақстандағы кәсіпкерліктің негізгі ерекшеліктерін жалпылау, ағымдағы жағдайды талдау және осы саланың проблемалары мен даму перспективаларын қарастыру.

Кәсіпкерлік-бұл кәсіпорынды немесе бизнес-жобаны құруды, дамытуды және басқаруды қамтитын кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру процесі. Кәсіпкерлік мүмкіндіктерді табу және пайдалану, инновациялық және креативті шешімдерді жүзеге асыру, тәуекелге бағдарлану, нарықтағы қызмет, бизнес-процестерді ұйымдастыру және басқару, сондай-ақ пайдаға қол жеткізуге ұмтылуды қамтитын кәсіпкерлік тәсілді қамтиды. Кәсіпкерлік экономикалық дамудың, жаңа жұмыс орындарын құрудың, бәсекелестік пен инновацияны ынталандырудың маңызды қозғаушы күші болып табылады.

Соңғы жылдары Қазақстан кәсіпкерлікті дамытуда және бизнес үшін қолайлы орта құруда елеулі қадамдар жасады.

Бірінші маңызды кезең 2010 жылы кәсіпкерлікті дамытудың 2020 жылға дейінгі Тұжырымдамасын қабылдау болды, ол бизнес-климатты жақсарту үшін стратегиялық мақсаттар мен басымдықтарды белгіледі. Бұл тұжырымдаманың негізгі құралдарының бірі-Кәсіпорындарды ашу және жабу рәсімдерін жеңілдету, электрондық үкімет жүйесін жақсарту және электрондық құжат айналымын енгізу арқылы қол жеткізілген бизнеске әкімшілік жүктемені азайту.

Қазақстан сондай-ақ инвесторлар мен кәсіпкерлер үшін ерекше жеңілдіктер мен артықшылықтар ұсынатын Астана, Алматы және басқа да өңірлер сияқты экономикалық аймақтарды құру және дамыту бойынша белсенді жұмыс істейді. Бұл шетелдік капитал мен технологияларды тартуға мүмкіндік береді, сонымен қатар жергілікті бизнестің дамуын ынталандырады. Бұдан басқа, Қазақстан экспортқа бағдарланған кәсіпкерлікті қолдайтын еркін экономикалық аймақтарды белсенді түрде ілгерілетуде және дамытуда.

Қазақстанда кәсіпкерлікті дамытудың маңызды аспектісі шағын және орта бизнесті қолдау болып табылады. Мемлекет салықтық жеңілдіктер, несиелік қолдау, субсидиялар және кәсіпкерлерді оқыту сияқты шағын бизнеске жеңілдік шарттарын ұсынады. Сондай-ақ, білім

беру және кәсіпкерлерді даярлау жүйесі белсенді дамып келеді, бұл біліктілікті арттыруға және жаңа дағдыларды дамытуға ықпал етеді.

Қазақстан сондай-ақ халықаралық ұйымдармен белсенді ынтымақтасады және кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі түрлі халықаралық бағдарламаларға қатысады. Бұл кәсіпкерлерге жаңа нарықтарға және бизнесті дамыту мүмкіндіктеріне қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту оң нәтиже береді. Соңғы жылдары көптеген жаңа кәсіпорындар құрылды, тауарлар мен қызметтер экспортының көлемі ұлғайды, сондай-ақ шетелдік инвесторлармен іскерлік өзара іс-қимыл жақсарды.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Статистика бюросының мәліметінше 2015-2021 жылдар аралығындағы Қазақстандағы ШОК даму жағдайының серпіні оң нәтижелерді көрсетіп отыр. ЖІӨ-дегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі 7,9% - ға өсіп, 34,7% - ға жетті. Өнім шығару шамамен 2 есеге ұлғайып, номиналды мәнде 29,7 трлн теңгеге жетті.

Жұмыс істеп тұрған ШОК жалпы саны 15,2% - ға өсіп, 1,4 млн субъектіге жетті. ШОБ-та жұмыспен қамтылғандардың жалпы саны 10,6% - ға өсіп, 3,5 млн адамға жетті.

Алайда, Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту әлі де қаржыландыруға қолжетімділіктің болмауы, рұқсаттар мен лицензияларды алудағы қиындықтар, жоғары бюрократиялық жүктеме және кәсіпкерлердің құқықтарын қорғаудың тиімсіз тетіктері сияқты кейбір проблемаларға тап болып отыр.

Қазақстандағы көптеген кәсіпкерлер өз жобаларын қаржыландыруды іздеуде қиындықтарға тап болады. Көптеген банктер мен қаржы институттары жоғары пайыздық мөлшерлеменен несие береді және венчурлық капитал сияқты басқа қаржыландыру көздеріне қол жетімділік шектеулі.

Қазақстандағы көптеген кәсіпкерлер дәстүрлі түрде ауыл шаруашылығы және пайдалы қазбаларды өндіру сияқты экономиканың дәстүрлі салаларына бағдарланады. Алайда, инновациялық салалар мен стартаптар ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға қол жетімділіктің шектеулі болуына, инновациялық кәсіпорындар үшін инфрақұрылымның аздығына және осы салада мемлекеттің қолдауының болмауына байланысты аз дамыған.

Соңғы жылдары Қазақстан Үкіметі қолайлы бизнес-ахуал жасау және кәсіпкерлік қызметті ынталандыру үшін қадамдар жасауда. Кәсіпкерлік үшін инфрақұрылымды, оның ішінде стартаптарға арналған бизнес-парктер, технопарктер мен инкубаторлар салуды белсенді дамытуда. Бұл жас кәсіпкерлер мен инновациялық жобалар үшін қосымша мүмкіндіктер туғызады.

Қазақстан сондай-ақ шетелдік инвестицияларды белсенді тартады және кәсіпкерлерге қолдау көрсететін халықаралық ұйымдармен ынтымақтастықты дамытады. Бұл жаңа нарықтарды ашуға және заманауи технологияларға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Қазақстанда кәсіпкерлікті дамытудың маңызды факторы оның географиялық жағдайы болып табылады. Қазақстан Шығыс пен Батыс арасындағы байланыс болып табылады, бай табиғи ресурстарға ие және ауыл шаруашылығы, мұнай және газ өндіру, туризм және көлік сияқты түрлі салаларды дамыту үшін қолайлы жағдайларға ие.

Жалпы, Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту перспективалары өте жігерлендіреді. Үкімет бизнес үшін қолайлы жағдай жасауға ұмтылады, инвесторлар қазақстандық нарыққа қызығушылық танытады, ал кәсіпкерлердің жас буыны инновациялар мен өз бизнесін дамытуға қызығушылық танытуда.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік/Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық Статистика бюросы <https://stat.gov.kz/>

## МОЛОДЕЖНОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ, ВЫЗОВЫ И ПОДДЕРЖКА

В современном Казахстане молодежное трудоустройство и предпринимательство становятся ключевыми факторами для обеспечения устойчивого экономического роста и социальной стабильности. Молодежь представляет собой значительную часть населения страны, и ее успешное трудоустройство имеет большое значение для развития экономики и общества в целом. Однако это является одной из актуальных проблем в современном Казахстане. В данной статье мы рассмотрим более подробно текущее состояние этих сфер, выявим основные вызовы, с которыми сталкиваются молодые люди, и проанализируем меры государственной поддержки, направленные на решение этих проблем.

Несмотря на достижения в развитии экономики, молодежное трудоустройство остается одной из наиболее актуальных проблем в Казахстане. По данным 2023 года в третьем квартале в стране насчитывалось 68,5 тыс. безработных молодых людей в возрасте от 15 до 28 лет — на 8,2% меньше, чем в аналогичном периоде 2022 года. Однако вопрос о безработице остается актуальным и для многих молодых людей поиск работы становится долгим и трудным процессом. Особенно остро проблема безработицы затрагивает молодежь в сельских районах и малых городах, где возможностей для трудоустройства намного меньше, чем в крупных городах. Это ведет к социальному и экономическому неравенству и создает дополнительные вызовы для развития этих регионов [1].

В дополнение к высокому уровню безработицы молодые люди сталкиваются с рядом других проблем на пути к трудоустройству. Например, нехватка знаний и опыта труда, выпускники 9 и 11(12) классов подвергаются отсутствию практических навыков ведения переговоров с работодателями, недостаточному количеству вакансий по специальности, низкой психологической готовности к самостоятельной трудовой деятельности, все это они могли бы получить во время учебного процесса или же каникулярного времени. При взаимодействии данных программ или же внедрении в школьную программу новую дисциплину, молодые люди смогут получить полезные для них знания, как это сделали уже с мая 2006 года Ассоциация строителей Восточного Казахстана по программе «Студенческие строительные отряды», взаимодействующие с учебными заведениями. За период с начала 2006 года в отдел занятости и социальных программ обратилось 305 человек, трудоустроено 124 студента. Данная категория молодежи трудоустраивается подсобными рабочими, барменами, официантами, кухонными работниками, мойщиками посуды, продавцами в сферу торговли и обслуживания [2].

Помимо этого, недостаток поддержки и менторства, молодые предприниматели часто сталкиваются с проблемой менторской поддержки и ресурсов, которые помогли бы им развивать свой бизнес и преодолевать трудности. Безусловно, существует кучу программ и курсов для помощи молодым предпринимателям в Казахстане, однако не все из них квалифицированы. Также одной из основных проблем является недостаточная инфраструктура для предпринимательства и развития малого бизнеса. Многие молодые люди могут иметь потенциал для предпринимательства, но им не хватает ресурсов, знаний и поддержки для запуска собственного бизнеса. Поддержка в финансировании то, в чем нуждаются молодые предприниматели с качественным продуктом, поиск инвестора и надежда на выигрыш гранта всегда вызывает огромную трудность, из-за высокой конкуренции. Кроме того, структурные изменения на рынке труда, вызванные быстрым развитием технологий, могут потребовать от молодых работников обновления своих навыков и переквалификации, а также снижением шансов запустить тот или иной проект [3].

Для поддержки молодежного трудоустройства и развития предпринимательства правительство Казахстана реализует ряд программ и инициатив. Это включает в себя

предоставление финансовой помощи через гранты и льготные кредиты, организацию образовательных программ, стажировок и мастер-классов по предпринимательству, а также налоговые льготы для молодых предпринимателей. Особое внимание уделяется развитию предпринимательства в сельских районах и малых городах. Для этого запускаются специальные программы и инициативы, направленные на обучение и поддержку, а также на создание благоприятной бизнес-среды для молодых предпринимателей. В ярды таких программ входит государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» [4].

Кроме того, проект «Первое рабочее место» организация по трудоустройству осуществляется для безработных не старше 35 лет и не имеющих опыта работы, а также проект «С дипломом - в село!» [5].

В результате изучения различных источников мы пришли к выводу, что молодежное трудоустройство и предпринимательство является одной из ключевых задач для обеспечения стабильного экономического и социального развития страны. Несмотря на вызовы и препятствия, существующие на пути молодежи, эффективные меры государственной поддержки и развитие предпринимательской активности могут существенно способствовать их успешной интеграции на рынок труда и созданию благоприятной среды для развития собственного бизнеса. Поэтому важно продолжать правительству принимать активные меры по созданию благоприятных условий для молодежи, чтобы обеспечить им уверенное будущее и возможность вкладывать свой потенциал в развитие страны, обеспечивая им доступ к образованию, поддержку в начале карьеры и помощь в развитии инновационных идей и проектов. Следует сделать акцент на объединение опытных предпринимателей для обмена и помощи молодому поколению, для развития их бизнесов и поддержки, также развитие системы профориентации. Молодые люди часто не знают, какую профессию выбрать, для развития системы профориентации необходимо создавать центры профориентации, проводить профориентационные мероприятия и предоставлять молодежи информацию о профессиях и рынке труда. Вместе с тем нужно расширять взаимодействие предприятий с учебными заведениями во всех регионах страны, где подростки смогут нарабатывать опыт работы и навыков во время каникулярного периода, ведь не все готовы переезжать в другой город или регион для обучения.

#### Литература

1. Официальные отчеты и документы правительственных органов и агентств по вопросам молодежной политики, трудоустройства и предпринимательства. <https://finprom.kz/ru/article/dva-iz-pyati-bezrabotnyh-molodyh-lyudej-ishut-rabotu-ot-tryoh-mesyacev-do-goda>
2. Молодежь на рынке труда <https://www.vestnik-kafu.info/journal/11/401/>
3. Социальная защита молодежи <https://stud.kz/ru/referat/show/31561>
4. Программы для поддержки молодежного трудоустройства и развития предпринимательства <https://eljastary.kz/ru/opportunities/programs/>
5. Программы государственной поддержки молодежи <https://tsnik.kz/vopros-otvet/254999/>

Адамбай А.Д., Батыралина А.Д., 3 курс (Қарағанды Бөкетов Университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендір Н.Н.

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫН ЦИФРАНДЫРУДАҒЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ

Қазақстанды цифрандыру контекстіндегі технологиялық жұмыссыздық тақырыбы дәстүрлі еңбек нарығын әлеуетті өзгерте алатын цифрлық технологиялардың қарқынды дамуына байланысты ғалымдардың да, мемлекеттік органдардың да назарында. Цифрлық

қоғамға көшу жағдайында жұмыс процестерін автоматтандыруды арттыру, ІТ және цифрлық технологиялар саласындағы білікті мамандарға сұраныстың артуы, сондай-ақ қол еңбегін қажет ететін жұмыс орындарына қауіп төндіру сияқты жаңа сын-қатерлер туындайды.

Қазақстан әлемдік цифрлық экономикаға белсенді интеграциялануға ұмтылатын ел ретінде еңбек ресурстарын нарықтың жаңа талаптарына бейімдеу проблемасына тап болады. Бұл цифрландырудың Қазақстандағы еңбек нарығына әсерін талдау, технологиялық жұмыссыздықтың ықтимал тәуекелдерін анықтау және халықты жаңа технологиялық сын-қатерлерге дайындау стратегияларын әзірлеу маңызды екенін білдіреді.

Осылайша, Қазақстанды цифрландыру жағдайында технологиялық жұмыссыздық тақырыбын зерделеу және талқылау еңбек пен экономика әлеміндегі ағымдағы және болашақ үрдістерді түсіну үшін өте өзекті және қажетті болып табылады.

Бұл мақаланың мақсаты цифрландырудың Қазақстандағы еңбек нарығына әсерін талдау және технологиялық жұмыссыздықтың ықтимал себептері мен салдарын анықтау болып табылады.

Технологиялық жұмыссыздық - бұл өндірісті автоматтандыру, адам еңбегін алмастыратын жаңа технологиялар мен механизмдерді енгізу нәтижесінде пайда болатын жұмыссыздық түрі. Жұмыссыздықтың бұл түрі адам еңбегіне қарағанда тапсырмаларды тезірек, арзанырақ және дәлірек орындай алатын машиналар мен компьютерлердің тиімділігіне байланысты жұмыс орындары артық болған кезде пайда болады. Технологиялық жұмыссыздық елеулі әлеуметтік-экономикалық зардаптарға әкелуі мүмкін және халықты еңбек нарығындағы өзгерістерге дайындау үшін ойластырылған шешімдерді қажет етеді.

Технологиялық жұмыссыздықтың түрлері:

- қол еңбегін автоматтандырылған жүйелермен алмастыру: мысалы, роботтар мен машиналар бұрын адамдар орындаған тапсырмаларды орындай алатын өндірісте.

- цифрлық трансформация және кеңсе жұмысын автоматтандыру: бағдарламалық шешімдер мен жасанды интеллектті енгізу қызметкерлердің санын азайту арқылы жұмыс орнындағы өнімділіктің артуына әкелуі мүмкін.

- интернет-сауда және электрондық коммерция: интернеттегі сатып алулардың өсуі дәстүрлі бөлшек саудада жұмысшылардың қысқаруына әкелуі мүмкін.

- адамға қызмет көрсету қызметтеріне сұраныстың төмендеуі: өзіне-өзі қызмет көрсету және роботтық жүйелер сияқты технологиялар техникалық қызмет көрсету персоналының қажеттілігін төмендетуі мүмкін.

- білім беруді трансформациялау: жаңа білім беру технологиялары мен онлайн оқыту білім беру саласындағы кадрларға қойылатын талаптарды өзгерте алады, бұл персоналды қайта даярлау және осы саладан кету қажеттілігіне әкелуі мүмкін.

Цифрландыру жағдайындағы Қазақстандағы технологиялық жұмыссыздық көптеген елдердің алдында тұрған күрделі проблеманы білдіреді. Цифрлық технологияның дамуымен, автоматтандырумен және өндірісте роботтарды қолданумен көптеген дәстүрлі жұмыс орындары артық болып, жұмыссыздар санының көбеюіне әкеледі.

Сондай-ақ, Қазақстанда технологиялық жұмыссыздықтың өсуі байқалады, әсіресе біліктілігі төмен адамдар арасында, олардың кәсіптері процестерді автоматтандыруға байланысты аз сұранысқа ие болады. Бұл мемлекет үшін де, еңбек нарығының жаңа жағдайларына бейімделуге мәжбүр болған жұмысшылар үшін де қиындықтар туғызады.

Қазақстандағы технологиялық жұмыссыздықтың салдарын жеңілдету үшін мақсатты шаралар қабылдау қажет, мысалы:

- жаңа цифрлық салаларда жұмыс істеу үшін жұмыс күшін қайта даярлау және оқыту.

- Кәсіпкерлікті қолдау және ІТ және цифрлық экономика секторын дамытуды ынталандыру.

- цифрландыру салдарынан жұмысынан айырылғандарға қолдау бағдарламаларын әзірлеу.

- цифрлық экономикаға көшуге ықпал ететін және жұмысшылардың мүдделерін қорғайтын саясат пен заңнаманы құру.

Жалпы, Қазақстандағы технологиялық жұмыссыздыққа қарсы күрес мемлекеттің, бизнестің және білім беру мекемелерінің кешенді көзқарасы мен бірлескен күш-жігерін талап етеді.

Қазақстанда цифрландыру жағдайында технологиялық жұмыссыздықты еңсеру жөніндегі шараларды ұсыну үшін мынадай мүмкіндіктерді қарастыруға болады:

- біліктілікті арттыру: автоматтандыру және цифрландыру салдарынан мамандықтары өзектілігін жоғалтқан жұмысшылар үшін біліктілікті арттыру және қайта даярлау курстары мен бағдарламаларын ұйымдастыру.

- кәсіпкерлікке жәрдемдесу: өз бизнесін жаңа салаларда бастағысы келетіндерге тәлімгерлік, консультациялар және қаржылық қолдау бағдарламалары арқылы кәсіпкерлік қызметті қолдау және ынталандыру.

- жаңа жұмыс орындарын құру: болашақта жұмыс күшіне сұраныс өсетін инновациялық салалар мен технологияларды дамытуды ынталандыру.

- цифрлық дағдыларды оқыту: адамдарды цифрлық экономика жағдайында жұмысқа дайындау үшін халықтың барлық санаттары үшін білім беру бағдарламалары мен цифрлық дағдылар курстарын енгізу.

- жұмысқа орналасуға жәрдемдесу: автоматтандыру және цифрландыру салдарынан жұмысынан айырылған адамдар үшін жұмысқа орналасуға жәрдемдесу бағдарламаларын әзірлеу, соның ішінде жаңа жұмыс орнын табуға көмектесу және мансаптық жоспарлау бойынша кеңес беру.

Бұл шаралар Қазақстанда цифрландыру жағдайында технологиялық жұмыссыздықты еңсерудің тиімді құралы бола алады.

Қазақстандағы цифрландыру жағдайындағы технологиялық жұмыссыздық өзекті мәселе болып табылады, оны экономика мен технологиялардың ағымдағы даму үрдістерін ескере отырып шешу қажет. Цифрлық технологияларды пайдаланудың артуы және процестерді автоматтандыру еңбек нарығындағы өзгерістерге әкеледі, бұл белгілі бір салалардағы жұмыссыздықтың артуына және белгілі бір мамандарға сұраныстың төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Технологиялық жұмыссыздықтың жағымсыз салдарын жеңілдету үшін қызметкерлерді қайта даярлауды және олардың біліктілігін арттыруды қолдау, халықтың цифрлық дағдыларын дамытуды ынталандыру, цифрлық экономика және инновациялар саласында жаңа жұмыс орындарын құру сияқты тиісті шаралар қабылдау қажет.

Сонымен қатар, еңбек нарығындағы қазіргі жағдайға талдау жасау, өзгерістерді болжау және технологиялық жұмыссыздықтың жағымсыз салдарын азайту үшін алдын-ала шаралар қабылдау маңызды. Мемлекеттің, бизнестің және білім беру мекемелерінің кешенді көзқарасы мен бірлескен күш-жігері арқылы ғана цифрландыру сын-қатерлерін ойдағыдай еңсеріп, Қазақстандағы еңбек нарығының тұрақты дамуын қамтамасыз етуге болады.

#### Әдебиеттер

1. Волков А. М., Сейткалиев Р. М. Технологическая безработица и безусловный базовый доход // РСМ. 2021. №4 (113). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskaya-bezrabortitsa-i-bezuslovnyy-bazovyuy-dohod> (дата обращения: 07.02.2024).

Айтбаева А.А., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Райханова Г.А.

#### ҚАЗАҚСТАНДА ІТ ТЕХНОЛОГИЯЛАР САЛАСЫН ДАМЫТУ ЖАҒДАЙЛАРЫНЫҢ ӨСУ БОЛАШАҒЫ

Қазақстан соңғы жиырма жыл ішінде жоғары технологияларды белсенді түрде дамытып келеді. Сонымен цифрлық трансформация жолымен жүріп келеді. Цифрландыру мемлекет пен

бизнес қызметінің барлық саласын қозғата білді. Мемлекеттік қызметтер халыққа толықтай барлығы "сандық" негізге ауысты. Сараптамалық бағалаулар бойынша мемлекеттік қызметтердің 90%-дан астамы онлайнға қолжетімді болды. Қаржы техникалық және электрондық сауда, білім беру және ойын-сауық цифрлық сервистер белсенді дамытылуда. Келесі қадам нарықты өзгертудегі құрақ автоматтандырудан платформалық автоматтандыруға және цифрлық экожүйелерді дамытуға көшу болу танылады.

Қазіргі таңда 10-15 жыл ішінде жүргізілген талдаулар өзекті болып табылатын бірқатар негізгі салалық үрдістерді анықтайды. Сонымен олар тұтастай IT саласының және атап айтқанда нақты технологиялардың даму векторын айқындайтын болады. Құрылымдық олар бүкіл әлемге тән бірқатар мегатенденциялары аясында топтастырылған.

Жаһандық экономика мен қоғамға осы мегатенденциялардың әрқайсысы үлкен әсер етеді. Сонымен қатар, олар белсенділіктің көрінісі, өнім және адам өмірінің нәтижесі болып саналады.

Роботтандыру, цифрландыру, автоматтандыру бұл – ғылыми-техникалық прогресті жеделдетуден туындаған инновациялық процестер. Іс жүзінде бұл тенденциялар бір-бірімен өте тығыз байланысты, өйткені бағдарламалық жасақтамасыз машина мен робот әр түрлі материалдардан-темірден, пластиктен, фотоэлементтерден және т. б. тұрады.

Бұрын осыдан бірнеше онжылдықта, компьютер тапсырмалар жиынтығын шешуге бағытталған нақты құрылғы болып табылды. Бұл техникалық қызығушылыққа алып келді. Енді компьютер немесе смартфон – бұл күнделікті өмірдің ажырамас элементтері, іс жүзінде қажет заттар. Сонымен технология қолжетімді болды және басқаруға, құруға, олардың мүмкіндігі қарастырылды. Адам үшін IT саласына "кіру" шегі барған сайын елеске айналуға. Іс жүзінде IT демократияландыру жүріп жатыр. IT құзіреттілігінің төменгі жиынтығына кез-келген адам қол жетімді шаблондар негізінде қосымшаны жасай алады. IDC сарапшылары 2024 жылға қарай кодты өз сценарийлерін пайдаланбай жасайтын әзірлеушілердің жаңа түрі жалпы бағдарламашылар қауымдастығын 30% арттырады деп санайды. Бұл сандық түрлендірудің қосымша катализаторы болады.

Жасанды интеллект саласындағы зерттеулер мен әзірлемелер тереңдей түседі және жеделдетіледі. Адамдармен және техникамен өзара әрекеттесу арналарының дамуы, адамның физикалық және танымдық мүмкіндіктерін кеңейту, виртуализация жеделдетілді.

Сандық әлемде деректер мен мәлісеттер көлемі артып келеді. Оларды берудің, сақтаудың, өңдеудің және талдаудың жаңа технологиялары пайда болды, мысалы, перифериялық есептеу және блокчейн.

Бұған банк секторы ерекше назараударады. 2019 жылы әлем банктерінің 67%-ы биометриялық технологияларға инвестиция салған. "Ақылды" технологиялар адамның қатысуынсыз бір-бірімен байланысуды үйренді. «Заттар» интернеті және «Ақылды жүйелер» сияқты жаңашылдар адамның қатысуын барынша азайта отырып, кеңістіктер мен өндірістерді басқаруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, олар тиімділікті айтарлықтай арттырады. Мысалы, 2050 жылға қарай кейбір бағалаулар бойынша ЖИ, Заттар интернеті, GPS, GIS, спутниктік деректер және т.б. технологияларына негізделген дән егіншілік, ауыл шаруашылығы дақылдарының өнімділігін 70%-ға арттырады.

10-15 жыл ішінде зерттеу аясында келесі өзекті болатын бірқатар негізгі Қазақстандық салалық тенденциялар анықталды. Нәтижесінде олар тұтастай IT саласының және атап айтқанда нақты технологиялардың даму векторларын айқындайтын болды. Құрылымдық тұрғыдан олар бүкіл әлемге тән мегатенденциялар қатарына топтастырылған:

Тенденция 1. Жаңашылдандыру, цифрландыру және автоматтандыру.

Тенденция 2. Тұтынушылардың қалауын өзгерту.

Тенденция 3. Жастардың және жұмысшыларының қажеттіліктерін (Y және Z буыны), олардың біліктілігі мен үміттерін өзгерту.

Тенденция 4. Экологиялық талаптарды күшейту және кеңейту.

Тенденция 5. Энергияның/ресурстардың сарқылуы/ұлғаюы.

Қазақстандық сарапшылар ІТ-саладағы салалық тенденциялардың әсер ету дәрежесін талдады. Деректер генераторларының саны мен белсенділігін жоғарлатуға байланысты деректер ағыны мен метадеректердің көбеюі ең маңызды тенденциялар ретінде танылды. Респонденттердің жартысынан көбі бұл үрдіс салаға қатты әсер етеді деп санайды. Тиісінше, респонденттердің 45,1%-ы акт пайдаланушыларының санын, белсенділігін және сұраныстарын арттырудың маңызды рөлін көрсетеді. Кибершабуылдар мен АКТ-ға байланысты қылмыстардың өсуі саланың ең маңызды 3 тенденциясын жабады. [1]

Нақты ІТ-тенденциялары салалық қамту бойынша сараланған, яғни олардың кейбіреулері экономиканың барлық салаларына, ал кейбіреулері белгілі бір спектрге ие болады.

Мысалы, деректер мен метадеректер ағынын жоғарлату, пайдаланушылардың санын, белсенділігін арттыру және сұраныстарын көбейту, сондай-ақ таяудағы 10-15 жыл перспективада деректердің қауіпсіздігі мен құпиялылығына қойылатын талаптарды кеңейту сияқты үрдістер экономиканың барлық салаларында өрістейтін болады. Сонымен қатар деректерді өндіру, беру, өңдеу және талдау саласындағы зерттеулер мен әзірлемелерді тереңдетті, Қорғаныс және қауіпсіздік саласы, аэроғарыш саласы, ғылыми және техникалық қызмет салаларына тән болды.

Цифрландыру, автоматтандыру, белсенділіктің өсуі және техникалық инновацияларды енгізу мен қолдану салаларының кеңеюі, ҒЗТҚЖ, венчурлық инвестициялар көлемдерінің өсуі ІТ-ны дамытудың қозғаушы факторлары да, нәтижесі де болып табылады. Бұл осы саланың мультифункционалдылығымен және бір мезгілде тәуелсіздігімен, оның әсер ету қасиетімен, тұтастай алғанда адам өмірінің барлық салаларына, атап айтқанда олардың әрқайсысына енуімен түсіндіріледі.

Жаңашыл саласындағы белсенділіктің өсуі мен ынталандыру іс жүзінде экономиканың барлық секторларында байқалады. Gartner компаниясы 2023 жылға қарай АКТ-ға арналған жалпы шығыстардың 50%-дан астамы цифрлық трансформацияға жұмсалады деп болжайды, ал мысалы, 2018 жылы салымдардың осы бағытының үлесі тек 27%-ды ғана құрады [2].

ІТ саласының өсу қарқыны қарқыны соншалықты жоғары, әрбір компания мен әрбір мемлекет оларды қуып жете алмайды. Ал технологиялары барлық экономикалық салаларға, мемлекеттік басқаруға және тұрмысқа тартылған осы саланың толассыз сипатын назарға ала отырып, 2030-шы жылдардың басында Қазақстанда ІТ-ның нені білдіретіні туралы егжей-тегжейлі түсінік әзірлеу өте қиын. Салалық форсайт нәтижесінде қазіргі заманғы және перспективалық салалық тенденцияларды, мәселелерді, тәуекелдер мен мүмкіндіктерді детерминистік бағалау төңірегінде топтастырған және Қазақстанның ІТ-секторының әртүрлі сипаттамалары мен болашағы туралы 12 негізгі жинақталған сараптамалық болжам анықталды.

#### Әдебиеттер

1. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы. <http://adilet.zan.kz>

2. Демьянова, О. Цифровая трансформация деятельности компании в зависимости от стадии жизненного цикла // Проблемы теории и практики управления. - 2018. - N 10. - С. 83-94

Аманкельдиева Ж.Ф., Қоңырова А.Е., 3 курс ( Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – ә.ғ.м., экономика және халықаралық бизнес кафедрасының оқытушысы

Нұржан М.Ә.

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нарықтық қатынастардың қазіргі заманғы жүйесінің қалыптасуы шағын кәсіпкерліктің пайда болуымен және дамуымен тығыз байланысты. Саяси экономикада “кәсіпкерлік” түсінігі XVIII ғасырда пайда болды.

Кәсіпкерлік – инициативалы шаруашылық қызмет тәуекел мен жасалатын жекеменшік, қарыздық және басқа да құралдар мен мүліктер негізіне пайда табу қызметтері.

Шағын кәсіпкерлік бұл кәсіпкерліктің аясындағы ұғым, яғни мұнда бір немесе бірнеше кәсіпкер пайда табу мақсатында кәсіпкерлік қызметтер жасап, жоғары тәуекелдіктерге баруы деп түсінсек болады. Әсіресе, шағын кәсіпкерлік нарықтық экономиканың қайнар көзі болып табылады. Осы шағын кәсіпкерлік арқылы көптеген әлеуметтік – экономикалық мәселелерді шешуге болады. Осы шағын кәсіпкерлікті дамыту арқылы елдің тұрақты экономикалық өсуін қамтамасыз ету, халықтың негізгі бөлігінің жұмыспен қамту, қоғамда орта тапты қалыптастыру қызметтерін атқарады [1].

Шағын кәсіпкерлік кез-келген мемлекет экономикасының негізгі саласының бірі. Шағын және орта кәсіпкерлікке кез келген рыноктық экономикасы дамыған елдердің 10 кәсіпорынының 9-ы жатады. Егер, Европа елдерінде әр мың тұрғынға шаққанда 45-50 шағын кәсіпорын болса, АҚШ-та ол көрсеткіш 75 кәсіпорын шамасында, ал Қазақстанда не бары 7-8 кәсіпорын ғана құрайды екен.

Рыноктың өрлеп, өркендеуі кәсіпкерліктің қызметтеріне айтарлықтай тәуелді болады. Әсіресе, шағын кәсіпкерлік нарықтық экономиканың қайнар көзі болып табылады. Осы шағын кәсіпкерлік арқылы көптеген әлеуметтік – экономикалық мәселелерді шешуге болады.

Осы шағын кәсіпкерлікті дамыту арқылы елдің тұрақты экономикалық өсуін қамтамасыз ету, халықтың негізгі бөлігінің жұмыспен қамту, яғни жұмыссыздық мәселесін шешу, қоғамда орта тапты қалыптастыру қызметтерін атқарады.

Шағын кәсіпкерліктің өзіндік артықшылықтары да бар. Оларға:

- Сыртқы экономикалық факторлардың өзгеруіне тез бейімділігі;
- Шағын инновациялық кәсіпкерлік бір салада тоқтап қалмай экономиканың барлық сферасын қамтиды;
- Шағын кәсіпкерлік ірі компанияларға қарағанда ғылыми – техникалық зерттеулер нәтижелерін инновацияларды өнеркәсіпке жылдамырақ енгізеді;

Бүгінгі таңда шағын кәсіпкерлік экономикасының ерекше бөлігі ретінде нақты жұмыс істеп, даму үстінде деп сеніммен айтуға болады. Ал шағын кәсіпкерлік Қазақстанды дағдарыстан алып шығатын локомотивтің нақ өзі [2].

Елбасымыз биылғы жылы “Бәсеке қабілетті Қазақстан”, “Бәсекеқабілетті экономика” және “Бәсекеқабілетті халық” деген Қазақстан халқына Жолдауында, еліміз үшін өзекті мәселелердің бірі Индустриалды-инновациялық стратегия екенін атап көрсетті.

Қазақстан экономикасының нарықтық қатынастарға өтпелі кезеңінде экономикада кәсіпкерлік қызмет даму үстінде. Кәсіпкерлік, әсіресе шағын кәсіпкерлік рыноктық жүйеде толық қанды қызмет ету үшін кәсіпорын жаңа технологиялар мен жаңалықтар ашып отыруы керек.

Ең алдымен шағын кәсіпкерліктің дамуын тежеп отырған мынадай мәселелерді атап өтсек болады:

- шағын кәсіпкерлікті қолдау инфоқұрылымның жеткіліксіздігі;
- қолданылып жүрген заңдарды жергілікті деңгейде орындау тәртібінің әлсіздігі;
- салық салу және салықтық тексеру жүйелерінің тым күрделілігі;
- негізгі қаражатты алуға және айналым қаржысын молықтыру үшін кешендік ресурстарға қол жеткізудің шектеулілігі;
- экономикалық қаржы секторында жұмыс істейтін шағын кәсіпкерлік субъектілерінің іске қосылмаған, коммуналдық меншіктегі өндірістік үй - жайларды сатып алу тәртібінің күрделілігі және тым жоғары жалға алу ақысы;
- кадрларды даярлау және шағын кәсіпкерлікті ақпараттық қолдауының тұтас жүйесінің жоқтығы;
- шағын кәсіпкерліктің мемлекеттік құрылымдармен өзара іс қимыл жасаудың ұйымдық проблемалары;

- шағын кәсіпкерліктің даму жолындағы әкімшілік тосқауылдар;
- шағын бизнесті инновациялық тұрғыдан барлық жағынан қолдау;
- шағын кәсіпкерлікте кластерлік жүйенің дамымауы;
- рыноктық қатынастардың, шағын бизнестің, әсіресе бәсекелестік қатынастың дамуына монополилардың кедергі болуы;

Кәсіпкерліктің дамуы үшін қолайлы орта қалыптастыру бағыттарыны бірі болып кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүзеге асырудағы мемлекеттік үкімет орындарының актілерін іс-қимылдарын және әрекетсіздігінен туындаған әкімшілік тосқауылдар ретінде белгіленетін кедергілерді жою болып табылады. Осы кедергілер көбінесе жергілікті жердегі атқарушы үкіметтің әрекетіне байланысты [3].

Ең жиі кездесетін әкімшілік тосқауылдардың бірі кәсіпкерлік қызметті тіркеу және лицензиялау жүйесінің жетілмегендігі болып табылады. Осыны жүзеге асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарында көзделетін тіркеу және лицензиялау жүйесін ықшамдау:

- шағын кәсіпкерлік субъектілерін бәсекеге неғұрлым қабілетті, ал кәсіпкерлікті ұйымдастыруды неғұрлым арзан ете отырып, кәсіпкерлік жүргізудің операциялық шығындарды азайтуға;
- шығын кәсіпкерлік кәсіпорындары үшін қолайлы орта жасауды қамтамасыз етуге және құрылып жатқан шағын кәсіпкерлік субъектілердің санын арттыруға ;
- жер учаскілерін, жылжымайтын мүлік орталығында құжаттаманы рәсімдеу, өнімдерді сертификаттау, үй жайларды қайта жоспарлау және қайта жаңарту.

Қорытындылай келе, ел экономикамыздың нарықтық қатынастарға көшуі барысында және мемлекеттік меншікті жеке меншікке айналдыруда шағын бизнестің алатын орны ерекше. Жаңа тәй-тәй басқан экономикамыз қазірде бірталай оң жетістіктерге жетті деп айтсақ болады. Қазір шағын бизнестің үлесі елдің ЖІӨ 30%-ті құрап отыр, бұл біз үшін үлкен жетістік. Бірақта бұл жоғары өсу көбінесе отанымыздың әлі де шикізаттық бағытында орындалып отыр, дамыған елдер тәжірибесі бойынша экономиканы индустриалды – инновациялы дамытпай дамыған елдер қатарына қосылу мүмкін емес, ал осы шараны іске асыруда шағын бизнестің қосар үлесі жоғары.

#### Әдебиеттер

1. Тулепов А. Малый и средний бизнес как основа среднего класса в Казахстане: монография. – Алматы: Экономика, 2020. – 194 с.
2. Гаджиев Ф.А. Анализ инфраструктурной поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане // Экономика: стратегия и практика. – 2020. – No 2. – С. 56–62.
3. Aristeidis G., Dimitris F.K., 2019. Entrepreneurship, small and medium size business markets and economic integration. Journal of Policy Modeling, 3(27), P. 363–374 // www.sciencedirect.com.

Ашиков А., Шаймурат І., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы Жакина Г.Е.

### ҚАЗАҚСТАН ДЕМОГРАФИЯСЫ

Қазір әлемде дамыған елдердің бір бөлігі – демографиялық дағдарысты бастан кешуде, ал екінші бөлігі – тууды ынталандыру және мигранттарды тарту бойынша мемлекеттік бағдарламаларды іске асыруды қолға алуда. Дамыған елдің көбінде бір-бірімен байланысты екі жаһандық проблема бар – туу көрсеткішінің төмендеуі және халықтың ерте қартаюы. Денсаулық сақтаудың жақсаруына байланысты тамақ өнімдерінің сапасы, халықтың өмір сүру ұзақтығы жоғарылайды. Ал елдегі туу деңгейінің төмендеуі халықтың көп бөлігінің қартаюына алып келеді.

2023 жылдың алғашқы жеті айында Қазақстан халқы 154,6 мың адамға немесе 0,78% - ға өсті. 1 тамызға қарай ел халқының саны 19 921 мың адамға жетті.

Ең көп сәуір-қазан айларында елордада халық саны – 2,7% – ға, Алматыда – 1,66% – ға, Маңғыстау облысында-1,51% - ға, Шымкентте-1,35% - ға және Атырау облысында -0,97% - ға өсті. Астана халқы 1 тамызға дейін 1 391,2 мың адамға, Алматы – 2 197,7 мың адамға, Шымкент – 1 208,3 мың адамға жетті.

Жалпы халықтың өсуі сәуір-қазан айларында Қазақстанның 16 өңірінде байқалды, тек төрт өңірде – Абай облысында, Шығыс Қазақстан, Қостанай және Солтүстік Қазақстан облыстарында-халықтың азаюы байқалды. Солтүстік Қазақстан облысында өлім-жітім, туу көрсеткішінен асып кеткен кезде халықтың табиғи азаюы әлі де байқалып жатады.

Қазақстанның 20 өңірінің 15 інде көші-қон ағыны жалғасуда. Халықтың көші-қон өсімі тек Алматы және Маңғыстау облыстарында, Шымкент, Алматы және Астанада байқалады.

Жалпы ел бойынша Қазақстандағы алғашқы жеті айдағы көші-қон сальдосы оң болды.

Еліміздің қала халқы қаңтар-шілдеде 1,08% – ға 12 342,3 мың адамға дейін, ауыл халқы - небәрі 0,29% - ға 7 579,2 мың адамға дейін өсті. Қазақстандағы қала халқының үлесі 61,9%, ауыл халқының үлесі - 38,1% құрайды.

Жоғарыда келтірілген мәліметтерге сүйене отырып, қараша айында демографиялық талдауды болжауға болады:

Сызықтық модельді қолдану арқылы  $\hat{y}_t = a_0 + a_1 t$

Кесте 1

№	$y_t$	t	$y_t \cdot t$	$t^2$
Шілде, 2023	-3	19 899 377	-59 698 131	1
Тамыз, 2023	-2	19 921 425	-39 842 850	0
Қыркүйек, 2023	-1	19 944 726	-19 944 726	1
Қазан, 2023	0	19 967 964	0	4
Қараша, 2023	1	19 992 289	19 992 289	9
Желтоқсан, 2024	2	20 014 575	40 029 150	16
Қаңтар, 2024	3	20 033 546	60 100 638	25
$\Sigma$		139 773 902	636 370	36

$$\left\{ \begin{array}{l} na_0 = \sum_{t=1}^n y_t \\ a_1 \sum_{t=1}^n t^2 = \sum_{t=1}^n t_1 y_1; a_0 = \frac{\sum_{t=1}^n y_1}{n} = \frac{139\,773\,902}{7} = 19\,967\,001 \end{array} \right.$$

$$a_1 = \frac{\sum_{t=1}^n y_t t}{\sum_{t=1}^n t^2} = \frac{636\,370}{36} = 17\,676$$

Келесі сызықтық теңдеуді қолданамыз:

$$y_t = 19\,967\,001 + 17\,676t$$

$$t = 8$$

$$y_t = 19\,967\,001 + 17\,676 \times 8 = 20\,108\,409$$

Жалпы Қазақстанда демографиялық өсім байқалады. Жоғары көрсеткіштер негізінен үлкен қалаларда. Елдің солтүстік аймақтарында туу деңгейі төмен, ал өлім-жітім жоғары. Жағдайды жақсарту үшін әлеуметтік қолдау шарттарын, атап айтқанда жас отбасыларды қайта қарау қажет. Халық ағыны ірі мегаполистерге тиесілі, ал ауылдардағы туу көрсеткіші төмен, сондықтан жас мамандардың жағдайын қайта қарау қажет, Бұл ауыл тұрғындарының

қанағаттануы нәтижесінде ауылдардағы демографиялық жағдайды жақсартады. Осылайша демографиялық жағдайды жақсартуға болады.

#### Әдебиеттер

1. <https://vlast.kz/novosti/56582-naselenie-kazahstana-prevysilo-199-mln-celovek.html>
2. <https://stat.gov.kz/>
3. Т.Б. Малинина. Демография и социальная статистика. Учебник и практикум. – М.Юрайт, 2017. – 300 с.
4. Страновой отчет о достигнутом прогрессе – Казахстан. Глобальный мониторинг эпидемии СПИДа 2017.
5. Айдапкелов Н.С. Демографический ежегодник Казахстана: статистический сборник (2016-2020) – 2021.

Аширбекова Ж.С., 2-ой учебный год магистратуры  
(Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель - PhD, ассоциированный профессор кафедры экономики и  
международного бизнеса Жайлауов Е.Б.

### СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире экономическая динамика становится все более сложной и подверженной влиянию различных факторов. Республика Казахстан, будучи активным участником мирового экономического процесса, неизбежно подвержена воздействию глобальных турбулентностей [1].

Современная мировая экономика, подверженная быстрым изменениям и внешним воздействиям, сталкивается с явлением турбулентности. Этот термин, заимствованный из физики, отражает нестабильность и неопределенность, которые характеризуют современное состояние мировой финансовой системы. Турбулентность в мировой экономике может быть вызвана различными факторами, включая геополитические напряжения, изменения климата, глобальные пандемии, технологические прорывы и финансовые кризисы. Эти факторы могут взаимодействовать и усиливать друг друга, создавая сложную среду для бизнеса, инвестиций и макроэкономической стабильности. В условиях турбулентности роль международного сотрудничества становится критической. Совместные усилия по решению глобальных проблем, обмен опытом и ресурсами, а также разработка международных стандартов могут помочь смягчить отрицательные последствия турбулентности. Турбулентность мировой экономики является неотъемлемой частью современной реальности. Понимание причин, тенденций и адаптационных мер является ключевым элементом успешного сопротивления вызовам, представленным этим явлением. Поддержание гибкости, инноваций и международного сотрудничества становится фундаментальным для построения устойчивого будущего в условиях неопределенности [2].

Одним из основных структурных элементов экономики Казахстана является нефтяной сектор. Стоит отметить, что страна в значительной степени зависит от доходов, получаемых от добычи и экспорта энергоносителей. Турбулентность на мировых рынках нефти может существенно влиять на экономику Казахстана, вызывая колебания в доходах и влияя на бюджет страны. В условиях изменчивости цен на нефть Казахстан активно стремится диверсифицировать свою экономику, вкладывая в различные отрасли, такие как информационные технологии, туризм и сельское хозяйство. Эти усилия направлены на смягчение влияния колебаний цен на нефть и создание более устойчивой и разнообразной экономической базы.

Структурные изменения в экономике Казахстана также связаны с активным развитием технологического сектора. Страна стремится стать инновационным центром в регионе, инвестируя в высокотехнологичные индустрии и поддерживая стартапы. Эти усилия направлены на улучшение конкурентоспособности страны и содействие экономическому росту в условиях глобальной неопределенности [3].

В условиях турбулентности мировой экономики Казахстан активно инвестирует в образование и развитие человеческого капитала. Развитие квалифицированных кадров становится ключевым фактором для успешной адаптации к изменениям в мировой экономике. Специальные программы обучения и поддержка научных исследований способствуют формированию конкурентоспособного человеческого капитала, способного эффективно работать в различных отраслях.

С точки зрения особенностей экономики Казахстана, где доля обрабатывающей промышленности относительно низка, интерес в обеспечении занятости и экономического роста представляют услуги. В структуре современных экономик большую долю занимает широко диверсифицированный сектор услуг. В его состав входят традиционные и новые услуги. Общемировая тенденция роста сферы услуг, ее диверсификация и дальнейшая специализация привели к появлению целого ряда новых профессий в последние десятилетия: коучеры, проектные менеджеры, IT-консультанты, системные и сетевые администраторы, разработчики мобильных приложений, стилисты, проектировщики сетей, операторы интернет-магазинов, маркетологи, мерчендайзеры, целая группа креативных специалистов, онлайн-консультанты, операторы мобильной связи, специалисты по кибербезопасности и другие. Основная часть новых профессий возникла в сфере услуг [4].

Для устойчивого развития в условиях турбулентности мировой экономики Казахстан активно развивает международные экономические отношения и стремится к укреплению партнерств с другими странами и региональными блоками. Это включает в себя подписание торговых соглашений, вступление в мировые экономические организации и участие в проектах по инфраструктурному развитию.

Структурные сдвиги в экономике Республики Казахстан в условиях турбулентности мировой экономики свидетельствуют о стремлении страны к устойчивому и разностороннему развитию. Диверсификация экономики, активное развитие технологического сектора, внимание к человеческому капиталу и укрепление международных партнерств становятся ключевыми факторами, способствующими адаптации к вызовам современной мировой экономической действительности [5].

Структурные изменения включают в себя уклонение от простой экономики ресурсов к знаниевой. Казахстан активно инвестирует в образование и развитие человеческого капитала. Программы повышения квалификации, научные исследования и развитие профессиональных навыков становятся приоритетами для обеспечения страны высококвалифицированными кадрами в условиях глобальной конкуренции.

Структурные сдвиги сопровождаются активным участием в международных экономических отношениях. Подписание торговых соглашений, участие в мировых экономических организациях и развитие международных партнерств способствует расширению доступа казахстанских товаров и услуг на мировых рынках. Структурные сдвиги в экономике Республики Казахстан свидетельствуют о стремлении к более устойчивой и разнообразной модели развития. Диверсификация, акцент на инновациях и технологиях, укрепление финансового сектора и развитие человеческого капитала создают фундамент для успешной адаптации к вызовам современной мировой экономики. Казахстан шагает в ногу со временем, строя устойчивое будущее в условиях глобальных перемен [6].

#### Литература

1. Занятое население по видам экономической деятельности на основной работе и статусу занятости за 2005 год. Оперативные данные URL: <http://stat.gov.kz>.

2. Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность. Послание Президента Республики Казахстан от 31 января 2017 года.
3. Industry, Technology, and the Global Marketplace. Chapter 6. Science & Engineering Indicators 2016. National Science Board (2016), 122 p. URL: / RRL: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/9/chapter-6.pdf>.
4. Казинец Л.С. Измерение структурных сдвигов в экономике. - М.: Экономика, 1969. - 164с.
5. World Development Indicators. World Bank. Data Bank / URL: <http://databank.worldbank.org>. Retr..
6. Структура ВВП. Оперативные данные URL:/<http://stat.gov.kz>.

Базаров Д.Т., Еділ М.С., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Мусина С.Т.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Макроэкономическая политика на денежном рынке играет важную роль в экономике каждой страны, включая Республику Казахстан. Недавние отчеты Агентства Кредитных Рейтингов АКРА указывают на жесткие монетарные условия в стране. Одними из причин таких условий, по мнению экспертов, являются всплески потребительской инфляции в период с 2020 по 2022 годы и низкий таргет-коридор по инфляции, установленный с 2019 года. Это сопровождается риском долларизации банковской системы и девальвационными ожиданиями [1].

Важно отметить, что в период пандемии и введения экономических мер по ее противодействию базовая ставка не опускалась ниже 9%. Это отражает стремление центральных банков к обеспечению мягких монетарных условий, при сохранении устойчивости финансовой системы и контроля инфляции. Однако, несмотря на это стремление, монетарная политика оставалась достаточно жесткой в указанный период.

В настоящее время монетарная политика в Республике Казахстан в значительной степени определяется ее центральным банком – Национальным Банком РК (НБРК). Основными инструментами монетарной политики, используемыми НБРК, являются управление процентными ставками, регулирование ликвидности банковского сектора, а также операции на открытом рынке.

Последние меры, принятые НБРК, направлены на поддержание устойчивости финансовой системы в условиях глобальной неопределенности, вызванной такими факторами, как пандемия COVID-19, колебания цен на нефть и мировые экономические тенденции.

В современных условиях экономической неопределенности и быстро меняющейся мировой конъюнктуры монетарная политика становится одним из ключевых инструментов обеспечения стабильности и устойчивого развития. В Республике Казахстан это вопрос важности, особенно в контексте периода с конца 2019 года до середины 2022 года, охватывающего пандемию, подъем экономики в 2021 году и рост неопределенности в 2022 году.

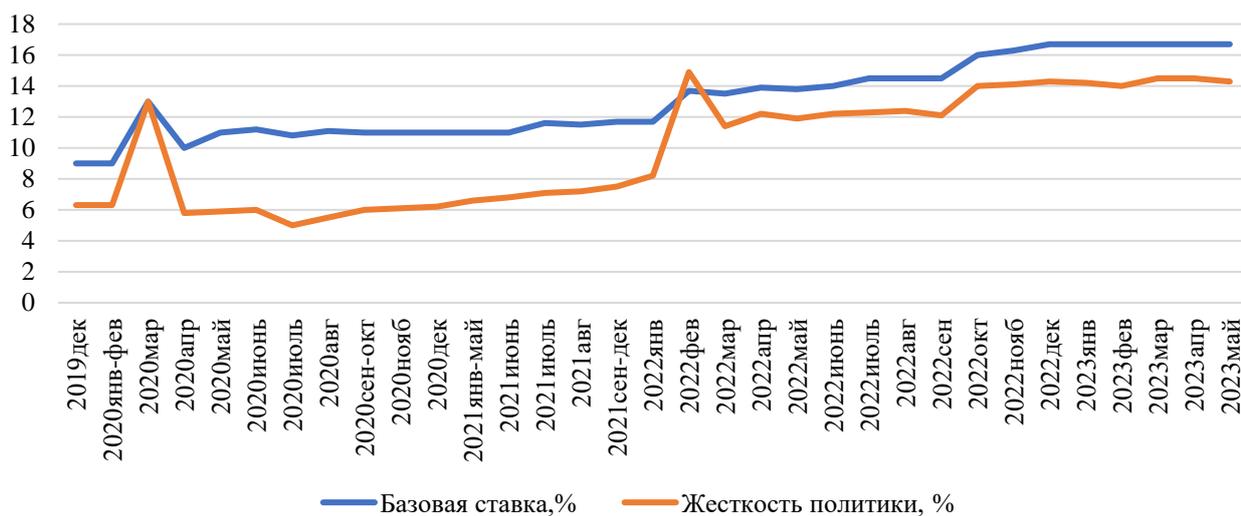


Рисунок 1. Базовая ставка и жесткость монетарной политики Казахстана  
 П р и м е ч а н и е – Составлено авторами по источнику [2]

Согласно данным рисунка можно сказать, что за анализируемый период уровень жесткости вырос с 2-3% до пиковых 7,3% в конце февраля 2022 года. После пика произошел некоторый отскок, но в целом за период монетарная политика оставалась жесткой. С апреля по май 2022-го оцениваемый показатель составлял 6-7%, что превышает, к примеру, уровень марта 2020 года, когда в стране был объявлен карантин из-за пандемии коронавируса, а Национальный банк Республики Казахстан существенно повысил базовую ставку на фоне ажиотажа на валютном рынке в условиях резкого падения цен на нефть [3]

На середину 2022 года таргет-коридор по инфляции в Республике Казахстан составляет 4–6% годовых. Однако, этот показатель вызывает определенные сомнения в своей репрезентативности в контексте текущих экономических рисков. Казалось бы, фактически, выход потребительской инфляции на уровень в этом диапазоне крайне маловероятен, т.к. прогноз по потребительской инфляции за 2022 год составляет 11–13%, но прогноза 2024 года показывает на уровне 7,5-9,5%. В мае 2022 года годовая инфляция продолжила ускорение, составив 14%. При этом отмечаем ускорение всех компонентов индекса потребительских цен. Наибольший вклад в годовую инфляцию продолжает вносить рост цен на продукты питания. Комитет по денежно-кредитной политике Национального Банка принял решение сохранить базовую ставку с 16 января 2023 года на уровне 16,75%. Динамика годовой и месячной инфляции, как и экономический рост складываются в рамках траектории базового прогноза. Повышение годовой инфляции в декабре 2022 года уже было учтено при предыдущем решении. В этой связи, как и ожидалось, пересмотр базовой ставки на последнем заседании Комитета по денежно-кредитной политике не потребовался. Однако мы видим, что баланс рисков 2023 года все еще смещен в сторону сохранения высокой инфляции. По-прежнему вызывают опасения устойчивая часть инфляции и растущие инфляционные ожидания, обновившие исторический максимум. Также мы видим, что продолжается негативное влияние перестройки логистических цепочек на экономику [4].

В настоящее время монетарная политика играет ключевую роль в решении множества проблем, с которыми сталкивается экономика Республики Казахстан. В свете этого центральный банк стремится применять ряд эффективных мер для обеспечения стабильности и устойчивости национальной финансовой системы. Есть некоторые пути решения проблем, к примеру:

Гибкое использование процентных ставок: Национальный банк РК может применять гибкий подход к управлению процентными ставками, реагируя на изменения в экономической среде. Это включает как повышение, так и понижение ставок в зависимости от целей монетарной политики и текущей конъюнктуры рынка.

Стимулирование кредитования: Для поддержания экономического роста Национальный банк может предпринять меры по стимулированию кредитования, такие как снижение резервных требований для банков или предоставление льготных условий для заемщиков.

Управление ликвидностью: Контроль за ликвидностью в банковской системе через операции на открытом рынке и другие меры позволяет обеспечивать стабильность финансовой системы и управлять инфляцией.

Эти и другие меры позволяют центральному банку Республики Казахстан эффективно реагировать на вызовы и проблемы, с которыми сталкивается экономика страны, и способствуют обеспечению устойчивого экономического роста.

#### Литература

1. Пётр Акутионов. Официальный сайт InBusiness. Восстановление казахстанской экономики –2021. // <https://inbusiness.kz/ru>
2. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан // <https://www.nationalbank.kz>
3. Тимур Сулейменов. Улучшение прогноза по инфляции – 2023. // <https://www.nur.kz/>
4. Меруерт Сарсенова. Капитал центр деловой информации–2022. // Публикации о монетарной политике и финансовой стабильности. // <https://kapital.kz/>

Бактығалиева К., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Жакина Г.Е.

### ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ (АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ)

Ақылды ауыл шаруашылығы – бұл жаңа технологияларды енгізуге негізделген ауыл шаруашылығы өндірісіндегі заманауи тұжырымдама: геоақпараттық жүйелер, спутниктік навигация, ауылшаруашылық өндіріс процестерін цифрландыру өнімділік пен сапаны арттыруды қамтамасыз етеді, сонымен бірге шығындарды азайтады.

Ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің тиімді бейімделген технологиялары болуы, ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру және ауыл шаруашылығы малдарын өсіру құнын алдын ала есептеуі керек.

Жаңа зауыттың өндірісі, өнімділік деңгейі мен өнімнің өзіндік құнын бағдарламалау - тек осы жағдайда ғана олар басқа отандық және шетелдік өндірушілермен бәсекеге қабілетті болады.

Қазіргі уақытта шығарылатын ауылшаруашылық машиналарының көпшілігі электроникамен жабдықталған және қазіргі заманғы тракторларда немесе комбайндарда бақылау және мониторинг үшін әртүрлі электронды сенсорлар мен борттық компьютер қолданылады. Соңғы жылдары навигациялық құралдар кеңістікте және уақытта машиналарды орналастыру үшін таптырмас құрал болды. Түрлі роботтар өнеркәсіпте ғана емес, ауыл шаруашылығында да қолданылады.

Жаңа электронды жабдықтар, ақпараттық технологиялар ақылды ауыл шаруашылығын кеңірек дамытуға мүмкіндіктер ашады, бұл ақпараттық технологияларды пайдалана отырып, стратегиялық басқаруды қолдану, ауыл шаруашылығы өндірісіне, нарыққа, қаржыға және ауылшаруашылық өндірісіне қатысты шешімдер қабылдау үшін әртүрлі көздерден мәліметтер алу деп түсініледі.

Материалдық-техникалық және экономикалық базасы қалыптасқан, ақпараттық технологиялар саласындағы мамандар даярланған елдерде ақылды ауыл шаруашылығы мүмкін болды. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, жаңа технологияны енгізу жұмыстары әр түрлі мамандықтағы ғалымдар мен практиктерден: топырақтанушылардан, агрономдардан,

малшылардан, инженерлерден, экономистерден және бағдарламашылардан құралған ұжымдар құрылады.



Сурет 1. Дамыған елдерде ақылды ауыл шаруашылығын пайдалану

Ауыл шаруашылығын цифрландырудың негізгі бағыттары:

Ауыл шаруашылық процестері туралы деректерді жинау үшін цифрлық технологияларды пайдалану. Бұл температураны, ылғалдылықты, топырақтың рН деңгейін, жауын-шашын мөлшерін және басқа параметрлерді өлшеу үшін сенсорларды пайдалануды қамтиды. Сымсыз желілер Сенсорлардан орталық дерекқорға деректерді беру үшін де қолданылады.

Ауыл шаруашылық процестері туралы деректерді сақтау және өңдеу. Датчиктерден жиналған деректер орталық дерекқорда сақталады. Содан кейін бұл деректер үлгілер мен трендтерді анықтау бағдарламалық құралының көмегімен өңделеді.

Ауыл шаруашылық процестері туралы деректерді талдау. Шаруашылықты талдау бағдарламалық құралы фермерлерге ауыл шаруашылық процестеріндегі заңдылықтар мен тенденцияларды анықтауға мүмкіндік береді. Бұл оларға болжамға емес, деректерге негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Ауыл шаруашылық процестерін басқару үшін цифрлық технологияларды қолдану. Цифрлық технологияны суару, тыңайтқыштар мен пестицидтерді қолдану, егін жинау және т.б. сияқты ауыл шаруашылық процестерін басқару үшін пайдалануға болады.

Ауыл шаруашылығын цифрландырудың артықшылықтары:

Өндіріс тиімділігін арттыру. Ауыл шаруашылығын цифрландыру дәлірек деректерді пайдалану және ауыл шаруашылық процестерін автоматтандыру арқылы өндіріс тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл өнімділіктің жоғарылауына және шығындардың төмендеуіне әкеледі.

Шығындарды азайту. Ауыл шаруашылығын цифрландыру дәлірек деректерді пайдалану және ауыл шаруашылық процестерін автоматтандыру арқылы шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл жұмыс күшіне деген қажеттіліктің төмендеуіне және отын, тыңайтқыш және пестицидтерге шығындардың төмендеуіне әкеледі.

Өнім сапасын жақсарту. Ауыл шаруашылығын цифрландыру дәлірек деректерді пайдалану және ауылшаруашылық процестерін автоматтандыру арқылы өнім сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл азық-түлік қауіпсіздігінің жоғарылауына әкеледі.

Неғұрлым негізделген шешімдер қабылдау. Ауыл шаруашылығын цифрландыру фермерлерге болжамға емес, деректерге негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл өндіріс тиімділігінің жоғарылауына және шығындардың төмендеуіне әкеледі.

Қорытындылай келе, топырақ жамылғысына байланысты агротехнологияларды саралауға қабілетті, ғаламдық позициялау датчиктерімен, борттық компьютерлермен, басқару механизмдерімен жабдықталған геоақпараттық жүйелерді пайдалана отырып, дәлме-дәл егін шаруашылығы ауыл шаруашылығын дамытудың жаңа кезеңі болып табылады. Нақты мал шаруашылығы – жануарлардың биологиялық жағдайын өлшеудің соңғы технологиялары негізінде жануарларды жеке күтуге мүмкіндік беретін цифрлық технологияларды енгізуге негізделген мал шаруашылығындағы жаңа бағыт.

#### Әдебиеттер

1. Александров С., Искандаров Р. Цифровая экономика (digital economy) — экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций. Технологии и средства связи. 2009;
2. Гольшко А. Цифровая экономика должна быть цифровой. Радио. 2017.
3. Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубенштейн А.А. Теория перекрывающихся поколений основного капитала. Вестник ран. 2016.

Баламамедова Г.Ш., Авдалян Э.Р., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

### РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Цифровые технологии играют важную роль в современной экономике, изменяя способы производства, распределения и потребления товаров и услуг. В Казахстане также активно идет процесс интеграции цифровых технологий в различные отрасли экономики.

Искусственный интеллект (ИИ) применяется для автоматизации процессов, анализа данных, управления предприятием и принятия решений. В экономике он способствует увеличению эффективности процессов и повышению предсказательных возможностей. В Казахстане искусственный интеллект используется в различных сферах, включая здравоохранение, финансы, образование, транспорт и технологии. Например, в медицине искусственный интеллект помогает в диагностике и лечении заболеваний, анализе медицинских данных и разработке новых лекарств. Также искусственный интеллект применяется в развитии транспортной инфраструктуры, управлении городскими системами, предотвращении преступлений и обеспечении кибербезопасности. В сфере технологий он используется для разработки новых продуктов и услуг, автоматизации производственных процессов и оптимизации бизнес-процессов. Искусственный интеллект также начинает применяться в государственном управлении, в том числе для улучшения качества предоставления государственных услуг, обеспечения безопасности и сокращения бюрократии.

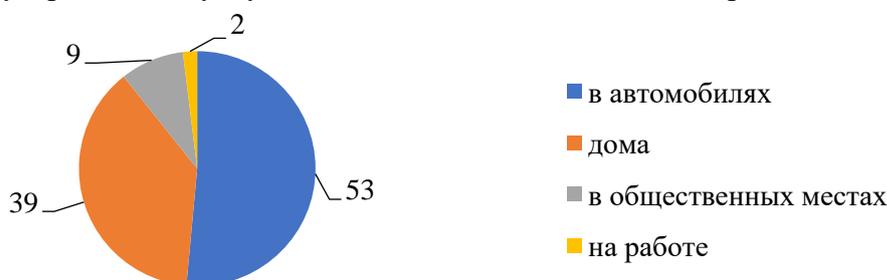


Рисунок 1. Процент потребителей, использующих технологии искусственного интеллекта в Казахстане, %

Примечание – Составлено автором по источнику [1]

Согласно данным рисунка, более половины казахстанцев используют технологии искусственного интеллекта в автомобилях, около 40% – дома. Эти данные показывают, что цифровые технологии плотно входят в жизнь наших соотечественников.

Интернет вещей (IoT): IoT представляет собой сеть физических устройств, оборудованных датчиками, программным обеспечением и другими технологиями, позволяющими им взаимодействовать и обмениваться данными. Вот несколько примеров использования интернета вещей (IoT) в Казахстане: системы «Умный город»: мониторинг и управление общественным транспортом, освещением, управление отходами и другими инфраструктурными объектами; мониторинг окружающей среды: сбор данных о качестве воздуха, уровне загрязнения воды и почвы с помощью датчиков IoT; умные здания и умные дома: системы автоматизации и управления энергопотреблением, безопасностью и комфортом в зданиях государственных учреждений или жилых домах. Эти и другие примеры демонстрируют важность и потенциал использования IoT-технологий для улучшения качества жизни и повышения эффективности государственного управления в Казахстане [2].

Блокчейн используется для создания безопасных и прозрачных систем хранения данных, что делает его ценным инструментом для сферы финансов и технологий, а также для решения задач в области логистики и управления цепочками поставок. Учитывая стремительный рост технологии блокчейн и ее успешное применение большинством развитым в сфере цифровизации странам, для Казахстана данное направление является одним из приоритетных для достижения успешной цифровой трансформации. Проекты по блокчейн: Информационная система «НДС Blockchain» - система, предназначенная для формирования децентрализованной базы данных, позволяющая мгновенно отслеживать цепочки финансовых транзакций налогоплательщиков и производить им гарантированный возврат НДС. Цель проекта: реализация «Администрирование НДС с применением технологии Blockchain», которая направлена на решение ряда вопросов, связанных с администрированием НДС, в том числе: сложностью процедуры возврата НДС для экспортеров; невозможностью возврата НДС для компаний, осуществляющих реализацию внутри страны; незначительным уровнем собираемости НДС. Следующий блокчейн «InvestOnline» – специально разработанный продукт (мобильное приложение), посредством которого граждане Республики Казахстан смогут инвестировать средства в ценные бумаги в онлайн режиме. Здесь целью является: простой и бесплатный инструмент для самостоятельного инвестирования физическими лицами денег в ноты Национального Банка Казахстана. Единый реестр административных производств – создание единой базы административных производств, онлайн оформление протоколов и оплата штрафов на месте. В проекте, автоматизирован весь процесс административного производства: начиная от возбуждения дела и заканчивая исполнением административного взыскания. Ежегодно 64 государственных органа составляют более 4 млн. протоколов о наложении административных взысканий, 54 органа рассматривают административные дела. Цель: обеспечить гражданам быстрый, прозрачный и законный административный процесс, возможность контролировать ход административного дела, быстро и удобно оплачивать штрафы [3].

Таким образом, развитие цифровых технологий в современной экономике Казахстана несет множество плюсов для страны.

Цифровые технологии способствуют росту экономики за счет создания новых рабочих мест, увеличения производительности труда, развития инноваций и стимулирования цифровой торговли. Улучшение качества образования и здравоохранения: Цифровые технологии позволяют совершенствовать процессы обучения и медицинских услуг, повышая доступность и качество услуг для населения.

Развитие государственного управления: Цифровые технологии помогают улучшать эффективность и прозрачность государственной системы, сокращая бюрократию, улучшая сервисы для граждан и повышая уровень доверия к властям.

Улучшение инфраструктуры и уровня жизни: Развитие цифровых технологий способствует улучшению инфраструктуры городов, повышению уровня комфорта жизни граждан, внедрению современных технологий и улучшению экологической ситуации.

Цифровые технологии в современной экономике Казахстана имеют огромный потенциал для современного развития страны и улучшения качества жизни граждан.

#### Литература

1. Искусственный интеллект: враг, партнер, конкурент? – 2023//[https://kzaif.kz/society/iskusstvennyu\\_intellekt\\_vrag\\_partnyor\\_konkurent](https://kzaif.kz/society/iskusstvennyu_intellekt_vrag_partnyor_konkurent)
2. Проекты по блокчейн. Электронное правительство Республики Казахстан//<https://egov.kz/cms/ru/robotization/projects-blockchain>
3. Цифровые технологии и искусственный интеллект. – 2023//<https://astanahub.com/ru/blog/kak-tekhnologii-mogut-sdelat-obrazovanie-dostupnym-dlia-kazhdogo>
4. Как интернет вещей трансформирует Казахстан? – 2023//[https://m.forbes.kz/actual/technologies/kak\\_internet\\_veschey\\_transformiruet\\_kazahstan/](https://m.forbes.kz/actual/technologies/kak_internet_veschey_transformiruet_kazahstan/)

Бекеш А.Д., Есмуратова Д.Д., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендир Н.Н.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Тез өзгертін экономикалық орта мен қарқынды әлемдік бәсекелестік жағдайында Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының жай-күйін талдау аса маңызды болып табылады. Бұл тақырыптың маңыздылығы бірнеше негізгі факторларға байланысты:

- Экономикалық даму: еңбек нарығының дамуы елдің экономикалық жағдайымен тікелей байланысты. Нарықтық жағдайды зерттеу экономиканың әртүрлі секторларындағы тенденцияларды анықтауға және өсуді ынталандыру үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

- Әлеуметтік тұрақтылық: қоғамның тұрақтылығы еңбек нарығының жағдайына тікелей байланысты. Жұмыспен қамтуды, жұмыссыздық деңгейін, кірістер мен еңбек жағдайларын талдау әлеуметтік тәуекелдерді болжауға және оларды азайту үшін шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

- Білім және кадрлар: еңбек нарығын зерттеу білікті кадрлар мен мамандардың өзекті қажеттіліктерін анықтауға көмектеседі, бұл болашақ жұмысшылардың білім беру және оқыту стратегиясына әсер етеді.

- Әлемдік үрдістер: Қазақстан жаһандық экономиканың бір бөлігі болып табылады, сондықтан әлемдік еңбек нарығындағы ағымдағы үрдістерді түсіну елге өзгерістерге бейімделуге және өзінің бәсекелестік артықшылықтарын анықтауға көмектеседі.

Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының жай-күйін талдау жұмыспен қамтуды жақсарту, экономиканы дамыту және тұтастай алғанда қоғамның тұрақтылығын қамтамасыз ету жөніндегі тиімді стратегияларды әзірлеу үшін қажет.

Мақаланың мақсаты негізгі үрдістер мен проблемаларды анықтау мақсатында Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының ағымдағы жай-күйіне талдау жүргізу, сондай-ақ еңбек нарығындағы жағдайды жақсарту үшін ұсынымдар ұсыну болып табылады.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығы мынадай ерекшеліктермен сипатталады: Соңғы жылдары Қазақстан жұмыссыздық деңгейін тұрақты түрде төмендетіп келеді. Ұлттық статистика қызметінің мәліметтері бойынша 2022 жылы жұмыссыздық 4,7% құрады, бұл аймақтағы ең төменгі көрсеткіштердің бірі.

Қазақстан тұрғындары жұмыс істейтін экономиканың негізгі секторларына мұнай-газ, тау-кен өндіру, құрылыс, ауыл шаруашылығы және өңдеу секторлары жатады. Соңғы уақытта ақпараттық технологиялар, туризм және қызметтердің рөлі артып келеді.

Республика экономикасының түрлі салаларында 9 115,1 мың адам жұмыспен қамтылды, оның ішінде 6 945,8 мың адам (экономикада жұмыспен қамтылғандардың жалпы санының 76,2%) жалдамалы қызметкерлер, 2 169,3 мың адам (экономикада жұмыспен қамтылғандардың жалпы санының 23,8%) өз бетінше жұмыспен қамтылды. 15 және одан жоғары жастағы халықты жұмыспен қамту деңгейі 65,6% құрады.

Өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда жалпы жұмыспен қамту 144 мың адамға, оның ішінде жалдамалы жұмыскерлер есебінен 104,1 мың адамға, өз бетінше жұмыспен қамтылғандар есебінен – 39,9 мың адамға өсті.

Жұмыспен қамтылған халықтың ең көп үлесі сауда (16,6%), білім беру (12,9%), өнеркәсіп (12,3%) және ауыл шаруашылығы (12,2%) салаларында байқалды.

15-34 жас аралығындағы жастар арасында 2) жұмыссыздық деңгейі 3,6% құрады. Жұмыс істемейтін және біліммен немесе кәсіптік даярлықпен айналыспайтын NET жастарының үлесі 7,5% (401,6 мың адам) құрады.

Ресми түрде 2022 жылдың соңында Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің жұмыспен қамту органдарында 293,5 мың жұмыссыз тіркелген. Тіркелген жұмыссыздардың үлесі жұмыс күшінің 3,1% құрады.

Қазақстан жұмысшы көші-қоны саласындағы халықаралық ынтымақтастықты белсенді дамытуда. Көрші елдерден, ең алдымен Орталық Азиядан келген еңбек мигранттарының саны өсуде.

Қазіргі заманғы еңбек нарықтары жоғары білікті мамандарға, соның ішінде IT мамандарына, инженерлерге, қаржыгерлерге, сондай-ақ денсаулық сақтау және білім беру мамандарына сұраныстың өсуімен сипатталады.

Жалпы, Қазақстандағы еңбек нарығы тұрақты дамып келеді, бірақ кадрлар біліктілігінің нарықтық қажеттіліктерге сәйкес келмеуі, табыстардағы және сапалы жұмыспен қамтуға қолжетімділіктегі теңсіздік, сондай-ақ ұзақ мерзімді демографиялық өзгерістер түріндегі сын-кәтерлер бар.

Қазақстан Республикасында еңбек нарығын дамыту перспективалары экономиканы жаңғыртуды, салаларды цифрландыруды, инфрақұрылым мен білім беруді жақсартуды, сондай-ақ жаңа технологияларды енгізуді қоса алғанда, бірқатар факторлармен байланысты.

Дамудың негізгі бағыттарының бірі шетелдік инвестицияларды тарту және шағын және орта бизнес секторын дамыту үшін қолайлы инвестициялық ахуал құру болып табылады. Бұл жаңа жұмыс орындарын құруға және халықты жұмыспен қамту деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Сондай-ақ, білім беруді дамыту және сұранысқа ие салалар бойынша мамандар даярлау маңызды сәт болып табылады, бұл еңбек нарығының қажеттіліктерін қанағаттандыруға және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Еңбек нарығын дамытудың тағы бір негізгі факторы экономиканың салаларын цифрландыру болып табылады, бұл жұмысқа орналасу үшін жаңа мүмкіндіктер жасауға және еңбек өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Осылайша, Қазақстан Республикасында еңбек нарығын дамыту перспективалары экономиканы жаңғыртумен, білім беруді жақсартумен және кадрлар даярлаумен, сондай-ақ жаңа технологияларды енгізумен байланысты деп айтуға болады, бұл ел халқының жұмыспен қамтылу деңгейі мен әл-ауқатын арттыруға мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығы әр түрлі ішкі және сыртқы факторлардың әсерінен үнемі дамып, өзгеріп отырады.

Соңғы жылдары еңбек нарығындағы бос орындар санының артуы байқалады, бұл ел экономикасының өсуі мен жұмыс күшіне сұраныстың артуын көрсетеді.

Алайда, жұмыс іздеушілердің біліктілігі мен жұмыс берушілердің талаптарының сәйкес келмеуі проблемасы бар, бұл халықтың белгілі бір топтары арасында жұмыссыздықтың жоғары деңгейіне әкеледі.

Еңбек нарығын дамытудың маңызды бағыты еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың сәйкестігін қамтамасыз ету үшін халықтың білім деңгейін және кәсіптік даярлығын арттыру болып табылады.

Сондай-ақ, жаңа жұмыс орындарын құруды және елдегі жұмыссыздық деңгейін төмендетуді ынталандыру үшін шағын және орта бизнесті қолдауға назар аудару қажет.

Жалпы, Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының жай-күйін талдау экономиканың тұрақты дамуына жәрдемдесу және еңбек нарығында тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін еңбек жағдайларын жақсарту, білім беру мүмкіндіктерін кеңейту және кәсіпкерлік белсенділікті қолдау бойынша жүйелі жұмыс жүргізу қажет екенін көрсетеді.

#### Әдебиеттер

1. Изгуттиева К.Е., Мухамеджанова А.А., Муканова М.А. Анализ состояния рынка труда в Республике Казахстан. Вестник университета «Туран». 2022; (2): 237-245. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-2-237-245>

Воронина А.А., 2 курс (Карагандинский индустриальный университет)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика и бизнес»  
Силаева О.В.

### KASPI BANK КАК ЛОКОМОТИВ ЦИФРОВЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОЙ ИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА

Основой и движущей силой технологических преобразований финансовой индустрии выступают банки второго уровня [1]. Спектр банковских инноваций на сегодняшний день достаточно широк. Рынок финансовых услуг становится более концентрированным, а специализация банков - более ярко выраженной, в частности, в аспекте применяемых ими инноваций [2,3]. Банки всех стран мира предпочитают инновационное развитие как средство для достижения конкурентных преимуществ и укрепления своих позиций на рынке услуг. Казахстанские банки – не исключение. 2021 год в Kaspi Bank проходил под эгидой цифровизации и расширения пределов банковского сектора. В нынешнее время банк является платформой для продаж, предоставляет государственные услуги, сотовую связь и прочее [4].

На данный момент Kaspi Bank занимает лидирующие позиции среди банков Казахстана, из года в год демонстрируя высокие показатели бизнеса, внедряя новые проекты финансирования и кредитования, кроме того, развивая дополнительные услуги и приложения. Организация уделяет внимание качеству обслуживания и устойчивому развитию. Команда банка не завоевывает соседние рынки, а сконцентрирована на сотрудничестве с казахстанцами и отечественными компаниями. Банк создал одну из крупнейших филиальных сетей. Одной из целей компании является улучшение качества жизни казахстанцев. И руководствуясь ею, банк запускает новые продукты или услуги. Его стратегия развития и внимание к комфорту клиентов с каждым годом привлекают все больше и больше потребителей. Банк каждый год возглавляет различные рейтинги и входит в каталоги крупнейших финансовых журналов Казахстана и мира. Банк не только предоставляет услуги физическим лицам, но и сотрудничает с предпринимателями со всей страны. Достижения Kaspi Bank были признаны экспертами по всему миру. В частности, в рейтинге банков Казахстана в журнале Forbes банк занял лидирующую позицию. По данным этого издания Kaspi bank являлся наиболее продуктивным в применении своих активов и собственных финансов. Kaspi.kz — это исключительная компания, созданная в Казахстане. Миссия банка заключается во внедрении и оказании инновационных услуг для улучшения жизни их клиентов [5].

Ориентируясь на миссию, менеджментом банка была сформирована эксклюзивная бизнес-модель Kaspi.kz. Ядром данной модели являются клиенты компании, с учетом повседневных потребностей которых организованы все услуги банка и мобильное приложение.

В Kaspi.kz разработаны следующие платформы: «Платежи», «Маркетплейс», «Финтех», «Государственные услуги», «Тревел», каждая из которых способствует воплощению главной миссии для отдельного взятого человека по «улучшению его жизни». Они все представлены в единственном приложении Kaspi.kz.

Kaspi Bank продолжает развивать сервисы, которые повышают качество жизни клиентов. На сегодняшний день основным направлением развития является цифровизация всех операций, в том числе перевод большей части сервисов и процессов в удаленный формат.

В Kaspi Bank имеются следующие сервисы: Kaspi.kz – мобильное приложение для клиентов компании, где в прошлом году прибавилось 2,6 млн. пользователей. Kaspi Maps – это сервис, предоставляющий полные сведения о филиалах банка, включая расчет времени ожидания клиента в очереди. Сообщения – это сервис, информирующий клиентов о своих счетах и финансовых транзакциях. Kaspi Переводы – сервис, предоставляющий возможность переводить средства без комиссии между своими счетами, а также клиентам Kaspi или других банков. Kaspi Gold – это карта, позволяющая снимать наличные в любом банкомате мира без комиссии. Магазин в Kaspi.kz – это онлайн-сервис для приобретения товаров по самым выгодным ценам. Рассрочка 0% при покупках в интернет-магазине. БОНУС – это комплекс вознаграждения клиентов за использование услуг Kaspi Банка. Kaspi Банкоматы – это стационарное оборудование, предоставляющее возможность самостоятельно производить основные финансовые транзакции. Kaspi Гид – это сервис, дающий ответы на запросы клиентов. Кроме того, он организует обратную связь, что способствует совершенствованию деятельности компании. Kaspi QR – это сервис, благодаря которому клиенты банка могут оплачивать покупки, не используя карточки. Kaspi Red – это сервис, в котором соединены используемые в магазинах-партнерах рассрочка и бонусы. Услуга регистрации индивидуальных предпринимателей, которая содержит разнообразные подходы для дистанционной проверки документов, идентификации клиентов и верификации оформления [5].

В настоящее время все эти услуги, несомненно, необходимы, поскольку клиентам комфортнее выполнить большую часть финансовых транзакций дистанционно, без посещения банка. Уникально то, что почти все из них представлены в одном приложении, благодаря чему во многом облегчено использование банковских услуг для пользователя.

На Kaspi.kz объединены различные сервисы, улучшающие жизнь пользователей. Около 11 миллионов казахстанцев используют приложение Kaspi.kz, среди которых более 6 миллионов клиентов каждый день посещают его.

У интернет-магазина Kaspi.kz более 80 000 партнеров, которым компания способствует в продажах в Интернете и в обычных магазинах. В последнее время Kaspi bank совершенствует услуги для предпринимателей, в том числе выдачу кредитов на развитие бизнеса. Совместно с государственными органами Kaspi.kz внедрил множество технологичных услуг. В частности, сейчас имеется возможность зарегистрировать ИП дистанционно (в приложении) или переоформить транспорт. В приложении Kaspi.kz в онлайн формате проводится каждая третья операция по купле-продаже автомобиля в Казахстане.

Не так давно внедрены услуги по онлайн-оформлению пенсии на карты Kaspi Gold, в том числе по открытию социальных счетов и детских пособий. В данный момент нет необходимости обращаться в ЦОН, в приложении есть возможность подачи заявок. 7 миллионов потребителей стабильно используют сервис «Государственные услуги». 9 миллионов клиентов пользуются картами Kaspi Gold, что является лидирующим показателем среди банковских карточек в Казахстане. При необходимости ее можно заказать в приложении Kaspi.kz, а затем в ближайшем Kaspi Картомате распечатать (как личную именную карту). Данное разработанное и произведенное в Казахстане устройство, выпускает именную карту

всего за 60 секунд. Тогда как обычно получение именной карты проводится за несколько дней. Данные инновационные технологии проектируются командой Kaspi Bank в Казахстане.

Высокий темп роста безналичных платежей благодаря картам Kaspi Gold и связанным с ними сервисам привел к внедрению удобных устройств по их проведению для предпринимателей. Были разработаны следующие технологические устройства – Smart POS, Mobile POS и QR-дисплей, предоставляющиеся предпринимателям бесплатно.

Таким образом, с момента запуска карты Kaspi Gold в декабре 2016 года по июнь 2021 года объем безналичных платежей в стране увеличился в 39 раз. Процент безналичного расчета в общем объеме платежей увеличился с 15 до 77. Этот показатель является одним из лидирующих в мире.

Банк успешно провел IPO в 2020 году. В данное время капитал Kaspi.kz насчитывает 25 миллиардов долларов. В мире данная компания является одной из самых крупных финтех-организаций. Осуществляется совершенствование раздела «Гос. услуги» в приложении Kaspi.kz в совместной деятельности с Министерством цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан и АО «НИТ». В настоящее время необходимые документы находятся в приложении Kaspi.kz. Около 10 миллионов казахстанцев используют «Цифровые документы». Благодаря компании, помогающей государству увеличивать доступность услуг всем гражданам и внедрять инновационные технологии, улучшается жизнь потребителей. В Гарвардской школе бизнеса составлен кейс об истории компании Kaspi bank. В настоящее время его преподают студентам магистратуры. Исходя из вышеописанной деятельности лишь одного банка, можно уже сделать вывод, что в Казахстане существуют поистине высокие темпы развития инновационных финансовых технологий.

#### Литература

1. Викулов В.С. Типология банковских инноваций // Финансовый менеджмент. - 2004. - №6. - С.75-82.
2. Rajapathirana R. P. J. Relationship between innovation capability, innovation type, and firm performance / R. P. J. Rajapathirana, Y. Hui // Journal of Innovation and Knowledge. – 2018. – Vol. 3. – No 1. – P. 44-55.
3. Chen Z., Li Y., Wu Y. et al. The transition from traditional banking to mobile internet finance: an organizational innovation perspective - a comparative study of Citibank and ICBC // Financial Innovation. – 2017. – Vol. 3. – No. 12.
4. Что ждет банковский сектор в 2022 году. Режим доступа: <https://kz.kursiv.media/2021-12-29/chto-zhdet-bankovskiy-sektor-v-2022-godu/> (дата обращения 21.02.2023).
5. Ломтадзе М. «Kaspi.kz – сделано в Казахстане!» Режим доступа: <https://optimism.kz/2021/11/04/mihail-lomtadze-kaspi-kz-sdelano-v-kazahstane/> (дата обращения 21.02.2023).

Газиева Ж.А., Меделханова М.Н., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., оқытушы Нұржан М.Ә.

#### ЭЛЕКТРОНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЛОГИСТИКАНЫҢ РӨЛІ

Қазіргі заман талабына сай кәсіпорындар цифрландыру кезеңінен өтіп, қызметтерін өткізу арналарын кеңейту мақсатында электрондық коммерция арқылы ұсынады. Бұл қызмет көрсетуді ұсынудың дәстүрлі формасымен салыстырғанда алғашқы кезеңде аз қаржылық инвестицияларды қажет ететіндігіне байланысты, сонымен қатар тұтынушының тауарға не қызметке тапсырыс беруі мен алуы ыңғайлы әрі жылдам болып табылады. Осыған орай, логистика жүйесінің жаңа тәсілдері қарастырылды. Онлайн түрде өнімдерді сату, тапсырыс беру, жеткізуді бақылау электрондық жүйенің аз ғана бөлігі. Электрондық коммерциядағы логистиканың маңызды аспектісі технология мен автоматтандыруды пайдалану болып

табылады. Қоймаларды басқару, тауарларды сұрыптау және т.б. логистикалық жүйенің бөліктері жаңа өзгерістерге ие болу арқылы, логистикалық компаниялар өздерінің клиенттері алдында беделін көтеріп, тиімділік және уақыт жағынан алға шықты.

Электрондық коммерциядағы логистиканың ерекшеліктерін екі топқа бөлуге болады: сату бойынша және логистикалық процесс бойынша ерекшеліктер. Кәсіпкерліктегі электрондық өзгерістер сату көлемін жоғарлатып, сұраныстың өсуіне себепкер болды. Тұтынушылар қалаған өнімдеріне кез-келген жерден, кез-келген уақытта тапсырыс жасай алады. Сонымен қатар, тауар туралы жедел түрде ақпарат алып, тауардың қоймада болу фактісін, тапсырысының өнделу деңгейін, тапсырысының орналасқан жерін, жету уақытын бақылай отырып, тапсырыстың жеткізілу формасын таңдауға мүмкіндігі бар. Тұтынушы өзіне тиімді тәсілді таңдап, тез арада қажеттілігін қанағаттандырады. Логистикалық жүйенің ішкі процестері де жағымды өзгерістерге ұшырады. Мысал ретінде қойма ісін алуға болады. Электрондық кәсіпкерлік арқылы қоймада қандай тауар, қай жерде орналасқаны, оның қоймаға келіп түсу уақытын тез арада анықтауға болады. Тапсырыстардың тікелей қойма жұмыскерлеріне түсуі оның жинақталу процессін жеделдетеді. Тез арада жинақталып, қаптамалаудан өткен тауар сұрыптау бөлімінен өтіп тұтынушыға дейін тасымалданады. Тапсырыстың орындалу деңгейінің ашықтығы клиенттермен жұмыс істеуді жеңілдетеді. Ал компания қызметкерлерінің күші басқа да маңызды мәселелерге бағытталады. Жеткізуді қадағалау, құжаттарды рәсімдеу, кері бағыттық логистиканы ұйымдастыру да электрондық түрде жүргізіліп, клиенттердің уақытын үнемдейді. Осылайша, цифрализация мен автоматтандыру логистикалық шығындарды азайтып, тапсырысты орындау уақытың төмендетеді, логистикалық процестерді оңтайландырады. Көрнекті басқарушы ғалым П. Друкердің айтуынша, интернет-сауданың салыстырмалы түрде бірдей маркетингтік жағдайында "тауарды жеткізу негізгі бәсекелестік артықшылыққа айналады". Бұл идеяны дамыта отырып, ол "электрондық коммерцияда жеткізу компаниясы шынымен ерекшеленетін жалғыз сала болады. Ол құзыреттіліктің негізгі саласына айналады. Фирмалар өздері өндіретін нәрсені емес, сатып алушыға жеткізе алатын нәрсені сатады" деп өз ойын білдірген. [1]

Қазақстанның Интернет-саудасы өте жас, алайда көп жағдайда әлемдік трендтерден озып отыр. Бұған мысал ретінде Kaspi.kz-келтіруге болады. Kaspi.kz -Қазақстанның онлайн-сауда және оған арналған логистика стандарттарын белгілейді. Статистикалық ақпараттарға сүйенсек Қазақстан бойынша 2021 жылы 1570 миллион жөнелтілім жеткізілді - бұл 2020 жылмен салыстырғанда 78% - ға көп. [2] Ал 2022 жылғы орташа өлшенген бағам бойынша 134,9 миллиард теңгені құрады. [3]

Бүгінгі таңда логистика саласында электрондық коммерция кәсіпорындарының тұрақты дамуына кедергі келтіретін бірқатар мәселелер бар. Жүргізілген талдау нәтижелері бойынша олардың ең өткірлері: тұтынушыға тапсырысты жеткізудің орталықтандырылған, реттелген жүйесінің болмауы; өнімді есепке алудың жетілмеген жүйесінің салдары ретінде қоймадағы өнімнің нақты қалдықтары туралы дұрыс емес ақпарат; тапсырыстарды жеткізудегі кідірістер. Осыған байланысты, кәсіпорын өзінің логистикалық жүйесін қатаң бақылауда ұстап, мәселелерді алдын ала алуы қажет. Электрондық логистиканың басты мақсатының бірі осындай жайттардың көлемін төмендету, бақылау деңгейін арттыру және оңтайландыру, зерттеу немесе талдау жұмыстары барсында ақпарат жинау функциясын жеңілдету болып табылады. [4]

Қорытындылай келе, электрондық коммерциядағы логистиканың өзіндік ерекшеліктері мен қиындықтары да бар деген нәтижеге келеміз. Кәсіпорындарындағы логистикалық жүйенің тиімділігін анықтайтын үш факторды: жеткізудің жоғары жылдамдығы; жеткізудің тұтынушы үшін оңтайлы бағасы; кәсіпорынның логистикалық инфрақұрылымын ұстауға оңтайлы шығындарды қамтамасыз ету үшін электрондық коммерция кәсіпорындарының логистикалық жүйесінің ұйымдық құрылымы мен жекелеген кезеңдерін қатаң бақылап, қайта қараудан өткізіп отыру қажет.

## Әдебиеттер

1. Логистика электронной торговли. <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/e-trade.htm>
2. Маркетинговое исследование Логистика для интернет-торговли 2021 <https://datainsight.ru/logistika-dlya-internet-torgovli-2021>
3. Маркетинговое исследование Логистика интернет-торговли Казахстана 2023 [https://datainsight.ru/DI\\_Logistics\\_for\\_ecommerce\\_kz\\_2023](https://datainsight.ru/DI_Logistics_for_ecommerce_kz_2023)
4. Заманауи логистика : оқулық. . 11-басылым / П. Р. Мэрфи, М. А. Кнемейер. - Алматы : ЖШС РПБК "Дәуір", 2017.

Гомель А.В., Джурина Е.В., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На современном этапе, успешной составляющей развития экономики и ключевым инструментом стимулирования её роста является инвестиционная политика. Важность данной политики проявляется в способности формировать благоприятный инвестиционный климат путем инвестирования в перспективные направления.

Инвестиционная политика представляет собой набор мероприятий, целью которых является определение характеристик и объемов инвестиций, выбор областей их вложения, а также выявление источников финансирования в различных секторах и отраслях экономики. Инвестиционная политика Республики Казахстан включает несколько основных направлений, делающих упор на стимулирование экономического роста, развития инфраструктуры и привлечения иностранных инвестиций.

Казахстан активно работает над созданием благоприятной инвестиционной среды для привлечения прямых иностранных инвестиций. К таким мероприятиям относятся: упрощение процедур регистрации бизнеса, снижение бюрократических барьеров, а также предоставление различных инвестиционных льгот и гарантий.[1] Инвестиции зарубежных стран в Казахстан могут быть обусловлены экономической привлекательностью страны, наличием природных ресурсов, хорошим геополитическим положением и стремлением к развитию международных экономических отношений. Все это отражается положительно на валовый приток ПИИ, который составляет 28 млрд долларов США за 2022г., что больше итога за 2021 год на 4,2 млрд. долл. США или на 17,7%. К отраслям с наибольшей долей в валовом притоке ПИИ относятся горнодобывающая промышленность- 43,3% или 12,1 млрд долларов США. Из них, 9,7 млрд долларов США инвестиций направленно в добычу нефти и природного газа. Также, в топ отраслей входят обрабатывающая промышленность (5,6 млрд долларов США), оптовая и розничная торговля (5,1 млрд долларов США). Наименьшую долю в валовом притоке ПИИ занимает сфера водоснабжения (15,7млн долларов США) и сельское, лесное и рыбное хозяйство (32,5 млн долларов США). [2]

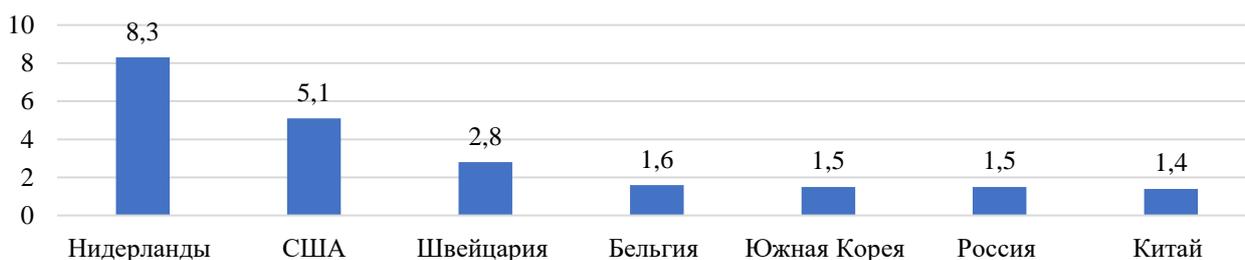


Рисунок 1. Страны, осуществляющие 79% всех ПИИ за 2022 год, млрд. долл. США  
Примечание – Составлено автором по источнику [3]

Согласно данным рисунка мы можем видеть, что основная доля прямых инвестиций поступает из Нидерландов (8,3 млрд долларов США), США (5,1 млрд долларов США), Швейцарии (2,8 млрд долларов США) и в менее большом объеме из Бельгии (1,6 млрд долларов США), Южная Кореи и России (по 1,5 млрд долларов США) и Китая (1,4 млрд долларов США). Благодаря прямым иностранным инвестициям происходит рост экономики, создание новых рабочих мест, технологическое обновление, увеличение производственных мощностей и общее экономическое развитие.

Помимо привлечения иностранных инвесторов, Казахстан активно занимается привлечением инвестиций инвесторами внутри страны в основной капитал. Так, инвестиции в основной капитал в 2022 году увеличилось на 9,2% по сравнению с 2021 годом. Половина капиталовложений в основной капитал осуществляется крупными и средними предприятиями. Преобладающими источниками финансирования инвестиций остаются собственные средства хозяйствующих субъектов, что в 2022 году составило 11.161 млрд. тенге или 73,2% от общего объема.

Большая доля инвестиций в основной капитал в 2022 году пришлась на промышленность, куда также входит горнодобывающая промышленность и разработка карьеров (48,4%), операции с недвижимым имуществом (19,3%), транспорт и складирование (11,3%), образование (2,5%), здравоохранение (1,7%), строительство (1,5%). Казахстан активно инвестирует в промышленное производство по причине индустриальной направленности страны. Добывающая промышленность требует огромных затрат на оборудование, которые в свою очередь требуют огромных инвестиционных вложений, именно по этому инвестиции, идущие на промышленное производство, имеют весомое превосходство, над другими отраслями.[3]

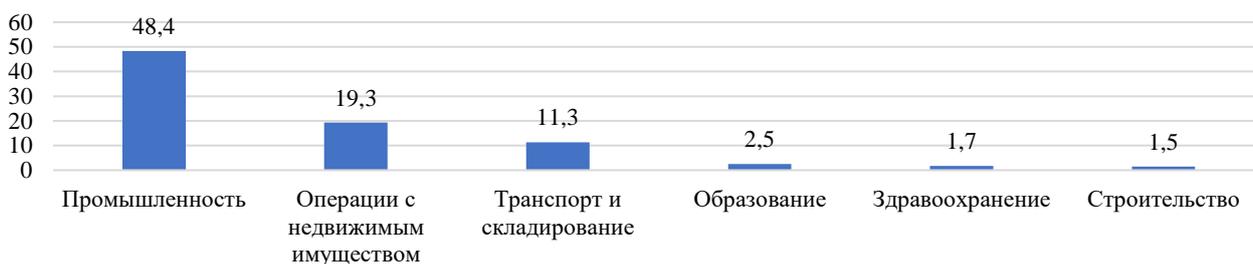


Рисунок 2. Удельный вес в общем объеме инвестиций за 2022 год, %

Примечание – Составлено автором по источнику [3]

Казахстан представляет интерес для инвесторов, в основном, благодаря своим природным ресурсам, стратегическому положению и реформам, направленным на улучшение бизнес-среды. Однако экономические, социальные и политические тенденции активно меняются, и не стоит забывать о ресурсах, которые ограничены. Именно поэтому, в Казахстане занимаются вопросами перераспределения инвестиций, в более перспективные направления. Одной из таких сфер является цифровизация. Казахстан сосредотачивает внимание на цифровой трансформации и развитии технологий.[4] Инвестиции в сектор информационных технологий и инноваций могут быть востребованы, так как это одно из самых популярных направлений, среди развитых и развивающихся стран таких как Южная Корея, Бразилия Саудовская Аравия, Япония. Также активный фокус инвестиций направлен на развитие «зеленых технологий». Инвестиции в сектор возобновляемой энергетики, энергоэффективные технологии, а также проекты, направленные на снижение воздействия на окружающую среду, становятся все более важными в контексте глобальных усилий по борьбе с изменением климата. Казахстан продолжает инвестировать промышленность, инфраструктурные проекты, здравоохранение и биотехнологии, образование и энергетический сектор, что является стратегически важным для дальнейшего экономического роста и развития. Такой разносторонний подход к

инвестированию отражает стремление к разнообразию и устойчивому развитию экономики Казахстана.

#### Литература

1. Официальный сайт правительства Казахстана// <https://www.gov.kz>
2. Официальный сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан// <https://www.gov.kz>
3. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
4. [Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан](https://adilet.zan.kz)// <https://adilet.zan.kz>

Даутов А.М., 4 курс (Карагандинский университет Букетова),  
Топаева Ж.Г. (Жезказганский университет имени О.А. Байконурова)  
Научный руководитель – магистр экономических наук Перова Н.С.

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Данная статья рассматривает стратегию и основные направления цифровой трансформации казахстанской экономики. Актуальность темы цифровизации экономики в Казахстане обусловлена стремительным развитием информационных технологий и их влиянием на экономические процессы. Статья представляет собой аналитический обзор текущего состояния и перспектив цифровизации экономики в Казахстане.

В статье рассматриваются основные аспекты цифровой трансформации. Особое внимание уделяется программе и инициативе правительства Казахстана по поддержке цифровизации "Цифровой Казахстан".

Также в статье анализируются вызовы и препятствия на пути цифровой трансформации экономики, включая кадровые и технологические проблемы.

Итоговый вывод статьи основан на оценке текущего прогресса в цифровизации экономики Казахстана и формулировании рекомендаций для дальнейших шагов в этом направлении.

В эпоху стремительного развития технологий цифровизация становится ключевым фактором для экономического прогресса. Казахстан, стремясь укрепить свою позицию на мировой арене, активно внедряет цифровые технологии в различные сферы своей экономики. Процесс цифровизации охватывает не только развитие цифровой инфраструктуры и внедрение передовых технологий, но и изменение бизнес-моделей, подходов к государственному управлению и обслуживанию населения.

Цифровизация – это одновременно и новые возможности, и новые вызовы.

Ровно 4 года назад, Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев сказал на заседании правительства: «Если сейчас мы допустим замедление работы, в том числе по цифровизации экономики, будем забалтывать эту важную проблему, мы просто отстанем» [1]

Казахстан на мировой цифровой арене.

Согласно актуальному рейтингу ООН по готовности стран к электронному правительству, то есть по развитию электронного правительства, Казахстан занимает входит в топ 30 стран из 194 и занимает 29 место. Но стоит учитывать, что в данном рейтинге учитываются несколько категорий, например, в категории онлайн-услуг мы 8-е в мире, то есть по развитию онлайн-сервисов, онлайн-услуг Казахстан находится на 8-м месте среди 194 стран мира. [2]

Также согласно рейтингу MD World Digital Competitiveness Ranking за 2023 год, Казахстан занимает 34 место по цифровой конкурентоспособности, в этом же рейтинге за 2022 год, Казахстан занимал 36 место. [3] Сам факт присутствия Казахстана в рейтинге уже говорит об авторитете государства в вопросах цифрового развития. Среди всех стран СНГ и Центральной Азии в рейтинг включили Казахстан. Кроме того, республика обошла многие страны Европы,

Азии и Америки — к примеру, позади остались Португалия, Италия, Венгрия, Хорватия, Индия, Польша, Румыния, Бразилия, Турция и другие.

С 2017 года Казахстан внедряет программу "Цифровой Казахстан", инициатива которой была предложена правительством страны. Программа охватывает четыре ключевых направления.

Во-первых, создание "Цифрового шелкового пути", который будет способствовать развитию цифровой инфраструктуры. Во-вторых, увеличение осведомленности бизнеса и других секторов для повышения конкурентоспособности.

В-третьих, создание цифрового правительства с помощью усовершенствованных электронных и мобильных правительственных систем для более открытого и прозрачного управления. Особое внимание уделяется предоставлению государственных услуг.

В-четвертых, программа направлена на создание общества, готового к новым тенденциям и вызовам, с развитием необходимых навыков для цифровой экономики, что способствует повышению цифровой грамотности и образования на всех уровнях общества. [5]

Таблица 1

Паспорт программы «Цифровой Казахстан»

Наименование программы	Государственная программа «Цифровой Казахстан».
Основание для разработки	Послание Президента «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31.01.2017г.
Государственный орган, ответственный за разработку программы	Министерство информации коммуникаций РК.
Госорганы и организации, ответственные за реализацию программы	Центральные и местные исполнительные органы, госорганы, непосредственно подчиненные и подотчетные Президенту РК, Субъекты квазигосударственного сектора.
Цель программы	Ускорение темпов развития экономики республики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, Обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.
Задачи программы	<p>Цифровизация промышленности и электроэнергетики.</p> <p>Цифровизация транспорта и логистики.</p> <p>Цифровизация сельского хозяйства.</p> <p>Развитие электронной торговли.</p> <p>Развитие финансовых технологий и безналичных платежей.</p> <p>Государство-гражданам.</p> <p>Государство-бизнесу.</p> <p>Цифровизация внутренней деятельности государственных органов.</p> <p>«Умные» города.</p>

	Расширение покрытия сетей связи и ИКТ инфраструктуры.
	Экономики будущего в долгосрочной перспективе.
Задачи программы	<p>Цифровизация промышленности и электроэнергетики.</p> <p>Цифровизация транспорта и логистики.</p> <p>Цифровизация сельского хозяйства.</p> <p>Развитие электронной торговли.</p> <p>Развитие финансовых технологий и безналичных платежей.</p> <p>Государство-гражданам. Государство-бизнесу.</p> <p>Цифровизация внутренней деятельности государственных органов.</p> <p>«Умные» города.</p> <p>Расширение покрытия сетей связи и ИКТ инфраструктуры.</p> <p>Обеспечение информационной безопасности в сфере ИКТ.</p> <p>Повышение цифровой грамотности в среднем, техническом и профессиональном, высшем образовании.</p> <p>Повышение цифровой грамотности населения (подготовка, переподготовка).</p> <p>Поддержка площадок инновационного развития.</p> <p>Развитие технологического предпринимательства, старта культуры и НИОКР.</p> <p>Привлечение «венчурного» финансирования.</p> <p>Формирование спроса на инновации.</p>

«Достижения в сфере цифровизации у нас уже есть – мы в числе мировых лидеров по индексу развития электронного правительства и финтеха. Объем экспорта отечественной IT-отрасли только за прошлый год вырос в пять раз. До конца текущего года этот показатель может достичь \$500 млн. Но и это не предел», – Касым-Жомарт Токаев.[6]

Вызовы для Казахстана.

Развитие цифровых технологий

В Казахстане отмечается увеличение разрыва в развитии цифровых технологий по сравнению с развитыми странами. По данным Всемирного экономического форума, лишь 25 стран готовы к четвертой индустриальной революции, которая базируется на цифровых технологиях. Эти страны уже генерируют 75% добавленной стоимости глобального производства.

Каждая из ведущих стран имеет свои конкурентные преимущества: Япония — сложные производства, США — мощный рынок сбыта, Китай — крупные предприятия, Германия — высококлассные специалисты и быструю инновационную деятельность, Южная Корея — крупные инвестиции в технологии, а Сингапур — доступ к инвестициям и открытость.

Для успешной цифровой трансформации Казахстана требуется совместное усилие государства и общества, чтобы создать возможности в соответствии с национальными интересами. Основной задачей является правильное прогнозирование направлений цифровой эволюции. Важно активнее участвовать в процессах цифровизации и развивать уникальные возможности, чтобы сделать свою экономику более привлекательной на глобальном рынке.

Готовность страны к будущему зависит от масштаба и структуры производства, а также от сильных движущих сил, способных ускорить процесс трансформации.[8]

Кадровый голод.

Создание качественных кадров является ключевым аспектом успешного развития цифровой экономики. В современном мире, где цифровые технологии играют все более важную роль, специалисты с соответствующими навыками и знаниями становятся необходимостью. Важно обеспечить подготовку специалистов не только в области информационных технологий, но и в других сферах, которые тесно связаны с цифровой экономикой, таких как аналитика данных, интернет-маркетинг, кибербезопасность и другие.

Кроме того, необходимо создать условия для постоянного обновления знаний и навыков специалистов в соответствии с быстро меняющимися требованиями цифровой экономики. Обучение и развитие персонала должны стать постоянным процессом, а компании и государственные организации должны поощрять и поддерживать инициативы по обучению и повышению квалификации своих сотрудников.

На данный момент в Казахстане стоит остро вопрос кадрового голода в сфере цифровых технологий. Речь идет о квалифицированных кадрах, которые готовы браться за серьезные задачи. Правительство ставит серьезные цели по подготовке кадров, выделяется большое количество грантов, льгот для будущих IT-специалистов. Но кадровый голод остается острой проблемой.

«Президент РК Касым-Жомарт Токаев поставил задачу по подготовке не менее 100 тысяч IT-специалистов к 2025 году. Как орган, ответственный за развитие цифровой отрасли, мы планируем в рамках программы Tech Orda обучить 20 тысяч IT-специалистов через отечественные частные IT-школы, специализирующиеся на обучении квалифицированных кадров», - подчеркнул Багдат Мусин, министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК.

Можно с уверенностью заявить о том, что мы не допустили замедления работы по цифровизации экономики и Казахстан уверенно развивается в направлении цифровых технологий.

В современном мире цифровая экономика становится ключевым фактором экономического развития. Внедрение цифровых технологий в различные сферы жизни общества и экономики предоставляет новые возможности для улучшения производительности, повышения эффективности и создания новых рабочих мест. Казахстан активно развивает цифровую экономику, что отражено в программе "Цифровой Казахстан" и других инициативах правительства.

Однако для успешного развития цифровой экономики необходимо создание благоприятной среды для развития цифровых технологий, включая развитие цифровой инфраструктуры, подготовку кадров, обеспечение кибербезопасности и эффективное регулирование. Казахстан должен продолжать усилия по развитию своей цифровой экономики, чтобы оставаться конкурентоспособным на мировой арене.

Важным аспектом развития цифровой экономики является создание качественных кадров с соответствующими навыками и знаниями. Обучение и повышение квалификации специалистов должны стать приоритетом для компаний и государственных организаций. Только таким образом Казахстан сможет обеспечить свое участие в глобальных цифровых процессах и достичь высоких результатов в цифровой экономике.

#### Литература

1. Айша Тулеубекова. «К.Ж Токаев о цифровизации» 24.01.2020. URL: <https://www.zakon.kz/politika/5004191-tokaev-o-tsifrovizatsii-esli-budem.html>
2. UN E-Government Knowledgebase 2022
3. MD World Digital Competitiveness Ranking 2023
4. Карпович О.Г., Карипов Б.Н., Ногмова А.Ш. Развитие цифровой экономики Казахстана. Проблемы постсоветского пространства. 2020

5. Государственная программа «Цифровой Казахстан». Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.

6. Послание народу Казахстана 1 сентября 2023 года. Касым-Жомарт Токаев.

7. Чен Р. И., Петров А. Я., Торбеев Е. И., Лимарев П. В. Цифровые технологии в банковской сфере. Российский и зарубежный опыт. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1. «Экономика и управление». 2018. - 2(25)- С. 42-49

Доскажанова К.Т., 1-ый учебный год магистратуры (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор кафедры экономики и международного бизнеса Асанова М.К.

## РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мировой автомобильный рынок является одним из самых динамичных и стратегически важных сегментов глобальной экономики. В последние десятилетия отрасль претерпела значительные изменения, отразившиеся на концепциях производства, технологиях и потребительском поведении. Эта статья рассмотрит основные тенденции и перспективы развития международного автомобильного рынка.

Тенденции в развитии автомобильного рынка:

1. Электрификация и устойчивость. Одним из наиболее важных изменений в отрасли является стремительное развитие электрификации [1]. В ответ на вызовы изменения климата и потребительский спрос на экологически чистые транспортные средства, автопроизводители по всему миру ускоряют разработку и выпуск электрических и гибридных автомобилей. Это также подразумевает расширение инфраструктуры зарядных станций, что создает новые рыночные возможности.

2. Автономные транспортные средства (АТС). Другой ключевой тенденцией является интеграция автономных транспортных средств в автомобильный ландшафт. Технологии искусственного интеллекта и системы датчиков позволяют автомобилям принимать решения и управлять движением без участия человека. Это открывает новые горизонты в области безопасности, эффективности и удобства вождения.

3. Развитие рынка Б/У автомобилей. С ростом цен на новые автомобили и увеличением продолжительности их эксплуатации, рынок подержанных автомобилей становится все более значимым. Потребители все чаще обращают внимание на б/у автомобили в поисках доступных и экономически эффективных вариантов [2]. Это также влияет на стратегии производителей и их подход к послепродажному обслуживанию.

Перспективы развития международного автомобильного рынка:

1. Интеграция технологий ИИ и IoT. В следующем десятилетии ожидается еще более глубокая интеграция технологий искусственного интеллекта (ИИ) и интернета вещей (IoT) в автомобилях. Системы связи, автоматизированные водительские ассистенты и интеллектуальные системы безопасности будут играть ключевую роль в создании более безопасных и умных транспортных средств.

2. Развитие рынка мобильности как сервиса. Модель владения автомобилем постепенно уступает место мобильности как сервиса. Каршеринг, аренда автомобилей и платформы для совместного использования транспорта становятся все более популярными в городах по всему миру [3]. Это приводит к изменению бизнес-моделей автопроизводителей и создает новые возможности для стартапов в области мобильности.

3. Эволюция производственных процессов. С развитием технологий и подходов к производству, включая 3D-печать и использование искусственного интеллекта в производственных цепочках, автомобильные компании сталкиваются с вызовом адаптации

своих производственных процессов. Это может привести к увеличению эффективности, снижению стоимости производства и улучшению качества автомобилей.

Международный автомобильный рынок стоит перед множеством вызовов и возможностей. Важно для отрасли сохранить баланс между традиционными ценностями и новыми технологиями, а также адаптироваться к изменениям в экономической, политической и экологической среде. Разнообразные тенденции и вызовы предоставляют отрасли возможность для инноваций и развития, что делает будущее международного автомобильного рынка захватывающим и перспективным.

Вызовы для международного автомобильного рынка:

1. Торговые войны и глобальная неопределенность. Торговые войны и геополитическая нестабильность могут оказать существенное воздействие на международный автомобильный рынок. Введение тарифов и торговых барьеров может затруднить глобальную поставку и влиять на цены на автомобили.

2. Инфраструктурные проблемы для электромобилей. Широкое внедрение электрических автомобилей сталкивается с вызовами в области инфраструктуры [4]. Развитие сети зарядных станций и повсеместная доступность этих станций остаются ключевыми проблемами, влияющими на принятие электромобилей потребителями.

3. Безопасность и киберугрозы. С ростом числа автономных функций и подключенных автомобилей возрастает уровень киберугроз [5]. Безопасность транспортных средств и их систем управления становится предметом все более серьезных обсуждений, требуя инновационных подходов к кибербезопасности.

Международный автомобильный рынок продолжает претерпевать глобальные трансформации под влиянием технологических инноваций, изменений в потребительских предпочтениях и стремлений к устойчивому развитию. Автомобильные компании, способные быстро реагировать и интегрировать новые технологии, окажутся в лидирующем положении, в то время как индустрия продолжит эволюцию в направлении более экологичного, безопасного и интеллектуального транспорта.

#### Литература

1. Шиллер, В., Дериддер, Дж., & Цу, М. (2019). "Эволюция электромобилей: глобальные тренды и перспективы". Энергетика и экология, 20(3), 245-258.

2. Смит, Дж., & Браун, М. (2020). "Трансформация автомобильной индустрии: вызовы и возможности". Международный журнал менеджмента и стратегического управления, 11(2), 132-145.

3. Международная ассоциация автопроизводителей (OICA): <https://www.oica.net>

4. Ключевые статистические данные и отчеты Международного агентства по энергетике (IEA) - <https://www.iea.org/data-and-statistics>

5. Анализ рынка автономных транспортных средств (2021). Frost&Sullivan.

6. Мировой отчет по электромобилям (2022). BloombergNEF: <https://about.bnef.com/electric-vehicle-outlook/>

Еремина С.Ф., Креймер Л.В., Сеитова Д.Б., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – ст. преподаватель Базарбаева Л.М., преподаватель Макалакова Б.М.

#### ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА: РЕАЛИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И КАЗАХСТАНА

В эпоху изменения климата усугубляется вопрос продовольственной безопасности стран. В силу того, что она в большинстве стран не в состоянии обеспечиваться внутренними возможностями, возникает необходимость в международной торговле. Торговля, являясь основой современного общества и результатом человеко-экономической деятельности, оказывает воздействие на окружающую среду, также и дестабилизируется в ходе изменения

климата. Климатически нестабильный мир сокращает потенциал стран, приводит к изменениям в географическом распределении ресурсов и производства товаров.

Внезапные изменения погоды, рост уровня морей и таяние ледников оказывают давление на инфраструктуру транспортных маршрутов, что приводит к задержкам и повышению издержек. Одним из примеров воздействия изменения климата на международную торговлю является участие Казахстана в транзитных маршрутах, включая Железнодорожный маршрут Китай-Европа (Инициатива по построению Шелкового пути) [1].

Повышение частоты наводнений или снежных бурь на этих маршрутах может привести к ограничениям движения грузов и увеличению времени доставки. Это может вызвать не только экономические потери для участвующих стран, но и создать неопределенность для бизнеса и потребителей. Так, согласно отчету Всемирного банка, каждый год мировая экономика теряет до \$300 млрд из-за неблагоприятных климатических условий. По оценкам Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), задержки в авиаперевозках из-за погодных условий стоят отрасли около \$60 млрд в год. По анализам Центра исследования экономики и климата (CCER) изменение климата может снизить объемы мировой торговли на 23% к 2100 году [2].

Казахстан активно внедряет меры по борьбе с изменением климата через свою международную торговлю, сотрудничая с различными странами и региональными блоками. Например, с Европейским союзом (ЕС) проводятся совместные проекты по снижению выбросов парниковых газов и повышению энергоэффективности в рамках Соглашения об ассоциации. Вступившее в силу в 2020 году Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве с ЕС стало первым такого рода соглашением между ЕС и центральноазиатским партнером, укрепляя двусторонние отношения.

Европейский союз (ЕС) занимает важное место среди торговых партнеров Казахстана, принимая около 39% общего казахстанского экспорта и составляя 29,4% общего объема торговли в 2021 году. Кроме того, ЕС является главным иностранным инвестором в Казахстане, вложив в экономику страны 61,5 млрд евро в виде прямых иностранных инвестиций [3].

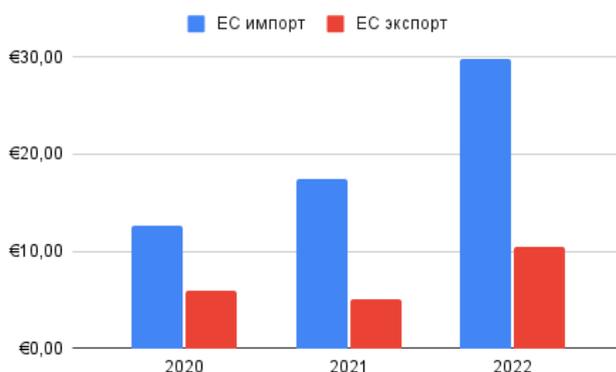


Рисунок 1 - Торговля товарами, млрд евро

Казахстан поставляет 70% своей нефти в страны ЕС (около 6 % общего импорта ЕС) и является третьим крупнейшим поставщиком ЕС среди стран, не являющихся членами Организации стран – экспортеров нефти, после России и Норвегии. Казахстан экспортирует газ в Россию, Украину и Китай [4]. Эти показатели растут благодаря развитию экономических отношений между Казахстаном и Европейским союзом за счет в большей степени увеличения спроса на энергоресурсы, улучшения инвестиционного климата и подписания соглашений о партнерстве.

Мировое сообщество сталкивается с вызовами изменения климата, которые угрожают стабильности торговли и экономическому развитию. Принятие адаптационных мер и инвестиции в зеленые технологии становятся необходимыми для минимизации рисков и обеспечения устойчивости. Интеграция адаптации к климату в планы развития Казахстана является ключевым шагом к устойчивому развитию. Сегодня сделаны шаги в этом

направлении. При поддержке Программы развития ООН (ПРООН) в 2020 году были «запущены» первые «зеленые» облигации на площадке фонда развития предпринимательства «ДАМУ».

Несмотря на активное участие всех субъектов мирового сообщества в решении вопроса, проявляется декоординация проводимых мероприятий в связи с «амбициозными» стратегиями климат-политики отдельных участников. Поэтому необходимо выработать согласованную климатическую политику всех стран. Так, в «Докладе о мировой торговле за 2022 год» определены основные направления действий, а именно:

1. Большая диверсификация торговли.
2. Отказ от торговых барьеров в создании экологически чистых продуктов.
3. Понятная организация низкоуглеродных стандартов и др.

#### Литература

1. Глобальная программа «Рекомендации по выработке политики для экономического развития, устойчивого к изменению климата» (CRED). Казахстан: Влияние адаптации в инфраструктуре на всю экономику – декабрь 2021 г., <https://www.giz.de/de/downloads/giz2022-ru-cred-kazakhstan-infographic-adaptation-infrastructure.pdf>

2. Наталия Тамириса. Изменение климата и экономика - март 2008 г., <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2008/03/pdf/tamirisa.pdf>

3. EU trade relations with Kazakhstan. Facts, figures and latest developments. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/kazakhstan\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/kazakhstan_en)

4. Отдел прессы и информации Представительства ЕС в Казахстане. Европейский Союз и Казахстан – 19.10.2023 г., [https://www.eeas.europa.eu/kazakhstan/evropeyskiy-soyuz-i-kazakhstan\\_ru?s=222](https://www.eeas.europa.eu/kazakhstan/evropeyskiy-soyuz-i-kazakhstan_ru?s=222)

Еремина С.Ф., Креймер Л.В., Сеитова Д.Б., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – ст. преподаватель Перова Н.С., преподаватель Макалакова Б.М.

### РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ КАЗАХСТАНА

Экологический капитал играет важную роль в устойчивом развитии и экономическом росте любой страны, в том числе и в Казахстане. В последние десятилетия все больше внимания уделяется не только экономическому росту, но и сохранению окружающей среды для будущих поколений. Проблема экологического капитала состоит в его необратимом ухудшении из-за неэффективного использования ресурсов, загрязнения окружающей среды и потери биоразнообразия. Недостаточное внимание к защите природных ресурсов и экосистем может привести к серьезным последствиям для экономики и общества в целом. Экологический капитал Казахстана включает в себя разнообразные природные ресурсы, биоразнообразие и экосистемы:

- Природные ресурсы: Нефть, природный газ и уголь являются одними из основных экспортных товаров Казахстана. Примерно 70-80% экспорта страны приходится на энергетические ресурсы, такие как нефть и газ.

- Водные ресурсы: Казахстан имеет около 85 тысяч озер и свыше 23 тысяч рек, включая такие крупные водоемы, как озеро Балхаш и реки Иртыш и Сырдарья. Они играют важную роль в обеспечении пресной воды для питья, сельского хозяйства и промышленности.

- Земельные ресурсы: Почти 70% территории Казахстана занимают степи, около 10% - пустыни, а леса занимают менее 5% общей площади. Земли Казахстана также предоставляют важные возможности для сельского хозяйства и животноводства [1].

Недостаточное внимание к экологическому капиталу может привести к ухудшению окружающей среды, истощению природных ресурсов и угрозе биоразнообразию. В Казахстане часть экономического роста связана с добычей нефти, газа и угля, но такой подход неустойчив в долгосрочной перспективе [2].

По данным Международного Валютного Фонда (МВФ), экономика Казахстана выросла на 4,8% в 2023 году, что свидетельствует о стабильности страны для инвесторов. Однако этот рост, опирающийся на добычу ресурсов, влечет за собой экологические риски, экономическую зависимость от цен на энергоносители и социальное неравенство.

Сотрудничество ООН и правительства Казахстана важно для достижения устойчивого развития, учитывая экологические, экономические и социальные аспекты. Сохранение экологического капитала необходимо включать в разработку экономических политик. Образовательные и просветительские меры играют решающую роль в повышении осведомленности общества о проблемах окружающей среды и в формировании экологически ответственного поведения.

В период с 2019 по 2021 годы ПРООН в Казахстане, вместе с Институтом экономических исследований, провела анализ прогресса в достижении 17 Целей устойчивого развития в рамках национального бюджета. Результаты анализа показали, что из 169 связанных задач ЦУР лишь 99, или 58,6%, получили финансирование из государственного бюджета. Большая часть этих средств была выделена на ЦУР по ликвидации бедности (23% от государственного бюджета), качественному образованию (16,1%) и индустриализации, инновациям и инфраструктуре (12,1%) (Рисунок 1) [3].

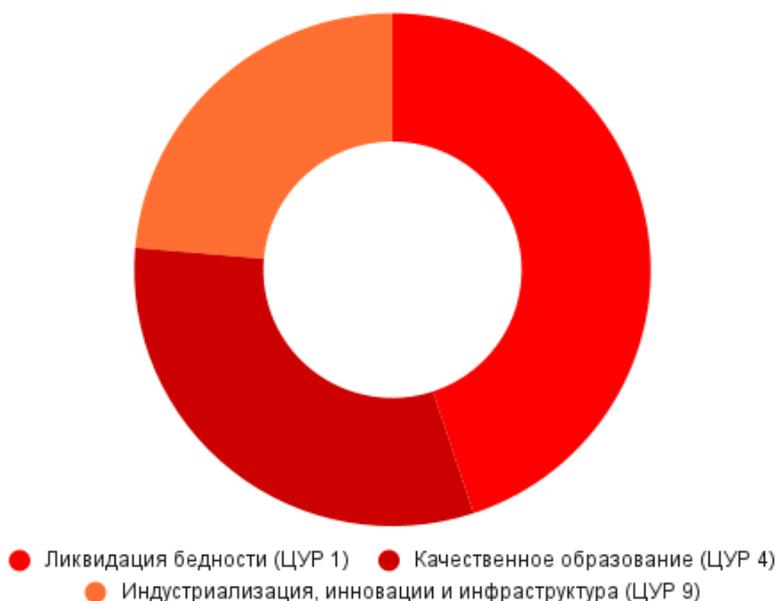


Рисунок 1 - Цели устойчивого развития (ЦУР), которые получили финансирование из государственного бюджета

Рекомендации включают в себя внедрение строгих экологических стандартов для промышленных предприятий, развитие экологически чистых технологий и инноваций, повышение осведомленности населения о важности сохранения окружающей среды, создание механизмов экономической стимуляции для компаний, осуществляющих экологически ответственную деятельность, и укрепление системы экологического мониторинга и контроля [4].

Для обеспечения устойчивого развития необходимо принимать следующие меры:

1. Диверсификация экономики: Поощрение развития различных отраслей экономики поможет сократить зависимость от природных ресурсов.

2. Инвестиции в экологически чистые технологии: Стимулирование развития и внедрения экологически чистых технологий поможет снизить негативное воздействие добычи ресурсов на окружающую среду.

3. Социальные программы: Разработка программ поддержки и социальной защиты населения, особенно в регионах с интенсивной добычей ресурсов, поможет смягчить негативные социальные последствия.

#### Литература

1. Варавин Е. В., Козлова М. В. Оценка развития зеленой экономики в регионе. На примере Республики Казахстан // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 4. — С. 1282-1297

2. «Зеленый рост» в Казахстане: экологизация экономики. Часть 2. – 03.10.2020г., <https://economy.kz/ru/Mnenija/id=16>

3. Стремясь к Прогрессу: Путь Казахстана к Целям Устойчивого Развития. – 20.09.2023г., <https://www.undp.org/ru/kazakhstan/blog/stremyas-k-progressu-put-kazakhstana-k-celyam-ustoychivogo-razvitiya>

4. О Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U060000216>

Ерікбай А.Ж. Маратов Н. 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

### РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Инновации являются ключевым движущим фактором для увеличения производительности, создания новых рынков и обеспечения устойчивого экономического роста.

Повышение конкурентоспособности: Внедрение инноваций позволяет компаниям стать более конкурентоспособными, как на внутреннем рынке, так и на мировой арене, что способствует привлечению инвестиций.

Создание рабочих мест и развитие технологического сектора: Инновации способствуют созданию новых рабочих мест и развитию технологического сектора, что способствует улучшению структуры занятости и повышению уровня квалификации населения.

Сегодня, в эпоху стремительных перемен и глобализации, роль инноваций в формировании устойчивого экономического роста для Казахстана становится критически важной. Рассмотрим текущую статистику и предложим инновационные пути развития для успешной адаптации страны к требованиям современной экономической среды.

Согласно последним данным 2022 года, доля инновационных предприятий в Казахстане составляет 11%. Это свидетельствует о том, что страна уже находится на пути к развитию инновационной экономики. Тем не менее, сравниваясь с более развитыми странами, Казахстан может увидеть значительные возможности для улучшений в этой области.

Одной из основных проблем является ограниченное финансирование инноваций. В настоящее время только 1,81% ВВП Казахстана направляется в инновационные проекты. Требуется увеличение государственных инвестиций и привлечение частного капитала для активного развития инновационной сферы. Также наблюдается недостаточная интеграция между научными и бизнес-структурами. Укрепление взаимодействия между университетами, исследовательскими центрами и предприятиями необходимо для эффективной трансляции научных разработок в инновационные продукты и услуги.

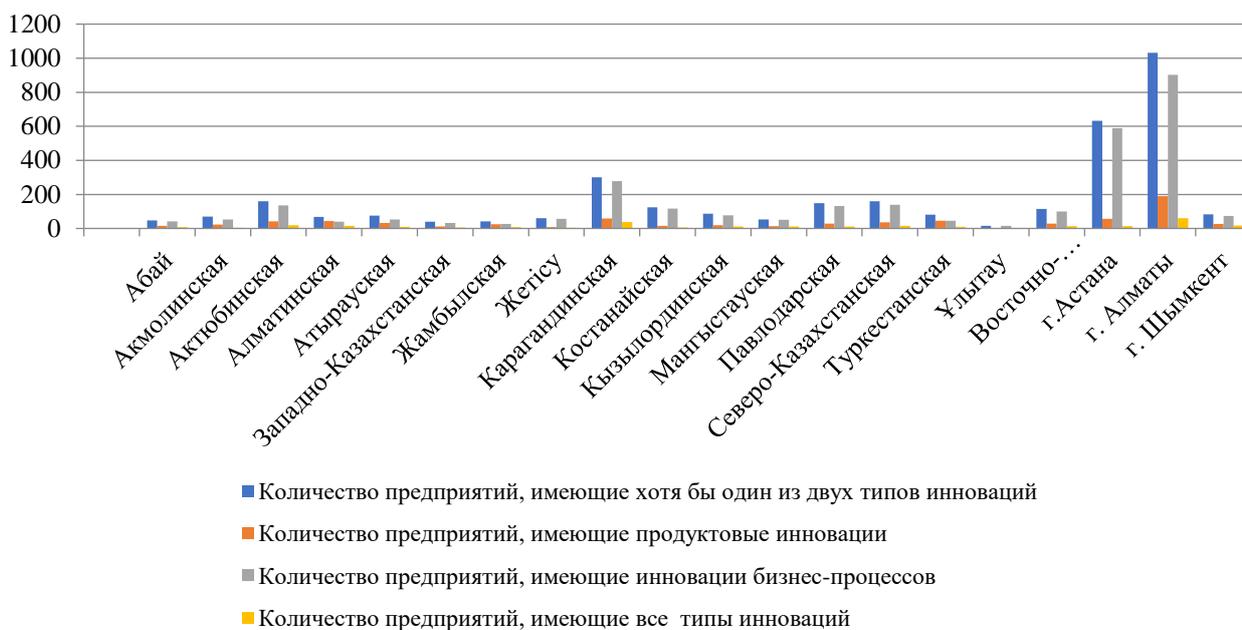


Рисунок 1. Количество предприятий по типам инноваций, единиц

Примечание – составлено автором по источнику [1]

В Республике Казахстан 3 390 предприятий, имеющих хотя бы один из двух типов инноваций. 720 предприятий, имеющие продуктовые инновации. 2 957 предприятий, имеющие инновации бизнес-процессов. 287 предприятий, имеющие все типы инноваций.

Согласно данным рисунка основное количество предприятий, имеющих все типы инновации приходится на г. Алматы г. Астана и Карагандинская обл. А остальные города отстают.

По причинам недостаток финансовых средств, недостаток финансовых средств из внешних источников финансирования, инновационные затраты слишком высоки, нехватка компетентного персонала, отсутствие информации о технологиях, отсутствие информации о рынках, сложность в поиске партнеров для инноваций, доминирование существующих предприятий на рынке, неопределенность спроса на инновационные товары или услуги, нет необходимости вследствие более ранних инноваций, нет необходимости из-за отсутствия спроса на инновации

Решением проблемы будет увеличение финансирования: Государство должно активно увеличить финансирование инноваций, устанавливая целевые программы и стимулируя бизнес и исследовательский сектор на активное взаимодействие.

Создание инновационных кластеров: Формирование кластеров, объединяющих предприятия, научные лаборатории и образовательные учреждения, создаст благоприятную среду для обмена знаний и опыта, способствуя интенсивному развитию инноваций.

Развитие системы образования: Внедрение инновационных методов обучения и создание образовательных программ, ориентированных на инновации и предпринимательство, обеспечит подготовку кадрового потенциала для инновационного развития страны.

Инновации становятся определяющим фактором в современной экономике Казахстана. С увеличением финансирования, интеграции научных и бизнес-структур, а также активной поддержкой государства, страна сможет преобразовать вызовы в возможности, обеспечивая устойчивый и инновационный экономический рост.

Таким образом, в современной экономике Казахстана инновации играют ключевую роль в обеспечении устойчивого и динамичного развития. Положительные тенденции в развитии инновационного сектора страны, такие как увеличение числа инновационных предприятий и повышение осведомленности о важности инноваций, свидетельствуют о росте интереса к новаторским решениям среди бизнес-сообщества и общества в целом.

Преимущества инноваций в экономике Казахстана, такие как стимулирование экономического роста, повышение конкурентоспособности и создание рабочих мест, подчеркивают необходимость активного содействия инновационному развитию страны.

Однако, для полного раскрытия потенциала инноваций необходимы дальнейшие усилия. Это включает в себя увеличение государственного финансирования, стимулирование частных инвестиций, создание инновационных кластеров и улучшение инфраструктуры для развития научных исследований.

Инновации должны стать неотъемлемой частью стратегии развития Казахстана, обеспечивая его конкурентоспособность на мировой арене и улучшая качество жизни его граждан. Путем улучшения инновационной среды и активной поддержки инновационных инициатив страна может достичь новых высот в своем развитии.

#### Литература

1. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
2. Рахметулина Ж.Б., Рыскулова Ж.О. Современное состояние инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2021.
3. Stavbunik, Ye.A., Nurmaganbetov A.S. Innovative entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan: the role of the state in a forming of the institutional conditions for the development of innovative activity of enterprises // Bulletin of Karaganda University. Economy Series. 2019. Vol. 95. No 3. P. 157-163

Жакыпбекова М.М., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Перова Н.С.

#### РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Данная статья посвящена актуальной проблеме развития технологического предпринимательства в Казахстане. Исследование анализирует текущее состояние сектора высоких технологий в стране, выявление ключевых проблем, с которыми сталкиваются технологические стартапы, и предлагаются пути их решения. В статье освещается значимость развития технологического предпринимательства для экономики Казахстана, подчеркивается его важная роль в инновационном развитии страны и стимулировании экономического роста. На основе проведенного анализа предлагаются конкретные рекомендации по совершенствованию экосистемы технологического предпринимательства в Казахстане, включая создание специализированных инкубаторов и акселераторов, улучшение образовательных программ в области технологий и предпринимательства, а также содействие государства в создании благоприятной для развития сектора инновационной среды. Исследование позволяет более глубоко понять особенности и проблемы технологического предпринимательства в Казахстане, предлагает конструктивные решения для стимулирования развития сектора и способствует обсуждению важных аспектов инновационной экономики в стране.

В условиях быстрого технологического прогресса и глобальных изменений в экономике многие страны в мире ставят перед собой задачу активного развития технологического предпринимательства как ключевого фактора инновационного роста и устойчивого развития. В контексте Казахстана, стремящегося к диверсификации экономики и модернизации своего производственного сектора, развитие сферы высоких технологий и поддержка технологических стартапов представляют особую важность [1].

Технологическое предпринимательство является движущей силой инновационного прогресса, стимулируя создание новых продуктов, услуг и технологий, способствуя росту

конкурентоспособности местных компаний на мировом рынке и привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли. В рамках Казахстана, с его богатыми природными ресурсами и стремлением к разностороннему развитию, развитие технологического предпринимательства открывает новые возможности для современной экономики страны.

Несмотря на потенциал и перспективы, с которыми обладает Казахстан в сфере высоких технологий, существуют определенные препятствия и вызовы, препятствующие полноценному развитию технологического предпринимательства. Эффективное преодоление этих проблем может стать ключом к созданию благоприятной экосистемы для инноваций, поддержке стартапов и привлечению талантливых предпринимателей в сферу технологий.

Таким образом, данная статья направлена на изучение текущего состояния технологического предпринимательства в Казахстане, выявление проблем и барьеров его развития, и поиск путей для стимулирования инновационной активности, создания перспективного инвестиционного климата и обеспечения устойчивого роста в сфере высоких технологий в стране.

Проблемы и перспективы развития технологического предпринимательства в Казахстане определяют значительный интерес и возможности в этой области. Существует несколько факторов, которые способствуют развитию технологического предпринимательства в Казахстане. В последние годы в Казахстане наблюдается рост интереса к цифровизации различных отраслей, что открывает новые возможности для технологических стартапов. Например, в сфере финансов и банковского дела, здравоохранения, образования, транспорта и логистики, агротехнологий и многих других областях появляются новые технологические решения, которые могут привести к значительным изменениям в этих секторах [2].

Проблемы и перспективы развития технологического предпринимательства в Казахстане приведены в таблице 1.

Таблица 1

Проблемы и перспективы развития технологического предпринимательства.

Проблемы	Перспективы
Недостаток инвестиций в технологические стартапы	Реформы в правовой сфере
Сложность доступа к финансированию	Стимулирование инноваций и технологической деятельности
Отсутствие инфраструктуры для развития и поддержки инновационных проектов	Активная поддержка со стороны правительства
Недостаточное взаимодействие между бизнесом и научными учреждениям	Привлечение иностранных инвесторов

Таким образом, развитие технологического предпринимательства в Казахстане имеет перспективы благодаря общему стремлению к инновациям, поддержке со стороны государства и наличию необходимых кадров. Однако, для эффективного развития нужно решать проблемы финансирования, подготовки кадров и создания благоприятной инфраструктуры, чтобы обеспечить устойчивый рост сектора в будущем [3].

Для совершенствования экосистемы технологического предпринимательства в Казахстане можно предложить следующие рекомендации: финансовая поддержка, создание благоприятной среды для стартапов, развитие технологического образования и стимулирование международного сотрудничества. Эти меры могут способствовать развитию экосистемы технологического предпринимательства в Казахстане и привлечению инноваций и инвестиций в эту сферу [4].

Развитие технологического предпринимательства в Казахстане представляет собой значительную возможность для экономического и инновационного роста. При наличии поддержки со стороны правительства, инвесторов и бизнес-сообщества, казахстанские технологические предприниматели могут продолжить свое развитие и оказать влияние на мировой уровень. В целом, развитие технологического предпринимательства в Казахстане требует комплексного подхода, включающего в себя меры по повышению квалификации кадров, созданию благоприятной инновационной среды, поддержке стартапов и активному вовлечению всех заинтересованных сторон. Реализация этих мер позволит укрепить позиции Казахстана на карту технологического предпринимательства и сделать его более конкурентноспособным на мировой арене инноваций.

#### Литература

1. Тулешова Г. Б., Муратбек К. А. Современные проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Казахстане //Символ науки. – 2022. – №. 6. – С. 67-68.
2. Кулекеева А. Современное состояние инновационного предпринимательства в Республике Казахстан //Вестник КазНУ. Серия Экономическая. – 2023. – Т. 89. – №. 1. – С. 12-13.
3. Нұралім А. Е., Ниеталина Г. К. Проблемы и перспективы технологического предпринимательства: опыт Республики Казахстан //Вестник университета «Туран». – 2023. – №. 1. – С. 240-241.
4. Bayadilova V. M., Orynbekeva G. A., Koichubayev A. S. Инновационный потенциал малых форм предпринимательства в Казахстане, основные проблемы, пути и критерии развития //Bulletin of the Karaganda university. Economy series. – 2022. – Т. 95. – №. 3. – С. 143-145.

Жаркешова М.К., Абилхасим Ж.Д., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – старший преподаватель Мусина С.Т.

#### СОСТОЯНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Инфляция — это изменение (рост) общего уровня цен на услуги и товары в экономике страны и снижение покупательной способности денег. Инфляция может оказывать значительное влияние на национальную экономику. Например, значительно более высокий уровень инфляции может иметь негативные последствия, такие как снижение покупательной способности населения, уменьшение сбережений и нестабильность на финансовых рынках. С другой стороны, низкая инфляция способствует стабильности цен, но при этом может замедлять экономический рост.

Суть инфляции заключается в падении стоимости денег, нарушении равновесия между денежной массой и ее товарным покрытием или наводнении каналов обращения избыточными банкнотами, не обеспеченными соответствующим увеличением товарного предложения.

В Казахстане инфляция также является одной из макроэкономических проблем.

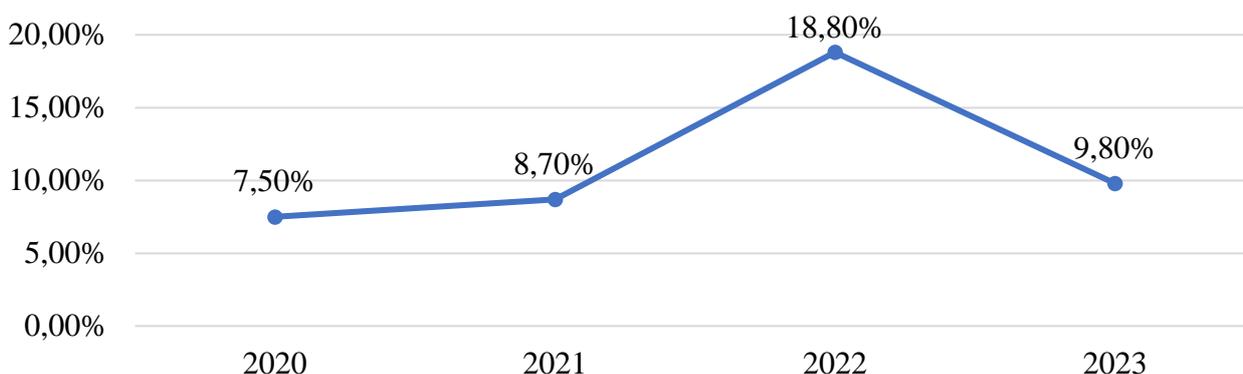


Рисунок 1. Инфляция в Республике Казахстан за 2020-2023 годы, %

Примечание – составлено автором по источнику [1]

Казахстан – страна с развивающейся экономикой, и за последние годы уровень инфляции менялся неоднократно. К сентябрю 2021 года экономика Казахстана вышла из кризиса, связанного с коронавирусом, но проблема высокой инфляции оставалась актуальной. Уровень инфляции на конец августа 2021 года составил 8,7%, что почти на 3 п. п. выше целевого показателя. Поэтому в своем традиционном обращении к народу, в сентябре, Президент Республики Казахстан определил новую экономическую повестку дня для кабинета министров, ключевым вопросом которой является борьба с инфляцией.

Высокий уровень мировой инфляции в 2020-2021 годах принято связывать с коронавирусным кризисом. По всему миру произошли блокировки, которые привели к резкой остановке экономики и снижению спроса и предложения на многие товары и услуги. В ответ на это правительства многих стран выпустили облигации, чтобы поддержать своих граждан и бизнес, а центральные банки крупнейших экономик мира снизили базовые процентные ставки и влили деньги в экономику с помощью количественного смягчения.

Инфляция за год, в октябре 2022 года составила 18,8 %. Цены на продукты питания выросли на 23,1%, на непродовольственные товары – на 17,9%, на платные услуги – на 13,5%. 2022 год принес множество беспрецедентных экономических и социальных проблем для многих стран, в том числе и для Казахстана. Производство, логистика и торговля были нарушены на фоне геополитической напряженности, что привело к спаду деловой активности и повсеместному росту цен на товары и услуги. В результате значительно выросла инфляция.

В декабре 2023 года инфляция замедлилась до 9,8. Цены на продовольственные и непродовольственные товары выросли на 8,5 и 9,1 процента соответственно (9,95 процента в ноябре 2023 года) [2].

Вопросы инфляции всегда актуальны, поскольку они напрямую влияют на расходы любого домохозяйства. И в большинстве случаев это приводит к снижению доходов и росту бедности. По мнению экспертов, на инфляцию всегда влияет ряд внешних и внутренних факторов. В Казахстане за последние три года инфляция в основном была обусловлена внешними факторами – глобальной рецессией, то есть снижением производства и замедлением экономического роста. Существует несколько факторов, способствовавших росту инфляции: пандемический и постэпидемический периоды (границы были закрыты), геополитическая ситуация (были изменены транспортные коридоры и введены санкции), а также популистские программы, которые не расширили внутренние финансовые ресурсы и лишь увеличили расходную часть экономики за счет Фонда национального благосостояния.

Борьба с инфляцией может быть сложным и многогранным процессом. Многие государства используют денежно-кредитную политику: центральные банки могут сократить доступность кредитов и уменьшить денежную массу в экономике путем повышения процентных ставок или увеличения нормативов резервирования банковских. Также существует фискальная политика: правительства могут сократить предложение денег и

контролировать инфляцию путем сокращения бюджетного дефицита, повышения налогов или сокращения расходов и т.д.

В Казахстане разработан план по борьбе с инфляцией. Утвержденный комплексный план включает 67 мер и в основном направлен на увеличение производства. Правительство стремится удержать инфляцию в целевом коридоре и не допустить дефицита товаров. Обновленный Комплекс мер будет реализован через оперативные и среднесрочные направления, предусматривающие меры в области увеличения производства, хранения, логистики товаров, розничной торговли товарами, контроля цен, антимонопольного и внешнеторгового регулирования, а также институциональные меры.

Первое направление Комплекса мер – «Увеличение производства», которое включает в себя меры по реформированию работы Стабилизационного фонда в части перехода от прямых закупок к форвардным контрактам между социальными и корпоративными предприятиями и крупными сельхозпроизводителями. Кроме того, запущен проект «Ауыл аманаты» по повышению доходов сельского населения, в рамках которого в этом году будет выдано 17 000 льготных микрокредитов, что позволит создать 18 000 рабочих мест. Опыт Северо-Казахстанской области будет тиражироваться через льготное финансирование 24 проектов по строительству новых и расширению действующих молочных ферм. Продолжится реализация проектов по импортозамещению в производстве строительных материалов, легкой промышленности, химической и фармацевтической продукции для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

Проблема инфляции занимает важное место в экономике, а ее показатели и социально-экономические последствия играют важную роль в оценке экономической безопасности государств и мировой экономики в целом. В современных реалиях значимость данной проблемы определяется характером, глубинными причинами и особенностями инфляционного развития, а также необходимостью определения основных направлений антиинфляционной политики.

#### Литература

1. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>

2. Юрий Нижегородский Провал финансовой политики: эксперты назвали грядущие инфляционные риски, которые приведут к увеличению бедности в Казахстане.– 2023 г. // <https://orda.kz/proval-finansovoj-politiki-jeksperty-nazvali-grjaduschie-infljacionnye-riski-kotorye-privedut-k-velicheniju-bednosti-v-kazahstane-377583/>

Жетенова А.К., Исакова С.К., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Мусина С.Т.

#### ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ДЕФИЦИТА

Платежный баланс – это отчет о международных финансовых отношениях страны. Он играет важную роль в анализе и прогнозировании экономических процессов. Платежный баланс предоставляет информацию о внешней экономической активности и используется для принятия решений в области фискальной и монетарной политики, а также регулирования валютного рынка. Система работает на основе двойной записи, где кредит одной категории сбалансирован дебетом другой. Дефицит платежного баланса возникает, когда стоимость импорта превышает стоимость экспорта или из-за неравновесия в торговле и финансовых операциях. Этот дефицит может быть обусловлен различными факторами, включая неравновесие в торговле или финансовых операциях. Например, если страна занимает больше, чем инвестирует за рубежом, это также может привести к дефициту платежного баланса.

По преодолению дефицита платежного баланса являются следующие способы:

Одним из способов является девальвация или переключение расходов. Другим способом является диверсификация экономики, развитие не сырьевых секторов и инвестиции в технологические отрасли. Также необходимо стимулировать инвестиции, привлекая иностранные инвесторы и предоставляя привлекательные условия для развития экспортно-ориентированных отраслей.

Платежный баланс Казахстана за 2022 год показал профицит в размере 8,5 млрд долларов США, в то время как в 2021 году был зафиксирован дефицит в размере 2,6 млрд долларов США. Переход от отрицательного сальдо к положительному связан с улучшением торгового баланса, который имел профицит в размере 36,4 млрд долларов США, значительно превышая показатель 2021 года на 12,1 млрд долларов США (или 50%). Рост профицита обусловлен опережающим ростом экспорта товаров по сравнению с импортом. Экспорт товаров вырос на 30,9% по сравнению с 2021 годом, достигнув отметки в 86,1 млрд долларов США. Это было обеспечено стабильным внешним спросом и высокими мировыми ценами на сырье, особенно на нефть.

В свою очередь, импорт товаров увеличился на 19,7% до 49,8 млрд долларов США. Это обусловлено ростом ввоза промежуточных товаров (на 19,7% или 3,9 млрд долларов США) и непродовольственных потребительских товаров (на 33,1% или 2,9 млрд долларов США).

Доходы от иностранных прямых инвесторов также выросли на 10,8% (или 2,5 млрд долларов США) и составили 25,3 млрд долларов США. В целом, рост экспорта товаров сопровождается увеличением выплат доходов иностранным инвесторам.

По финансовому счету (без учета резервных активов), было зафиксировано положительное сальдо в размере 6,2 млрд долларов США. Это свидетельствует о превышении роста иностранных активов над ростом внешних обязательств резидентов (в 2021 году имелся чистый приток в размере 2,5 млрд долларов США). Главным источником положительного баланса финансового счета являются операции государственного сектора. На 1 января 2023 года резервные активы, за исключением активов Национального Фонда, составляли 35,1 миллиарда долларов США. Эта сумма достаточна для покрытия финансовых потребностей на протяжении 7,1 месяца импорта товаров и услуг в Казахстане.

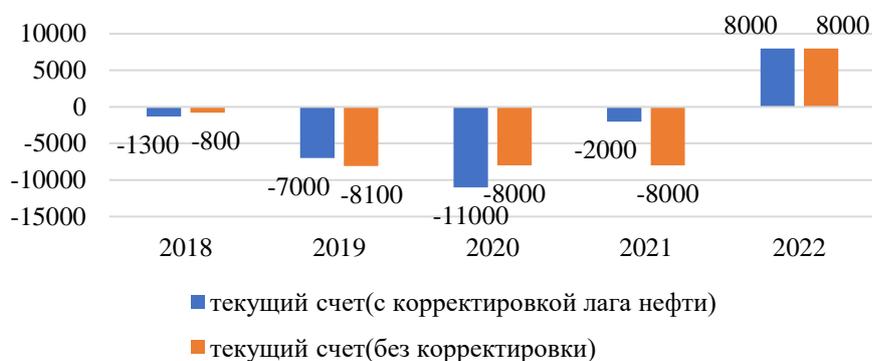


Рисунок 1. Динамика текущего счета платежного баланса

Примечание – составлено автором по источнику [1]

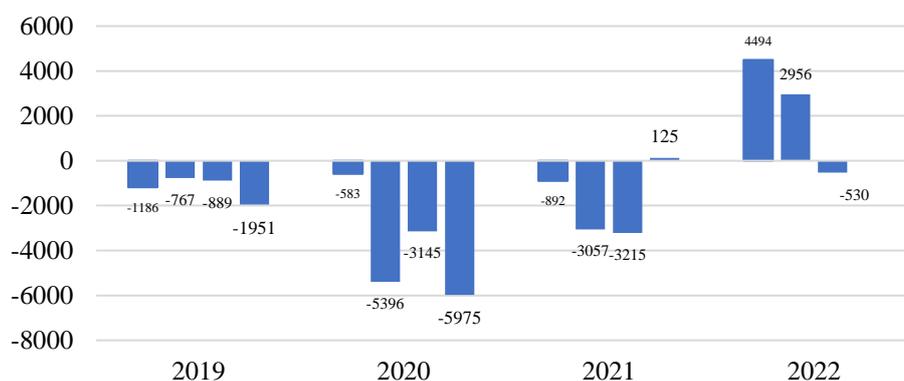


Рисунок 2. Динамика счета движение капитала платежного баланса  
Примечание – составлено автором по источнику [1]

В Казахстане международные капиталовложения измеряются с помощью баланса движения капитала и финансового счета платежного баланса. За последние пять лет страна привлекает в среднем более \$20 миллиардов внешних инвестиций ежегодно, за исключением 2020 года, когда из-за пандемии инвестиционные потоки сократились на 35%. В 2021 году Казахстан успешно привлек \$23,7 миллиарда, что является значительным ростом по сравнению с предыдущим годом.

Для преодоления острого дефицита платежного баланса рассматривается возможность проведения частичной девальвации, одновременно с привлечением внешних инвестиций или заимствований. Важно отметить, что эффективная реализация стратегии по улучшению состояния платежного баланса Республики Казахстан требует комплексного подхода, направленного на устранение неравновесия в отдельных статьях баланса и последующее предотвращение негативных последствий, возникающих в процессе реализации указанных мероприятий.

Таким образом, развитие экономики, стимулирование инвестиций и рациональное использование валютных резервов являются важными мерами для преодоления дефицита платежного баланса и обеспечения устойчивого экономического роста.

#### Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан // <https://nationalbank.kz>
2. Методы регулирования платежного баланса [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. // <https://www.economy-web.org/?p=645>.
3. Эрдниева К. М. Кризис платежного баланса // Хроноэкономика. – 2023. – №. 1 (39). – С. 67-72. <https://cyberleninka.ru/article/n/krizis-platezhnogo-balansa>

Константинова С.С., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э. н., ст. преподаватель Перова Н.С.

#### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Потребительское поведение - это процесс, в рамках которого люди выбирают, покупают, используют и оценивают товары и услуги для удовлетворения своих потребностей и желаний. Оно включает в себя множество факторов, в том числе личные характеристики потребителей (возраст, пол, образование, доход), социальное окружение, маркетинговые стратегии компаний и другие внешние факторы. Изучение потребительского поведения позволяет компаниям более эффективно управлять своими продуктами и услугами, привлекать новых клиентов и

удерживать старых, а также создавать продукты и услуги, соответствующие потребностям рынка. За последние несколько лет произошло множество глобальных событий, повлиявших на основные факторы, формулирующие потребительское поведение в Казахстане. Появилось множество новых тенденций, которые мы разберем в данной статье[3].

Внедрение цифровых технологий остается одной из главных тенденций. Большое влияние на это оказала пандемия. Овладение старшим поколением технологий произошло именно за 2020 год, что привело к расширению целевой аудитории для предпринимателей. В 2024 году цифровизация это одна из главных тенденций потребительского поведения. Казахстанцы стали активно применять онлайн-услуги. По предварительным данным на 2023 год международной компании по исследованию рынков Euromonitor International, объёмы электронной торговли в Казахстане по итогам прошлого года выросли на 20,2%, до 1,3 трлн.тенге (без учёта торговли услугами через интернет). Это на 220,1 млрд. тенге больше, чем годом ранее. В рейтинге Digital Intelligence Index 90 крупных экономик по цифровой эволюции Казахстан занял 20-е место по скорости развития цифровизации [2].

Большинство доходов не способны закрыть потребности казахстанцев. Многие находятся в режиме жесткой экономии. Начало этому положила пандемия и все обострилось с началом конфликта России и Украины. Власти говорят о разорвавшихся цепочках поставок, сложностях с логистикой и производством, влиянием антироссийских санкций. Покупательная способность снизилась, в результате на рынок Казахстана заходят дешевые бренды по одежде и обуви. Проводя опрос, выяснилось, что около 50% расходов казахстанцев уходит на продовольственные товары, а 46% из этой доли – непосредственно на еду. Совокупные расходы казахстанских семей увеличились на 17.7% за год – доходы не успевают за ростом цен, поэтому тенденция на экономию только растёт. В целом, причины, по которым казахстанцы вынуждены экономить, могут быть разнообразными и зависят от индивидуальных обстоятельств каждого человека и общей экономической ситуации в стране [1].

Казахстанцы оформляют кредиты на самые разные нужды, от квартир до продуктов. Большая популярность пришла на потребительские кредиты около 1 трлн. тенге за 2023год. Товары первой необходимости тоже подверглись этому тренду. В июле 2023 года в кредитной сфере Казахстанцы побили несколько новых рекордов. Всего за месяц 2,55 млн человек оформили кредиты. Как отмечают аналитики, такое произошло впервые в истории. В целом объем выданных займов превысил 1,4 трлн. тенге – это также является максимальным значением за все время. Стоит отметить, что здесь учитывались все кредитные организации, а не только банки. Средний размер займа составил 564 тыс. тенге – это сразу на 62 тыс. тенге больше, чем было месяцем ранее. Эта сумма также является историческим рекордом. Так же, одной из основных тенденций является рост числа банков, предлагающих различные виды потребительских кредитов с различными условиями и процентными ставками. Банки активно развивают свои продукты и услуги, привлекая клиентов различными акционными предложениями и удобными условиями кредитования. Кроме того, изменение потребительского поведения также оказывает влияние на спрос на потребительские кредиты. С развитием рынка товаров и услуг, повышением уровня жизни и доступности продукции и услуг, люди становятся более склонными к приобретению товаров в кредит, чтобы удовлетворить свои потребности и желания немедленно, не ожидая накопления достаточного объема средств [4].

Значимой тенденцией на данный момент является многоканальность продаж. Увеличение видов площадок существенно открывает вход различным категориям потребителей к этому товару. Многие компании и розничные сети предлагают потребителям различные каналы для совершения покупок, чтобы удовлетворить разнообразные предпочтения и потребности клиентов. Однако, онлайн-покупки становятся все более популярными среди казахстанцев, и этот тренд наблюдается на протяжении последних нескольких лет. Все больше людей предпочитают совершать покупки в интернете из-за удобства, большого выбора товаров и услуг, а также из-за возможности сравнивать цены и читать отзывы других покупателей. По данным за 2023 год аудитория казахстанцев, совершающих покупки онлайн, составляет 3,2

млн. человек. Это 24% от всей интернет-аудитории старше 15 лет. Больше половины онлайн-покупателей — женщины. Активный возраст — 20-54 года [5].

Таким образом, можно выделить современные тенденции потребительского поведения в Казахстане. Самым актуальным и развивающимся трендом является цифровизация. Нашей стране играет ключевую роль в различных аспектах жизни, включая экономику, образование, здравоохранение, государственное управление и многое другое именно цифровизация. В последние годы правительство Казахстана активно содействует цифровому развитию страны, предпринимая шаги для создания благоприятной инфраструктуры и регулирования, а также поддерживая инновации и цифровые проекты. Не мало важное место занимает тенденция на экономию. Так, как доходы большинства потребителей не покрывают их расходы. В ходе этого появляется новая тенденция в потребительском поведении это кредиты. К таким изменениям потребительского поведения особенно склонна молодежь, которая привыкла к немедленному удовлетворению своих потребностей. Сокращение уровня кредитования в Казахстане будет важным для улучшения финансовой стабильности как у населения, так и у экономики в целом. В нашей стране так же наблюдается явная тенденция к развитию многоканальности в сфере продаж и обслуживания клиентов. Это связано с рядом факторов такими как: рост интернет-пользователей, повышение уровня цифровизации, технологические инновации. Потребители становятся все более ориентированными на удобство и предпочитают выбирать те компании, которые предлагают им множество способов взаимодействия, включая как традиционные, так и цифровые каналы. В результате все больше компаний в Казахстане признают необходимость развития многоканальных стратегий продаж и обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособными и эффективно удовлетворять потребности современных потребителей [1].

Правительству важно обращать внимание на современные тенденции потребительского поведения. Необходимо продолжать цифровизацию для улучшения экономического и социального благосостояния страны. Так же, снизить закредитованность населения с помощью регулирования кредитного рынка. Повышения уровня доходов граждан может избавить Казахстан от тенденции на экономию и потребительские кредиты.

#### Литература

- 1.Онлайн-На основе исследования BISAM 2022 – <https://www.zakon.kz/6024986-kak-menialos-potrebitelskoe-povedenie-kazakhstantsev-na-fone-mirovykh-potriasenii.html>
- 2.Статистические данные-[Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан - Главная \(stat.gov.kz\)](http://stat.gov.kz)
- 3.Определение потребительского поведения – [Потребительское поведение: определение, методы изучения и примеры компаний. \(smart-estet.ru\)](http://smart-estet.ru)
- 4.Кредитный рынок-[Национальный Банк Казахстана \(nationalbank.kz\)](http://nationalbank.kz)
- 5.Казахстанский рынок электронной коммерции-[Казахстанский рынок электронной коммерции – флагман Центральной Азии — Forbes Kazakhstan](http://forbes.kazakhstan)

Крыкпаева К.Е., Абдрашитова А.П., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

#### ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Рынок труда – это комплекс взаимоотношений между работодателями и работниками, охватывающий найм, предложение и спрос на рабочую силу. Вызывают интерес вызовы и тренды, включая высокую текучесть кадров, дисбаланс между спросом и предложением кадров, а также укрепление HR-бренда для привлечения и удержания персонала.

В 2024 году в Казахстане сохраняется напряженная ситуация на рынке труда. Несмотря на активное развитие бизнеса и производства, спрос на кадры превышает предложение.

HeadHunter – платформа онлайн-рекрутинга, по данным HH.kz (сервис, который помогает найти работу и подобрать персонал в Казахстане) количество размещенных вакансий на платформе увеличилось на 12% с начала 2023 года по сравнению с предыдущим кварталом и на 29% по сравнению с прошлым годом. Однако лишь немногие кандидаты вызывают интерес работодателей, пройдя на собеседование из сотен резюме.[1]

Каждый год на рынок труда в Казахстане поступает все больше молодых людей, рожденных в начале нулевых, известных как «зумеры», но рынок может столкнуться с проблемой их непривлекательности. Среди казахстанской молодежи в возрасте от 18 до 25 лет, выяснилось, какие ценности важны для «зумеров» при выборе работы, и как их мотивация отличается от предыдущих поколений. Результаты показали, что далеко не все «зумеры» заинтересованы в том, чтобы стать наемными сотрудниками. 19% опрошенных вообще не планируют работать, а 40% предпочли бы попробовать свои силы в собственном бизнесе. Только 26,8% «зумеров» намерены строить карьеру в Казахстане, в то время как остальные либо не определились (43,8%), либо собираются работать там, где им будет интересно (19%), либо уже приняли решение уехать (9,8%). В такой ситуации, несмотря на увеличение числа молодежи на рынке труда, существует риск не получить достаточно кандидатов, готовых к постоянной работе.

Сегодня экономика Казахстана демонстрирует высокий темп развития в различных отраслях, включая производство, фармацевтику, нефтегазовый сектор и товары народного потребления. В последние годы страна проявляет большой интерес к цифровизации экономики, что усиливает потребность в кадрах в области информационных технологий.

Тем не менее, казахстанские эксперты отмечают проблему избыточного количества молодых людей с невостребованным образованием. Рынок труда не готов принять все выпускаемые учебными заведениями кадры, такие как юристы, менеджеры, и экономисты начального уровня. Кроме того, согласно данным HeadHunter Казахстан, высокая концентрация деловой активности в крупных городах, таких как Алматы и Астана, создает неравномерность в распределении рабочих мест и стимулирует внутреннюю миграцию, что в свою очередь формирует региональный дисбаланс.[1]

В энергетике и нефтегазовой отрасли специализированный персонал критичен и в основном зависит от государственных инициатив. Эти специалисты редко меняют работу, особенно при переходе на новые проекты. Из-за географических особенностей страны, где крупные города находятся на большом расстоянии друг от друга, и низкой мобильности населения, привлечение сотрудников на строящиеся и развивающиеся производства в удаленных районах представляет собой сложную задачу. Решение этой проблемы для бизнеса включает разработку более привлекательных предложений для кандидатов, таких как предоставление жилья и возможности адаптации для сотрудника и его семьи.

В местных компаниях наблюдается значительная текучесть персонала, особенно на начальных позициях, что составляет около 40-50% ежегодно. Это частично связано с предпочтениями «зумеров», которые ищут работу, соответствующую их ценностям. Чтобы справиться с этой проблемой и избежать снижения эффективности бизнеса, работодатели активно инвестируют в привлечение и удержание персонала.[2]

Как сказал премьер-министр АликханСмаилов, в каждом регионе реализуют свои планы трудоустройства, в которых учтена своя специфика рынка труда и, соответственно, дифференцированы меры господдержки. Также он упомянул о том, что акиматам следует активнее вовлекать молодежь в трудовую деятельность. Например, сегодня нужны специалисты в сфере энергетике, нефтегазовой индустрии, в сельском хозяйстве, пищевой промышленности, транспорте и логистике, IT-сфере. Министерствам науки и просвещения надо предусмотреть это при формировании перечня государственных образовательных грантов.[3]

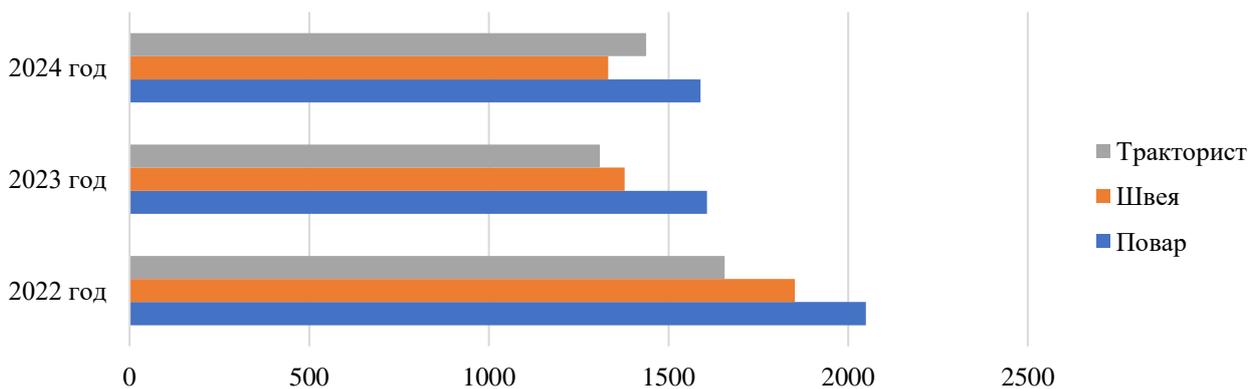


Рисунок 1. Топ 3 востребованных профессии за период 2022 – 2024 гг., чел.  
 П р и м е ч а н и е – источник [3]

Проанализировав ситуацию на рынке труда, мы можем сделать вывод о востребованности тех или иных профессий. Таким образом, на диаграмме выше видно, что профессия повара на протяжении всего периода 2022-2024 гг. занимает лидирующие позиции. Причиной тому является то, что практически во всех учреждениях есть пункты питания, а также многие современные семьи предпочитают домашней пище питание в кафе, ресторанах, пиццериях, где необходимо содержать несколько квалифицированных поваров. Швея на протяжении 2022-2023 гг. занимала второе место по востребованности, но ситуация изменилась в 2024 г., тогда второе место заняла профессия тракториста, которая в период 2022-2023 гг. занимала третье место по востребованности. Таким образом мы видим, что несмотря на то, что они занимают топ3 лидирующих места, их востребованность уменьшается в количестве. А также можем сделать вывод о том, что наиболее востребованы профессии средней квалификации.

В заключении можно сказать, что рынок труда является неотъемлемой частью экономической системы и играет ключевую роль в определении темпов ее роста. Он также является важным аспектом социально-экономической политики, проводимой государством. Политика занятости должна строиться на основе целенаправленных программ и учитывать влияние как социальной, так и экономической политики. Важно изучить опыт регулирования рынка труда в других странах с учетом изменений в экономической ситуации как внутри страны, так и в мировом масштабе, чтобы сформулировать рекомендации по управлению занятостью.[4]

#### Литература

1. Сайт Поиска работы и персонала в Казахстане // <https://karaganda.hh.kz>
2. Рынок труда в Казахстане – особенности, тренды, перспективы. – 7 августа 2023 // <https://bluescreen.kz>, статья «»»,
3. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан <https://stat.gov.kz>
4. Жулмухаметова Ж. Каких специалистов не хватает на рынке труда Казахстана 17 октября 2023 г. // <https://www.zakon.kz>

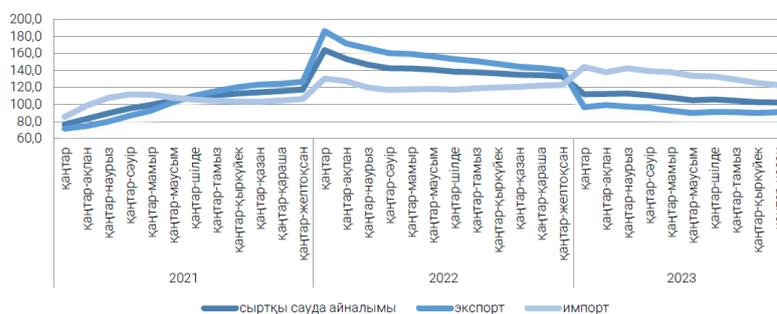
Қайратқызы А., Адилбаева А.Т., Бакытова А.С. (Қарағанды Бекетов университеті)  
 Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы М.Р. Газизова

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА НАРЫҒЫНДАҒЫ РӨЛІ

Халықаралық сауда – бұл әр түрлі елдер арасындағы тауарлар мен қызметтердің алмасуы. Қазіргі жаһандық экономика жағдайында тауарларды басқа елдерге жеткізу күрделі

және қымбат міндет болып табылады. Кедендік реттеу мен халықаралық саудаға байланысты мәселелерді тиімді шешу бәсекелестік артықшылықтарды сақтау үшін үлкен маңызға ие.

2021-2023 жылдардағы Қазақстан Республикасының сыртқы сауда айналымының серпіні 1-суретте көрсетілген.



1 – сурет. Қазақстан Республикасының сыртқы сауда айналымының серпіні [1]

2020 жылы коронавирустық пандемия және оның шектеулеріне (өндірістерді тоқтата тұру, локдаун, жабық шекаралар) байланысты Қазақстанның сыртқы тауар айналымы 11,5% - ға, яғни 85 млрд.-қа дейін қысқарды. Экспорт бірден 18,7%-ға \$46,9 млрд.-қа дейін төмендеді, ал импорт көлемі бар болғаны 0,7% - ға \$38,1 млрд.-қа дейін қысқарды.

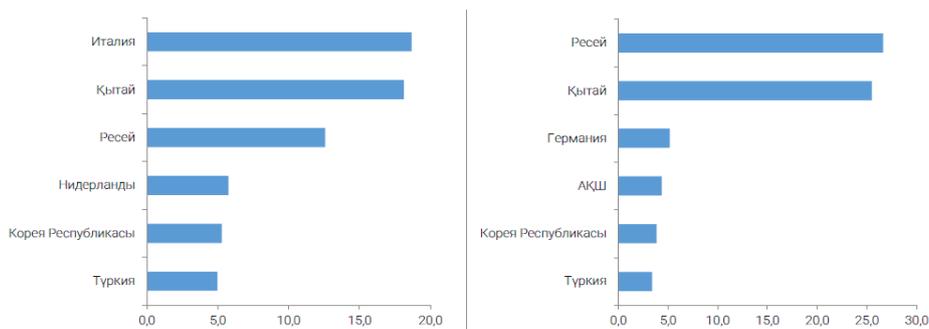
2021 жылы сауда қалпына келе бастады және жыл қорытындысы бойынша сыртқы сауда деңгейі \$101,5 млрд.-тан асты. Бұл ретте экспорт 60,3 млрд.-қа дейін, ал импорт \$41,1 млрд.-қа дейін өсті. 2022 жылы тауар айналымы ел тарихындағы ең жоғары деңгейге дейін өсіп, сауда профициті \$34,3 млрд деңгейінде қалыптасты [1].

Қазақстанның сыртқы сауда айналымы 2023 жылы 2022 жылмен салыстырғанда 5,7% - ға өсіп, \$79,5 млрд құрады. Қазақстандағы Импорт \$34,7 млрд. дейін өсті. Экспорт керісінше, 8,8% - ға төмендеп, \$44,7 млрд. құрады.

2023 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ЕАЭО елдерімен тауар айналымы 5,6% – ға, \$16,5 млрд.-қа дейін ұлғайды. ТМД елдерімен сауда 4,4% - ға, \$20,6 млрд.-қа дейін өсті.. 2022 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда республиканың Ресейге (33,6%), Беларуське (57,7%), Қырғызстанға (17,5%) экспорты өсті. Армения (93%) және Қырғызстан (6,2%) Қазақстанға көбірек тауарлар импорттай бастады. Қазақстанның ЕАЭО мен ТМД-дағы негізгі сауда серіктесі Ресей болып табылады. Оның сыртқы сауда айналымының жалпы көлеміндегі үлесі 92% құрайды. Бұдан кейін Қырғызстан-4,6%, Беларусь – 3,3%, Армения – 0,1% [2].

ЕАЭО мен ТМД-дан басқа басқа елдермен сыртқы сауда \$58,8 млрд. құрады, ол Қазақстанның сыртқы тауар айналымының жалпы көлемінің 2/3 астам бөлігін құрайды. Еуропа елдерінің үлесі 31,6%, Азия – 37,6%, Америка – 4,1%, Африка – 0,6%, Австралия мен Океания – 0,1% құрайды. 2023 жылы Қазақстан басқа елдерге (ТМД және ЕАЭО-дан басқа) 2022 жылға қарағанда 14%-ға аз тауар сатты. Олардың ақшалай көлемі \$35,5 млрд. құрады. Импорт 65,4% - ға, \$23,3 млрд.-қа дейін өсті [3]

Экспорт бойынша Қазақстанның негізгі әріптестері: Италия (18,5%), Қытай (17%), Ресей (13%), Оңтүстік Корея (6,3%), Нидерланды (5,9%), Түркия (5,3%), ал импорт бойынша: Ресей (27%), Қытай (24,9%), Германия (5%), АҚШ (4,6%), Корея Республикасы (3,7%), Түркия (3,4%) болып табылады. Статистика деректеріне сәйкес, Ресей, Қытай және Италия 2023 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ең ірі сауда серіктестері болып қала берді.



2 – сурет. ҚР сыртқы саудасындағы негізгі серіктес елдері [1]

Қаңтар-шілдеде қазақстандық экспорттың басым бөлігі битуминозды минералдардан алынған шикі мұнай мен мұнай өнімдеріне (54,6%) тиесілі болды. Екінші ең танымал тауар тазартылған мыс және өңделмеген мыс қорытпалары (4,1%), сондай-ақ мыс кендері мен концентраттары (3,6%) болды. Содан кейін ферроқорытпалар (3,3%), радиоактивті химиялық элементтер және радиоактивті изотоптар (3%), сонымен қатар бидай мен меслин (бидай мен қара бидай қоспасы) келеді. Ең танымал импорттық санаттар – жеңіл автомобильдер (5,2%), телефон аппараттары (3,1%), шанақтар мен кабиналар (2,8%), дәрілік заттар (2,3%), моторлы көлік құралдарының бөлшектері мен керек-жарақтары (2%), Мұнай және мұнай өнімдері (1,9%).

Қорытындылай келе, халықаралық сауда Қазақстан экономикасының дамуында маңызды рөл атқарады. Қазіргі таңда Қазақстан экспорттайтын негізі өнімдер – шикізат болып табылады. Алайда оның да өзіндік кемшіліктері бар. Себебі, табиғи ресурстардың көлемі жылдан жылға азаюда. Сондықтан инновациялық тауарларды өндіру мен қызмет көрсетуді дамыту қажет. Бүгінгі күні Қазақстанда осы салаларды дамыту үшін жұмыстар жүргізіліп жатыр.

#### Әдебиеттер

1. «Ұлттық Статистика Бюросы» ресми сайты: <https://stat.gov.kz/>
2. Внешняя торговля Казахстана: исторический рекорд и новые вызовы [https://www.inform.kz/ru/vneshnyaya-torgovlya-kazahstana-istoricheskiy-rekord-i-novye-vyzovy\\_a4046134](https://www.inform.kz/ru/vneshnyaya-torgovlya-kazahstana-istoricheskiy-rekord-i-novye-vyzovy_a4046134)
3. Казахстан возвращается к допандемическому уровню внешней торговли [https://www.inform.kz/ru/kazahstan-vozvrashaetsya-k-dopandemicheskomu-urovnyu-vneshney-torgovli\\_a3926593](https://www.inform.kz/ru/kazahstan-vozvrashaetsya-k-dopandemicheskomu-urovnyu-vneshney-torgovli_a3926593)

Ли К.С., Беркутбаев К.С., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
 Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Перова Н.С., м.э.н. преподаватель  
 Макалакова Б.М.

#### ЗАМЕЩЕНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОДУКТОВ РОССИЙСКИМИ БРЕНДАМИ

В современном мире торговли и экономики страны постоянно сталкиваются с различными вызовами, и одним из таких вызовов для Казахстана стало замещение отечественных продуктов российскими брендами. Эта тенденция вызывает обеспокоенность среди многих экономистов, предпринимателей и граждан, и поднимает важные вопросы о будущем отечественной промышленности и конкурентоспособности страны. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты данной проблемы, а также возможные перспективы для развития собственного производства в Казахстане. В последние годы на казахстанском рынке можно наблюдать увеличение доли российских брендов в различных секторах экономики, включая продукты питания, товары бытовой химии, автомобили и многие другие товары и услуги. Это связано как с активным продвижением российских компаний на внутренний

рынок Казахстана, так и с предпочтениями потребителей, основанными на стереотипах и восприятии российских товаров как более качественных или надежных. Одной из основных причин замещения казахстанских продуктов российскими брендами является экономическая привлекательность последних. Некоторые данные указывают на увеличение доли российских товаров на казахстанском рынке в различных секторах экономики.[1]. Например, в сфере торговли, доля российских товаров в некоторых категориях товаров, таких как продукты питания, строительные материалы, бытовая техника и одежда, постепенно растет. Также стоит отметить, что российские бренды часто предлагают конкурентоспособные цены и широкий ассортимент продукции, что делает их привлекательными для потребителей в Казахстане. Однако, несмотря на рост популярности российских товаров, казахстанские бренды сохраняют свою позицию на рынке благодаря уникальным предложениям, качеству продукции и лояльности потребителей. В связи с дешевизной российских товаров и услуг, а также удобством их поставки, многие казахстанские компании предпочитают сотрудничать с российскими производителями, что создает негативные последствия для местной промышленности и экономики в целом. Замещение отечественных продуктов российскими брендами представляет собой серьезную проблему для Казахстана, требующую внимания и принятия соответствующих мер для обеспечения устойчивого развития экономики. Этот процесс имеет потенциал повлиять на различные аспекты жизни в стране, начиная от занятости и доходов населения, и заканчивая конкурентоспособностью отечественных предприятий на внутреннем и мировом рынках. Одним из ключевых аспектов проблемы является сохранение рабочих мест в Казахстане. Потеря доли рынка для отечественных производителей может привести к сокращению производственных мощностей и увольнению работников. Это, в свою очередь, может вызвать социальные и экономические проблемы, включая увеличение безработицы и снижение уровня жизни. Кроме того, замещение казахстанских продуктов российскими брендами может привести к дисбалансу в торговле между двумя странами. [2]. Падение спроса на отечественные товары может увеличить объем импорта и снизить объем экспорта, что может негативно сказаться на торговом балансе Казахстана. Для решения этой проблемы необходимо принятие комплекса мер, направленных на поддержку отечественных производителей и стимулирование спроса на их продукцию. Это может включать в себя разработку программ субсидирования, льгот для местных производителей, а также проведение маркетинговых кампаний с целью повышения осведомленности о качестве и преимуществах казахстанских товаров. Кроме того, важно продолжать развивать инфраструктуру и улучшать условия для бизнеса в Казахстане, чтобы повысить конкурентоспособность отечественных предприятий и создать условия для их успешной работы на внутреннем и мировом рынках. Наконец, важно обратить внимание на образование и подготовку кадров, чтобы обеспечить наличие высококвалифицированных специалистов в различных отраслях экономики, способных конкурировать на мировом уровне и развивать инновации в отечественной промышленности.



Рисунок 1. Доля товаров за последние 5 лет.

Российских компаний стало больше практически во всех отраслях казахстанской экономики, исключением стали только сферы строительства и финансов. Наиболее привлекательны для компаний с российским капиталом, судя по статистике, такие сектора, как торговля, экспертная деятельность и ИТ. [3]. В торговле – самом популярном виде деятельности у зарегистрированного в РК рособизнеса – компаний из соседней страны с начала года стало почти на треть больше, их сейчас примерно 7,1 тыс. [4]. В два раза увеличилось количество фирм, которые занимаются профессиональной, научной или технической деятельностью. Их было 759, стало около 1,7 тыс. На третьем месте по динамике – сфера информатизации и связи. Число российских ИТ-предприятий выросло почти в три раза, с 415 до 1,1 тыс. [5]. Замещение казахстанских продуктов российскими брендами - это серьезная проблема, требующая внимания и принятия соответствующих мер со стороны правительства, бизнеса и общества в целом. Только совместными усилиями можно обеспечить устойчивое развитие казахстанской экономики и сохранение конкурентоспособности страны на мировом рынке.

#### Литература

1. BES.media <https://bes.media/news/kazahstanskij-rynok-zahvatil-rossijskij-import.-kak-eto-skazalos-na-potrebitelyah-i-proizvoditelyah-2984/> — 2023
2. Kursivmedia - <https://kz.kursiv.media/2023-09-23/dolya-rossii-v-tovaroobrote-kazahstana-sostavlyayet-pochti-28/>
3. Импорт и контрабанда из Казахстана помогают россиянам не замечать санкции – СМИ <https://inbusiness.kz/ru/last/import-i-kontrabanda-iz-kazahstana-pomogayut-rossiyanam-ne-zamechat-sankcii-smi>
4. Торговая статистика для развития международного бизнеса. Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=5%7c398%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c1>
5. Бюро национальной статистики. <https://stat.gov.kz/ru/instruments/dashboards/28423/>

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНДАҒЫ ЖАСТАР

Жастар Қазақстан халқының едәуір бөлігін құрайды және елдің дамуында маңызды рөл атқарады. Ол инновацияның, шығармашылықтың және экономикалық өсудің қозғаушы күші болып табылады. Алайда, жастар еңбек нарығында жұмыс орындарының жетіспеушілігі, жоғары бәсекелестік, төмен жалақы және сапалы білім мен кәсіптік оқытудың жеткіліксіз болуы сияқты көптеген қиындықтарға тап болады.

Қазіргі әлеуметтік-экономикалық даму жағдайында әлемнің көптеген елдері үкіметтері үшін жастарды жұмыспен қамту мәселесі күн тәртібінде тұр және өте өзекті болып табылады.

Қазіргі жағдайда жастар еңбек нарығында технологиялық прогресс пен экономикадағы өзгерістерден туындаған жылдам өзгерістерге тап болады. Жаңа мамандықтар мен дағдыларға қойылатын талаптар еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болу үшін бейімделу және қайта даярлау қажеттілігін тудырады. Жастардың жұмыс іздеуде және мансапты дамытуда кездесетін тенденциялары мен қиындықтарын зерттеу елге және қоғамға жастар үшін еңбек нарығындағы жағдайды жақсартуға ықпал ететін саясаттар мен бағдарламаларды әзірлеуге көмектесуі мүмкін.

Жастар Қазақстан экономикасының дамуы мен өсуі үшін айтарлықтай әлеуетке ие. Елдің жаһандық экономикадағы жетістігі еңбек сапасына байланысты. Жастардың еңбек нарығында кездесетін қиындықтарын зерттеу және олардың табысты жұмыс істеуі мен кәсіби өсуін қамтамасыз ету үшін шешімдер табу елдің экономикалық дамуына және жастар арасындағы жұмыссыздықтың төмендеуіне ықпал етуі мүмкін.

Осылайша, Қазақстандағы еңбек нарығындағы жастар тақырыбы өзекті болып табылады, өйткені ол жастардың жұмысқа орналасуы мен мансаптық дамуына байланысты маңызды мәселелерді қарастырады, сондай-ақ елдің экономикалық және әлеуметтік дамуына әлеуетті әсер етеді.

Қазақстанда жастарға 14 жастан 35 жасқа дейінгі азаматтар жатады. Жастарды дамыту индексі бойынша Қазақстан әлемде 70-ші, ал жұмыспен қамту және жұмысқа орналасу мүмкіндіктері бойынша 55 – ші орында. Соңғы бес жылда 1,2 млн жас қазақстандықтар Жұмыспен қамту саласында мемлекеттік қолдау алды

Білімі бар жастардың саны 2022 жылы 3,24 млн адамды құрады, жұмыс күшіне 1,81 млн адам кірді — 12,8% - ға немесе 266,1 мың адамға, бір жыл бұрынғыға қарағанда аз. Олардың ішінде 1,74 млн адам жұмыспен қамтылған халықты құрады. Ал 68,5 мың адам-2021 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 11,6% - ға немесе 9 мың адамға аз жұмыссыз халық.

2022 жылы жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі 3,7 пайызды құрады. Қалалық жерлерде жұмыссыздық айтарлықтай жоғары - 4,1 пайыз. Жалпы елімізде жұмыссыздық деңгейі 4,9 пайызды құрады.

Қазақстан өңірлері арасында жастар жұмыссыздығының ең жоғары деңгейі Алматыда (5,4 пайыз), одан кейін Нұр-сұлтан (4,6 пайыз) және Қарағанды облысы (4,3 пайыз) байқалады. Жастар арасында жұмыссыздықтың ең төмен деңгейі Атырау, Ақтөбе және Павлодар облыстарында байқалады.

ҚР Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жастарымызды жұмысқа орналастыру үшін барынша қолайлы жағдай жасауға бағытталған. Атап айтқанда, түлектердің оқу үдерісінен ресми жұмысқа орналасуға үздіксіз ауысуы қамтамасыз етілуі тиіс.

Жұмыс күші құрылымындағы жастар санының өсуінің жаһандық демографиялық тенденциясы мемлекеттен, кәсіпорындардан және қоғамнан жүйелі стратегиялық әрекеттерді талап етеді.

Жас мамандар жетілген жұмысшыларға қарағанда еңбек нарығында бәсекеге қабілетті емес, өйткені оларда экономиканың нақты қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін дағдылар, жұмыс тәжірибесі және тиісті білім жетіспейді. Еңбек нарығы жөніндегі ұлттық баяндамаға

сәйкес, Қазақстанның жас азаматтарының саны 2030 жылға қарай 5,9 млн-ға жетеді. Бұл білім беру қызметтеріне, жұмыс орындарына, сондай-ақ тұрғын үй мен медицинаға сұраныстың артуына әкелуі мүмкін.

Еңбек нарығына жас қызметкерлердің жыл сайынғы ағыны 300 мың адам деңгейінде болжанады. Еңбек ресурстарын дамыту орталығы мәліметтері бойынша, 2030 жылға қарай жастарды жұмыспен қамтудың ағымдағы үрдістері сақталған жағдайда бірқатар өңірлер жұмыс орындарының тапшылығына тап болуы мүмкін.

Жастар және оларды еңбек нарығына қосу Қазақстандағы өзекті мәселелер болып табылады. Экономика мен қоғамдағы қарқынды өзгерістерді ескере отырып, жастардың еңбек нарығына сәтті интеграциялануына ықпал ететін бірқатар даму перспективалары бар.

Білім беру мен кәсіптік оқыту жүйесін күшейту жастардың дамуында және оларды еңбек нарығында сұранысқа ие кәсіптер мен дағдыларға дайындауда шешуші рөл атқаратын болады. Білім беру бағдарламаларын жетілдіру, оларды еңбек нарығының қажеттіліктерімен байланыстыру және сапалы білімге қолжетімділікті кеңейту қажет.

Жастар арасында кәсіпкерлік үшін қолайлы экономикалық және құқықтық орта құру оның еңбек нарығына белсенді қатысуына ықпал ететін болады. Жас кәсіпкерлерге өз бизнестерін сәтті бастауға көмектесу үшін жеңілдіктер, қаржылық қолдау, ақпараттық қолдау және білім беру бағдарламаларын ұсыну қажет.

Экономиканың түрлі салаларына инвестицияларды мемлекеттік қолдау жаңа жұмыс орындарын құруға және жас мамандарға сұранысты арттыруға көмектеседі. Ақпараттық технологиялар, қонақ үй және туристік бизнес, экологиялық тұрақты технологиялар және басқалары сияқты салалар жастардың еңбек нарығында өсуіне мүмкіндіктер ұсына алады.

Жастар үшін әлеуметтік қорғауды және жұмыспен қамтуды ынталандыруды қамтамасыз ету маңызды. Алғашқы жұмысқа орналасуды қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары, білім беру субсидиялары мен стипендиялар жастарға қажетті дағдыларды алуға және еңбек нарығына қатысуға көмектеседі.

Білім беруде, бизнесте және мемлекеттік басқаруда ақпараттық және коммуникациялық технологияларды пайдалануды арттыру жастардың еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болуына көмектеседі. Осы саладағы цифрлық дағдылар мен білім беру бағдарламаларын дамыту жастардың дамуына және олардың еңбек нарығындағы мүмкіндіктерін арттыруға ықпал ететін болады.

Жалпы, Қазақстанның еңбек нарығындағы жастардың даму перспективалары білім беру, кәсіпкерлік, экономикалық тұрақтылық және әлеуметтік қолдауды қоса алғанда, факторлардың жиынтығына байланысты. Жастар үшін қолайлы орта құру және оларды еңбек нарығына сәтті енгізу тұтастай алғанда елдің дамуына ықпал етеді.

Жастардың еңбекпен қамтылуындағы ахуалды жақсарту және қалаған нәтижелерге жету үшін мемлекеттік бағдарламаы жүзеге асырудың ағымдағы мәселелерін ұғыну, жете түсіну қажет. Бұл процесте шешуші рөлді жастар орталықтары атқаруы тиіс, олар жастарды қолдау мен түсінуге қабілетті жетекшілермен толықтырылуы қажет.

#### Әдебиеттер

1. Жастар еңбек нарығында: қажеттілік, мүмкіндіктер мен перспективалар: «Жастар» ҒЗО, Астана, 2023. – 123 б.

## ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ЗАМАНАУИ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ

Экономикадағы заманауи жасанды интеллект технологияларының тақырыбы қазіргі әлем мен қоғамның болашақ дамуы контекстінде зерттеу және талқылау үшін өте өзекті және қызықты.

Экономикадағы заманауи жасанды интеллект технологиялары тақырыбының өзектілігінің бірнеше аспектілері бар.

Жасанды интеллект қазіргі заманғы бизнестің ажырамас бөлігіне айналуға. Шағын стартаптардан бастап ірі корпорацияларға дейін көптеген компаниялар өндірістік процестерді жақсарту, ресурстарды оңтайландыру, деректерді талдау және бизнестің тиімділігін арттыру үшін AI технологияларын енгізуде.

Жасанды интеллект технологияларының дамуымен осы салада білімі бар мамандарға жоғары сұраныс туындайды. Бұл деректермен, машиналық оқыту алгоритмдерімен және басқа AI технологияларымен жұмыс істей алатын мамандардың мансаптық өсуі мен дамуына жаңа мүмкіндіктер жасайды.

Экономикада AI қолдану компанияларға өз процестерін оңтайландыруға, сұранысты болжауды жақсартуға, шығындарды азайтуға және еңбек өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл компаниялардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігінің өсуіне ықпал етеді.

AI өндіріс тәсілдерін ғана емес, сонымен қатар бизнес модельдерін де өзгертеді. Машиналық оқыту, автоматтандыру және деректерді талдау алгоритмдеріне негізделген жаңа қызметтер мен өнімдер пайда болады, бұл инновациялар мен жаңа нарықтарды дамыту мүмкіндіктерін кеңейтеді.

Тұтастай алғанда, экономикаға заманауи жасанды интеллект технологияларын енгізу өндірістік процестерді жақсартып, ресурстарды басқаруды оңтайландырып қана қоймайды, сонымен қатар жаңа салалардың дамуын ынталандырады және бизнес пен жалпы қоғам үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды.

Жасанды интеллект (AI) - әдетте адам интеллектін қажет ететін тапсырмаларды орындай алатын жүйелерді құрумен айналысатын информатика саласы. Жасанды интеллекттің мақсаты-деректерді талдауға, қорытынды жасауға, тәжірибеден үйренуге және адамның қабілеттеріне ұқсас шешімдер қабылдауға қабілетті компьютерлік бағдарламалар мен құрылғыларды әзірлеу.

Жасанды интеллект құрудың бірнеше тәсілдері бар, соның ішінде символдық AI, Машиналық оқыту және терең оқыту:

Символдық AI: ақпаратты символдық өңдеуге және логика ережелеріне негізделген. Бұл тәсілдегі бағдарламалар символдармен жұмыс істейді және берілген ережелерге сәйкес операцияларды орындайды. Дегенмен, бұл тәсіл деректердің үлкен көлемін өңдеуге және абстракцияның жоғары дәрежесін қажет ететін күрделі тапсырмаларда шектеулерге ие.

Машиналық оқыту (МО): бұл тәсіл компьютерлік жүйелерге тәжірибеден үйренуге мүмкіндік береді. Машиналық оқыту жүйелері деректерді талдайтын, үлгілерді анықтайтын және осы талдау негізінде болжам жасайтын немесе шешім қабылдайтын алгоритмдерді пайдаланады. Машиналық оқыту әдістерінің мысалдары жіктеу, регрессия және кластерлеу әдістерін қамтиды.

Терең оқыту: бұл деректерді талдау үшін көптеген қабаттары бар жасанды нейрондық желілерді қолданатын машиналық оқытудың кіші бөлімі. Терең оқыту модельдерге үлкен көлемдегі ақпаратты өңдеуге және күрделі заңдылықтарды алуға мүмкіндік береді, бұл оны үлгіні тану, табиғи тілді өңдеу және автоматты аударма сияқты көптеген мәселелерді шешуде тиімді етеді.

Бұл тәсілдердің барлығы медицина, қаржы, өндіріс, көлік және т.б. сияқты әртүрлі салаларда кеңінен қолданылатын әртүрлі жасанды интеллект қолданбалары мен жүйелерін жасау үшін қолданылады.

Қазақстанда жасанды интеллектті экономикада қолдану әртүрлі салалар мен қызмет салаларына айтарлықтай әсер етеді. Мұнда бірнеше мысалдар келтірілген:

**Қаржы секторы:** Қазақстандағы банктер мен қаржы мекемелері процестерді автоматтандыру, клиенттердің кредит қабілеттілігін талдау, нарықтық трендтерді болжау және инвестициялық стратегияларды оңтайландыру үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Жасанды интеллект жүйелері тұтынушыларға қызмет көрсетуді жақсартуға, тиімділікті арттыруға және тәуекелдерді азайтуға көмектеседі.

**Өнеркәсіп және өндіріс:** Қазақстанның өнеркәсіптік секторында AI өндірістік процестерді оңтайландыру, қорларды басқару, өнімге сұранысты болжау және өнім сапасын жақсарту үшін қолданылады. Роботтар мен бақылау жүйелерін қолдана отырып өндірісті автоматтандыру кәсіпорындардың өнімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға көмектеседі.

**Энергетика:** Қазақстанның энергетика саласында жасанды интеллект энергия жүйелерінің жұмысын оңтайландыру, электр энергиясын тұтынуды болжау, бөлінген энергия көздерін басқару және энергия тиімділігін арттыру үшін қолданылады.

**Сауда және бөлшек сауда:** сауда және бөлшек сауда саласында жасанды интеллект сатып алу және тұтынушылардың қалауы туралы деректерді талдау, ұсыныстарды жекелендіру, тауарлы-материалдық құндылықтарды басқару және бағаны оңтайландыру үшін қолданылады. Бұл компанияларға клиенттерге қызмет көрсетуді жақсартуға және кірісті арттыруға көмектеседі.

**Денсаулық сақтау:** Қазақстанның денсаулық сақтау саласында жасанды интеллект ауруларды диагностикалау, медициналық деректерді талдау, эпидемияларды болжау және медициналық ресурстарды басқару үшін қолданылады. Бұл денсаулық сақтау сапасын жақсартуға және денсаулық сақтау шығындарын азайтуға ықпал етеді.

Бұл мысалдар Қазақстан экономикасында жасанды интеллектті қолданудың әртүрлі тәсілдерін көрсетеді, бұл елдің тиімділігін, бәсекеге қабілеттілігін және инновациялық дамуын арттыруға ықпал етеді.

Қазақстанның экономикасы мен бизнесінде жасанды интеллектті (AI) дамыту перспективалары қызықты әрі перспективалы болуға уәде береді. Елдегі AI дамуының болашағын анықтай алатын бірнеше негізгі бағыттар бар. Жасанды интеллектке инвестициялар Қазақстанда өсе береді деп күтілуде. Бұл жаңа стартаптар мен инновациялық жобалардың пайда болуына, сондай-ақ қазақстандық компаниялардың назарын әртүрлі салаларда AI қолдану мүмкіндіктеріне тартуға ықпал ететін болады.

Жасанды интеллектті табысты дамыту және қолдану үшін мықты цифрлық инфрақұрылым қажет. Қазақстанда соңғы жылдары цифрлық технологиялар белсенді енгізілуде, бұл жасанды интеллектті дамыту және пайдалану үшін қолайлы орта жасайды.

Жасанды интеллектті дамыту білікті мамандардың болуын талап етеді. Қазақстанда жасанды интеллект саласындағы мамандарды даярлауға және білім беруге көңіл бөлінуі мүмкін, бұл елге осы салада өз әлеуетін пайдалануға және өзінің AI-шешімдерін жасауға мүмкіндік береді.

Жасанды интеллектті қолдану бизнес-процестерді оңтайландыруға, нарықтық трендтерді болжауды жақсартуға, клиенттерге қызметтерді жекелендіруге және кәсіпорындардың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл Қазақстандағы бизнестің әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігінің өсуіне ықпал етеді.

AI-технологияларды дамыту және коммерцияландыру үшін қолайлы экожүйені құру Қазақстанға инвестициялар мен таланттарды тартудың негізгі факторы бола алады. Бұған стартаптарды қолдау, инкубаторлар, үдеткіштер, сондай-ақ мемлекет, бизнес және академиялық мекемелер арасындағы ынтымақтастық кіруі мүмкін.

Жалпы, Қазақстанның экономикасы мен бизнесінде жасанды интеллектті дамыту және қолдану түрлі салалардың өсуі мен жаңғыртылуы үшін жаңа мүмкіндіктер жасауға, елдің әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және инновациялық дамуға ықпал етуге уәде береді.

#### Әдебиеттер

1. Ондар А.Б. Перспективы и возможности применения искусственного интеллекта в государстве и экономике // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №3-1 (97). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-i-vozmozhnosti-primeneniya-iskusstvennogo-intellekta-v-gosudarstve-i-ekonomike> (дата обращения: 07.02.2024).

Мудрова Д.И., Ермаганбетов А.С., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

### ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственный долг играет ключевую роль в экономике любого государства, в том числе в Республике Казахстан. Он является средством финансирования различных проектов, способствует стимулированию экономического роста, но без должного регулирования может стать источником проблем. В данной статье рассматривается суть, причины возникновения, проблемы регулирования государственного долга в Республике Казахстан, а также приведена статистика изменения задолженности.

В соответствии со статьей 201 Бюджетного кодекса Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года государственным долгом является сумма на определенную дату полученных (освоенных) и непогашенных государственных займов, а также долговых обязательств на определенную дату, отнесенных в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан на долг Правительства Республики Казахстан, Национального Банка Республики Казахстан или решениями маслихатов на долг местных исполнительных органов, без учета взаимных требований. Внешний государственный долг — это обязательства государства перед иностранными кредиторами и международными организациями [1].

Система управления государственным долгом представляет собой комплекс взаимосвязанных процедур, направленных на эффективное регулирование государственного долга с целью снижения его воздействия на экономику страны. От методов регулирования во многом зависит, каким образом будет развиваться экономика страны.

Основная цель управления государственным долгом заключается в минимизации негативных последствий его воздействия на экономику страны, создании благоприятных условий для устойчивого развития страны, а также в поддержании объема государственного долга на безопасном уровне [2].

Для оценки уровня государственного долга в мировой практике используются специальные показатели, которые представляют собой относительные параметры внешнего долга. Один из таких показателей – это отношение валового внешнего долга к ВВП (валовому внутреннему продукту) страны. Низкий уровень задолженности обычно определяется как отношение внешнего долга к ВВП, составляющее менее 48%. Умеренный уровень задолженности определяется, когда отношение составляет от 48% до 80%

Рассматривая состояние валового внешнего долга Республики Казахстан, согласно данным Национального Банка Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2023 года внешний долг страны составил 160 млрд. долл. США или 71,1% к ВВП.

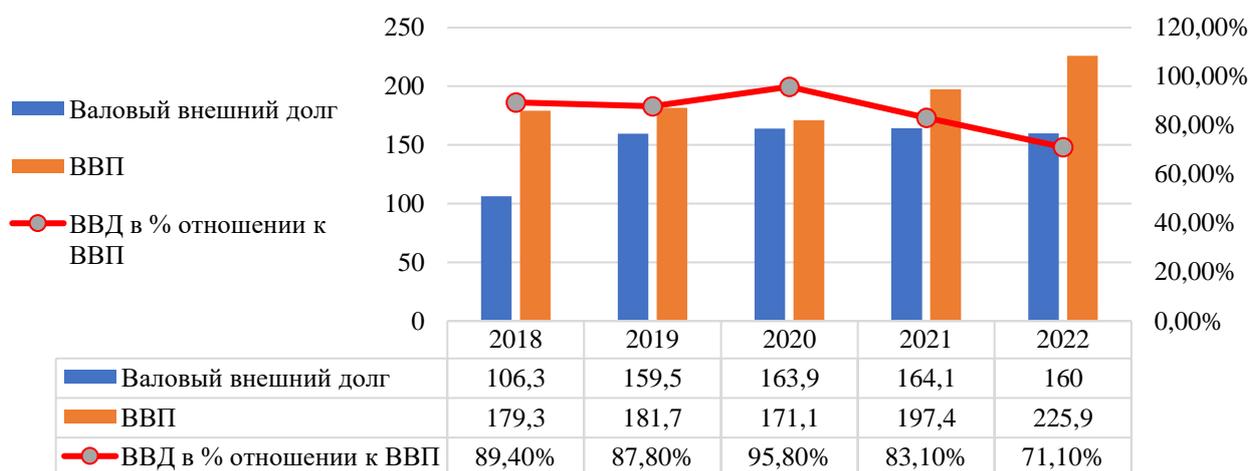


Рисунок 1. Динамика отношения валового внешнего долга к ВВП

Примечание – Составлено автором по источнику [3,4]

Из представленных данных можно увидеть, что с 2018 по 2019 год государственный долг страны значительно увеличился с 106,3 млрд. долл. США до 159,5 млрд. долл. США. Вероятнее всего это могло быть связано с потребностью в дополнительных финансовых ресурсах для финансирования дефицита бюджета и ослаблением курса тенге относительно иностранных валют. В период с 2020 по 2021 год также наблюдается рост государственного долга до 164,1 млрд. долл. США. Этот рост был связан с негативными экономическими последствиями пандемии COVID-19. Экономический спад в начале пандемии способствовал значительному падению ВВП, которое в свою очередь вызвало увеличение долга. Ещё одной причиной роста долга является высокая и неустойчивая инфляция, которая росла одновременно с объёмом производства. В 2022 году произошло небольшое снижение внешнего долга до 160 млрд. долл. США. Причиной уменьшения долга может быть связано со снижением уровня инфляции, выпуском государственных ценных бумаг, ростом доходов государственного бюджета.

Таким образом, увеличение государственного долга наблюдается с 2018 по 2021 год и уменьшение только в 2022 году. Основными причинами являются инфляция, дефицит государственного бюджета и ослабление курса национальной валюты.

Для эффективного регулирования государственного долга Республики Казахстан и обеспечения устойчивости экономики можно предложить следующие рекомендации: диверсификация источников финансирования, развитие внутреннего рынка государственных ценных бумаг и привлечение инвестиций, осуществление контроля за поступлением и за расходованием денежных средств, формирование резервов, проведение структурных реформ и мер, которые будут направлены на стимулирование экономического роста. Диверсификация источников финансирования обеспечит большую гибкость в управлении бюджетом, а привлечение инвестиций стимулирует конкуренцию и улучшает финансовую репутацию. Развитие рынка государственных ценных бумаг и привлечение инвестиций будет способствовать стимулированию внутреннего экономического роста, создавая благоприятную инвестиционную среду, что, в свою очередь, может привести к увеличению производства и созданию новых рабочих мест. Проведение структурных реформ и мер в области образования, бизнес-сектора, инфраструктуры, а также создание социальных программ и поддержки, улучшение рынка труда. Повышение качества образования и актуализация обучения, направленного на развитие навыков, которые востребованы на рынке, а также стимулирование научных исследований и инноваций через внедрение современных методов и технологий. Для бизнес-сектора внедрение прозрачных и предсказуемых правил для предпринимательства. Всё это должно будет стимулировать экономический рост.

В заключение следует сказать, что регулирование государственного долга требует комплексного подхода, учитывая как внутренние, так и внешние факторы. Эффективное управление долгом играет ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости страны, поддерживая её экономический рост и социальное развитие. Формирование резервов позволит

использовать их как финансовую подушку в случае экономических трудностей или финансовых кризисов и в целом наличие резервов повышает устойчивость страны.

#### Литература

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 г. // [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30364477](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30364477)
2. Бицоева Д.А., Тедеева З.Б. Управление государственным долгом: теория и практика // Экономика и предпринимательство. 2018. № 8 (97). С. 203-207.
3. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Казахстан// <https://kgd.gov.kz/ru>
4. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>

Мұрат С., Шаримбаева З. 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Жакина Г. Е.

#### ЗАТТАР ИНТЕРНЕТІ

Заттар интернеті немесе IoT (ағылшынша Internet of Things) - бұл физикалық объектілерді Интернетке қосуға және өзара байланысуға болатын тұжырымдама. Бұл оларға бізбен, басқа нысандармен өзара әрекеттесуге және автоматтандырылған әрекеттерді орындауға мүмкіндік береді. Интернет заттарының артықшылықтары көптеген салаларда, соның ішінде үй шаруашылығында, көлікте, денсаулық сақтауда, өндірісте және т.б. мысалы, ақылды үйлер адамдарға мобильді қосымша немесе дауыстық көмекшілер арқылы үйінің жарығын, температурасын, қауіпсіздігін және басқа аспектілерін басқаруға мүмкіндік береді. Автомобильдерде IoT жылдамдық, отын шығыны және қауіпсіздік сияқты әртүрлі параметрлерді бақылау және басқару үшін қолданылады. Дегенмен, артықшылықтардан басқа, заттардың интернеті де белгілі бір тәуекелдер мен қиындықтарды тудырады. Олардың бірі- деректердің құпиялылығы. Бұл құрылғылардың барлығы ақпаратты жинап, жіберетіндіктен, деректерді алуға немесе рұқсатсыз кіруге байланысты қауіптер болуы мүмкін. Тұтастай алғанда, заттар интернеті-бұл біздің өмірімізді жақсарту және әртүрлі салаларды дамыту үшін үлкен әлеуетті білдіретін заманауи технология. Алайда, осы технологияны қолдануға байланысты туындауы мүмкін мәселелерді ескеру және шешу қажет.

Заттардың интернеті желідегі ақпараттық өзара әрекеттесу ретінде түсініледі, ол физикалық құрылғылардың, көлік құралдарының, ғимараттардың және электроникаға, бағдарламалық құралға, сенсорларға, жетектерге және осы объектілерге деректерді жинауға және алмасуға мүмкіндік беретін желілерге енгізілген басқа объектілердің өзара әрекеттесуін қамтитын күйі ретінде қабылданды. Нысандарға енгізілген сенсорлар жүріп жатқан процестерді нақты уақыт режимінде бақылайды, кірістірілген байланыс модульдері желі арқылы басқа нысандармен байланысады. 2018 жылдың соңына қарай дүние жүзінде IoT-ке қосылған құрылғылардың саны 22 миллиардқа жетті деген болжам бар. 2025 жылға қарай 38,6 миллиард, ал 2030 жылға қарай 50 миллиард құрылғы интернетке қосылады деп болжануда.

McKinsey жаһандық институтының болжамы бойынша, заттар интернеті 2025 жылға қарай әлемдік экономиканы жыл сайын 4-тен 11 триллион долларға дейін жеткізеді.

«Заттардың интернеті» жобасы ЕО мен Қытайда мемлекеттік деңгейде басымдық ретінде қабылданады және Cisco, IBM, Intel, Ericsson, Huawei, ZTE, NEC, HP және т.б. үлкен корпорациялары үшін негізгі болып саналады.

Заттар интернеті адам қызметінің барлық салаларына бірте-бірте еніп, «заттардың индустриалды интернеті» (IIoT) сияқты тұжырымдаманы белсенді талқыланатын технологиялық үрдістер қатарына әкелді. Өнеркәсіптік IoT технологиялары шығындарды айтарлықтай азайтып, өнімділікті арттырады. PricewaterhouseCoopers ірі неміс компаниялары

арасында жүргізген сауалнамасының нәтижелері бойынша, компаниялардың болжамы бойынша 2019–2022 ж.ж. өнеркәсіптік интернет-технологияларға салынған инвестициялар тиімділікті орта есеппен 18%-ға арттырып, шығындарды 14%-ға төмендетуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, заттар интернеті өнеркәсіптік компанияларға мүмкіндік береді.



Сурет 1. IoT технологиясының экожүйесі

Заттар интернеті бизнес-модельдерді түрлендіруге және қызметтерден түсетін табысты арттыруға (мысалы, сатудан кейінгі) мүмкіндік береді: компаниялар бұл технологиялар орташа есеппен жыл сайын кірістің 2,9%-ға өсуін қамтамасыз етеді деп болжайды.

Market Research Engine сарапшыларының пікірінше, IoT нарығы орташа жылдық қарқынмен 8%-дан астам өседі және 2022 жылға қарай 176 миллиард доллардан асады. Zion Market Research 2023 жылға қарай IoT секторы 232 миллиард долларға жетеді деп мәлімдейді. Global Market Insights жаһандық IoT нарығы (жабдықтарды, сенсорларды, роботтық жүйелерді, платформаларды, бағдарламалық қамтамасыз етуді және қызметтерді қоса алғанда) 2023 жылға қарай 700 миллиард долларды құрайды. Machina Research агенттігінің болжамдары бойынша, 2025 жылға қарай IoT әлемдік нарығы 484 миллиард еуроға жетеді.

Қорытындылай келе, цифрландыру қазірдің өзінде кең таралған шындық, ал Интернет пен цифрлық технологиялардың дәстүрлі түрде жаңа экономикалық құрылым – цифрлық экономиканы қалыптастыруға енуі. Цифрлық экономика технологияларын іс жүзінде қолдану қазіргі заманғы мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық өміріндегі заманауи үрдіс болып табылады, тұтынушылардың мінез-құлқына белсенді әсер етеді, ұтқырлықта және компаниялардың үздіксіз жетілдіруге ұмтылуында көрінеді.

#### Әдебиеттер

1. Скаковский Л.Р. Зарубежный опыт в сфере создания современной цифровой экономики: выводы и уроки для Республики Казахстан// <http://isca.kz/ru/analytics-ru/2327>
2. Ревенко Н.С. Цифровая экономика США в эпоху информационной глобализации: актуальные тенденции //США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – 2017. – №8.

## ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА: ҚҰБЫЛЫСТЫҢ МӘНІ, ҚАЛЫПТАСУ ЖӘНЕ ДАМУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Цифрлық экономика - бұл тауарлар мен қызметтерді өндіру, тарату және тұтыну үшін цифрлық технологиялар мен желілік инфрақұрылымдарды пайдалануға негізделген экономика. Ол интернет, компьютерлік бағдарламалар, сандық құрылғылар, жасанды интеллект және үлкен деректер сияқты көптеген технологияларды қамтиды. Цифрлық экономика инновациялық технологиялар мен цифрлық платформаларға негізделген экономикалық дамудың жаңа тәсілін білдіреді. Оған электрондық коммерция, цифрлық қызметтер, онлайн білім беру, цифрлық денсаулық сақтау, цифрлық қаржы және т.б. сияқты салалар кіреді. Цифрлық экономиканың негізгі белгілерінің бірі оның жоғары икемділігі және экономикалық ортада өзгерістерге жылдам жауап беру мүмкіндігі болып табылады [1].

Цифрлық экономиканың кейбір негізгі компоненттеріне мыналар жатады:

- Аппараттық технологиялар (IT)- бұл деректерді өңдеу және беру үшін технологиялар мен бағдарламалық жасақтаманы құратын және дамытатын сектор. Бұл әлемдік ЖІӨ-нің шамамен 5-6% құрайды.

- Электрондық коммерция - бұл тауарлар мен қызметтердің саудасын интернет арқылы жүзеге асырылатын сектор. Бұл әлемдік сауданың шамамен 15-20% құрайды.

- Цифрлық медиа - бұл интернет арқылы мазмұн мен ойын-сауық өнімдерін құратын және тарататын сектор. Бұл әлемдік ЖІӨ-нің шамамен 5-6% құрайды.

- Телекоммуникация - бұл байланыс және деректер қызметтерін ұсынатын сектор. Бұл әлемдік ЖІӨ-нің шамамен 2-3% құрайды.

- Цифрлық қызметтер - бұл онлайн білім беру, денсаулық сақтау, қаржы және т.б. сияқты әртүрлі қызметтерді ұсынатын сектор. Бұл сектор қарқынды дамып келеді және қазірдің өзінде әлемдік экономиканың айтарлықтай үлесін құрайды. Цифрлық экономиканың дамуы елдің қазіргі әлемдегі экономикалық өсуі мен бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын негізгі факторлардың бірі болып табылады [2].

Цифрлық технологиялар өндіріс шығындарын қысқарту, сапасын жақсартуға, кәсіпорындар жұмысының тиімділігін арттыруға және кәсіпорындар, мемлекет және халық арасындағы байланысты жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл тезірек және тиімді экономикалық өсуге ықпал етуі мүмкін.

Төменде цифрлық экономика әлеуетінің кейбір негізгі аспектілері берілген:

- Өнімділік пен тиімділікті жақсарту: цифрлық экономика көптеген процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді және өнімділікті арттыру және шығындарды азайту арқылы бизнестің тиімділігін арттырады.

- Жаңа нарықтарды құру: цифрлық экономика тауарлар мен қызметтерді құруға және сатуға, сондай-ақ жаңа нарықтар мен бизнес-модельдерді құруға жаңа мүмкіндіктер жасайды.

- Қолжетімділікті арттыру: цифрлық экономика тауарлар мен қызметтердің қолжетімділігін арттырады, бұл әсіресе шалғай және халқы аз аудандарда тұратын адамдар үшін, сондай-ақ мүмкіндігі шектеулі адамдар үшін маңызды.

- Өмір сапасын жақсарту: цифрлық экономика білім беру, денсаулық сақтау, ойын-сауық және байланыс үшін жаңа мүмкіндіктер беру арқылы адамдардың өмір сүру сапасын жақсарта алады.

- Тұрақты дамуға жәрдемдесу: цифрлық экономика шығындарды азайтуға және өндіріс тиімділігін арттыруға, қалдықтарды азайтуға және зиянды шығындарды азайтуға мүмкіндік беру арқылы тұрақты дамуға мүмкіндіктер туғызады.

- Инновацияларды ілгерілету: цифрлық экономика инновацияларды ілгерілетеді, бұл экономикалық өсу мен бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды.

- Жаңа жұмыс орындарын құру: цифрлық экономика жана жұмыс орындарын құруға және экономиканың әр түрлі секторларында жұмыспен қамтуды арттыруға жаңа мүмкіндіктер жасайды. Тұтастай алғанда, цифрлық экономика экономиканы дамыту, өмір сүру сапасын жақсарту және адамдар мен бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер жасау үшін үлкен әлеуетті ұсынады.

Жалпы, цифрлық экономиканы дамыту Қазақстан экономикасын жаңғыртудың және оның әлемдік ауқымды бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі факторы бола алады.

Қорытындылай келе, цифрлық экономика - бұл экономикалық өсуді жеделдету, бәсекеге қабілеттілікті арттыру және бүкіл әлемдегі адамдардың өмір сүру сапасын жақсарту үшін үлкен әлеуетке ие дамудың жаңа парадигмасы. Бұл жаңа бизнес-модельдерге, инновациялық өнімдер мен қызметтерге әкелу мүмкін, сонымен қатар мемлекеттік басқару мен цифрлық қызметтерге қол жетімділікті қамтамасыз етеді. Цифрлық экономиканың даму перспективалары орасан зор. Бұл әлемнің көптеген елдерінде экономикалық өсу мен дамудың негізгі көзі бола алады. Дегенмен, бұл әлеуетті іске асыру үшін білікті кадрлардың жетіспеушілігі, киберқауіпсіздік мәселелері, реттеуші шектеулер және цифрлық қолжетімділіктің теңсіздігі сияқты бірқатар қиындықтарды жеңу қажет.

Цифрлық технологияларды дұрыс пайдалану тұрақты, бәсекеге қабілетті және инновациялық экономиканы құрудың негізгі факторы болуы мүмкін, бұл адамдардың ұзақ мерзімді әл-ауқатына және жалпы қоғамның дамуына ықпал етеді.

#### Әдебиеттер

1. Кешелава А.В. «Цифрлық» экономикаға кіріспе: Кешелава А.В., Буданов, В.Г., Румянцев, В.Ю.Ю. // жалпы ред. - Мәскеу: ВНИИ геоэкологиясы, - 2017. - 28 б.
2. Зубарев, А.Е. Цифрлық экономика жана экономиканы дамуландыруларының керінісі ретінде: Зубарев Е. А. // Тынық мұхиты мемлекеттік университетінің хабаршысы. -2012. - Б. 214.
3. Устюжанина, Е.В., Сигарев, А.В., Шейн, Р.А. Цифрлық экономика экономикалық дамудың жаңа парадигмасы ретінде. // ұлттық мүдделер: басымдықтар мен қауіпсіздік. - 2017. - Т. 13. - № 10. - 1788-1804 б. URL: <https://doi.org/10.24891/ni.13.10.1788>
4. Уринсон, Я.М., Панфилов, К.С. Цифрандыру кейбір елдің даму факторлары ретінде. [Электрондық ресурс: <https://www.hse.ru/data/2020/10/17/1372384543/>] Цифровизация как фактор развития инноваций.

Назарова А.М., Кутыбаева С.А., Токмагамбетова А.Т., 3 курс  
(Қарагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Перова Н.С., м.э.н. преподаватель  
Макалакова Б. М.

#### ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Қазақстан - это государство с разнообразным региональным развитием. Экономическое развитие Казахстана в последние годы было достаточно значительным. Страна активно работает над модернизацией своей экономики, сосредотачиваясь на различных отраслях и реформах. Одной из основных отраслей экономики Казахстана является добыча и экспорт нефти и газа. Страна является крупным производителем и экспортером энергоносителей. Однако, в последние годы правительство стремится диверсифицировать экономику и уменьшить зависимость от нефтегазового сектора.

Қазақстан активно развивает другие отрасли, такие как металлургия, химическая промышленность, сельское хозяйство и туризм. Также страна активно привлекает иностранные инвестиции, особенно в секторах инфраструктуры, энергетики, транспорта и

информационных технологий [1]. В стране можно выделить регионы с различными уровнями экономического развития и особенностями. Один из ключевых факторов, влияющих на экономическое развитие регионов — это их географическое положение, природные ресурсы, инфраструктура, демографическая ситуация и другие факторы. Вот некоторые общие характеристики развития регионов:

Южно-Казахстанская область - этот регион известен своими богатыми запасами нефти и газа, а также сельским хозяйством. Развита нефтегазовая промышленность, машиностроение и сельское хозяйство. Алматинская область – это самый развитый регион в Казахстане, сосредоточенный вокруг города Алматы. Здесь находятся крупные промышленные предприятия, финансовые и торговые центры, а также высокоразвитые услуги, включая туризм.

Западно-Казахстанская область – богата природными ресурсами, такими как нефть и газ. Развита нефтегазовая и химическая промышленность, а также сельское хозяйство. Восточно-Казахстанская область – регион богат своими запасами угля, металлов и драгоценных камней. Развита горнодобывающая и металлургическая промышленность, сельское хозяйство.

Карагандинская область - этот регион является одним из крупнейших промышленных центров Казахстана. Здесь находятся крупные угольные шахты, металлургические и химические предприятия.

Северо-Казахстанская область - один из крупнейших производителей зерна и мяса в Казахстане. Хорошо развито сельское хозяйство, а также промышленность, включая машиностроение и пищевую промышленность. Акмолинская область – является политическим и экономическим центром страны. В этой области сосредоточены правительственные учреждения, международные организации и широкий спектр бизнес-инфраструктуры [2].

К низким уровням экономического развития относятся такие регионы как Западно-Казахстанская и Мангистауская области. Они сталкиваются с проблемами, такими как недостаточная инфраструктура, ограниченные возможности для развития бизнеса и низкий уровень доходов населения. В этих регионах часто наблюдаются неравенства в доступе к образованию, здравоохранению и другим социальным услугам. Эти условия ограничивают возможности экономического роста и приводят к нерациональной отраслевой структуре экономики. В таких условиях нарушаются экономические связи, а социальный и экономический кризис достигает критического уровня, из которого невозможно выбраться самостоятельно. В результате депрессивные регионы имеют низкий уровень валовой добавленной стоимости на душу населения и постоянно сокращают производственную базу без возможности получения новых возможностей для развития [3].

Проблема регионов с низким уровнем экономического развития в Казахстане требует особого внимания. В сентябре 2023 года Правительством была разработана Программа развития таких регионов в соответствии с постановлением № 903. Эта программа стала основным инструментом для регулирования развития депрессивных регионов. Она включает в себя несколько этапов, включая формулировку проблемы, определение целей и сроков их достижения, описание ожидаемых результатов и необходимое финансирование. Программа также учитывает социальную переориентацию экономики и оценивает возможности регионального развития с учетом уровня и качества жизни населения. Она также создает условия для саморазвития и повышения конкурентоспособности региональной продукции. Программа выполняет задачи по координации, систематизации и контролю за расходованием средств для помощи наиболее обездоленным регионам. Разработка программы - сложный процесс, включающий прогнозирование развития депрессивных регионов и оценку их возможностей [4].

Для решения проблемы низкого экономического развития в депрессивных регионах можно предпринять следующие меры – провести активную работу по привлечению как внутренних, так и иностранных инвестиций в регионы; повысить уровень развития транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры в регионах; развивать систему

образования и повышения квалификации регионов; предоставить поддержку и стимулы для развития малого и среднего бизнеса в регионах.

Таким образом, эти меры, в сочетании с активной работой органов власти, местного самоуправления и бизнес-сообщества, помогут решить проблему низкого экономического развития в этих областях РК.

#### Литература

1. Руслан Аралбай, Экономика Казахстана 2023 <https://marketingcenter.kz/20/economy-kazakhstan.html>
2. Турмаганбетова А.К., Региональная экономика <https://moluch.ru/conf/econ/archive/173/10087/?ysclid=lskmtq5z9b117965935>
3. В.А.Алиева, Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики под ред. ЗАО «Издательство Экономика», 2024 <https://economics.cifra.science/>
4. Программа развития малых городов в Республике Казахстан. [https://zakon.uchet.kz/rus/docs/P030001389\\_\(дата обращения: 10.02.2024\)](https://zakon.uchet.kz/rus/docs/P030001389_(дата%20обращения%3A%2010.02.2024))

Нацвина Д.И., 2 курс (Карагандинский индустриальный университет)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Алдабаева А.Е.

### ПРОЦЕСС ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Цифровая модернизация экономики является необходимостью сегодняшнего мира. Национальная экономика, как в развитых, так и в развивающихся странах нуждается в новых услугах, и без них стало намного труднее выжить в мировой конкуренции.

Поскольку в целом банковское дело как неотъемлемая часть экономики во многом выигрывает от перехода на цифровые технологии, переход всех банковских операций в цифровую форму для завершения процесса цифровой трансформации - лишь вопрос времени.

Когда такие вопросы, как привлечение иностранных инвестиций, повышение благосостояния нации и повышение удобства каждого человека в обществе, входят в число приоритетов, трудно представить все это без банковских услуг. Применение современных информационных технологий в банковских услугах и обеспечение их непрерывности имеет решающее значение для дальнейшего развития других областей. Потому что надежность банков - один из важнейших факторов, определяющих развитие любой национальной экономической системы.

В условиях современной и быстро растущей конкуренции на финансовом рынке среди отечественных и зарубежных банков и других небанковских кредитных организаций повышается особое внимание к разработке и внедрению инноваций, которые в тот или иной момент могут стать мощным инструментом в этой борьбе [1,2].

Инновационные цифровые технологии предоставили множество возможностей для развития банковской отрасли в направлении цифрового банкинга и создания платформ и экосистем для обслуживания финансовых и нефинансовых потребностей клиентов. Деятельность банков в цифровую эпоху выходит за рамки традиционных банковских услуг, она вся функционирует и будет осуществляться ради клиента, для удовлетворения его финансовых потребностей, а также для поддержки его образа жизни [3].

Финансовая инновация в банковской сфере представляет собой относительно новый банковский продукт, обладающий более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо качественно новый продукт, способный удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта [1].

Конкурентные преимущества - это ценности, которые приобретает банк, и которые обеспечивают ему укрепление рыночных позиций, а в контексте банковских инноваций эта ценность становится инновационной. Обеспечение той или иной конкурентной позиции зависит от конкурентного потенциала банка через развитие отдельных его структурных составляющих и реализацию эффективной конкурентной стратегии.

По мнению С.Б. Егоричевой и А.И. Лаврушина, банковские инновации - это «результат деятельности банка, направленный на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала с помощью нововведений, способствующих клиентам в получении прибыли» [4, 5].

Инновации: 1) не создают благоприятные условия, а используют либерализацию и слабые стороны существующих условиях рынка; 2) способствуют получению прибыли не только клиентами как конечными потребителями, а также непосредственно банками конкурентного потенциала; 3) результативность инноваций оценивается не только в экономическом, но также в социальном измерении. Универсальность этого подхода достигнута за счет уточнения субъектно-объектной сущности путем ее расширения, подчеркивания экономического содержания через синергетический эффект новизны и качества, который получают субъекты от банковских инноваций.

Сегодня подтверждением значимости банковских инноваций служит рост числа различных международных и региональных премий и рейтингов - BAI Global Innovation Awards, World Banking Awards, Banking Technology Awards, British Bank Awards и другие. Несмотря на различия в методологии, они позволяют ежегодно определять инновационные тренды в банковской сфере. Ранее банковские инновации рассматривались по категориям: радикальные финансовые инновации, инновационные продукты и услуги, инновации в каналах обслуживания клиентов, инновации с эффектом социального и общественного воздействия, инновации для совершенствования внутренних процессов [6]. Сейчас, вследствие глобального распространения процессов цифровизации финансового посредничества, эти категории расширены за счет таких: 1) инновации FinTech; 2) инновации RegTech; 3) инновации в человеческий капитал; 4) инновации бизнес-моделей; 5) инновационный акселератор или инкубатор; 6) инновации в маркетинге [7].

Первым признаком широкого и необратимого распространения цифровых технологий обслуживания клиентов стало внедрение такой инновации как интернет-банкинг. В наше время этот сервис стал довольно привычным, что подтверждает постоянный рост количества активных его пользователей, которые, в свою очередь, становятся объектом конкурентной межбанковской борьбы. На рынке интернет-банкинга укрепления конкурентной позиции обеспечат себе те банки, которые будут способны предложить клиентам наиболее функциональный и удобный сервис.

Наряду с этим, укрепление собственной конкурентной позиции банка способны обеспечить такие особенности инновационного приложения, как ориентация на поведенческие аспекты (опыт клиентов, мобильный дизайн, интерактивная графика, интуитивная понятность интерфейса) и функциональность (искусственный интеллект, все личные финансы с мобильного телефона, аналитика для оптимизации процессов, упрощение процедуры идентификации и т.д.). Банковские инновации, ориентированные на конкурентные позиции других банков на рынке.

Безусловно, банковские инновации так или иначе влияют на изменение конкурентных позиций субъектов рынка. Но они также влияют на формирование новых отношений в рамках прикладных экосистем. Благодаря данным инновациям обеспечивается надежность, безопасность и конфиденциальность обмена данными, возможности и права всех ее участников. В частности: для предприятий - обоснование необходимости и подачи заявок на финансирование, для банков - минимизация финансовых рисков за счет точности оценки кредитоспособности, стандартизации и унификации процессов, а также уменьшения стоимости банковских продуктов в корпоративном сегменте.

## Литература

1. Гельманова З.С., Туленбекова А. Т. Финансовые инновации и их влияние на экономику // *Global Science and Innovations: CentralAsia*. – 2021. – Т. 1. – № 7(12). – С. 51-54.
2. Современные трактовки понятия банковская инновация. URL:<https://finance-credit.news/finansyi-kredit/sovremennyye-traktovki-ponyatiya-bankovskaya-71087.html> (дата обращения 13.02.2024)
3. Туленбекова А. Т. Цифровая трансформация банковского сектора Казахстана в условиях пандемии // «*Science and education in the modern world: challenges of the XXI century*» материалы VIII международной науч-прак. конф. – Нур-Султан. – 2021. – Т. 1 – С. 107-110.
4. Егорычева С. Б. Научно-методические подходы к определению рисков инновационных стратегий банков // *Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей седьмой международной научно- практической конференции по вопросам банковской экономики*. – Минск: Полесский государственный университет. - 2016. – С. 52-56.
5. Лаврушин О. И. *Банковский менеджмент*. - Москва: КноРус, - 2016. – 414 с. 8. Пантелеева Н. М. Финансовые инновации в условиях цифровизации экономики: тенденции, вызовы и угрозы // *Приазовский экономический вестник*. – 2017. – № 3(03). – С. 68-73.
6. Пантелеева Н. М. Финансовые инновации в условиях цифровизации экономики: тенденции, вызовы и угрозы // *Приазовский экономический вестник*. – 2017. – № 3(03). – С. 68-73.
7. Arnoud W.A. *Boot Banking at the crossroads: How to deal with marketability and complexity?* // *Review of Development Finance*. – Volume 1. – Issues 3–4. – 2011. – P. 167-183.

Никитенко М.А., Жигалина А.П., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Базарбаева Л.М., м.э.н., преподаватель  
Макалакова Б.М.

## ГИБРИДНАЯ ВОЙНА

Наш мир непрерывно меняется и развивается, но вместе с научным и технологическим прогрессом на месте не стоят и методы, и формы ведения войн. На место традиционных политических конфликтов между странами, которые основаны на классическом военном вторжении на территорию вражеского государства, приходят новые, нестандартные способы борьбы, которые переплетаются со старыми и образуют такое понятие как «Гибридная война».

Первое упоминание о гибридной войне мы можем увидеть в начале текущего столетия в англоязычной научной литературе, а с 2005 года этот термин стал очень часто употребляться в работах таких авторов, как Дэвид Килкаллен, Френк Хоффман, Джон Маккуэн, Билл Немет. Наиболее полное определение термина, по нашему мнению, дается Френком Хоффманом: «мультимодальная, не вписывающаяся в существующие теоретические рамки и не имеющая четких границ» [1].

Такие гибридные войны приходят на смену государственным конфликтам XX века. Их характерными чертами становится асимметричность противостояния, отсутствие четкого разграничения между гражданским и военным лицом или объектом, между организованным насилием, террором, преступностью и войной. Таким образом, гибридная война не ограничивается только межгосударственными конфликтами, «ее участниками также могут стать и негосударственные акторы, такие как террористические группировки и т.д.» [2].

В отличие от обычной войны гибридная война характеризуется использованием широкого спектра инструментов, она включает в себя: экономическое и политическое давление, т.е. применение санкций; информационная война и пропаганда. Соответственно, гибридная война размывает границу между мирными и военными действиями, создавая сложную и неоднозначную ситуацию, которая затрудняет определение сторон конфликта и требует новых подходов к обеспечению безопасности и стабильности.

К преимуществам гибридной войны можно отнести следующее:

1. Позволяет противнику использовать различные методы и инструменты, включая военные и невоенные, чтобы добиться желаемого результатов. Это позволяет адаптироваться к изменяющимся условиям и преодолевать сильные стороны оппонента.

2. Применение гибридных методов может быть более экономически эффективным, поскольку оно часто обходит необходимость в дорогостоящей военной технике и контроле над территорией. Это позволяет странам с ограниченными ресурсами держаться наравне с более крупными и богатыми противниками.

3. Включает в себя активное использование пропаганды и информационных технологий. Это позволяет формировать общественное мнение в свою пользу, дезавуировать действия оппонента и создавать ощущение неоправданности его действий.

Тем не менее, не стоит забывать о самой сущности понятия «войны», что, несомненно, выражается в возможных последствиях:

1. Гибридная война может быть сложной для анализа и прогнозирования. Использование нескольких методов и инструментов усложняет ситуацию на поле боя, делая его менее предсказуемым и контролируемым.

2. Многие методы гибридной войны находятся за пределами существующего международного права. Это может создавать сложности в разработке эффективных правовых мер и международных механизмов для борьбы с такими видами конфликтов.

3. Может создавать риски для мировой стабильности и безопасности. Использование невоенных методов, таких как информационная война и кибератаки, может вызывать напряженность между странами и усугублять уже напряженные межгосударственные отношения.

4. Меняются не только технологии и стратегии, но и роль человека в конфликте. Участники могут использовать социальные и психологические методы, включая манипуляцию массами и распространение дезинформации, чтобы достичь своих целей.

Гибридная война является новым типом конфликта, который сочетает в себе различные формы ведения войны - военные действия, дезинформацию, кибератаки, использование различных группировок и негосударственных акторов. Одним из ярких примеров гибридной войны стало возвращение Россией Крымского полуострова.

В 2014 году Российская Федерация оккупировала Крым, проводя операцию, которую можно назвать гибридной войной. Российские военные силы были задействованы на полуострове, но при этом они выдавали себя за "зеленых человечков" - неких местных самооборонительных отрядов, что создавало ощущение неполномочий России в данной операции. Также были применены информационные кампании, направленные на создание образа «защиты русскоязычного населения» и «провокаций со стороны Украины».

Заключительная цель России в проведении гибридной войны на Крымском полуострове была достижение аннексии этой территории. Используя различные формы военных и невоенных действий, Россия создала давление на украинские власти, вызвав конфликт, который было весьма сложно разрешить.

Одним из способов предотвращения и разрешения гибридной войны является дипломатическое решение конфликта. В случае с Крымом международное сообщество приняло решение непризнания аннексии полуострова и ввело экономические санкции в отношении России. Однако, подобные меры могут быть недостаточными для предотвращения агрессивных действий страны.

Другим способом является укрепление внутренней стабильности и защита национальной безопасности. Необходимо развивать эффективные системы обнаружения и противодействия гибридным угрозам, включая киберзащиту, информационные контрмеры и различные военные технологии. Также важно укреплять демократические институты и свободу внутри страны, чтобы предотвратить влияние внешних акторов и проведение гибридной войны на своей территории.

В заключении следует отметить, что гибридная война представляет серьезную угрозу для безопасности и стабильности государств. Предотвращение и разрешение гибридной войны требуют усиления дипломатических усилий, развития внутренней безопасности и создания эффективных систем защиты. Только организованный и единодушный подход международного сообщества может привести к решению подобных конфликтов и стремлению к мирному и стабильному будущему.

#### Литература

1. Дронов М.В. ГИБРИДНАЯ ВОЙНА КАК ФОРМА МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ // Закон и власть. 2023.
2. М. М. Шумилов, Современные конфликты и проблемы их урегулирования. Издательство «СЗАГС» 2004.

Оспанов А.К., магистрант, 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Хусаинова Ж.С.

### К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Эффективное и ответственное управление общественными финансами является ключевым элементом любой национальной экономики, обеспечивающим стабильные и благоприятные условия для устойчивого развития и повышения благосостояния граждан страны. Эффективность бюджетного планирования и прогнозирования проявляется не только в активизации источников доходов, растущих размерах бюджетных средств и бездефицитности бюджета, но, прежде всего, в ее способности решать социально-экономические проблемы в интересах повышения уровня жизни населения страны. Поэтому исследование теоретических, законодательных основ и реальной практики бюджетного планирования и прогнозирования обрело в настоящее время особую актуальность.

Основа макроэкономического планирования государственных расходов – государственная социально-экономическая программа развития страны и государственное стратегическое планирование. Действующая система государственного планирования Республики Казахстан объединяет стратегические программные документы, долгосрочные стратегии развития страны, ежегодные послания главы государства народу Казахстана, государственные программы и программы социально-экономического развития территории.

В соответствии с новым механизмом бюджетного планирования Прогноз социально-экономического развития занимает центральное место. Он разрабатывается на центральном уровне государственного управления и содержит прогноз макроэкономических показателей, социальных параметров, тенденции и приоритеты социально-экономического развития Республики Казахстан на пятилетний период, а также прогноз бюджетных параметров на три года. В основе составления Прогноза социально-экономического развития Казахстана заложено применение различных моделей макроэкономического прогнозирования. Учитывая сложность точного прогнозирования макроэкономических показателей, все прогнозные и плановые документы в рамках бюджетного планирования разрабатываются в различных вариантах, соответствующих базовому, оптимистическому и пессимистическому сценариям.

После прогноза социально-экономического развития и прогноза бюджетных параметров значительное место в системе стратегического планирования занимает стратегический план государственного органа (рисунок 1).



Рисунок 1 - Иерархическая структура Стратегического плана государственного органа

В основе реализации целей и задач стратегического планирования заложено финансирование бюджетных программ. Категории бюджетных программ в зависимости от содержания представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Категории бюджетных программ

Центральной идеей действующего Бюджетного кодекса является внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, в практику бюджетного планирования Республики Казахстан. (рисунок 3).



Данная методика позволяет провести планирование конечных результатов деятельности государственных органов с четким определением индикаторов достижения результатов и показателей качества услуг. В этой связи необходимы дальнейшие интенсивные исследования методологии и практики бюджетного планирования и прогнозирования в Казахстане для выявления системных проблем в этой области и выработки рекомендаций по их решению.

#### Литература

1. Система прогнозирования и оценивания параметров бюджетной политики Казахстана на основе международного опыта – Национальный банк РК. Департамент исследований и статистики. Экономическое исследование №2019-1 - <https://www.nationalbank.kz/file/download/9010>
2. Омирбаев С.М., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С. Государственный бюджет – Алматы: ТОО РПИК «Дәуір», 2011. - 632 с.
3. Государственный бюджет. Бюджетное устройство и бюджетный процесс. - URL: [http://eos.ibi.spb.ru/umk/6\\_12/5/5\\_R1\\_T3.html](http://eos.ibi.spb.ru/umk/6_12/5/5_R1_T3.html) -

Оспанов А.К., магистрант, 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Хусаинова Ж.С.

### ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ

Анализ ежегодного исполнения республиканского бюджета свидетельствует о сохранении системных недостатков в сфере бюджетного планирования.

1. В большинстве случаев в качестве индикаторов отражаются основные макроэкономические показатели страны (рост ВВП, снижение безработицы, рост несырьевого сектора экономики, несырьевого экспорта), влияние на которые оказывают как внешние, так и внутренние факторы, не вытекающие из программного документа.

2. Наблюдается корректировка целевых индикаторов программных документов в сторону снижения при одновременном увеличении объема финансирования.

3. Имеет место дублирование целей, задач, а также мероприятий программных документов. В этой связи, не представляется возможным отследить действительный эффект вложенного финансирования на экономическое развитие страны от реализации мероприятий конкретной программы.

4. Достижение показателей результатов в программах развития территорий всех регионов в совокупности при их декомпозиции не обеспечивает достижение запланированного целевого индикатора вышестоящего программного документа.

5. Отсутствует последовательность и преемственность развития в некоторых секторах экономики.

6. Разработка правительственных программ осуществляется без учета потенциальных рисков их несвоевременной реализации. Таким образом, программно-целевая ориентация бюджета в полном объеме не обеспечивается, как и не достигается значительный мультипликативный эффект на развитие отраслей экономики.

При этом имеются и методологические недостатки, которые негативно отражаются на качестве Прогноза социально-экономического развития Республики Казахстан. К таким методологическим недостаткам следует отнести:

1. Отсутствует анализ выявленных Правительством внешних рисков на предмет вероятности наступления и степени влияния их последствий на развитие национальной экономики, что не позволяет определить действенные меры реагирования для минимизации возможных негативных последствий.

2. Не идентифицированы внутренние риски, которые могут оказать существенное влияние на параметры развития национальной экономики. Не проводится комплексная оценка уязвимости бюджета в случаях наступления рисков, отсутствует система среднесрочного и долгосрочного прогнозирования финансово-экономических издержек.

3. Не проводится факторный анализ прошлых ошибок с целью их предотвращения в последующем, не изучаются причины, которые в прошлом периоде не позволили достичь намеченных целевых показателей.

4. Прогноз развития отраслей составлен без учета взаимного влияния одних отраслей на другие, что не позволяет сформировать эффективную отраслевую структуру национальной экономики.

5. Не определены драйверы роста, которые способны дать мультипликативный эффект на увеличение объемов ВВП, обеспечив комплексный характер развития всей национальной экономики.

6. Отсутствует анализ последствий альтернативных экономических сценариев (оптимистического и пессимистического) для государственных финансов Казахстана.

Анализ теоретических подходов и зарубежного опыта позволяет выделить основные направления или концептуальные подходы к процессу модернизации системы бюджетного планирования:

Во-первых, в процессе бюджетного планирования необходимо определить ключевые параметры всех инструментов социально-экономической политики и обеспечить их взаимную согласованность, а также взаимодействие органов власти.

Во-вторых, процесс модификации методологии бюджетного планирования можно разложить на последовательные этапы и только после апробации и доработки в соответствии с реальными условиями страны внедрять полномасштабно с закреплением в нормативных правовых актах республики.

В-третьих, в условиях формирования ориентированных на результат бюджетов, целесообразной будет следующая модель планирования государственных расходов. На этапе планирования бюджета для каждой программы готовится декларация ее результатов и план оказания услуг. Производится расчет расходов на осуществление программ и расчет ожидаемой эффективности программ. На этапе исполнения бюджета производится сбор информации по исполнению бюджета и сбор статистических данных по результатам программ. На этапе анализа и контроля бюджета для каждой программы производится расчет ее эффективности на основе реальных данных, полученных в ходе исполнения бюджета. По каждой программе производится сравнение расходов на ее осуществление и показателей эффективности с запланированными значениями, а также с предыдущими периодами.

Отдельного внимания заслуживают проблемы действующих подходов к планированию бюджетных инвестиций, например несистемность инвестиционной стратегии отраслей, дублирование отдельных инвестиционных проектов, несвязанность инвестиционных и текущих (эксплуатационных) расходов отрасли, отсутствие стимулов к более широкому привлечению частных источников для финансирования инвестиционных проектов и другие.

В этой связи предлагается внедрить новый подход к планированию бюджетных расходов на инвестиции, который включает в себя ряд этапов:

- устанавливать лимиты бюджетных расходов на отрасли в разрезе АБП с учетом бюджетных ограничений;
- формировать единый инвестиционный план отрасли на 5 лет;
- формировать единое инвестиционное предложение, содержащее обоснование инвестиционного плана администратором бюджетных программ;
- для определения схемы реализации и финансирования инвестиционного проекта необходимо использовать компаратор государственного сектора, методология которого включает в себя следующее: предварительные затраты и доходы (на основе предварительной оценки реализуемости проекта); ожидаемое влияние на бюджет; возможность государственного и частного финансирования; выработка вариантов решений и их оценка;

- отраслевые инвестиционные предложения должны проходить экономическую экспертизу на предмет оценки экономической и бюджетной эффективности инвестиционного плана в целом и отдельных инвестиционных проектов.

В результате внедрения данного подхода к планированию бюджетных инвестиций ожидается: снижение общих сроков и процедур планирования инвестиционных проектов; повышение эффективности бюджетных расходов за счет исключения дублирования проектов, оптимизации схем финансирования; учет результатов ранее реализованных проектов при планировании последующих.

#### Литература

1. Зарубежный опыт межбюджетного регулирования в странах с федеративным и унитарным устройством. Общие принципы эффективной системы межбюджетного выравнивания. Анализ бюджетных систем унитарных государств. - [https://studref.com/501033/ekonomika/zarubezhnyy\\_opyt\\_mezhbyudzhetnogo\\_regulirovaniya\\_stranah\\_federativnym\\_unitarnym\\_ustroystvom](https://studref.com/501033/ekonomika/zarubezhnyy_opyt_mezhbyudzhetnogo_regulirovaniya_stranah_federativnym_unitarnym_ustroystvom)
2. Методы бюджетного регулирования в социальной сфере Казахстана» [Электронный ресурс]. - URL: <https://articlekz.com/article/7983>

Радина А.С., Садыкзаде А.М., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Мусина С.Т.

#### ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАЗАХСТАНА

Инвестиции играют важную роль в развитии экономики Казахстана. Они способствуют созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, развитию инфраструктуры и привлечению иностранных технологий.

По данным Национального банка Республики Казахстан, объем прямых иностранных инвестиций в стране составил 24,7 миллиарда долларов США [1]. Это свидетельствует о привлекательности казахстанского рынка для иностранных инвесторов.

Иностранные инвестиции способствуют развитию производственных отраслей, созданию новых предприятий и повышению уровня технологий. К примеру, компания «Chevron» инвестировала в строительство крупнейшего в Центральной Азии месторождения нефти и газа в Кашагане. Этот проект стал одним из ключевых факторов роста экономики Казахстана [2].

Одним из ключевых инструментов инвестирования в Казахстан является прямые иностранные инвестиции. Они оказывают значительное влияние на экономический рост страны. В 2019 году прямые иностранные инвестиции в Казахстан составили \$23,7 млрд, что на 5,8% больше, чем в предыдущем году.

Также важным инструментом являются национальные инвестиции. Они направлены на развитие технологических отраслей и производства, а также на поддержку малого и среднего бизнеса в стране.

Государственные инвестиции также играют важную роль в экономическом развитии Казахстана. Правительство страны активно инвестирует в развитие инфраструктуры, образования и здравоохранения. Например, в рамках программы «Нұрлыжол» (Светлый путь) было проведено строительство и реконструкция дорог, что способствовало развитию транспортной системы и улучшению условий для бизнеса.

Государственные инвестиции также направлены на развитие сельского хозяйства, что способствует повышению продуктивности и обеспечению продовольственной безопасности страны. В 2020 году правительство Казахстана выделило более 500 миллиардов тенге на развитие сельского хозяйства [3].

В Казахстане есть несколько основных направлений, в которые направлены инвестиции. В первую очередь, это нефтегазовый и горнодобывающий секторы, которые формируют

основной экспорт страны. Также инвестиции направлены в транспортную инфраструктуру, телекоммуникации и строительство жилья.

Ключевым фактором, оказывающим влияние на инвестиции и экономический рост Казахстана, является политическая стабильность в стране. Когда в стране установлена стабильная политическая и экономическая ситуация, инвесторы могут быть уверены в сохранности своих активов и более предсказуемом бизнес-климате. Политическая стабильность также способствует развитию надлежащих законодательных и регулирующих рамок, что в свою очередь способствует улучшению условий для бизнеса и инвестиций.

Кроме того, международное сотрудничество и развитие дипломатических отношений с другими странами также играют важную роль в привлечении инвестиций. Международные партнерства позволяют обмениваться опытом, технологиями и ресурсами, способствуя росту экономики и привлечению инвестиций в различные отрасли. Благодаря международному сотрудничеству Казахстан может получать доступ к международному капиталу и рынкам, что способствует росту экспорта и привлечению иностранных инвестиций.

Социально-экономическая инфраструктура также крайне важна для привлечения инвестиций. Качественная инфраструктура, такая как дороги, энергетические системы, телекоммуникационная сеть и промышленные зоны, обеспечивает эффективное функционирование экономики и предоставляет условия для успешной деятельности бизнеса. Кроме того, доступность квалифицированного трудового ресурса и высокий уровень образования и квалификации населения также являются привлекательными факторами для инвесторов. Компании ценят наличие высококвалифицированных специалистов, способных удовлетворить их потребности в рабочей силе.

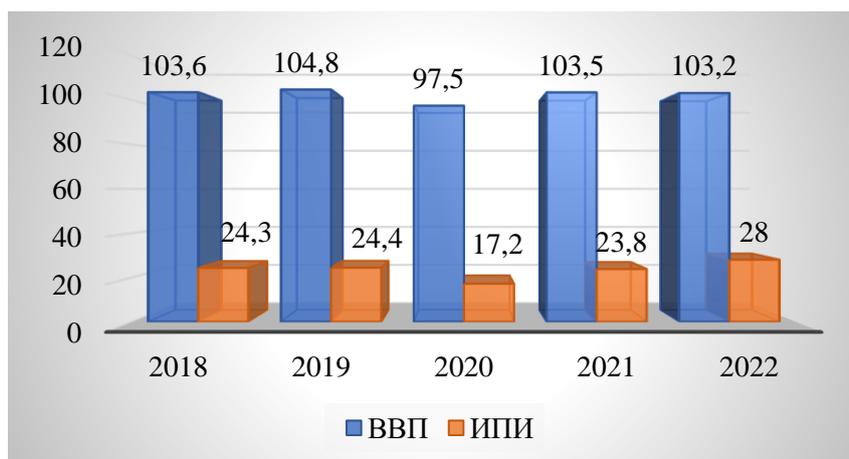


Рисунок 1. ВВП Казахстана и валовый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан, млрд. долл. США

Примечание – составлено автором по источнику [1]

На диаграмме показано, что ВВП напрямую зависит от прямых иностранных инвестиций. С 2018-2019 год иностранные прямые инвестиции увеличивались, следовательно происходил и рост ВВП. В 2020 году, в связи с пандемией, иностранные прямые инвестиции сократились с 24,4 млрд. до 17,2 млрд., в результате ВВП понизился до 97,5. После окончания пандемии и открытия границ иностранные инвестиции в нашу страну увеличились, что привело к увеличению ВВП страны.

Иностранные инвестиции не только способствуют привлечению новых технологий и развитию производственных отраслей, но также вносят вклад в развитие инноваций и улучшение конкурентоспособности страны на мировом рынке. Государственные инвестиции также играют свою роль, направляясь на развитие инфраструктуры, сельского хозяйства и других стратегических секторов экономики. Такие инвестиции способствуют созданию новых рабочих мест, повышению уровня жизни населения и сокращению разрыва между развитыми и отстающими регионами.

В целом, политическая стабильность, международное сотрудничество, социально-экономическая инфраструктура и инвестиции являются взаимосвязанными факторами, определяющими привлекательность Казахстана для инвесторов. Успешное развитие экономики страны требует совместных усилий государства, бизнес-сектора и социальных структур для создания благоприятной инвестиционной среды и устойчивого экономического роста.

#### Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан // <https://nationalbank.kz/ru/statistics/direct-investment>
2. Батищева Г.А., Маслова Н.П., Батищева Е.А. Статистический анализ и моделирование взаимосвязей инвестиций и экономического роста // Учет и статистика. – 2015. – Т. 40. – № 4. – С. 84-92
3. Самат М. Эмпирическая оценка влияния инвестиций на экономический рост в Казахстане // Экономическое исследование. – 2019. – № 2019-3. – С. 1-24

Расақ Ә.Қ., Ғайсин М., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендір Н.Н.

### ЦИФРЛЫҚ ПЛАТФОРМАЛАРДЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ

Қазіргі әлемде цифрлық технологиялар адам қызметінің барлық салаларына, соның ішінде еңбек нарығына енуде. Қазақстан Республикасы ерекшелік болып табылмайды: интернет пен цифрлық платформалардың қарқынды дамуы жұмыс күшінің құрылымы мен ұйымдастырылуына әсер етеді. Қазақстанның еңбек нарығына цифрлық платформалардың әсерін талдау ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуы және еңбек қатынастарын цифрлық экономиканың жаңа шындықтарына бейімдеу қажеттілігі тұрғысынан өзекті болып отыр. Бұл Қазақстанның еңбек нарығындағы қазіргі заманғы сын-қатерлер мен өзгерістер контекстінде осы тақырыпты зерделеудің маңыздылығын көрсетеді.

Мақаланың мақсаты Қазақстан Республикасының еңбек нарығына цифрлық платформалардың әсерін талдау болып табылады.

Цифрлық платформалар-бұл қызметтерді, сауданы немесе ақпарат алмасуды жүзеге асыру үшін адамдарды, кәсіпкерлерді немесе компанияларды байланыстыратын онлайн жүйелер немесе веб-қосымшалар. Олар әдетте мүшелер арасындағы өзара әрекеттесу құралдарын, сондай-ақ жұмыс іздеу, қызметтерді ұсыну, тауарларды сатып алу және сату, ақпарат алмасу немесе жобаларды жүзеге асыру сияқты тапсырмаларды ұйымдастыруға және орындауға арналған құралдарды ұсынады. Мұндай платформалар көбінесе интернет, мобильді қосымшалар, сондай-ақ сұраныс пен ұсынысты байланыстыратын интеллектуалды алгоритмдер сияқты ақпаратты цифрлық өңдеу технологияларына негізделген. Цифрлық платформалардың мысалдары онлайн-нарықтар, фрилансерлік порталдар, кәсіби байланыс үшін әлеуметтік медиа, қызметке тапсырыс беру қосымшалары және т. б.

Қазақстан Республикасында әртүрлі қызмет салаларын қамтитын бірнеше цифрлық платформалар бар. Олардың кейбіреулері мыналарды қамтиды:

Chocotravel: әуе билеттерін, теміржол билеттерін сатып алуға және қонақүйлерді брондауға арналған Онлайн платформа.

Kaspi.kz: онлайн төлемдер, ақша аударымдары, онлайн-банкинг және басқа да қаржылық өнімдерді ұсынатын қаржы платформасы.

Bolt (бұрынғы Taxify): мобильді қосымша арқылы таксиге тапсырыс беру платформасы.

HN.kz және Superjob.kz: жұмыс іздеуге және бос жұмыс орындарын орналастыруға арналған порталдар.

Chocofood.kz: әртүрлі мейрамханалардан жеткізілетін тағамға тапсырыс беруге арналған Онлайн қызмет.

Zakon.kz: жаңалықтар мен заңды ақпарат беретін ақпараттық платформа.

Satu.kz: киім, аяқ киім, электроника және басқа да заттарды қоса алғанда, жеткізілетін тауарларды сатып алуға арналған Онлайн платформа.

Kolesa.kz: автомобильдер мен басқа да көлік құралдарын сатуға және сатып алуға арналған Платформа.

Бұл Қазақстандағы цифрлық платформалардың бірнеше мысалдары ғана. Цифрлық экономиканың қарқынды дамуын ескере отырып, мұндай платформалардың саны мен әртүрлілігі уақыт өте келе өзгеруі мүмкін.

Цифрлық платформалар Қазақстанның еңбек нарығына әртүрлі әсер етеді:

- Өзін-өзі жұмыспен қамтудың және қосымша табыс табудың жаңа мүмкіндіктері: штаттан тыс және онлайн Жұмыс платформалары адамдарға қашықтан жұмыс істеуге және дәстүрлі жалдамалы еңбекті қажет етпестен өз қызметтерін ұсынуға мүмкіндік береді.

- Еңбек қатынастарының икемділігін арттыру: цифрлық платформалар әдетте икемді жұмыс кестелерін және белгілі бір дәрежеде автономиямен жұмыс іздейтіндер үшін тартымды болуы мүмкін тапсырмаларды таңдау мүмкіндігін ұсынады.

- Еңбек қатынастарының сипатын өзгерту: цифрлық платформалар арқылы жұмыс істеу көбінесе бейресми жұмыспен қамтудың бір түрі болып табылады, бұл әлеуметтік қауіпсіздік деңгейін және әлеуметтік жеңілдіктерге қол жетімділікті төмендетуі мүмкін.

- Еңбек нарығындағы бәсекелестіктің артуы: цифрлық платформалар арқылы жұмысқа қол жетімділіктің артуы жұмысшылар арасындағы бәсекелестіктің артуына әкелуі мүмкін, әсіресе көлік және қызмет көрсету сияқты кейбір салаларда.

- Жаңа дағдыларға қойылатын талаптар: цифрлық платформалар арқылы жұмыс істеу еңбек нарығындағы біліктілік пен білім талаптарына әсер етуі мүмкін компьютерді, электрондық коммуникацияны және деректерді өңдеуді пайдалану сияқты нақты дағдыларды қажет етуі мүмкін.

- IT-мамандарға сұраныстың өсуі: цифрлық платформалардың дамуымен IT-мамандарға сұраныс артып келеді, өйткені оларға тиісті технологиялық шешімдерді қолдау және әзірлеу қажет.

Қазақстан Республикасында цифрлық платформаларда жұмыс істейтін халықтың саны туралы нақты деректерді мұндай статистиканы жүйелі жинаудың болмауына байланысты табу қиын. Алайда, бұл платформаларда жұмыс істейтін адамдардың саны цифрлық экономиканың дамуымен біртіндеп артып келеді деп болжауға болады. Халықтың тығыздығы мен интернетке қолжетімділігі жоғары Астана және Алматы сияқты ірі қалаларда аз дамыған өңірлерге қарағанда цифрлық платформалар арқылы жұмыс істейтін адамдар көп болуы мүмкін.

Цифрлық платформаларды дамытудың бірнеше перспективалары және олардың Қазақстандағы еңбек нарығына әсері байқалады:

- Цифрлық экономиканың өсуі: технологиялардың дамуымен және Қазақстанда интернетке қолжетімділікпен цифрлық экономиканың одан әрі кеңеюін күтуге болады.

- Жаңа жұмыс үлгілері: цифрлық платформалар икемді кестелер, қашықтан жұмыс істеу және өзін-өзі жұмыспен қамту сияқты жаңа жұмыс үлгілерін дамытуды ынталандыруы мүмкін. Бұл жұмыс туралы дәстүрлі түсініктерді өзгерте алады және заңнамада және еңбекті реттеу саясатында тиісті өзгерістерді талап етеді.

Бұл перспективалар цифрлық платформалардың дамуы нәтижесінде Қазақстандағы еңбек нарығында болуы мүмкін өзгерістердің әлеуетті әртүрлілігін көрсетеді. Олар еңбек қатынастарын цифрлық экономика жағдайларына бейімдеу және еңбек нарығының тұрақты және әділ дамуын қамтамасыз ету үшін тиісті саясатты әзірлеу қажеттігін атап көрсетеді.

Цифрлық платформалардың дамуы елдегі жұмыс күшінің құрылымы мен сипатын қалыптастыруға айтарлықтай әсер етеді. Олар жұмыспен қамтудың жаңа мүмкіндіктерін жасайды, сонымен бірге еңбек қатынастары мен әлеуметтік қорғаудың дәстүрлі түрлеріне қиындықтар туғызады.

Цифрлық платформаларда жұмыс істейтін жұмысшылардың көбеюі олардың әлеуметтік қорғалуын және еңбек қатынастарының тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін еңбек заңнамасы мен реттеу саясатын қайта қарауды талап етеді. Цифрлық экономика жағдайында еңбек нарығының тұрақты және әділ дамуын қамтамасыз ету үшін цифрлық платформалардағы жұмыс ерекшеліктерін ескеретін және жұмысшылар үшін тиісті кепілдіктер мен жеңілдіктерді қамтамасыз ететін тиімді реттеу және әлеуметтік қорғау саясатын әзірлеу қажет.

#### Әдебиеттер

1. Воронина Е. И. Как цифровые платформы влияют на рынок труда // Economics. 2018. №4 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-tsifrovye-platformy-vliyayut-na-rynok-truda> (дата обращения: 07.02.2024).

Русланов М., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – оқытушы Макалакова Б.М.

### ҚАЗАҚСТАНДА ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА АДАМИ КАПИТАЛДЫ ДАМУ

Цифрландыру әлемдік экономика мен қоғам дамуының негізгі трендтерінің бірі болып табылады. Ол өмірдің барлық салаларына, соның ішінде білім беру, денсаулық сақтау, мемлекеттік басқару және бизнеске айтарлықтай әсер етеді.

Цифрландыру жағдайында адами капиталды дамыту Қазақстанға әлемдік нарықта өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және шетелдік инвестициялар үшін неғұрлым тартымды болуға мүмкіндік береді.

Осылайша, цифрландыру жағдайында адами капиталды дамыту Қазақстан үшін өзекті және маңызды тақырып болып табылады. Бұл міндетті шешу елге цифрлық экономика мен қоғамға табысты интеграциялануға және әлемдік нарықта неғұрлым бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік береді.

Мақаланың мақсаты Қазақстанда цифрландыру жағдайында адами капиталды дамытудың өзекті мәселелері мен перспективаларын зерттеу болып табылады.

Адами капитал-бұл адамдар иеленетін және тауарлар мен қызметтерді өндіру үшін пайдаланылуы мүмкін білімнің, дағдылардың, қабілеттердің және басқа сипаттамалардың жиынтығы. Адами капиталды дамыту экономикалық өсудің және елдің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың маңызды факторы болып табылады.

Экономиканы цифрландыру жағдайында адами капиталға қойылатын талаптар айтарлықтай өзгереді. Жұмысшылар сауаттылық, математикалық қабілеттер және компьютермен жұмыс істеу қабілеті сияқты дәстүрлі дағдыларды ғана емес, сонымен қатар жаңа цифрлық құзыреттіліктерді де игеруі керек.

Цифрлық құзыреттілік-бұл әртүрлі қызмет салаларында цифрлық технологияларды тиімді пайдалану үшін қажетті білім, дағдылар. Оларға сандық құрылғылармен жұмыс істеу, ақпаратты табу және өңдеу үшін цифрлық құралдарды пайдалану, цифрлық құжаттарды жасау және өңдеу, цифрлық кеңістікте байланысу және т. б.

Қазақстанда экономиканы цифрландыру жағдайында адами капиталды дамыту бойынша белсенді шаралар қабылдануда. Атап айтқанда, халықтың цифрлық құзыреттілік деңгейін арттыруға бағытталған бірқатар мемлекеттік бағдарламалар іске асырылуда.

Қазақстанда цифрландыру жағдайында адами капиталды дамытудың негізгі бағыттары:

- Халықтың цифрлық дағдылары мен құзыреттерін дамыту.
- Үздіксіз білім беру және қызметкерлердің біліктілігін арттыру үшін жағдайлар жасау.
- Цифрлық технологиялар саласындағы инновациялар мен кәсіпкерлікті қолдау.
- Цифрлық инфрақұрылымды дамыту және халықтың барлық топтары үшін цифрлық технологияларға қол жеткізуді қамтамасыз ету.

Қазақстанда халықтың цифрлық дағдылары мен құзыреттерін дамытуға бағытталған бірқатар бағдарламалар іске асырылуда. Атап айтқанда, "Цифрлық Қазақстан" жобасы аясында 2025 жылға қарай 1 миллион адамды цифрлық дағдыларға оқыту көзделген.

Осы мақсатты іске асыру үшін цифрлық құзыреттілік орталықтары құрылады, онда халық түрлі цифрлық бағыттар бойынша тегін білім ала алады. Сонымен қатар, мектептер мен жоғары оқу орындарында цифрлық технологияларды оқыту енгізілуде.

Экономиканы цифрландыру жағдайында қызметкерлер өздерінің білімдері мен дағдыларын үнемі жаңартып отыруы қажет. Қазақстанда үздіксіз білім алу және қызметкерлердің біліктілігін арттыру үшін жағдайлар жасалуда.

Атап айтқанда, "Еңбек" бағдарламасы іске асырылуда, ол қызметкерлерді оқытуға және олардың біліктілігін арттыруға гранттар беруді көздейді. Бұдан басқа, "Цифрлық Қазақстан" жобасы шеңберінде үздіксіз білім беру және біліктілікті арттыру үшін цифрлық платформа құрылады.

Қазақстанда цифрлық технологиялар саласындағы инновациялар мен кәсіпкерлікті қолдау үшін жағдайлар жасалуда. Атап айтқанда, инновациялық жобаларды дамытуға гранттар беруді көздейтін "Стартап Қазақстан" бағдарламасы іске асырылуда.

Бұдан басқа, "Цифрлық Қазақстан" жобасы шеңберінде инновациялық жобаларды іздеу және қаржыландыру үшін цифрлық платформа құрылады.

Цифрлық инфрақұрылымды дамыту және халықтың барлық топтары үшін цифрлық технологияларға қол жеткізуді қамтамасыз ету

Бұдан басқа, "Цифрлық Қазақстан" жобасы шеңберінде мемлекеттік қызметтерді электрондық түрде ұсыну үшін цифрлық платформа құрылады.

Экономиканы цифрландыру жағдайында адами капиталды дамыту экономикалық өсудің және Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың маңызды факторы болып табылады. Халықтың цифрлық дағдылары мен құзыреттерін дамытуға, қызметкерлердің үздіксіз білім алуы мен біліктілігін арттыруға, цифрлық технологиялар саласындағы инновациялар мен кәсіпкерлікті қолдауға, сондай-ақ цифрлық инфрақұрылымды дамытуға және халықтың барлық топтары үшін цифрлық технологияларға қол жеткізуді қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру Қазақстанға цифрлық экономикаға табысты көшуге мүмкіндік береді.

Қазақстанда адами капитал әлемнің басқа елдерімен салыстырғанда орташа деңгейде. Дүниежүзілік Банктің деректері бойынша, Қазақстанның адами капитал индексі 2022 жылы 0,64 құрады, бұл әлемдік орташа деңгейден (0,57) жоғары. Алайда, Қазақстан Сингапур (0,92), Жапония (0,91) және Финляндия (0,90) сияқты көптеген дамыған елдерден әлі де артта қалып отыр.

Цифрландыру көптеген жұмыс орындарын автоматтандыруға әкеледі, бұл жұмыспен қамтудың қысқаруына әкелуі мүмкін. Дегенмен, сонымен бірге цифрландыру жаңа дағдылар мен білімді қажет ететін жаңа жұмыс орындарын жасайды.

Қазақстанда жұмыс орындарын автоматтандыру әлі жаппай жұмыссыздыққа әкелген жоқ, бірақ кейбір мамандықтардың сұранысы азайып бара жатқандығының белгілері бар. Мысалы, соңғы жылдары ауыл шаруашылығында, өнеркәсіпте және құрылыста жұмыспен қамтудың төмендеуі байқалды. Сонымен бірге ақпараттық технологиялар, инженерия және денсаулық сақтау саласындағы мамандарға сұраныс артып келеді.

Цифрландыру білім беру жүйесіне де айтарлықтай әсер етеді. Бір жағынан, ол оқыту мен дамудың жаңа мүмкіндіктерін жасайды және барлығына білім берудің қолжетімділігін арттырады. Екінші жағынан, цифрландыру білім беру жүйесі үшін жаңа қиындықтарға әкеледі, мысалы, оқушыларды цифрлық экономикада жұмыс істеуге дайындау қажеттілігі және цифрлық технологияларға тең қол жетімділікті қамтамасыз ету.

Қазақстанда үкімет білім беру жүйесін цифрландыру бойынша қадамдар жасауда. Атап айтқанда, мектептерде электронды оқулықтар мен интерактивті тақталар енгізіліп, қашықтықтан оқыту үшін жағдайлар жасалуда. Алайда, Қазақстанның білім беру жүйесі цифрландыру тұрғысынан көптеген дамыған елдерден артта қалып отыр.

Қазақстан цифрландыру жағдайында өзінің адами капиталын ойдағыдай дамыта алуы үшін мынадай қадамдар жасау қажет:

- Білім мен оқытуға инвестиция салу. Білім беру жүйесін қаржыландыруды ұлғайту, сондай-ақ оқыту сапасын арттыру қажет. Оқушыларды цифрлық экономикадағы жұмысқа дайындауға ерекше назар аудару керек.

- Цифрлық инфрақұрылымды дамыту. Қазақстанның барлық тұрғындары үшін жоғары жылдамдықты интернетке қолжетімділікті қамтамасыз ету қажет. Сондай-ақ оқыту мен дамыту үшін пайдалануға болатын цифрлық платформалар мен қызметтерді дамыту қажет.

- Кәсіпкерлік пен инновацияны қолдау. Шағын және орта бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау, сондай-ақ инновациялық қызметті қолдау қажет. Бұл жаңа жұмыс орындарын құруға және еңбек өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

- Әлеуметтік қорғауды нығайту. Автоматтандыру салдарынан жұмысынан айырылғандар үшін әлеуметтік қорғауды қамтамасыз ету қажет. Сондай-ақ мұндай адамдар үшін қайта даярлау және біліктілікті арттыру бағдарламаларын дамыту қажет.

Бұл шараларды іске асыру Қазақстанға цифрландыру жағдайында өзінің адами капиталын табысты дамытуға және неғұрлым бәсекеге қабілетті ел болуға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Силантьев А. В., Зеленина Э. А. Развитие человеческого капитала в условиях цифровизации экономики // Baikal Research Journal. 2022. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-chelovecheskogo-kapitala-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki> (дата обращения: 14.02.2024).

Садыкзаде А.М., Радина А.С., Черчинян Р.Р., Паладий Д.В., 2 курс  
(Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – м.э.н., преподаватель Макалакова Б.М.

#### ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ, ЭТАПЫ ЕЁ РАЗРАБОТКИ

Эффективное управление ценами является критическим фактором для успеха любого бизнеса, прямо воздействуя на его прибыльность и конкурентоспособность. В современной динамичной рыночной среде компании должны постоянно адаптировать и совершенствовать свою ценовую политику, чтобы оставаться на шаг впереди. Цель данной статьи заключается в изучении процесса разработки и применения ценовой стратегии в современных организациях.

Цены играют важную роль в стратегии маркетинга компании, определяя стоимость их товаров или услуг, а также влияя на спрос, конкурентоспособность и прибыльность. Разработка успешной ценовой политики требует комплексного и систематического подхода.

Первый шаг в разработке ценовой политики компании - анализ рынка и конкурентов. Этот этап включает в себя изучение спроса, предложения и конкурентной среды на рынке, а также оценку уровня цен, установленных конкурентами. Результаты исследования помогают определить оптимальные ценовые уровни для товаров или услуг вашей компании и разработать конкурентоспособные стратегии.[1]

На втором этапе разработки ценовой политики необходимо определить цели, которые компания стремится достичь через свою ценовую стратегию. Цели могут варьироваться, включая максимизацию прибыли, расширение доли рынка или установление престижной позиции в отрасли. Также необходимо выбрать стратегии ценообразования, соответствующие данным целям. Существует ряд стратегий ценообразования, таких как стратегия "низких цен" или стратегия "дифференцированной стоимости".[2]

Третий шаг в разработке ценовой политики компании - выбор методов и тактик ценообразования. Ценовые методы определяют способ установки цены на продукцию или услуги компании. Существует разнообразие методов ценообразования, включая "стоимостной

плюс" и "маржинальный подход". Кроме того, на этом этапе определяются тактики ценообразования, такие как изменение размера скидок или проведение акционных предложений.[3]

Последний этап разработки ценовой политики компании - контроль и корректировка. После внедрения ценовых стратегий и методов важно следить за их эффективностью и вносить корректировки при необходимости. Результаты мониторинга и контроля ценовой политики помогут оценить ее успешность для компании и принять меры по ее улучшению.[4]

Приведем несколько примеров формирования ценовой политики:

Компания, деятельность которой связана с развлечениями, может принять решение установить повышенные цены на определенные аттракционы или мероприятия с целью создания ощущения роскоши и престижа. Например, известный парк развлечений может предложить более высокие тарифы на эксклюзивные аттракционы, такие как горки с захватывающими спусками или уникальные шоу. Это способствует созданию у компании индивидуального образа и привлечению целевой аудитории.

Компания, занимающаяся изготовлением и реализацией товаров, может определить цену своей продукции таким образом, чтобы она позволяла покрыть все издержки на производство, доставку и маркетинг, а также приносила прибыль. Например, производитель электроники может проанализировать расходы на сырье, производство, транспортировку и рекламу, после чего установить цену на свои товары, чтобы они покрывали эти расходы и обеспечивали прибыль.

Для улучшения ценовой стратегии компании необходимо провести анализ рынка, потребителей и конкурентов, а также обладать гибкостью и внедрять инновации. Регулярный мониторинг и анализ полученных данных помогут оптимизировать ценовую стратегию и достичь наилучших результатов для компании.

Возможности для усовершенствования ценовой политики компании и основные стратегии, которые могут обеспечить успех.

Первым шагом в улучшении ценовой политики является основательное изучение рынка и анализ действий конкурентов. Это поможет компании лучше понять текущую обстановку на рынке, выявить конкурентные преимущества и разработать стратегию ценообразования, соответствующую потребностям клиентов и обеспечивающую прибыльность.

Сегментация рынка помогает компании более глубоко понять своих клиентов и их потребности. Имея такое понимание, можно разработать стратегию дифференциации цен, предлагая различные пакеты, акции или условия для разных сегментов клиентов. Это позволит компании оптимизировать доходы, удовлетворяя требования различных групп клиентов.

В современном динамичном деловом окружении гибкость становится ключевым фактором успешности. Компании должны быть готовы к адаптации под изменения на рынке и запросы клиентов. Гибкая ценовая стратегия может включать в себя сезонные скидки, акции, программы лояльности и другие механизмы, способствующие привлечению новых клиентов и удержанию имеющихся.

Эффективное управление расходами является важным элементом стратегии ценообразования. Компании должны постоянно анализировать свои затраты и искать способы снижения издержек производства или предоставления услуг, не снижая при этом качества. Это позволит компании устанавливать более конкурентоспособные цены и повышать свою прибыльность.

Разработка новаторских продуктов или услуг может стать основой успешной стратегии ценообразования. Уникальные характеристики и преимущества новых предложений могут позволить компании установить более высокие цены на свои товары или услуги. Инновации могут включать в себя новые технологии, дизайн, функциональность или другие факторы, которые делают продукты или услуги более привлекательными для клиентов.

Изучение степени эластичности спроса поможет компании оценить, как изменение цены может отразиться на объеме продаж. Это позволит определить оптимальную цену, которая

максимизирует прибыль. Анализ эластичности спроса также может помочь компании разработать гибкую ценовую стратегию, учитывающую реакцию клиентов на изменения цен.

В заключение, ценовая политика компании является важной составляющей успешной бизнес-стратегии, требующей тщательного анализа и планирования. Она включает несколько этапов разработки, в том числе исследование рынка, установление целей и стратегий, выбор методов и тактик ценообразования, а также контроль и корректировку. Грамотно выстроенная и применяемая ценовая политика может стать ключевым фактором успеха компании, помогая достигать поставленных целей, удовлетворять потребности клиентов и укреплять конкурентные позиции на рынке.

#### Литература

1. Бейтс, М. К., Прайс, Д. Л. Основы ценовой политики. Санкт-Петербург: Питер, 2010.
2. Ласкер, Д. Ценовая стратегия: искусство продовольствования в условиях конкуренции. Москва: Олимп-Бизнес, 2009.
3. Шауман, Д., Гартнер, М. Х. Ценообразование в маркетинге. Москва: Издательство "Вильямс", 2018.

Сайлау М.Н., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Райханова Г.А.

#### ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАР МЕН ОЛАРДЫҢ САЛАЛАРЫН ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАҒА ИНТЕГРАЦИЯЛАУДЫҢ ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ

Ұлттық шаруашылықтардың өзара байланысы мен өзара тәуелділігін күшейту жағдайында экономикалық өмірді интернационалдандыру әлемдік экономикалық байланыстардың, яғни Халықаралық экономикалық интеграцияның сапалы жаңа кезеңіне көшеді. Біз халықаралық экономикалық интеграцияны ұлттық экономикалардың өзара бейімделуі, өндірістің ұлттық факторларын әлемдік масштабта бірыңғай көбею процесіне енгізу ретінде қарастырамыз. Екі деңгейде - жаһандық және аймақтық деңгейде дами отырып, интеграциялық процесс бір жағынан ұлттық экономикалардың әлемдік экономикаға тәуелділігінің артуымен, екінші жағынан елдердің экономикалық жақындасуымен сипатталады. Ұлттық экономикалардың әрқайсысы интеграцияның белгілі бір формаларының басымдықтарын анықтайтын жалпы және нақты факторлардың әсерінен әлемдік экономикаға интеграцияланады. Бірақ, қолданыстағы ұлттық экономикалардың ешқайсысы әлемдік экономикадан оқшауланып тиімді дами алмайды. Бұл әсіресе әлемдік социалистік жүйе мен КСРО ыдырағаннан кейін пайда болған өтпелі экономикасы бар елдерге қатысты. Экономикалық дамудың инновациялық түріне көшу проблемасын сыртқы экономикалық байланыстар (ЖЭС) моделі және бірнеше тәсілдердің үйлесімі негізінде әлемдік экономикада орналасқан позициялар тұрғысынан қарастырған жөн.

Осы тәсілдердің біріншісі – әлем-жүйелік тәсіл (ШОБ). Бұл тәсілді 1970 жылдары белгілі әлеуметтанушылар мен экономистер А. Г. Франк, и. Валлерштейн, с.Амин, Дж. Арриги және т. Сантосом. Бұл тәсіл ұлттық экономикалардың дамуын әлемдік экономикалық байланыстар жүйесі (смхс) контекстінде - әлем терминологиясында - Халықаралық еңбек бөлінісі мен халықаралық сауда қатынастарынан туындайтын Әлем - Экономика деп аталатын жүйелік тәсіл тұрғысынан қарастыруға негіз береді. ШОБ әлем-экономика құрылымының басты ерекшелігі оның "ядро ("орталық")- периферия " осі бойынша құрылымдық иерархиялық бөлінуі болып саналады. Бұл белгілі бір жүйеде жинақталған капиталды оның капиталын Жоғалтатын төменгі деңгейлерінен (периферия - негізінен жартылай периферия-ішінара) капиталды (ядроны) жинақтайтын деңгейдің пайдасына қайта бөлудің тұрақты процесін көрсетеді.

Халықаралық еңбек бөлінісіндегі (МРТ) ұлттық экономиканың мамандануы оның әлемдік экономиканың иерархиялық құрылымында алатын ұстанымын анықтайды. МРТ-да әлем экономикасының өзегі жоғары кірісті монополияланған ғылымды қажет ететін салалардың өнімдерін өндіруге маманданған. 20 ғасырдың соңғы ширегіндегі өндірісті трансұлттандыру процестері трансұлттық корпорациялардың бірқатар салаларды, соның ішінде жоғары технологиялық өнімдерді өндірудің жекелеген кезеңдерін ядро елдерінен жаңа индустриялық жартылай периферия елдеріне шығаруына әкелді. Алайда, бұл олардың ең қуатты жоғары технологиялық ТҰК-лар орналасқан ядро елдеріне технологиялық және қаржылық тәуелділігін сақтайды [1].

Әлемдік экономика иерархиясы баламалы емес халықаралық сауда алмасу қатынастары арқылы жүзеге асырылады. Осындай айырбас арқылы әлем экономикасында құрылатын қосылған құн шеткері елдердің төмен кірісті бәсекелестік салаларынан жоғары кірісті монополияланған ядро салаларының пайдасына қайта бөлінеді. Бұл ретте әлем-экономика шеңберінде жаңа индустриялық жартылай периферия мен шикізат перифериясының постиндустриалды ядроға қаржылық және технологиялық тәуелділігі бекітіледі. Ол жүйе деңгейлері арасында ең үлкен қаржылық күшке ие, жаһандық қаржы ағындарын бақылайды, әлемдік экономикада ғылыми - технологиялық инновациялар генераторы қызметін атқарады, сондықтан техникалық рента алушы болады. Ұлттық экономиканың МРТ-ның осы түріне қатысуы сыртқы экономикалық байланыстардың сауда-делдалдық моделі ретінде сипатталады.

Келесі тәсіл - геоэкономикалық тәсіл (ГЭП), ол әлемдік құрылымды көлемдік-кеңістіктік тұтастық ретінде модельдеуді және геогенез әдісі деп аталатын Ғаламдық кеңістікті бөлуді қамтиды. Бір-бірімен иерархиялық өзара тәуелділік қатынастарында орналасқан бірқатар функционалды кеңістіктер (ішкі кеңістіктер) ерекшеленеді. Сонымен қатар, 20-21 ғасырлардың басындағы әлемдік жүйенің кеңістіктер иерархиясындағы геоэкономикалық кеңістік басым позицияларға көтерілді деп саналады.

ГЭП әртүрлі ұлттық экономикалардың сегменттерін біріктіретін интернационалдандырылған өндірістік циклдардың Ғаламдық геоэкономикалық кеңістігі шеңберінде қалыптасуы мен жұмыс істеу ерекшеліктерін талдауға бағытталған. Нәтижесінде олар пайда болатын трансұлттық экономикалық тұтастықтардың құрамдас бөліктеріне айналады-интернационалдандырылған репродуктивті анклавтар.

Дағдарыс кезінде бұл үлес әлемдік тауар саудасының шамамен 40% құрады, бұл оның ең үлкен бөлігі болып қала береді.

Ұлттық экономика сегменттерінің геоэкономикалық кеңістікке, яғни ИВС - қа жоғары технологиялық салалардағы ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияға қатысу нысанында интеграциялануы әлемдік экономикалық байланыстардың бүкіл жүйесі контекстінде ұлттық экономиканың осы сегменттерінің үздіксіз инновациялық дамуының объективті іргелі шарты болып табылады. Осылайша, ұлттық экономиканың интернационалдандырылған көбею жүйесі шеңберінде әлемдік табысты құруға және қайта бөлуге қатысуы қамтамасыз етіледі [2].

Керісінше, ұлттық экономиканың әлемдік экономикалық байланыстарға қатысуы сыртқы экономикалық байланыстардың сауда - делдалдық моделі негізінде салааралық еңбек бөлінісі түрінде ғана (экономика перифериялық деңгейде болған жағдайда) оның ИВС-тен, ондағы әлемдік кірісті құру және қайта бөлу процесінен шығарылуын білдіреді. Репродуктивті жүйеге интеграцияланбау ұлттық өңдеу өнеркәсібінің жоғары технологиялық өнімдердің әлемдік нарықтарына шығуына объективті кедергі болады. Айта кету керек, батыс еуропа елдерінің әлемдік жүйелік көзқарасының координаттарында олар әлемдік экономикалық байланыстар жүйесінің өзегінің ажырамас бөлігі болып табылады. Осы елдерде орналасқан ТҰК жоғары технологиялық өнімдерді әзірлеуге және өндіруге маманданған және Қытайды және басқа да бірқатар елдерді өздерінің "құрастыру цехтары" ретінде пайдалана отырып, американдық және жапондық ТҰК-мен Еуропалық нарықтарды бөліседі [3]. Осы кезеңде көптеген елдер интеграциялық деп аталатын өндірісті халықаралық әлеуметтендірудің жаңа түріне көше

бастады. Мұндай қадамның объективті қажеттілігі әлемдік экономикалық дамудың барлық барысына байланысты болды, ол туындаған өзекті мәселелерден туындады, оларды мемлекеттер жалғыз немесе халықаралық еңбек бөлінісінің ескі жүйесі негізінде шеше алмайды.

#### Әдебиеттер

1. Гельвановский м. и. халықаралық интеграция: жаһандану жағдайында бәсекеге қабілеттілікті арттыру проблемасының әдіснамалық аспектілері // Қазақ Экономикалық хабаршысы. - Алматы: Қазақстан экономистер қауымдастығы, 2017. - №1-2. - 2-14 Б.

2. Ақпараттық сайт: <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/pdf/overview.pdf>, қол жеткізілген күні 04.04.2019

3. Стиглиц Дж., Чарлтон Э. Барлығына арналған Әділ сауда. Сауда дамуға қалай ықпал ете алады. – М.: "бүкіл әлем" басылымы, 2021. – 280 б.

Сансызбай Ж., Мажкенова А., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендир Н.Н.

### ҚАЗАҚСТАННЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСІ: АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ

Бүгінде шағын және орта бизнес Қазақстан экономикасының маңызды элементіне айналуда. Олар жұмыс орындарын құруда, ЖІӨ-ні ұлғайтуда және аймақтық экономиканы дамытуда шешуші рөл атқарады. Шағын және орта бизнесті қалыптастыру және дамыту мемлекет үшін басым міндеттер болып табылады. Қазақстан арнайы қаржылық бағдарламалар, салықтық артықшылықтар және басқа да ынталандырулар арқылы шағын және орта кәсіпорындардың дамуын белсенді қолдайды. Алайда, осыған қарамастан, шағын және орта бизнес әлі де күрделі тіркеу және лицензиялау процедуралары, жоғары бюрократия, қаржыландырудың жетіспеушілігі және нарыққа қол жетімділіктің шектелуі сияқты бірқатар қиындықтарға тап болады.

Мақаланың мақсаты Қазақстандағы шағын және орта бизнестің ағымдағы жағдайы мен болашағын зерттеу болып табылады.

Шағын бизнес инвестициялардың аздығымен, операциялардың ауқымымен және қызметкерлер санымен сипатталатын кәсіпкерлік қызмет санатына жатады. Әр түрлі елдерде және салаларда шағын бизнесті анықтаудың әртүрлі критерийлері болуы мүмкін, бірақ жалпы көрсеткіштерге қызметкерлер саны (әдетте 250-ден аз) және жылдық кірістер (әдетте белгілі бір ақшалай мәннен аз) кіреді. Шағын бизнес әдетте бір немесе бірнеше иелері басқаратын тәуелсіз кәсіпорын болып табылады. Кейбір жағдайларда заңды тұлға ретінде тіркелуі мүмкін, бірақ ол жеке тұлға ретінде де жұмыс істей алады.

Екінші жағынан, орта бизнес Шағын бизнеске қарағанда көбірек инвестициялар, операциялар ауқымы және қызметкерлер саны бар ірі кәсіпкерлік құрылымдарды білдіреді. Шағын бизнес сияқты, орта бизнесті анықтау критерийлері ел мен салаға байланысты өзгеруі мүмкін, бірақ әдетте қызметкерлердің көп санын (бірнеше жүзден бірнеше мыңға дейін) және жылдық кірісті (әдетте белгілі бір ақшалай мәннен жоғары) қамтиды.

Орта бизнес көбінесе басқарудың әртүрлі деңгейлері мен мамандандырылған бөлімдерді қамтитын үлкен ұйымдық құрылымға ие. Ол сондай-ақ әртүрлі аймақтарда немесе елдерде жұмыс істейтін бірнеше филиалдарды немесе филиалдарды қамтуы мүмкін. Орта бизнес әдетте тұрақты және шағын бизнеске қарағанда өсу мен дамудың үлкен мүмкіндіктеріне ие.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Статистика Бюросының мәліметтерінше Қазақстанда 2022 жылы жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің саны 27,0 %-ға өсті және жыл соңына қарай 1819 мыңға жетті. Тіркелгендер қатарындағы жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің үлесі 89,7 %, бұл 2021 жылғы көрсеткіштен 5,3 пайыз тармаққа жоғары.

ШОК субъектілерінің құрылымында ұйымдық-құқықтық нысандар бойынша заңды тұлға нысанындағы ШОК кәсіпорындарының саны 41,0 мыңға ұлғайды. ШОК субъектілерінің жалпы құрылымында олардың үлес салмағы 18,9 %-ға дейін төмендеді.

Шағын және орта кәсіпкерлікте жұмыспен қамтылғандар саны жыл ішінде 18,3%-ға өсіп және 01.01.2023 жылғы 4 110 мың адамға жетті. Жұмыспен қамтылған халық ішінде ШОК-та жұмыспен қамтылғандардың жалпы үлесі 01.01.2023 жылы ел бойынша 6,3 пайызға көтеріліп, 45,8%-ға жетті.

ШОК субъектілері 2022 жыл ішінде шығарған өнімдер 59,2 трлн теңгеден асты. 2021 жылмен салыстырғанда ШОБ өнімінің салыстырмалы бағамен 38,2%-ға артуы тіркелді. Елдің жалпы ішкі өніміндегі ШОК ЖҚҚ үлесі 2022 жылдың қорытындылары бойынша 36,5 % деңгейінде бағаланады, бұл 2021 жылдың көрсеткішінен 3,2 пайыздық тармаққа жоғары.

Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытудың негізгі проблемаларының бірі қолжетімді қаржыландырудың болмауы болып табылады. Банктік несиелер көптеген кәсіпкерлер үшін күрделі және қолайсыз нұсқа болып табылады, өйткені жоғары пайыздық мөлшерлемелер мен қарыз алушыларға қатаң талаптар қойылады. Шағын және орта компаниялар өз бизнесін кеңейту және дамыту үшін венчурлық капитал мен инвестициялардың жетіспеушілігіне тап болады.

Мәселелердің бірі-жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі. Қазақстан шағын және орта кәсіпорындарда жұмыс істеу үшін қажетті дағдылары мен білімі бар мамандардың тапшылығын сезінуде. Қолжетімді білімнің болмауы және кадрларды даярлау жүйесінің жеткіліксіз дамуы бизнес пен инновациялардың дамуын шектейді.

Сондай-ақ, шағын және орта бизнесті дамыту үшін әлсіз инфрақұрылым бар. Қол жетімді кеңселер мен қоймалардың жетіспеушілігі, энергия мен көлікке қол жетімділіктің шектелуі және тиімді логистикалық шешімдердің болмауы компаниялардың өсуі мен дамуын қиындатады.

Жалпы, Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту қолайлы кәсіпкерлік орта құру және инвестициялар тарту үшін шешілуі қажет бірқатар қиындықтармен қатар жүреді. Бұған қаржыландыруға қол жетімділікті жеңілдету, салық жүйесін жеңілдету, заң жүйесі мен білім беруді жақсарту және шағын және орта бизнесті қолдау үшін инфрақұрылымды дамытуға инвестиция салу шаралары кіреді.

Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту перспективалары жоғары. Соңғы жылдары ел Үкіметі кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыруға бағытталған бірқатар шараларды қабылдай отырып, экономиканың осы секторын белсенді қолдайды.

Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдаудың маңызды факторларының бірі бизнес-рәсімдерді жеңілдету және әкімшілік кедергілерді азайту болып табылады. Үкімет лицензиялар мен рұқсат беру рәсімдерінің санын қысқарту, сондай-ақ оларды алу мерзімдерін қысқарту бойынша белсенді жұмыс жүргізуде. Бұл кәсіпкерлерге өз бизнесін тезірек бастауға және оның дамуына назар аударуға мүмкіндік береді.

Бұдан басқа, Қазақстан Үкіметі кәсіпкерлердің қаржы ресурстарына қолжетімділігін арттырады. Шағын және орта бизнеске қаржылық қолдау көрсететін әртүрлі несиелік бағдарламалар мен кепілдік қорлары құрылды. Бұл кәсіпкерлерге өз бизнесін кеңейту және жаңа технологияларды енгізу үшін қажетті қаражат алуға мүмкіндік береді.

Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытудың маңызды факторы өткізу нарықтарына қолжетімділік болып табылады. Үкімет жолдарды, әуежайларды, теміржол желісін және логистикалық орталықтарды салу мен жаңғыртуды қоса алғанда, кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы инфрақұрылым құру бойынша белсенді жұмыс істеуде. Бұл тауарлар мен қызметтерді тұтынушыларға тек ел ішінде ғана емес, одан тыс жерлерде де жеткізудің жақсартылған мүмкіндіктерін ұсынады.

Сондай-ақ, Қазақстан цифрлық экономиканы белсенді дамытып жатқанын атап өткен жөн. Бұл шағын және орта бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер туғызады, өйткені ол өз қызметін электрондық платформалар мен интернет-дүкендер арқылы оңай жүзеге асыра алады. Жаңа

ақпараттық технологияларды енгізу кәсіпкерліктің тиімділігін арттыруға көмектеседі және жаңа нарықтық мүмкіндіктер туғызады.

Жалпы, Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту перспективалары өте маңызды деп айтуға болады. Үкімет бұл секторды белсенді түрде қолдап, оның дамуына қолайлы жағдай жасайды. Осының арқасында кәсіпкерлердің табысқа жету мүмкіндігі бар және өз бизнесінің одан әрі өсуі мен ілгерілеуіне сене алады.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан мен оның өңірлеріндегі шағын және орта кәсіпкерліктің даму жағдайы туралы есеп//.-<https://damu.kz/>

Сарсенова А., Серикова Ж., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

### ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ И БЛАГОСОСТОЯНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Исследование взаимосвязи между экономическим ростом и благосостоянием населения является ключевым направлением современной социально-экономической науки. Республика Казахстан – стремительно интегрирующийся в мировую экономическую систему, анализ взаимосвязи приобретает особую значимость. Несмотря на обширные исследования на эту тему в мировой практике, контекстуальные особенности каждой страны требуют индивидуализированного подхода к анализу.

Экономический рост – это увеличение производства экономических товаров и услуг за один период времени по сравнению с предыдущим периодом. Его можно измерить в номинальном или реальном (с поправкой на инфляцию) выражении. Традиционно совокупный экономический рост измеряется в ВВП на душу населения, хотя иногда используются альтернативные показатели [1]. Благосостояние – это обеспеченность семьи, отдельной личности, социальной группы, класса и населения в целом в государстве жизненно-необходимыми потребностями (духовными, материальными, социальными). Основным элементом благосостояния – дифференциация и уровень доходов населения. Благосостояние граждан Республики Казахстан – это комплексный показатель, отражающий уровень материального, социального и экономического благополучия населения. Оно зависит от множества факторов и может измеряться различными способами, такими как доходы населения, уровень занятости, доступность социальных услуг, уровень образования и здравоохранения, а также уровень удовлетворенности жизнью. В нашем исследовании мы используем такие показатели как: объем ВВП, номинальные денежные доходы в среднем на душу населения, объем услуг по трудоустройству и их взаимосвязь.

Наше исследование основывалось на официальных данных, анализ проводился по данным показателей за 2018–2022 гг. (Таблица 1)

Таблица 1

Данные показателей за период 2018–2022 гг.

Год	Объем валового внутреннего продукта (ВВП) по отчетным данным, млн.тг.	Номинальные денежные доходы в среднем на душу населения, тг.	Объем услуг по трудоустройству, млн.тг
2018	61819536,4	93135	314721,2
2019	69532626,5	104282	392235,1
2020	70649033,2	116258	303495,2
2021	83951587,9	130616	352720,8
2022	103765518,2	154417	481893,0

Коэффициент корреляции		0,981661659	0,836289238
Примечание – Составлено автором по источнику [2]			

Анализ данных показал, что за период 2018–2022 гг. наблюдается стабильный рост Валового внутреннего продукта (ВВП) в Республике Казахстан. С 2018 по 2022 год объем ВВП увеличился на более чем 54%, что свидетельствует о положительной динамике экономического роста. Хорошо видна динамика роста ВВП в период с 2020–2022 гг., так как Республика Казахстан, как экспортер ряда сырьевых товаров, таких как нефть, газ, металлы и другие, могла выиграть от мирового роста спроса на эти товары. Увеличение цен на сырье может привести к увеличению экспортных доходов и стимулированию роста экономики. Меры по обеспечению финансовой стабильности, улучшение делового климата и продвижение инвестиций могут привлечь как внутренние, так и внешние инвестиции, способствуя росту экономики и ВВП. Рост доходов на душу населения более чем на 57% отражает повышение благосостояния граждан. Несмотря на пандемию COVID-19 в 2019–2020 гг. показатель номинальных денежных доходов на душу населения имеет тенденцию постепенного увеличения. Возможные причины это:

- Стабильность финансово-банковского сектора может помочь в поддержании доходов населения путем обеспечения доступности кредитов и других финансовых услуг.
- Снижение потребительских расходов, т.е. в условиях ограничений и локдаунов некоторые расходы, такие как на развлечения, путешествия и ресторанный сервис, могли сократиться, что в свою очередь позволило семьям сохранить часть своих доходов.
- Монетарная и фискальная политика. Центральный банк и правительство могли принять меры по стимулированию экономики и поддержанию денежной массы на уровне, способствующем поддержанию доходов населения.

Объем услуг по трудоустройству – в период с 2018–2019 году отмечается рост объема услуг по трудоустройству, но в последующие годы (2020–2021) наблюдается снижение этого показателя. Снижение объема услуг по трудоустройству в 2020 году может быть связано также с негативными воздействиями пандемии COVID-19 на рынок труда. Пандемия COVID-19, начавшаяся в конце 2019 года и оказавшая значительное воздействие на мировую экономику в 2020 году, также сказалась на Республике Казахстан. Влияние пандемии проявилось в различных аспектах, включая снижение активности предприятий, ограничения в передвижении людей, изменение потребительского поведения, а также негативные тенденции на рынке труда. В связи с этим, снижение объема услуг по трудоустройству в 2020 году, как указано в Таблице 1, может быть связано с этими негативными факторами.

Для изучения тесноты связи между экономическим ростом и благосостоянием населения, нами был использован метод корреляционного анализа, который показал, что коэффициент корреляции между ВВП и номинальными денежными доходами на душу населения составляет 0,981. Это очень близко к максимальному значению корреляции 1, что указывает на очень сильную положительную тесную связь между этими двумя переменными. Такое высокое значение корреляции говорит о том, что с ростом ВВП наблюдается значительное увеличение номинальных денежных доходов на душу населения. Иными словами, экономический рост страны сопровождается увеличением благосостояния ее граждан. Проведя корреляционный анализ между показателями ВВП и объемом услуг по трудоустройству, мы получили коэффициент корреляции равный 0,83. Это также высокое значение, положительная корреляция указывает на то, что рост ВВП сопровождается увеличением объема услуг по трудоустройству. Связь менее выражена, чем связь между ВВП и доходами населения, но также указывает на тесную взаимосвязь данных показателей.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что существует положительная взаимосвязь между экономическим ростом и благосостоянием населения в Республике Казахстан. Дальнейшее совершенствование экономической политики,

направленное на стимулирование экономического роста, а также улучшение механизмов социальной поддержки населения, способствует увеличению благосостояния населения.

На основе исследования нами были выведены несколько рекомендаций.

– Следует продолжать меры, способствующие росту экономики, такие как инвестиции в ключевые отрасли, поддержка предпринимательства и стимулирование инноваций.

– Работать над механизмами социальной защиты, чтобы уверенно переносить последствия экономических и социальных изменений, особенно в условиях кризисов.

– Уделить внимание программам по трудоустройству и обучению населения, чтобы снизить зависимость от факторов, влияющих на объем услуг по трудоустройству.

#### Литература

1. Джонс Ч. И., Воллрат Д. Введение в теорию экономического роста = Introduction to Economic Growth. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 296с.

2. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>

Саттигулова А., Сарубаев Д. 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Жакина Г.Е.

### ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ

Экономика салаларын цифрлық трансформациялау-өте қызықты және маңызды тақырып. Бұл үрдіс соңғы жылдары белсенді дамып келеді және бизнестің әртүрлі салаларына және жалпы экономикаға айтарлықтай әсер етеді.

Цифрлық трансформация-бұл кәсіпорындар мен экономика салалары қызметінің барлық аспектілерінде заманауи цифрлық технологиялар мен инновацияларды енгізу процесі. Ол дәстүрлі бизнес үлгілерін өзгертеді және бизнесті жүргізудің жаңа тәсілдеріне әкеледі. Цифрлық трансформацияның негізгі мақсаттарының бірі - кәсіпорындар мен салалардың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру. Цифрлық технологияның көмегімен көптеген процестер автоматтандырылады, оңтайландырылады және жеделдетіледі, бұл өндіріс шығындарын азайтуға және өнім немесе қызмет сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Экономиканың әртүрлі салаларындағы цифрлық трансформацияның мысалдары:

1. Өндіріс: өндірісті басқару жүйелерін енгізу, роботтар мен автоматтандырылған жүйелерді пайдалану, Өндірісті бақылау және басқару үшін заттар интернетін қолдану.

2. Көлік және логистика: маршруттарды бақылау және оңтайландыру үшін GPS технологияларын пайдалану, логистикалық процестерді басқару жүйелерін құру, роботтар мен автоматты жүйелер арқылы қойма операцияларын автоматтандыру.

3. Қаржы: цифрлық төлем жүйелерін енгізу, онлайн-банкингті дамыту, қаржылық операциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығын қамтамасыз ету үшін блокчейн-технологияларды пайдалану.

4. Сауда: электрондық коммерция үшін интернет-дүкендер мен платформалар құру, ассортиментті басқару және тұтынушылардың сұранысын болжау үшін деректер аналитикасын пайдалану.

5. Денсаулық сақтау: цифрлық денсаулық жазбаларын енгізу, телемедицина мен қашықтықтан кеңес беруді дамыту, ауруларды болжау және емдеуді оңтайландыру үшін деректер талдауын пайдалану.

Цифрлық трансформация жаңа технологияларды енгізуді ғана емес, сонымен қатар ұйымның менталитеті мен мәдениетін өзгертуді талап етеді. Табысты трансформацияның негізгі компоненттері қызметкерлерді оқыту және қайта даярлау, цифрлық дағдыларды дамыту және икемді ұйымдық құрылымды құру болып табылады.

Цифрлық трансформация бизнесті және жалпы экономиканы дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер ашады. Ол кәсіпорындардың тиімділігін арттыруға, жаңа нарықтар мен бизнес модельдерін құруға, сондай-ақ адамдардың өмір сүру сапасын жақсартуға қабілетті. Сондықтан цифрлық трансформация экономика салаларының қазіргі дамуының ажырамас бөлігіне айналады.

Дүниежүзілік экономикалық форумның бағалауынша, өнеркәсіптің цифрлық трансформациясы бизнес пен қоғам үшін орасан зор әлеуетке ие және 2025 жылға дейін жаһандық экономикаға 30 триллион доллардан астам қосымша кіріс әкелуі мүмкін.

«Индустрия 4.0» термині оның негізін қалаушы К.Швабтың монографиясының арқасында 2016 жылы Давос экономикалық форумында кеңінен таралды. Дегенмен, сонау 2011 жылы Ганновер жәрмеңкесінің қорытындысы бойынша Германия үкіметі 2020 жылға қарай өнеркәсіптік инновациялар саласында әлемдік көшбасшылыққа қол жеткізуді көздейтін Германия Федеративтік Республикасының даму стратегиясының негізгі құрамдас бөлігі ретінде Индустрия 4.0-ті жариялады. Неміс өнеркәсіпшілерінің жоспарлары бойынша 2030 жылға қарай Германияда интернетке негізделген өнеркәсіптің бүкіл жүйесі жұмыс істейді.

Қазақстанда Индустрия 4.0 және онымен байланысты цифрлық технологияларды дамыту ел Үкіметі үшін маңызды басымдық болып табылады. Қазақстан цифрлық экономика және өнеркәсіп саласындағы Орталық Азияның жетекші елдерінің бірі болуға ұмтылады.

"Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы шеңберінде ел Үкіметі экономиканың түрлі секторларында цифрлық технологияларды дамыту және қолдану үшін қолайлы орта құруды ұсынады. Бағдарламаның негізгі бағыттарына заттар интернетін, жасанды интеллектті, үлкен деректерді және бұлтты есептеулерді дамыту кіреді.

Бағдарлама шеңберінде елорда Нұр-сұлтан және басқа да ірі қалаларды қоса алғанда, бүкіл ел бойынша инновациялық цифрлық кластерлер құру жоспары әзірленуде. Бұл кластерлерге экономиканың әртүрлі салаларында цифрлық технологияларды құру және енгізу бойынша жұмыс істейтін инновациялық стартаптар, ғылыми-зерттеу орталықтары және азық-түлік компаниялары кіреді.

Үкімет цифрлық экономиканы дамыту үшін халықаралық серіктестермен де белсенді ынтымақтасады. Мысалы, Қазақстан экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) мүшесі болды және цифрлық экономика саласындағы халықаралық стандарттар мен саясаттарды әзірлеу жөніндегі жұмысқа белсенді қатысады.

Жалпы, Қазақстанда Индустрия 4.0 және цифрлық технологияларды дамыту ұлттық экономиканы жаңғыртуда, елдің өнімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін жақсартуда, сондай-ақ жаңа жұмыс орындарын құруда және инвестициялар тартуда маңызды рөл атқарады.



Сурет 1. Индустрия 4.0 және оған қатысты цифрлық технологиялар

Қорытындылай келе цифрлық технологиялар қазірдің өзінде бүкіл әлемде өнеркәсіпті түрлендіруде және оларды жаһандық экономикаға толық көлемде енгізу өткендегі өнеркәсіптік революциялармен салыстырылатын өнімділікке әсер етеді. «Индустрия 4.0» өнімнің бүкіл өмірлік циклі бойынша құн тізбегін ұйымдастыру мен басқарудың жаңа деңгейі ретінде қарастырылады. Индустрия 4.0 енгізу АКТ жүйелерін қолданудан киберфизикалық жүйелерге дейінгі эволюциямен байланысты смарт индустрияны құруды білдіреді.

#### Әдебиеттер

1. Скаковский Л.Р. Зарубежный опыт в сфере создания современной цифровой экономики: выводы и уроки для Республики Казахстан// <http://isca.kz/ru/analytics-ru/2327>
2. Ревенко Н.С. Цифровая экономика США в эпоху информационной глобализации: актуальные тенденции //США – Канада: Экономика – Политика – Культура. – 2017. – №8.

Талап А.Н, Тушиева М.М, Самойлова А.К., 3 курс  
(Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Перова Н.С.;  
м.э.н. преподаватель Макалакова Б. М.

### ЖЕНЩИНЫ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ: ВЫЗОВЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ В КАЗАХСТАНЕ

В современном обществе женщины играют все более важную роль в различных сферах деятельности, включая малый и средний бизнес. Их предпринимательский дух, инновационные подходы и управленческие навыки вносят существенный вклад в экономическое развитие и социальное благополучие. Женщины играют все более значимую роль в развитии малого и среднего бизнеса в Казахстане. Этот процесс поддерживается как государственными инициативами, так и активным участием женщин в предпринимательской сфере. Важно отметить не только вклад женщин в экономическое развитие страны, но и их влияние на социальные и культурные аспекты общества.

В последние годы правительство Казахстана активно проводит политику по стимулированию женского предпринимательства. Это выражается в создании программ финансовой поддержки, образовательных и консультационных инициатив. Женщины получают доступ к кредитам, грантам и другим формам финансирования для развития своих бизнесов. Кроме того, проводятся обучающие курсы, тренинги и семинары, направленные на повышение навыков ведения бизнеса и управления.

Развитие женского бизнеса в Казахстане представляет собой важный аспект экономического и социального развития страны. В последние годы наблюдается рост числа женщин, основывающих и успешно управляющих собственными предприятиями в различных секторах экономики. Ниже представлены данные о развитии женского бизнеса:

Данные за 2020 год подтверждают значительный вклад женщин в малый и средний бизнес в Казахстане. С 28,3% предприятий, возглавляемых женщинами, и 31,4% рабочих мест, созданных в этом секторе, их влияние на экономику страны невозможно недооценить. Более того, их предприятия способствуют приблизительно 14,6% ВВП, что является важным фактором для экономического роста.

Этот тренд отражает не только расширение экономических возможностей женщин, но и важный шаг в направлении достижения гендерного равенства и сокращения бедности и безработицы среди женщин. Успех женских предприятий в Казахстане свидетельствует о необходимости и ценности активной политики поддержки и стимулирования женского предпринимательства в стране.

В настоящее время в Казахстане существует ряд государственных программ и инициатив, направленных на поддержку женского предпринимательства. Они реализуются через такие

программы, как "Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2023 годы «Еңбек» и "Дорожная карта занятости на 2020-2023годы". Эти программы включают в себя различные меры по стимулированию предпринимательской активности, финансовой поддержке, обучению и консультациям.

Кроме того, "Дорожная карта бизнеса — 2025" также предусматривает меры по развитию женского предпринимательства и созданию условий для его успешного развития в стране. Эта программа ориентирована на создание благоприятной бизнес-среды, снижение административных барьеров и поддержку инноваций.

В период пандемии COVID-19 были приняты дополнительные меры по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, включая женщин-предпринимателей. Эти меры включали налоговые льготы, защиту заемщиков финансовых организаций и социальную поддержку граждан, столкнувшихся с безработицей из-за пандемии.

Важно отметить, что помимо государственных программ, женское предпринимательство также поддерживается через различные программы международных организаций, таких как Фонд развития предпринимательства "Даму". Эти программы предоставляют дополнительные ресурсы, обучение и консультации для женщин, желающих начать или развивать свой бизнес.

Женщины в малом и среднем бизнесе развиваются активно в различных регионах Казахстана, включая столицу Нур-Султан (бывший Астана), крупный город Алматы, Актюбинскую, Карагандинскую и Акмолинскую области. Эти регионы предоставляют множество возможностей для женщин-предпринимателей в различных отраслях экономики, включая сельское хозяйство, производство, и другие.

Таким образом, необходимо уделить больше внимания поддержке женщин-предпринимателей, обеспечивая доступ к финансированию, обучению и менторству, а также создавая условия для баланса между работой и личной жизнью. Это поможет им реализовать свой потенциал и в полной мере внести свой вклад в экономику.

#### Литература

1. Программа развития малых городов в Республике Казахстан. <https://goodstart.by/arts/15-moshhnyh-vyskazyvanij-uspeshnyh-zhenshhin>

2. Демироглу Н.Б. Предпринимательская активность женщин: проблемы и пути их решения // Kant. 2023. №1 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelskaya-aktivnost-zhenschin-problemy-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 11.02.2024). <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelskaya-aktivnost-zhenschin-problemy-i-puti-ih-resheniya>

3. Количество женщин в МСБ <https://gender.stat.gov.kz/c/d8db41c9be300788c2cab9740c414ab5/900/768/2/0/1/c/7/78f59f430b803f824d976e538e0.png>

4. Малый бизнес на подъёме: МСБ в Казахстане формирует уже 37% ВВП Источник: <https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance/malyy-biznes-na-podyome-msb-v-kazahstane-formiruet-uzhe-37-vvp.html> <https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance/malyy-biznes-na-podyome-msb-v-kazahstane-formiruet-uzhe-37-vvp.html>

Тлеуова Н., Руслан А., Таңсықпаева А., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендір Н.Н.

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУЫ

Банк жүйесі кез-келген елдің экономикалық дамуының негізгі элементі болып табылады. Қазақстан Республикасының банк жүйесінің дамуы ел экономикасының тұрақтылығы мен өсуіне тікелей әсер етеді. Бұл тақырыптың өзектілігі тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз

ету мақсатында банк жүйесін дамытуға бағытталған шаралар мен саясаттарды зерделеу және талдау қажеттілігінде жатыр.

Қазақстан Республикасының банк жүйесі де цифрлық трансформация мен технологиялық инновациялардың сын-қатерлеріне тап болады. Қазіргі уақытта көптеген банктер цифрлық платформаларға көшуде, онлайн-банкінг пен мобильді қосымшаларды әзірлеуде, блокчейн және жасанды интеллект сияқты жаңа технологияларды енгізуде.

Қазақстан Республикасы басқа елдермен өзінің экономикалық байланыстарын белсенді дамытады және халықаралық қаржы операцияларына қатысады. Банк жүйесінің дамуы әлемдік қаржы нарықтарымен тиімді интеграцияны қамтамасыз етуде және халықаралық стандарттар мен нормаларға сәйкестікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Жалпы, Қазақстан Республикасының банк жүйесін дамыту экономикалық өсу, қаржылық инклюзия, технологиялық прогресс және елдің халықаралық интеграциясы үшін зор маңызға ие. Осы өзекті тақырыпты зерттеу банктер мен реттеушілердің алдында тұрған қиындықтар мен мүмкіндіктерді түсінуге және банк жүйелерін дамытудың тиімді стратегияларын жасауға көмектеседі.

Мақаланың мақсаты Қазақстан Республикасының банк жүйесінің дамуына шолу мен талдау жасау, сондай-ақ осы жүйені одан әрі жақсарту және дамыту үшін ұсынымдар беру болып табылады.

Қазақстандағы банк жүйесі-бұл қаржылық қызмет көрсету саласындағы қызметті жүзеге асыратын банктер мен басқа қаржы ұйымдарының жиынтығы. Бұл елдің қаржылық инфрақұрылымының маңызды бөлігі болып табылады және экономикалық даму мен қаржылық тұрақтылықта шешуші рөл атқарады.

Қазақстанның банк жүйесі мынадай элементтерден тұрады:

- Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі (ҚРҰБ): ҚРҰБ Қазақстанның орталық банкі болып табылады және банк жүйесінің қызметін реттеуді және бақылауды жүзеге асырады. Ол сондай-ақ ақша-несие саясатын қалыптастыруға және жүзеге асыруға, Ұлттық валютаның тұрақтылығын қамтамасыз етуге және жалпы қаржы жүйесін бақылауға жауапты.

- Коммерциялық банктер: коммерциялық банктер банктік шоттар ашу мен жүргізуді, кредиттер беруді, валюта айырбастауды, инвестициялық қызметтерді және т.б. қоса алғанда, қаржылық қызметтердің кең спектрін ұсынады.

- Мемлекеттік емес зейнетақы қорлары (ЖЗҚ): ЖЗҚ жинақтаушы зейнетақымен қамсыздандыру бойынша қызмет көрсетеді. Олар жұмысшылардан зейнетақы жарналарын қабылдайды және болашақ зейнетақыны қамтамасыз ету үшін осы қаражатты басқарады.

- Инвестициялық компаниялар: инвестициялық компаниялар инвестициялық активтерді басқарумен айналысады және инвестициялық қорларды, пай қорларын және басқа да инвестициялық өнімдерді қоса алғанда, клиенттерге инвестициялық қызметтерді ұсынады.

- Басқа қаржы ұйымдары: бұдан басқа, Қазақстанның банк жүйесінде лизингтік компаниялар, сақтандыру компаниялары, кредиттік одақтар және т. б. сияқты басқа да қаржы ұйымдары бар.

Қазақстанның банк жүйесін Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі реттейді және капиталға, өтімділікке, тәуекелдерді басқаруға және банктер мен қаржы ұйымдары қызметінің басқа да аспектілеріне қойылатын талаптарды белгілейтін заңнамаға бағынады. Банк жүйесінің дамуы мен тұрақтылығы Қазақстанда экономикалық өсуді, қаржылық тұрақтылықты және қаржылық инклюзияны қамтамасыз ету үшін маңызды факторлар болып табылады.

Қазақстандық банк жүйесінде назар аударуды және шешуді талап ететін бірқатар проблемалар бар. Олардың кейбіреулері мыналарды қамтиды:

Қазақстанның банк жүйесі ірі банктердің шектеулі санымен сипатталады, бұл бәсекелестіктің болмауына және тұтынушылар үшін таңдаудың шектелуіне әкелуі мүмкін. Бұл несиелер бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелерге және салымдар бойынша төмен пайыздық мөлшерлемелерге, сондай-ақ ұсынылатын қызметтердің инновациялары мен сапасын шектеуге әкелуі мүмкін.

Қазақстанда халық арасында төмен қаржылық сауаттылық проблемасы бар. Көптеген адамдар қаржылық қызметтер, Инвестициялар және жеке қаржыны басқару туралы жеткілікті білімге ие емес. Бұл қаржылық ресурстарды дұрыс пайдаланбауға, төлем қабілетсіздігі қаупінің жоғарылауына және қол жетімді мүмкіндіктердің жеткіліксіз пайдаланылуына әкелуі мүмкін.

Осы проблемаларды шешу үшін қаржылық инклюзияны дамытуға, бәсекелестікті ынталандыруға, қаржылық сауаттылықты арттыруға, қарыз алушылардың төлем қабілеттілігі деңгейін жақсартуға, цифрлық технологияларды қолдануға және тұтынушылардың құқықтарын қорғауды арттыруға бағытталған реформалар жүргізу және шаралар қабылдау қажет.

Қазақстан Халықтың барлық топтары үшін қаржылық қызметтерге қолжетімділікті кеңейту бойынша белсенді жұмыс істеуде. Бұған микроқаржы ұйымдарын дамыту, шалғай өңірлерде қаржылық қызметтер көрсету үшін цифрлық технологияларды енгізу, сондай-ақ халықтың қаржылық сауаттылығын арттыруға бағытталған бағдарламалар мен бастамалар жасау кіреді.

Қазақстанның банк жүйесінде бәсекелестікті ынталандыру үшін одан әрі реформалар мен шаралар қажет. Бұл нарықта жаңа ойыншылардың пайда болуына ықпал етуді, реттеуші ортаны жақсартуды, нарыққа кірудегі кедергілерді азайтуды және барлық қатысушылар үшін тең жағдай жасауды қамтуы мүмкін.

Қазақстанның банк жүйесінің тұрақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз ету үшін Ұлттық Банк тарапынан реттеу мен қадағалауды нығайту маңызды. Бұған нормативтік базаны жақсарту, тәуекелдерді бақылау тетіктерін күшейту, банктер мен қаржы ұйымдарының ашықтығы мен есептілігін жақсарту кіреді.

Қазақстан банк қызметі саласындағы халықаралық ынтымақтастықты белсенді дамытуда. Халықаралық қаржы ұйымдарына қатысу және халықаралық қаржы нарықтарына интеграциялау инвестицияларды тартуға, тәжірибе алмасуға және қазақстандық банк жүйесінің беделін арттыруға ықпал етеді.

Осы перспективаларды іске асыру мемлекет, банктер және қаржы нарығының басқа да қатысушылары тарапынан бірлескен күш-жігерді талап етеді. Алайда, осы шаралар мен бастамаларды табысты іске асыра отырып, Қазақстанның банк жүйесі барлық азаматтар мен кәсіпорындар үшін қаржылық қызметтердің тұрақтылығын, қолжетімділігі мен сапасын қамтамасыз ете отырып, дамудың неғұрлым жоғары деңгейіне қол жеткізе алады.

#### Әдебиеттер

1. Мигранян А.А. Банковский сектор Казахстана: достижения и проблемы // Постсоветский материк. 2014. №4 (4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskiy-sektor-kazahstana-dostizheniya-i-problemy> .

Усумбекова А.Б., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса  
Ускембаева Д. А.

#### СИСТЕМА ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИИ

В современном мире инновации играют ключевую роль в развитии экономики и общества. Процесс разработки и внедрения новых идей, продуктов и технологии требует значительных затрат и усилий со стороны компании и государств. Поэтому важно иметь систему измерения и оценки эффективности инновации, чтобы определить их вклад в общий успех.

Система измерения эффективности инновации включает в себя ряд показателей, которые позволяют оценить результативность инновационной деятельности. Наиболее

распространенными показателями являются объем инвестиции в научно-исследовательскую работу, количество запатентованных изобретений, прибыль от новых продуктов и сервисов, долю рынка новых товаров и услуг, уровень удовлетворенности клиентов и сотрудников [1].

Для эффективного измерения инновации необходимо использовать комплексный подход, который учитывает как краткосрочные, так и долгосрочные результаты инновационной деятельности. Также важно учитывать внешние факторы, такие как конкурентная среда, технологические тенденции и изменения в потребительском спросе. Оценка эффективности инновации позволяет компаниям принимать обоснованные решения о дальнейшем развитии продуктов и технологии, оптимизировать расходы на исследования и разработки, укрепить свои позиции на рынке и повысить конкурентоспособность. Ключевые факторы, влияющие на эффективность инновации такие, как поддержка руководства, корпоративная культура, и внешние рыночные условия, могут существенно повлиять на успешность инновационных инициатив. Анализ этих факторов позволяет компаниям создать систему, учитывающую множество переменных. Рассмотрим успешный кейс использования системы измерения и оценки инноваций в определенной компании. Это позволит по настоящему проиллюстрировать преимущества и реальные результаты такой системы. Неизбежно возникают препятствия при внедрении системы измерения инновации. Рассмотрим возможные трудности и предложим стратегии их преодоления. Внедрение системы измерения и оценки эффективности инновации - необходимый шаг для компании, стремящихся к устойчивому развитию. Путем анализа литературы, определения методологии и учета влияющих факторов, организации могут создать инструмент, позволяющий не только внедрять инновации, но и максимизировать их влияние на бизнес [3].

Инновации – это движущая сила экономического роста и процветания общества. Поэтому важно иметь систему измерения и оценки их эффективности, чтобы обеспечить устойчивое развитие и сохранение конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Таким образом, система измерения и оценки эффективности инновации является важным инструментом для компании, которые стремятся к постоянному развитию и улучшению своих продуктов и услуг. Правильно разработанная система позволяет компаниям оценить результаты своей инновационной деятельности и принимать обоснованные решения для достижения поставленных целей и задач.

#### Литература

1. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. СПб.: Питер, 2001.
- [2]. Данько, М. Инновационный потенциал в промышленности Украины / М. Данько // Экономист. 1999. # 10. С. 26-32.
2. Ковалев, Г.Д. Основы инновационного менеджмента: Учебник / Г.Д. Ковалев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Нечепуренко М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности / М.Н.
4. Нечепуренко // Автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2006. 19 с.

## АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Инфляция – снижение покупательной способности денег, проявляющееся в повышении цен. Простое объяснение этого явления – слишком много денег при недостатке товаров, что приводит к увеличению цен. Основной механизм инфляции – переполнение обращения избыточными бумажными деньгами, не поддержанными ростом товарной массы. Причины роста цен могут быть разнообразными, но обычно обусловлены дисбалансом между спросом и предложением товаров. Сторонники монетаризма считают, что основной фактор – чрезмерный рост денежной массы. Связь между денежной массой и ценами не только прямая, но и обратная: рост цен увеличивает денежную массу, что также влияет на уровень цен.

Основные причины инфляционного роста цен:

1) Недостаточный контроль за денежной массой и необоснованная эмиссия бумажных денег, что приводит к наличию необеспеченной товарами денежной массы и росту цен.

2) Диспропорции в государственных расходах и доходах, выражающиеся в дефиците госбюджета. Финансирование дефицита через займы в Центральном банке приводит к неконтролируемой эмиссии денег и росту денежной массы в обращении.

3) Инфляционно опасные инвестиции, особенно милитаризация экономики. Военные расходы создают дополнительный платежеспособный спрос, что увеличивает денежную массу.

4) Чрезмерное военное финансирование, часто приводящее к дефициту бюджета и увеличению государственного долга, что вызывает выпуск дополнительных бумажных денег.

Рассмотрим состояние инфляции в Республике Казахстан.

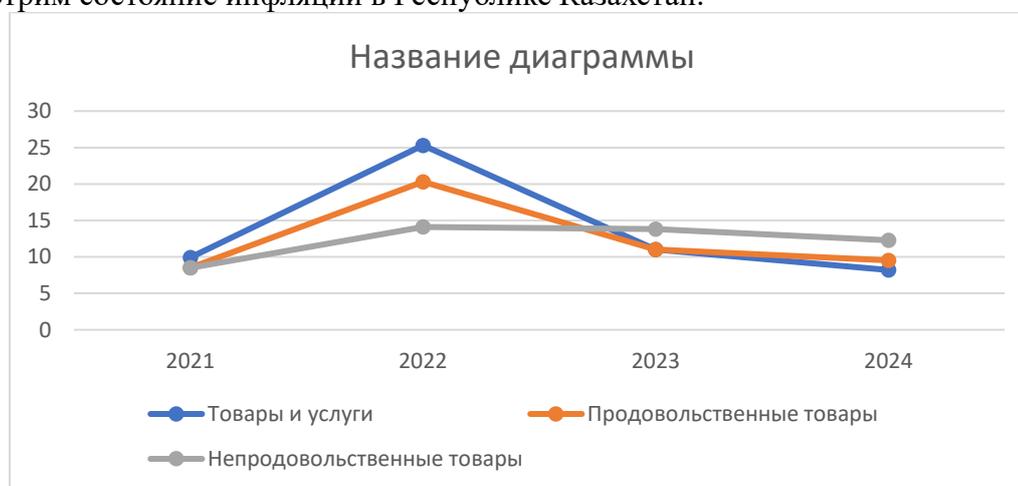


Рисунок 1. Динамика инфляции

Примечание – Составлено автором по источнику [3]

По сравнению с январем прошлого года повышение цен отмечено на рисунке на 31,3%. Уровень цен на товары личного пользования, мебель и предметы домашнего обихода вырос по 11,8%. Цены на услуги санаториев увеличились на 16,1%. Тарифы на вывоз мусора повысились на 29,6%.

В региональном разрезе в январе 2024 года в годовом выражении уровень инфляции, превышающий среднереспубликанский сложился в десяти регионах, из них наибольший – в Карагандинской (11,3%), Мангистауской (10,6%), Атырауской и Восточно-Казахстанской (по 10,1%) области.

Для достижения среднесрочной цели по стабилизации инфляции, поставленной главой государства, правительство будет реализовывать инициативы по полному насыщению

внутреннего. Рынка за счет поддержания жесткого баланса между производством, экспортом и импортом, повышения эффективности агропромышленного комплекса и развития эффективной системы товародвижения. Это позволит снизить продовольственную инфляцию до 5 процентов в 2023-2024 годах.

Основными направлениями сотрудничества являются дальнейшее сокращение дефицита бюджета, связанного с нефтяными доходами, увеличение экспорта различных товаров и услуг и снижение импортозависимости в потреблении продуктов питания.

Согласно Стратегии денежно-кредитной политики до 2030 года (литература [4]), Центральный банк планирует постепенно сокращать свое участие в государственных программах поддержки экономики до 2025 года, чтобы скорректировать профицит ликвидности.

Кроме того, в целях реализации послания Президента Республики Казахстан от 1 сентября 2023 года предлагается назначить Министерство по интеграции торговли основным государственным органом, ответственным за единую координацию по сдерживанию роста цен на социально значимые товары. Министерством также подготовлен проект положения о взаимодействии отраслевых и республиканских органов по стабилизации цен на продовольственные товары, который должен быть утвержден на ближайшем заседании Правительства Республики Казахстан.

Для внедрения более эффективной системы мониторинга и прогнозирования потоков и цен на продовольствие предлагается усовершенствовать следующие институциональные механизмы

Контроль за соблюдением предельных цен и размеров торговых надбавок; сбор и обработка данных с использованием машинных технологий.

Формирование товарных прогнозов; рекомендации по эффективному распределению целевых фондов и «программ револьверных фондов». Первоначально по стабилизации цен необходимо изменить принципы работы стабфондов, то есть закупать продукты и товары, на которые прогнозировано будет ожидаем наибольший рост цен

Долгое время Национальный Банк считался ключевым игроком в обеспечении стабильности цен. Однако, учитывая анализ причин инфляции, можно утверждать, что правительство играет более важную роль в борьбе с инфляцией, чем Национальный банк.

Из всех причин инфляции в Казахстане, проблемы бюджетной политики и государственного вмешательства в финансовую систему могут быть быстрее решены. Тем не менее, вопрос диверсификации экономики требует времени и комплекса мер. Кардинальные рыночные реформы зависят от политической воли и могут временно вызвать экономические трудности. Теперь актуально обсуждение о том, как проводить рыночные реформы: пошагово или радикально. На основе исследований, наша позиция — проводить рыночные реформы за один раз, избегая пошагового процесса, чтобы предотвратить социальные протесты и сохранить устойчивость рыночных изменений. Мы поддерживаем группу мер, включающую либерализацию цен, прекращение государственной поддержки, ускоренную приватизацию и другие шаги для эффективной ликвидации проблем.

#### Литература

1. Актуализированный комплекс мер по контролю и снижению инфляции, Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан, Дата релиза: 25 Апрель 2023 | 14:07 [<https://primeminister.kz/ru/news/aktualizirovannyy-kompleks-mer-po-kontrolyu-i-snizheniyu-urovnya-inflyatsii-budet-realizovyvatsya-po-pyati-napravleniyam-23867>]

2. Почему растет инфляция и как ее остановить, рассказали эксперты, Корреспондент Святослав Антонов Дата релиза: 07 ноября 2022 | 07:47 [[https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/pochemu-rastet-inflyatsiya-kak-ostanovit-rasskazali-482203](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/pochemu-rastet-inflyatsiya-kak-ostanovit-rasskazali-482203)]

3. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>

Хурметбекқызы А., Тохметова А.А., Шаймерденова Ф.Е., 3 курс  
(Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., экономика және халықаралық бизнес кафедрасының оқытушысы  
Нұржан М.Ә.

## КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫҚҚА ҰШЫРАУ ЫҚТИМАЛДЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

Мақалада қазіргі таңдағы нарықтық қатынас кезіндегі кәсіпорындардың қаржылық жағдайына талдау жүргізіледі. Нәтижесінде кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін тиімді түрде арттыруға болатындығына көз жеткіземіз. Кез-келген кәсіпорын қаржылық қиындыққа, төлем қабілетсіздігіне, банкроттыққа тап болуы мүмкін. Бұл мақаланың басты мақсаты кәсіпорынның банкроттығын болжау тәсілдерін қолдана отырып, есеп жүргізу. Гретл бағдарламасы арқылы ЖШС "Камертон компаниясы" үшін таза табысына регрессиялық модель құрылып, болжам жасау. Нәтижесінде алдағы уақытта кәсіпорынның қаржылық жағдайы орташа деңгейде екені көрсетілген.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы оның көрсеткіштер жиынтығымен сипатталады. Нарықтық жағдайда кәсіпорынның қаржылық жағдайының сыртқы факторы ол төлем қабілеттілігі болса, ал ішкі факторы ретінде: ақша айналымы, тауар айналымы, кірістері мен шығыстарының тепе-теңдігін көрсететін қаржылық тұрақтылық

Қазіргі таңда әрбір кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін компанияның банкроттығын уақытында болжап, сақтану қажет. Ең алғашқы кәсіпорындардың банкроттыққа ұшырауы туралы зерттеу жұмыстары XX ғасырдың ортасында АҚШ елінде басталған [1].

Еліміз өз тәуелсіздігін алғаннан кейін өз алдына дербес мемлекет болып өзінің экономикалық жағдайы тұрақтала басталды. Мәселен, 1999 жылы ЖІӨ 2,8 пайызға; 2000 жылы 9,7 пайызға; 2002 жылы 13,5 пайызға өсіп қарқынды өсу темпі байқалады. Бұндай көрсеткіш еліміздің мұнай-газ кешенінің дамуымен, көптеген кәсіпорындардың ашылуымен, өзге де салалар бойынша зауыттардың ашылуымен тікелей байланысты.

Кәсіпорындардың ішіндегі сүт өнімін өндіретін ЖШС "Камертон" компаниясының негізінде банкроттыққа ұшырау ықтималдығына есеп жүргіземіз. Бұл кәсіпорын Қазақстан нарығында 2005 жылдан бастап жұмыс жасауда.

Камертон компаниясы жоғары сападағы сүт өнімдері мен сапалы азық-түлік өнімдерінің кең ассортиментін ұсынады. Сонымен қатар бұл кәсіпорын Украина, Қырғызстан, Ресей және Еуропа өндірушілерінің реми дистрибьюторы болып табылады. Өз қоймасы мене өндіріс алаңы бар даму үстіндегі кәсіпорындардың қатарында.

ЖШС "Камертон" компаниясының 2019-2021 жыл аралығындағы төлем қабілеттілігі мен қаржылық жағдайының балансын талдаймыз Қарастырып отырған Камертон компаниясының қаржылық жағдайы жағынан тұрақты екенін көре аламыз.

2020-2021 жылдың соңындағы мәліметтерге сәйкес кәсіпорынның баланс өтімділігінің ағымдағы көрсеткіш бойынша 1,13 және 1,17 ге тең. Бұл ағымдағы өтімділік коэффициентінің құны қысқа мерзімді міндеттемелерді жабуға жеткілікті деңгейде екендігін көрсетеді. Мерзімді өтімділік коэффициентінің шыққан шамасы да қолайлы орташа деңгейде. Ал, абсолютті өтімділік коэффициенті болса 0,45 және 0,63 ке тең.

Банкроттық ықтималдығын есептегенде қолданылатын модельдер бірдей нәтиже бермеуі мүмкін. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын дәлірек көрсететін Таффлер моделін қолданамыз. 1977 жылы британдық ғалым Р.Таффлер ұсынған қаржылық көрсеткіштер негізінде

кәсіпорындардың банкроттығын болжау әдісі негізінде келесі кестеде нәтижесі берілген.  
 $Z=0,53K1+0,13K2+0,18K3+0,16K4$  [2]

Бұл әдіс бойынша кәсіпорынның банкроттық ықтималдылығы кем дегенде алдағы жылы банкроттыққа ұшырамайтынын көрсетеді. Егер шыққан мән  $Z>0,3$  үлкен болса банкроттық ықтималдылығы төмен. Екі әдіс бойынша да ЖШС "Камертон компаниясы" алдағы жылда банкроттыққа ұшырау ықтималдығы төмен.

Қазіргі таңда кәсіпорынның дамуы мен тұрақты өсуі тікелей оның қаржылық тұрақтылығы, өтімділігі және төлем қабілеттілігіне байланысты. Осы ЖШС "Камертон компаниясы" табысына байланысты регрессиялық талдау жасаймыз (кесте-4). Регрессиялық талдау бір-біріне функционалды тәуелділіктегі кәсіпорынның қаржылық есебінің көрсеткіштер арасындағы ықтимал байланысты көрсетеді. Бұл әдіс кәсіпорынның "пайда мен залал" туралы есебін қолдана отырып, қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері арасындағы байланыс теңдеу арқылы анықталады.

Бұл әдіс кәсіпорынның "пайда мен залал" туралы есебін қолдана отырып, қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері арасындағы байланыстың тығыздығын анықтау үшін зертеуде қолданылады [3].

Қорыта келе, елімізде қазіргі таңда кәсіпорындардың саны артып жатқанын және шағын орта кәсіптің даму үстінде екенін байқаймыз. Алайда көптеген кәсіпорындарға сыртқы факторлардың әсерінен қаржылық тұрақтылықтың болмауы, төлем қабілеттілігінің төмендеуі, банкроттыққа ұшырау ықтималдығы да өс әсерін тигізеді. ЖШС "Камертон компаниясы" баланс өтімділігі орташа деңгейде деген қорытынды жасауға болады. Бірнеше әдіспен кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына талдау жасалынды. Банкроттық ықтималдылығын бағалау кезінде Э. Альтманның бес факторлы әдісі бойынша кәсіпорын жасыл аймақта. Р.Таффлер әдісінің нәтижесіне сәйкес кәсіпорынның қаржылық жағдайы тұрақты. Гретл бағдарламасы бойынша кәсіпорынның таза пайдасына регрессиялық теңдеу құрылып, болжам жасалынды. Болжам бойынша бұл кәсіпорынның таза пайдасы да орташа деңгейде жыл сайын өсіп отыр.

#### Әдебиеттер

1. Мейірбеков А.Қ., Әлімбаев Қ.Ә. Кәсіпорын экономикасы.-Алматы, 2016 ж.
2. Ұлттық статистика бюросы Қазақстан Республикасы стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі <https://stat.gov.kz>
3. Алтайбаев Ш., Кунанбаев А. Теоретические основы банкротства Финансы Казахстана. – Алматы, 2002

Черчинян Р.Р., Паладий.Д.В. 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

#### ВЛИЯНИЕ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ КАЗАХСТАНА

Блокчейн-технологии являются актуальными в современном мире благодаря своей способности обеспечивать децентрализованное и надежное хранение данных, а также обеспечивать прозрачность и невозможность их подделки. Они применяются в различных отраслях, таких как финансы, здравоохранение, логистика и государственное управление, для повышения эффективности, безопасности и доверия в сетевых системах.

В Республике Казахстан, блокчейн-технологии также оказывают свое влияние в настоящее время. В Казахстане официальное использование блокчейн-технологии началось с 2018 года. На тот момент были предприняты шаги по внедрению блокчейн-решений в различных отраслях, таких как финансы, государственное управление и логистика. Например, в 2018 году Национальный Банк Казахстана объявил о пилотном проекте по использованию блокчейн-технологии для обеспечения безопасности и прозрачности финансовых операций.

[<https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-primeneniya-tehnologii-blockchain-v-kazahstane>]

Цифровые валюты центральных банков (ЦБДС): Валюта центрального банка для транзакций в цифровом тенге. Появляется возможность расплачиваться цифровым тенге в режиме офлайн без доступа к интернету онлайн. Внедрение цифровых валют центральных банков поднимает вопросы относительно их влияния на макроэкономическую стабильность. Центральные банки активно участвуют в разработке регулирующих подходов к блокчейн-технологиям и криптовалютам, стремясь обеспечить надежность и защиту для пользователей и финансовых институтов. 15 ноября 2023 года, в юбилей национальной валюты, в Казахстане запустили цифровой тенге (ЦТ). ЦТ — типичная цифровая валюта центрального банка (Centralbankdigitalcurrency, CBDC), то есть цифровые деньги, эмитентом которых является Национальный банк Казахстана.



Рисунок 1. Безналичные платежи в Казахстане

Примечание – Составлено автором по источнику [3]

Объём безналичных платежей за десять месяцев текущего года составил уже 114,7 трлнтг, и это сразу 86% от всего оборота средств по платёжным картам. Для сравнения: годом ранее показатель составлял 82%, а 15 лет назад он не каждый месяц достигал и 10%. Согласно данным на диаграмме, мы видим популярность безналичных операций которые выросли на 82,5%, и продолжают с каждым годом превосходить наличные деньги, теперь, с развитием технологий, когда цифровые валюты позволяют использовать все преимущества безналичных платежей, CBDC наберут немалую популярность и в мире, и в Казахстане.

Сокращение временных задержек и издержки, связанные с международными переводами, устраняя необходимость конвертации валют и посредников. Криптовалютные транзакции могут сокращать время международных переводов с нескольких дней до нескольких минут. Банковские переводы могут занимать 2-5 рабочих дней, в то время как криптовалютные транзакции, такие как «Bitcoin», могут быть подтверждены в течение 10-60 минут в зависимости от текущей загруженности сети. Применение технологии блокчейн-технологии непосредственно в деятельности предприятий является достаточно привлекательным для владельцев бизнеса. Данная технология дает возможность сторонам избавиться от посредника и увеличить скорость транзакций для осуществления деловой операции.

[<https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance>]

В сфере финансов Казахстана внедрение блокчейн-технологий наблюдается с ноября 2020 года, когда государственная корпорация «Правительство для граждан», осуществляющая функции единого поставщика государственных услуг в стране, анонсировала интеграцию блокчейна в свои сервисы. Начальным этапом использования технологии стал процесс регистрации договоров залога недвижимости для физических лиц. Результаты показали сокращение времени предоставления услуги с трех рабочих дней до одного, а также

оптимизацию необходимого документооборота для банковских процессов. Пользователи теперь имеют возможность ознакомиться с договором залога в информационной системе банка, подписать его электронно-цифровой подписью, и получить уведомление о государственной регистрации обременения прав на недвижимость в своем личном кабинете на портале электронного правительства. Блокчейн обеспечивает криптографическую защиту, используя механизмы хеширования, цифровых подписей и шифрования для обеспечения безопасности данных. Использование консенсусных механизмов, таких как Proof-of-Work (PoW) или Proof-of-Stake (PoS), способствует согласованности между участниками и предотвращает возможные атаки на блокчейн. Распределение данных по сети делает блокчейн устойчивым к отказам и атакам, обеспечивая целостность и надежность хранения информации.

[<https://www.tadviser.ru/index.php>]

Блокчейн-технологии играют все более значимую роль в современных финансовых системах Казахстана. Внедрение цифровых валют центрального банка, улучшение процессов документооборота и оптимизация финансовых операций свидетельствуют о возросшей важности блокчейна в управлении и обработке финансовых данных. Развитие этой технологии не только ускоряет транзакции, но также повышает безопасность и прозрачность финансовых операций, что способствует совершенствованию финансовых систем в Казахстане. Блокчейн-технологии не только улучшают эффективность финансовых операций, но и способствуют созданию более надежных и прозрачных финансовых систем. Поскольку блокчейн обеспечивает неизменность и распределенное хранение данных, он снижает риск мошенничества и подделок, что особенно важно в финансовой сфере.

#### Литература

1.Б.А Тукибаев. АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ BLOKCHAINB KAZAKHCTAHE И МИPE–2019 6-5 (93). <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-primeneniya-tehnologii-blockchain-v-kazahstane>

2. ЦИФРОВЫЕ ТЕНГЕ И CBDC-КАРТЫ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И В ЧЁМ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭТИХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ KAZAKHCTAHCЕB.2023. <https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance>

3.В Казахстане госуслуги начали оказывать при помощи блокчейна. 2020. <https://www.tadviser.ru/index.php>

Шкадова Т.В., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - м.э.н., ст. преподаватель Перова Н. С

#### ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ФАКТОРОВ И ПОСЛЕДСТВИЙ

Проблема гендерного неравенства в экономике Казахстана становится все более актуальной и требует немедленного внимания со стороны правительства, бизнес-сообщества и общественности. Несмотря на значительные социально-экономические прогрессы, которые страна достигла за последние десятилетия, женщины по-прежнему сталкиваются с неравными условиями доступа к ресурсам, включая возможности получения образования, трудоустройства и предпринимательской деятельности.

Это неравенство имеет множество последствий для развития Казахстанской экономики в целом. Ограничения, с которыми сталкиваются женщины, препятствуют развитию их предпринимательского потенциала, что, в свою очередь, ограничивает потенциальный рост, инновации и конкурентоспособность страны. Гендерное неравенство также вредит социальной стабильности и усиливает неравенство в целом.

В последние годы Казахстан активно работает над созданием условий для равноправного участия женщин в бизнесе и предоставления им равных возможностей. В данной статье будут рассмотрены различные аспекты влияния женщин на экономическое развитие Казахстана, а также примеры успешной женской предпринимательности и роли женщин в ключевых отраслях. Оценка этого влияния поможет лучше понять вклад женщин в экономическую динамику Казахстана и идентифицировать возможности для дальнейшего улучшения равноправия и развития женского предпринимательства.

Женщины всегда играли важную роль в обществе, и их влияние на экономику становится все более значимым. Казахстан - не исключение, и женщины в этой стране оказывают заметное влияние на его экономическое развитие.

В Стратегии «Казахстан-2050» глава государства Н. Назарбаев отмечает, что «женщина — опора семьи, а значит — опора государства. Девушка, женщина всегда была равноправным членом нашего общества, а мать — его самым почитаемым лицом». В современном казахстанском обществе активную роль играют женщины [1].

В настоящее время женщины представляют значительную долю населения Казахстана и активно участвуют в различных сферах экономики. Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимательств, где руководители — женщины, за год выросло на 9,1%, до 625,1 тыс. к концу 2021 года. Их доля от общего количества ИП тоже увеличилась — с 47,4 до 49% за год.

Если говорить о малом и среднем предпринимательстве, то и здесь женщины имеют вес. Так, численность занятых на субъектах МСП, возглавляемых женщинами, к началу 2021 года составляла 1,1 млн человек — 31,1% от общего числа. В целом вклад женского предпринимательства в ВВП РК составляет около 40%.

В то же время до гендерного равенства в РК еще очень далеко. Например, мужчины в Казахстане получают на 22% более высокие зарплаты, чем женщины.

Более того, уровень безработицы в РК в четвертом квартале прошлого года составил 4,9%, но если для мужчин показатель достигал 4,1%, то для женщин — 5,1%. И это при том, что женщины значительно более образованные и квалифицированные специалисты, чем мужчины. Так, к примеру, валовой охват высшим образованием среди женщин в РК до пандемии составлял 73,2%, а среди мужчин — всего 61,1%. Среди специалистов-исследователей 52,4% составляли именно женщины, против 47,6% соответственно для мужчин [2].

Женщины успешно работают в бизнесе, финансовом секторе, торговле, образовании, здравоохранении и других областях. Одной из важных областей, в которых женщины оказывают влияние, является предпринимательство. Множество женщин в Казахстане создают свои собственные бизнесы и играют ключевую роль в развитии малого и среднего предпринимательства. Их предприятия создают рабочие места, способствуют росту экономики и привлекают инвестиции в страну [3].

Важно отметить, что женщины в Казахстане демонстрируют высокий уровень образования и профессиональной подготовки. Многие из них имеют высшее образование и служат примером для других женщин, мотивируя их стремиться к достижениям в сфере бизнеса и экономики.

Помимо этого, женщины активно участвуют в социальной и добровольческой работе, что в конечном счете способствует развитию основных областей экономики, таких как образование и здравоохранение. Женщины в Казахстане оказывают поддержку молодым предпринимателям, предоставляют им финансовые и консультационные услуги, помогают создавать новые рабочие места и развивать перспективные секторы экономики.

Изучение роли женщин в экономике Казахстана также сделало очевидным, что они играют важную роль в диверсификации экономики страны. Женщины активно вовлечены в секторы, которые традиционно считаются мужскими, такие как информационные технологии, инженерия и наука. Это придает новый импульс и стимул к развитию экономики и способствует ее инновационному росту. Женщины активно участвуют в производственной

деятельности, вкладывают свои знания и таланты в различные отрасли экономики, а также способствуют формированию новых идей и инноваций[4].

Именно поэтому в Казахстане действует ряд программ и проектов поддержки женщин. Подобные меры призваны как сократить гендерный разрыв, так и повлиять благоприятно в целом на развитие экономики и общества в стране.

Один из инструментов поддержки женщин в РК — ипотека от Отбасы банка «Ұмай». Отбасы банк запустил этот продукт совместно с международным институтом — Азиатским банком развития (АБР).

Еще один проект, поддерживающий женщин-предпринимателей, - КМFIskelHanumy. Проект включает в себя как финансовые, так и нефинансовые меры, информационную поддержку и обучение. Поданным КМФ, 58% его клиентов-женщины. Кроме того, 63% из них проживают в сельской местности.

Подобные проекты способны поддержать женщин и приблизить их к гендерному равенству, хотя бы в некоторой степени.

Следовательно, решение проблемы гендерного неравенства в экономике Казахстана является необходимым для обеспечения устойчивого и справедливого развития страны. Он требует совместных усилий правительства, бизнес-сообщества и общественности для создания равных возможностей и условий для женщин в сфере экономики, а также для устранения стереотипов и дискриминации, которые подрывают их потенциал и вклад в экономическое благополучие нации. [5]

#### Литература

1. Экономические новости Казахстана <https://kapital.kz/economic>
2. Женщины Казахстана: цифры, статистика, проблемы [https://forbes.kz/news/2022/03/04/newsid\\_270920](https://forbes.kz/news/2022/03/04/newsid_270920)
3. Экономика и бизнес <https://forbes.kz/economy>
4. Аналитический интернет-журнал <https://vlast.kz/jekonomika/>
5. Роль женщин в экономике: история женского предпринимательства <https://dzen.ru/a/ZJmqn0Be2FquSViN>

## **СЕКЦИЯ 2**

Қазіргі жағдайдағы және болашақтағы менеджмент  
ілімінің дамуының басымдылықтары және үрдестері

Приоритеты и тенденции развития менеджмента в  
современных условиях и перспективе

## ҚАЗІРГІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ РӨЛІ

Нарықтық экономика жағдайында өнеркәсіптік кәсіпорынның табысты жұмысын құру үшін отандық және шетелдік тәжірибе көрсеткендей, кәсіпорынды басқарудың ерекше түрі қажет. И.Ансофф бұл «ұйымның стратегиясын жоспарлаудың және жасалған жоспарларды өмірде жүзеге асырудың өзара байланысты кешені» деп санайды.

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істейтін өнеркәсіптік кәсіпорын өз мақсатын орындауға ұмтылады, яғни. тұрақты пайда алу - бұл өнімді тұрақты сату арқылы қол жеткізуге болады. Ол үшін кәсіпорында мыналарды ескеретін ұзақ мерзімді іс-әрекет бағдарламасы болуы керек:

- нарық конъюнктурасы;
- бәсекелестік;
- меншікті ресурстық мүмкіндіктер.

Осының бәріне бірнеше үдерістерді қамтитын стратегиялық жоспарлау процесі арқылы қол жеткізуге болады: даму стратегиясын әзірлеу, іске асыру, мониторинг және жүзеге асырылуын бақылау, сондай-ақ ұйым қызметінің негізгі бағыттары мен қызметін қамтитын оның өзектілігін қамтамасыз ету. Сондықтан стратегиялық жоспарлау ұйымның сыртқы және ішкі жағдайларын ескеруі керек. Стратегия қалаған мақсаттардың қарапайым анықтамасы және оларды жүзеге асырудың ыңғайлы тәсілдері бола алмайды. Тілек ойлау стратегияны әзірлеумен бірдей емес. Стратегия армандарға емес, компанияның нақты мүмкіндіктеріне негізделуі керек.

Стратегия – көп қырлы ұғым. Оның маңызды сипаттамалары ретінде В.П. берген келесі анықтамаларды келтіруге болады. Владимирова және ол тұжырымдаманың мәніне толығымен сәйкес келеді:

- түпкілікті нәтижеге жету құралы;
- ұйымның барлық бөліктерін біртұтас тұтастыққа біріктіру;
- компания қызметінің барлық негізгі аспектілерін қамту;
- компанияның барлық жоспарларының үйлесімділігін қамтамасыз ету;
- әрекет ету жоспары;
- мұқабала, яғни бұл жарыста жеңіске жетуге бағытталған әрекеттер ретінде қарастырылады;
- іс-әрекеттер тәртібі, яғни жоспар орындалмауы мүмкін, бірақ іс-әрекеттер тәртібі кез келген жағдайда қамтамасыз етілуі керек;
- қоршаған ортамен күштерді білдіретін қоршаған ортадағы жағдай;
- перспектива, яғни адам ұмтылу керек мемлекет туралы көзқарас;
- кәсіпорындағы еңбекті ұйымдастырудың күшті және әлсіз жақтарын талдау және оның дамуына мүмкіндіктер мен кедергілерді анықтау нәтижесі;
- сыртқы ортаның өзгеруіне кәсіпорынның алдын ала дайындалған реакциясы [1].

Стратегиялық жоспарлаудың рөлі өнеркәсіптік кәсіпорынның жемісті жұмысы мен дамуы үшін қолайлы жағдайларды қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін барлық ішкі және сыртқы факторларды алдын ала ескеруге ұмтылуда.

Стратегиялық жоспарлау кәсіпорынның миссиясын тұжырымдаудан басталады. Бұл кезең кәсіпорынның өмір сүруінің мәнін, оның мақсатын, рөлі мен нарықтағы орнын анықтаудан тұрады. Стратегиялық жоспарлау жүйесіндегі миссияны анықтау нарық қажеттіліктеріне, тұтынушылардың қажеттіліктеріне, оның өнімдерінің сипаттамаларына және кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарының болуына негізделген кәсіпорын ұстанатын қызмет бағытын сипаттайды. Ұйымның миссиясы – ұйымдық мәдениетті анықтайтын және ұйымның беделін қалыптастыратын құндылықтардың, нормалар мен идеялардың жиынтығы.

Стратегиялық жоспарлау қазіргі заманғы менеджмент тұжырымдамасымен тығыз байланысты. Қазіргі заманғы менеджменттің негізгі тенденцияларына оның

интернационалдануы, күрделілігі және қолайлылығы жатады. Интернационализация халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуімен, әлемдік экономикадағы бәсекелестік пен өзара тәуелділіктің күшеюімен, трансұлттық корпорациялардың дамуымен, халықаралық интеграциялық жүйелерді құрумен туындаған жаңа шындықтарды ұжымдық түсіну арқылы көрінеді. Күрделілік – басқаруды ғылыми және практикалық тұрғыдан бір мезгілде қабылдау. Қабылдау – бұл барлық менеджерлерге түсінікті және қолдануға болатын дәстүрлі басқару әдістеріне жүгіну.

Кез келген заманауи кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметін стратегиялық жоспарлаудың рөлі айтарлықтай артып қана қоймайды, сонымен қатар сапалы жаңа мазмұнға ие болады. Авторлардың пікірінше, қазіргі заманғы менеджментте стратегиялық жоспар кәсіпорынның нарықтағы орнын, еңбек өнімділігінің қол жеткізілген және жоспарланған деңгейін, қол жетімділігін және одан әрі қажетті көлемін анықтайтын экономикалық есептеулер, негіздемелер, нұсқалар жүйесінен тұруы керек. өндірістік ресурстарды, тұрақтылық дәрежесін, ұтымды басқару жүйесін және кадрлардың кәсібилігін арттыру, әлеуметтік жауапкершілікті арттыру.

Компанияның стратегиясының болуы оның жоғарғы басшылығының ұйымның даму бағытын, қарқындылығын, негізгі мақсатын, оған жету үшін қажетті ресурстарды, сонымен қатар еңсеру қажет проблемалар мен шектеулерді түсінуін сипаттайды.

Кәсіпорындар үшін стратегия өндірістік, ғылыми-техникалық, экономикалық және әлеуметтік сипаттағы ұзақ мерзімді мақсаттар мен міндеттерді әзірлеу және жүзеге асыру құралы ретінде ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынды сыртқы нарықтық ортамен байланыстыру құралы ретінде де әрекет етуі керек.

Ю.Н.Лапыгиннің стратегиялық жоспарлау «ұзақ мерзімді перспективаға бағытталған және оның дамуының стратегиялық мақсаттарына негізделген ұйымның жаңа мүмкіндіктерін табуға бағытталған» деген пікірімен келісе аламыз.

Стратегиялық жоспарлаудың негізгі міндеті тәуекелдің қолайлы деңгейі бар кәсіпорынның мүмкіндіктері шегінде миссия мен бизнесті дамыту мақсаттарының орындалуын қамтамасыз ететін стратегияларды әзірлеу болып табылады [2].

Стратегиялық жоспарлаудағы ұсынылған тәсілдің маңызды құрамдас бөлігі тұтастай алғанда бизнестің тиімділігіне әсер ететін факторларды есепке алу және атап айтқанда, кәсіпорынның өсу қарқынының тұрақтылығы, әлеуметтік-экономикалық өсу және оның өмірлік циклінің кезеңін анықтау болып табылады. .

Қазіргі заманғы менеджменттің теориясы мен тәжірибесіндегі шетелдік тәжірибе нарықтық экономикасы бар елдерде кәсіпорыншілік жоспарлаудан стратегиялық жоспарлауға көшу ғылыми-техникалық және әлеуметтік-экономикалық даму қарқынының жеделдеуімен шартталғанын көрсетеді. Стратегиялық менеджмент орындаушылардың, яғни тек жоспарлау ғана емес, сонымен бірге жоспарланғанды жүзеге асыру сатысында бастама көтеретіндердің құзырына айналады. Кәсіпорынның дамуының стратегиялық жоспарын әзірлеу – бұл берілген жағдайларда басым қарқынды салаларға негізделген экономикалық және әлеуметтік даму факторларының үйлесімін іздеу.

Соңғы өндірістік нәтижелерге қол жеткізуге ықпал ететін интенсивті және экстенсивті факторлардың арақатынасын анықтау кәсіпорынның стратегиялық даму жоспарын құрудың мақсаты болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. <https://ies.unitechmo.ru/files/upload/publications/15413/ee8a1820c4ac2b4897ce2df37c664ba0.pdf>
2. . Баринов В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие. – М.: КНОРУС. 2020 г

## ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТІ

Уақытты тиімді басқару кез-келген ұйымның жетістігі үшін өте маңызды. Бұл тапсырмалардың тиімді орындалуын, мерзімдердің сақталуын және өнімділіктің жоғары болуын қамтамасыз етеді. Бүгінгі қарқынды дамып келе жатқан іскерлік ортада ұйымдық жүйеде уақытты басқаруды меңгеру өте маңызды. Ұйымдастырушылық басқару жүйелеріндегі уақытты басқаруды оңтайландырудың негізгі стратегиялары мен әдістерін зерттейік.



1. Тапсырмаларды анықтау және басымдық беру уақытты тиімді басқарудың негізі болып табылады. Тапсырмаларды маңыздылығы мен өзектілігіне қарай жіктеу үшін Эйзенхауэрдің Шұғыл/Маңызды принципі немесе ABC әдісі сияқты әдістерді қолданылады. Бұл уақыт пен ресурстарды ұтымды бөлуге көмектеседі, ең алдымен маңызды міндеттерді шешуді қамтамасыз етеді.

2. Нақты мақсаттар бағыт пен мотивацияны қамтамасыз етеді, ал мерзімдер жеделдік сезімін тудырады. Мақсаттардың нақты, өлшенетін, қол жеткізуге болатын, өзекті және уақытпен байланысты (SMART) болуын қамтамасыз ету керек. Күш-жігерді үйлестіру және есеп беруді ынталандыру үшін осы мақсаттар мен мерзімдерді ұйым бойынша хабарлау керек [1].

3. Уақытты блоктау белгілі бір уақыт аралықтарын әртүрлі тапсырмаларға немесе әрекеттерге арнауды қамтиды. Бұл алаңдаушылықты азайтуға көмектеседі және белгілі бір тапсырмаларға үзіліссіз уақыт бөлу арқылы зейінді арттырады. Қызметкерлерді ресурстарды тиімді пайдалануға мүмкіндік беретін жеке және бірлескен жұмыс үшін уақыт блоктарын жоспарлауға шақыру керек [2].

4. Делегация уақытты тиімді басқару үшін өте маңызды, әсіресе ірі ұйымдарда. Тапсырмаларды олардың күшті жақтары мен дағдыларына қарай тағайындау арқылы топ мүшелерінің мүмкіндіктерін кеңейтілуі тиіс. Тиімді делегация менеджерлерге уақытты босатып қана қоймайды, сонымен қатар қызметкерлердің дамуы мен белсенділігін арттырады.

5. Процестерді оңтайландыру және өнімділікті арттыру үшін технологияны пайдалану қажет. Жобаларды басқарудың бағдарламалық жасақтамасы, ынтымақтастық құралдары және уақытты бақылауға арналған қосымшалар коммуникацияны, тапсырмаларды басқаруды және

өнімділікті бақылауды жеңілдетеді. Қызметкерлердің осы құралдарды тиімді пайдалануын қамтамасыз ету үшін оқытуға инвестиция салынуы тиіс.

6. Қызметкерлердің әл-ауқаты олардың өнімділігіне тікелей әсер ететіні ақиқат. Икемді жұмыс тәртібін ұсыну, үзілістер арқылы ынталандыру және қосымша жұмыс уақытын болдырмау арқылы жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігін бағалайтын мәдениет сақталуы керек. Демалған және энергиясын арттырған жұмыс күші өнімдірек және уақытын тиімді басқаруға жақсы дағдыланады [3].

7. Жақсарту бағыттарын анықтау үшін жеке және командалық көрсеткіштер жүйелі түрде қарастырылуы тиіс. Қызметкерлерге қиындықтарды жеңуге және уақытты басқару дағдыларын оңтайландыруға көмектесу үшін сындарлы кері байланыс пен қолдау көрсетіледі. Яғни, үздіксіз жетілдіру мәдениетін қалыптастырудағы жетістіктер мен белестерді атап өту.

8. Бизнес ландшафты үнемі дамып отырады, бұл ұйымдардың тез бейімделуін талап етеді. Біліктілікті арттыру және оқыту мүмкіндіктерін ұсына отырып, үздіксіз оқыту мен инновация мәдениетін көтермелеу керек. Қызметкерлерді өзгерістерді тиімді басқару үшін қажетті дағдылар мен білімдермен қамтамасыз етіледі.

9. Тиімді қарым-қатынас келісілген күш-жігер мен уақтылы шешім қабылдау үшін өте маңызды. Қызметкерлер идеялармен, алаңдаушылықтармен және пікірлермен бөлісуге ыңғайлы болатын ортаны қалыптастыру қажет. Процестерді оңтайландыру және мәселелерді жедел шешу үшін командалар мен бөлімдер арасындағы ашық диалогты ұйымдастыру керек.

10. Қажетсіз жиналыстарды барынша азайтып және құнды уақытты ысырап етпеу үшін жиналыстардың қысқа және мақсатты болуы қамтамасыз етілуі қажет [4].

Неліктен уақытты басқару маңызды?

Уақыт шектеулі ресурс болып табылады және оны ұйымда пайдалану тәсілі оның жалпы тиімділігіне айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Ол мынадай себептерге баланысты маңызды болып табылады. Стресті азайту. Уақытты тиімді басқару нақты іс-қимыл жоспарын ұсыну және белгіленген мерзімге жету үшін соңғы минуттарда асығудың алдын алу арқылы стресті жеңілдетуге көмектеседі. Ресурстарды оңтайлы бөлу. Уақытты тиімді бөлу арқылы ұйымдар ресурстарды, соның ішінде персоналды, жабдықты және қаржыны пайдалануды оңтайландыра алады [5].

Уақытты басқару өнімділікке, тиімділікке және жалпы табысқа әсер ететін ұйымдық басқару жүйелерінің маңызды аспектісі болып табылады. Нақты мақсаттар қою, уақытты бақылау құралдарын пайдалану, тапсырмаларды тиімді беру және жұмыс пен өмірдің тепе-теңдігін қамтамасыз ету сияқты стратегияларды жүзеге асыра отырып, ұйымдар уақытты пайдалануды оңтайландырып, мақсаттарына тиімдірек қол жеткізе алады. Ұйымдастырушылық мәдениет шеңберінде уақытты басқаруға басымдық беру қызметкерлердің өркендеуіне және ұйымның жетістігіне үлкен үлес қоса алатын өнімді және тұрақты жұмыс ортасын құруға ықпал етеді.

#### Әдебиеттер

1. Covey, Stephen R. "The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change." Simon & Schuster, 2004.
2. Allen, David. "Getting Things Done: The Art of Stress-Free Productivity." Penguin Books, 2015.
3. Drucker, Peter F. "The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done." HarperBusiness, 2006.
4. Mankins, Michael C., and Eric Garton. "Time, Talent, Energy: Overcome Organizational Drag and Unleash Your Team's Productive Power." Harvard Business Review Press, 2017.
5. MacKenzie, Brian L., and Susan J. MacKenzie. "Time Management for Dummies." John Wiley & Sons, 2015.

Атығаев Б.Б. 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Болатбекова Д.Н., 2 курс (Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті)  
Ғылыми жетікші – э.ғ.м., аға оқытушы Тусупбаева Б.С.

## БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДА ТАЛАНТТАРДЫ БАСҚАРУ

Қазақстан экономикасын жаңғыртудың маңызды факторы-талантты жастарды инновациялық даму процестеріне қосу. Бүгінгі таңда Ұлттық білім беру жүйесінің басты басымдығы дарындылармен жұмыс болып табылады. Жоғары оқу орындарының жастар талантын дайындау мен басқарудағы рөлі артып келеді, өйткені білім беру ұйымдарының мақсаты тек дайындық емес, жоғары кәсіби білікті мамандар мен елдің зияткерлік элитасын қалыптастыру.

Талант-менеджмент жүйелерін дамыту қазіргі заманның өзекті міндеті болып табылады, өйткені ол экономикалық және әлеуметтік прогресті қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Дарындылықты басқару барлық деңгейдегі білім беру саласында ерекше маңызға ие, өйткені бұл талантты қалыптастыру мен жүзеге асырудың негізін қалайтын білім.

Таланттарды басқарудың мақсаты-даму мен өсу үшін қолайлы орта құру өз құзыреттерін арттыру үшін тиімді қолдана алатын қызметкер мен ұйымның мақсаттарына жету.

Білім беру жүйесіндегі тәжірибені жинақтау, талантты жастарды басқару жүйесін құру және іске асыру-бұл барлығының білім беру ортасы мен кез келген деңгейдегі білім беру мекемелері қызметінің нәтижесі. Бұл алдымен мектепке дейінгі білім беру жүйесіндегі дарынды балаларды анықтауға, содан кейін олардың орта және толық жалпы білім беру жүйесіндегі дамуының дұрыс қалыптасуына және сайып келгенде дайындық нарық үшін кәсіптік білім беру жүйесіндегі жоғары бәсекеге қабілетті мамандарды даярлауда өз септігін тигізеді. Адами ресурстар ретінде, оның жасампаз күші экономикалық драйверге айналады калаларды, өңірлерді, аумақтарды және елдерді дамытады.

Қазіргі уақытта ұйымның адами қабілеттеріне қатысты жаңа парадигманың қалыптасуына байланысты басқару тәжірибесінде таланттарды басқару ұғымы да қолданылады. Таланттарды басқару адами капиталды қалыптастыру құралы ретінде теориялық тұрғыдан сипатталуы және стратегиялық маңыздылығын түсінуі керек. Осы уақытқа дейін құрылған шетелдік іргелі және қолданбалы зерттеулердің әдеби шолуы негізінде негізгі ұғымдар мен теориялық негіздерді жүйелеу анықталады. Талантты адамдарды тартуға, дамытуға және сақтауға (сақтауға) бағытталған кәсіби өсу үшін ынталандырушы жүйенің қажеттілігі дәлелденді. Ұсынылған тұжырымдар экономиканың барлық салаларында, атап айтқанда білім беру саласында менеджмент талантын енгізудің маңыздылығын арттырды. Бұл тенденция уақыт талаптарына байланысты өзгеретінін ескере отырып, нәтижелер зерттеу саласына теориялық және практикалық үлес қосуда.

Сонымен, оның теориясына сүйене отырып, шығармашылық әрекет бәріне тән, іс-әрекеттің мақсаты жағдайларға байланысты өз бағытын өзгертеді. Яғни, анықтамада бізге айтылған түпнұсқа(шығармашылық) әрекет ерекше дарынды адамның қасиеті емес. Егер солай болса, онда талантты жастарды іздеу және тарту білім беру саласының негізгі мақсаттарының бірі, олардың қабілеттерін, білімі мен даму қажеттіліктерін ескере отырып, бұрыннан бар қабілеттерді, қажеттіліктерді дамыту қажет.

Салыстыру үшін, біз жоғарыда сипатталған білім беру саласында таланттарды басқарудың негізгі түсінігіне анықтама берген болатынмыз, бірақ ол біздің әдеттегі түсінігімізде талант деп аталмайды. Жоғары білікті қызметкер-мамандықты жақсы біледі, үлкен тәжірибе-бұл негізгі қызметкер, кадрлық резерв, тәлімгер бола алатындығына көзіміз жетті.

Жалпы ұқсастық жағдайынан шығудың өзекті жолы-таланттарды басқару тұжырымдамасы. Тұжырымдама шеңберінде біз белгілі бір дағдыларды немесе жұмыстар кешенін іске асырудың тиімділігі қызметкердің біліміне ғана емес, сонымен бірге оның қабілеттері мен көзқарасына да байланысты екендігіне сүйенеміз. Егер біз осы

артықшылықтардың кешенін талант сияқты терминмен атайтын болсақ, онда әр білім алушыны дамытуға және қолдануға болатын таланттары бар деген идеяға көшейік. Бұл жағдайда таланттарды басқару (talent management) тұжырымдамасы студенттер таланттарын үнемі анықтау және оларды білімнің игілігі үшін ең жақсы түрде қолдануға болады.

Осылайша, таланттарды басқару-шығындар мен тәуекел деңгейін төмендету, жалдау сапасын жақсарту, сапалы білімнің тиімділік деңгейін арттыру мақсатында талантты жастарды біріктіру процесі.

#### Әдебиеттер

1. Давлетова М.Т. Положение о проведении олимпиады по маркетингу для учащихся школ и колледжей: ВНД (положения, правила, инструкции) / Давлетова М.Т.-: Университет "Туран". 2016. - ISBN // Электронно-библиотечная система TURAN: [сайт]. - URL: <https://e-lib.turan-edu.kz/book/89234>

2. <https://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma-upravleniya-razvitiem-sfery-obrazovaniya>

Алтынбек Ә.С., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Ж.М. Зейнуллина

### ЦИФРЛЫҚ ЕГІЗДЕРДІ ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, УРБАНИЗАЦИЯЛАНҒАН АУМАҚТАРДЫ ДАМУ

Бүгінде Қазақстан аймақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуы біркелкі емес. Тең институционалдық жағдайларға қарамастан, Қазақстан Республикасындағы субъектілері экономикалық тиімділік деңгейлерімен, өндіріс көлемімен, инвестициялар көлемімен және жұмыспен қамту деңгейімен ерекшеленеді. Төмен деңгейге, яғни қалаларға қарай біз олардың біркелкі емес дамуының (қалалық кеңістіктің) элементтерін көреміз. Айырмашылықтар әртүрлі табиғи – климаттық жағдайларға, еңбек ресурстарымен қамтамасыз ету деңгейіне және инфрақұрылымның даму деңгейіне байланысты қалыптасады. Алайда, Қазақстан қалаларының әкімшілік аудандары арасында айқын айырмашылықтарды көруге болады. Осылайша, урбанизацияланған аумақтар біркелкі дамымайды.

Қалалардың дамуы қала құрылысы жүйелері мен оларды басқарудың күрделілігімен қатар жүреді. Ауқымды қалалық жобаларды жүзеге асыру қиын, бұл қалалық кеңістіктің біркелкі дамымауының себептерінің бірі болып табылады. Қалалар ауқымды ұлғайтып қана қоймай, қалалық органның даму қарқынын арттырады. Ұйымдастыру, жоспарлау, басқару және бақылау үлкен назар аударуды қажет етеді. Біркелкі емес дамудың тағы бір себебі – қаланың орталық бөлігіне назар аудару, демек, "гетто аудандарының" пайда болуы.

Урбанизацияланған аумақтардың біркелкі емес дамуы мен қалыптасуы уақыт өте келе нашарлай түседі. Келесі салдарлар пайда болуы мүмкін [1]:

– Көлік желісінің шамадан тыс жүктелуі және қанағаттанарлықсыз көліктік қызмет көрсету (қаладағы көлік – қаланың барлық нүктелеріне қолжетімділікті анықтайтын инфрақұрылымның маңызды элементі);

– жаңа тұрғын үй аудандарын қолайсыз және қылмыстық ретінде дамыту және халықты коммерциялық алаңдармен, әлеуметтік инфрақұрылыммен және жайлы абаттандырумен жеткілікті қамтамасыз етудің болмауы (жаңа тұрғын аудандар тиісті инфрақұрылымсыз қала орталығынан әрі қарай пайда болады);

– мемлекеттік меншікті басқару тиімділігінің төмендеуі (қалалық кеңістіктің біркелкі дамымауы басқарудағы проблемалардың пайда болуына ықпал етеді, өйткені фокус жалпы қалада емес, жекелеген аудандарда болады);

– тұрғындар мен инвесторлар үшін қаланың тартымдылығын және оның бәсекеге қабілеттілігін төмендету (инфрақұрылым объектілерінің біркелкі бөлінбеуі қала тұрғындары мен туристерге теріс әсер етеді).

Аталған оқиғалар қаланың жалпы дамуына кері әсерін тигізуі мүмкін. "Жақсартулар" деп аталатындар кері әсер етуі мүмкін. Қалалық кеңістіктің біркелкі дамымауы дереу шешуді қажет ететін маңызды мәселе болып табылады. Қарастырылған құбылыстың салдары мұны растайды.

Осылайша, қалалық ортаны дамыту – бұл ең алдымен ғимараттар мен құрылыстарды салу, қайта құру және техникалық қайта жарақтандыру. Құрылыс саласы заманауи технологияларды, соның ішінде цифрландыру сияқты инновациялық технологияларды белсенді түрде енгізуде. Бұл цифрландыру урбанизацияланған аумақтардың, ақылды аймақтар мен қалалардың жиынтық тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралына айналады.

Мысалы, қала күрделі организм ретінде нақты уақыт режимінде басқару мен бақылауды қажет етеді. Осындай мақсаттар үшін модельдер қолданылады. Мысалы, автоматтандырылған дизайн жүйесінің арқасында жобаның орындалу мерзімін тездететін BIM модельдеу. BIM белгілі бір объектіге бағытталған. Біз үлкенірек модельді – қаланың цифрлық егізін пайдалануды ұсынамыз.

Зерттеу барысында қаланың цифрлық егізін пайдалану урбанизацияланған аумақтардың біркелкі дамуын және оларды тиімді басқаруды қамтамасыз ете алады деген болжам жасалды.

Цифрлық (сандық) егіздер – бұл сандық ақпарат арқылы ұсынылған объектінің күрделі көшірмесі немесе моделі. Цифрлық (сандық) егіздер әртүрлі объектілерге және оның құрамдас бөліктеріне (адам, орын, процесс, құрылғы) сілтеме жасай алады. Нақты (физикалық) және цифрлық объект арасындағы тұрақты және кедергісіз деректерді беру арқылы бақылау жеңілдетіліп, жұмыс процестері оңтайландырылады [2].

Бұрын цифрлық егіздер техникалық дизайн саласында қолданылған. Жақында цифрлық егіздердің әлеуеті басқа салаларға, соның ішінде қала құрылысын басқару процестеріне тарала бастады. Сонымен қатар, қаланы цифрлық модельге ауыстыру (мысалы, Сингапурдың цифрлық егізі) және одан әрі шындыққа айналатын жаңа қала құру (мысалы, Амарвати қаласының цифрлық моделі) мүмкін.

Цифрлық (сандық) егіздердің басты ерекшелігі – сандық модельдеу. Дәл осы жағдай ағымдағы жағдайды талдауға, белгілі бір уақыт кезеңінен кейін объектінің өзгеруін болжауға және туындаған проблемалардың алдын алу үшін уақтылы шаралар қабылдауға мүмкіндік береді. Басқару және бақылау процесі кедергісіз болады.

Сандық егіз модельдеу моделіне негізделген. Модельдеу моделі белгілі бір оқиға орын алса не болатынын көрсетеді. Сандық дубль қазір не болып жатқанын және белгілі бір оқиға орын алса не болатынын көрсетеді. Сандық егіз модельдеу моделін нақты уақыт режимінде реттейді және қолдайды.

Осылайша, қаланың цифрлық егізін қалыптастыру белгіленген қала құрылысы мәселелерін шешуге, қала мен қала кеңістігін басқарудың жаңа модельдерін жасауға көмектеседі.

Яғни, елдің сапалы экономикалық өсуі субъектілердің біркелкі экономикалық дамуымен мүмкін. Дәл осындай жағдай қаламен де байқалады. Қалада тұруды жақсарту үшін оның қалалық кеңістігін біркелкі дамыту қажет.

Сол сияқты, қала құрылысы проблемалары әсіресе пандемиядан кейін пайда болды. Қаланың инфрақұрылымдық нысандарды біркелкі бөлусіз кеңеюі урбанизацияланған аумақтар үшін өзекті мәселеге айналды. Біз үздік әлемдік және отандық тәжірибеге сүйене отырып, урбанизацияланған аумақтарды дамытуды ұйымдастыруда, жоспарлауда және стратегиялық басқаруда қаланың цифрлық егізін пайдалануды ұсындық [3].

Сонымен, қаланың цифрлық егізі қалалық тәжірибені, құрылыстың ұйымдастырушылық схемаларын, көлемдік-кеңістіктік регламенттерді, дизайн-кодтарды жақсартуға, қала құрылысы мәселелерін шешуге, тарихи мұраны сақтауға мүмкіндік береді.

1. <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-astana-kalasyndamytu-maseleleri-zhonindekenes-otkizdi-310122>
2. Шалина Д.С., Тихонов В.А., Степанова Н.Р. Развитие урбанизированных территорий с использованием цифровых двойников // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 2. – С. 61-65;
3. Measuring Distance to the SDG Targets. An Assessment of where OECD countries stand June 2017. Paris, OECD, 2017. 62 p. URL.: <https://www.oecd.org/sdd/measuring-distance-to-the-sdgs-targets.htm>.

Антощук В.В., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры «Финансы» Лисова Н.А.

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Финансовое управление является одной из ключевых функций в деятельности предприятия. Оно включает в себя планирование, организацию, контроль и анализ финансовых ресурсов, направленных на достижение целей организации. В условиях постоянно меняющейся экономической среды предприятия должны постоянно совершенствовать свой механизм финансового управления, чтобы обеспечить эффективное использование своих финансовых ресурсов.

Формирование системы финансового управления предприятием осуществляется на основе следующих принципов:

1. Принцип временной стоимости денег: Финансовые решения должны учитывать стоимость денег во времени, учитывая фактор временной стоимости денег и дисконтирование будущих денежных потоков.
2. Принцип риска и доходности: Финансовые решения должны учитывать баланс между риском и ожидаемой доходностью.
3. Принцип оптимальной структуры капитала: Фирма должна стремиться к оптимальной структуре капитала, достигая баланса между собственными и заемными средствами.
4. Принцип инвестиций: Фирма должна принимать решения об инвестициях, основываясь на анализе потенциальной доходности и рисков проектов.

В основе функционирования системы финансового управления лежат следующие компоненты:

1. Финансовое планирование: Разработка долгосрочных и краткосрочных финансовых планов, включая бюджетирование и прогнозирование финансовых показателей.
2. Финансовый анализ: Мониторинг и анализ финансовых показателей для оценки финансового состояния и эффективности предприятия.
3. Управление оборотным капиталом: Управление запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью для обеспечения нормального функционирования бизнеса.
4. Управление инвестициями: Принятие решений об инвестициях в новые проекты и активы с учетом ожидаемой доходности и рисков.
5. Управление финансовыми рисками: Идентификация, оценка и управление финансовыми рисками, такими как курсовые риски, процентные риски и операционные риски.

Планирование финансовых ресурсов является основой эффективного финансового управления предприятием. Оно включает в себя определение финансовых целей, анализ текущей финансовой ситуации, разработку стратегии финансового развития и определение необходимых финансовых ресурсов. В современных условиях предприятия должны

уделять особое внимание долгосрочному планированию, учитывая не только текущие потребности, но и возможные изменения в экономической среде.

Организация финансового управления предприятием включает в себя создание структуры управления, распределение функций и ответственности, установление процедур и политик, связанных с финансами. Ключевым аспектом является определение роли и ответственности финансового департамента, который отвечает за планирование, учет, анализ и контроль финансовых операций. Важно также обеспечить эффективное взаимодействие финансового департамента с другими структурными подразделениями предприятия.

Контроль и анализ финансовых операций являются неотъемлемой частью механизма финансового управления предприятием. Они позволяют оценить эффективность использования финансовых ресурсов, выявить проблемные области и принять меры для их устранения. Контроль осуществляется через систему финансовых показателей, которые отражают финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. Анализ финансовых операций позволяет исследовать причины отклонений от плановых показателей и разработать рекомендации по их улучшению.

Современные технологии и изменения в экономической среде требуют от предприятий постоянного развития и внедрения инноваций в механизм финансового управления. Одной из таких инноваций является использование информационных систем для автоматизации финансовых процессов и повышения качества управленческой информации. Также важным аспектом является развитие финансовой аналитики и применение современных методов анализа данных для прогнозирования и принятия решений. Кроме того, в условиях быстрого развития финансовых рынков предприятия должны уделять большее внимание управлению рисками и использованию инструментов финансового инжиниринга.

Механизм финансового управления предприятием представляет собой важный инструмент для достижения финансовых целей и обеспечения устойчивого развития организации. Развитие этого механизма требует постоянного совершенствования и адаптации к изменяющейся экономической среде. Предприятия должны уделять особое внимание планированию финансовых ресурсов, организации финансового управления, контролю и анализу финансовых операций, а также внедрению инноваций в финансовом управлении.

Таким образом, система финансового управления фирмой является неотъемлемой частью успешного функционирования организации. Она позволяет эффективно управлять финансовыми ресурсами, принимать обоснованные финансовые решения и достигать финансовой устойчивости и эффективности. Постоянный мониторинг и анализ финансовых показателей являются ключевыми элементами системы финансового управления.

#### Литература

1. Колчина В.В. Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Проспект, Москва 2020 г.
2. Мухамбетов Т.И., Нукушев А.Г. Банкротство и антикризисное управление.-Алматы, 2021г.
3. Стоянова Е.С., Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Перспектива, Москва 2022г.

Askarova M.A., 3<sup>rd</sup> year (Karaganda Buketov University)  
Scientific supervisor – PhD, associate professor of the Department of Management  
Zh.G. Shugaipova

## FEATURES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

In a modern market economy, the role of management is significant, since the meaning of management is to obtain the final result of the enterprise's activities at significant costs and with the greatest return at all stages of process management.

Modern management trends, on the one hand, are characterized by factors of internationalization and smoothing of countries in economic policy, and these are often heard that economic activity and management are becoming international, losing national specificity. On the other hand, the features of the economic crisis and the features of doing business are aimed at imprinting the nature of interaction between economic entities; these features are especially pronounced when representatives of different national cultures appear. [1]

National characteristics of management are important for the following reasons:

1. Globalization and internationalization of business. Entry of national players into international markets. Partnership and interaction of the organization with foreign companies, as a result of which problems may arise in the area of mutual understanding of cultures and traditions.

2. Transfer of experience of foreign companies - market leaders with localization and adaptation to national business conditions.

3. The involvement of foreign management in the management of domestic companies causes the emergence of a certain cultural interaction, and there is an exchange of knowledge about how it is customary to manage the activities of people in the country.

Currently, different countries have different national management models. Moreover, the differences lie largely not in the methods used to conduct business relations, but in their variability. Studying the specific features of management models provides a good opportunity to understand the basics of the formation of the Kazakhstan management model.

Let's begin our consideration of the specific features of Kazakhstani management with the attitude of business to consumers. Based on the expert opinion of most analysts in the field of consumer markets, the priority importance of the consumer and his needs is only now beginning to prevail in the Kazakh business model. More recently, relations had a serious bias towards the seller - a company that puts its product or service on the market. This was observed starting the first steps of Kazakh business during the period of liberalization and the beginning of the launch of market mechanisms in Kazakhstan. These features clearly manifest themselves in the form of priority of indicators for maximizing business profitability over other criteria. Many companies saw their task only in selling goods and services.

This was expressed in the management of pricing and consumer properties of the product, when the price for the same product and service was often not supported by adequate content. That is, the ratio of price and quality of goods/services has varied greatly. Consumers of the product were left to find the optimal offers each time at their own peril and risk by trial and error. The next characteristic feature of management was the use of marketing tools in the promotion of goods and services, that either did not correspond to the selected target audience, or information about the consumer properties of products was often clearly propaganda in nature, especially if these were products or services of domestic origin. Managers and owners were not ready to bear responsibility to the consumer for the quality of their goods and services.

In Kazakhstan management, the goal of maximizing profits is of predominant importance. This is manifested in the fact that the rise in prices is not accompanied by an improvement in quality, information about the consumer properties of products is false, aggressive and intrusive advertising, and there are significant volumes of counterfeit products on the market. In the social dimension, the features of Kazakhstani management are that the organizational environment is in the stage of formation, as well as a high degree of centralization of power among the leader of the organization.

Kazakhstani management in general has positive qualities and is based on the education and creativity of our entrepreneurs, their resistance to stress and patriotism. At the same time, negative manifestations of management include weak staff interest in the final results, relatively low wages and delays, violation of labor legislation, and an imperfect personnel management system. Consumers and employees are in a deliberately disadvantageous position in relation to the entrepreneur (manager). As Robert Tannenbaum said, “Managers who have been in their job for thirty years do not necessarily have thirty years of experience. Rather, it is a one-year experience repeated thirty times.” Having experience, managers must develop, incorporate new ideas, and reach new heights. Having read the publications of businessmen and experts in the field of management, we can say that management as such exists in Kazakhstan - it is unique, educated, creative, stress-resistant, operating in a rapidly changing environment. Of course, there are also plenty of disadvantages. The key thing in business is personnel, and in this regard, Kazakh management lacks effective human resource management.

In order for management in our country to become the most effective, it is necessary to use Kazakhstani realities and experience in business education, develop domestic cases, promote professional management, and train specialists at the highest level. Particular importance in the training of managers is given to the introduction of innovative teaching methods - business games, trainings, etc.

Thus, a specific feature of Kazakhstani management should be reliance on the hard work of the employee, a focus on diligence and punctuality. These inherent qualities in the people must be encouraged in every possible way. By cultivating these qualities, in the process of establishing a national management system, we can make a gradual transition from rigid management decisions to flexible ones. Today, toughness is a necessary but forced measure. The strategic perspective of our management is a movement towards management that is softer in form, but also more effective in content.

#### Literature

1. A. B. Bakhur. Features of national management // Management in Russia and abroad. – 2005.- No. 5.
2. Alibekova K.Zh. Current problems of modern management in Kazakhstan // Electronic resource. 2013.
3. <http://old.group-global.org> MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS
4. Kazakhstani management: in search of efficiency // Electronic resource. 2013. [www.articles.gazeta.kz](http://www.articles.gazeta.kz)

Абдраимова И.Е., магистрантка 2 курса (Карагандинский университет Казпотребсоюза)  
Научный руководитель – PhD, профессор кафедры менеджмента и инноваций,  
Б.К.Джазыкбаева

### МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день важным направлением развития экономики Казахстана является активизация инновационной деятельности регионов, объемов производства, прежде всего наукоемкой продукции, насыщение рынка современными конкурентоспособными товарами, повышение научно-технического потенциала, создание экспортоориентированных и импортозамещающих производств, укрепление материально-технической базы всех отраслей хозяйственного комплекса.

В этой связи актуальной является разработка механизмов эффективного управления инновационным потенциалом предприятия. Устойчивое развитие таких сложных открытых социально-экономических систем, как регион, в современных условиях невозможно без

широкого системного использования результатов научно-технической деятельности, без опоры на инновации. Для применения этих результатов необходима адекватная организация инноваций. Это требует создания соответствующего механизма управления, способного принимать выполнение заданных функций.

Предложенная модель управления инновационной деятельностью и инновационным потенциалом промышленного предприятия, основанная на следующих функциях: стимулирование активизации инновационной деятельности, формирование и определение стратегий инновационного развития, развитие инновационного менеджмента в промышленном комплексе, требующее создания эффективной системы управления, организации управленческих решений и корпоративной культуры. Определенное сочетание рациональности и нерациональности в управлении может стать «движущей силой» инновационного развития и развития предприятий. Поэтому можно говорить о новом уровне рациональности в управлении и его методах [1].

Критерий рациональности управления инновационным развитием предприятия можно считать объективным, так как наличие целей развития позволяет создать основу для сравнения конкурентоспособности, учитывать стоимость проектов и действующих контрактов, а также учитывать мотивацию и заинтересованность работников предприятия в создании правильного климата.

Описание особенностей предлагаемой модели.

Цель построения модели-интеграция всех функций менеджмента, связанных с управлением инновационной деятельностью промышленного предприятия, в единый целостный комплекс, способный значительно повысить уровень инновационной активности предприятий за счет максимального использования инновационного потенциала и его постоянного развития.

Типовые цели:

- 1) Единая интеграция всех управленческих процессов в области инноваций;
- 2) Содействие решению всех вопросов управления инновационной деятельностью путем развития и использования инновационного потенциала предприятия;
- 3) Формирование интегрированной корпоративной системы управления инновационной деятельностью (включая образование, инновационный потенциал, инновационную деятельность) с учетом внешних и внутренних факторов, угроз и возможностей.

Модель имеет два интегрированных блока: внешнюю среду и внутреннюю среду, анализ которых одинаково важен при планировании стратегии инновационной деятельности.

Модель служит эффективным инструментом, характеризующим желаемое состояние бизнеса с последующим потенциалом инновационного развития, учитывает эволюцию организационной стратегии, отражающей необходимость дальнейших изменений. Инновационная динамика изменения требует заранее определенного набора инструментов, которые могут быть многомерными. При таком подходе менеджеры должны знать основы методологии стратегического мышления и формирования соответствующих ценностей и установок.

Предлагаемая модель основана на внедрении корпоративной системы управления инновационным и инновационным потенциалом в управление предприятием. Разработанная и предложенная модель динамична, так как учитывает факторы внутренней и внешней среды предприятия, а также охватывает весь процесс управления инновационной деятельностью, начиная от принятия стратегии и заканчивая выводом готового результата инновации.

Оценка инновационного потенциала должна основываться на следующих постулатах:

- 1) Комплексность, организационно-правовые формы и размеры методики для предприятий различных отраслей.
- 2) Достоверность и объективность используемых сведений, т.е. использование только необъективной информации, предполагающей представление показателей независимо от субъекта оценки.
- 3) Наличие прямых количественных оценок по всем изученным показателям.

4) Наличие стандарта сравнения, позволяющего четко интерпретировать полученные значения.

5) Построение оценки интегрального показателя с учетом иерархической структуры инновационного потенциала.

Уровни инновационной чувствительности производственного потенциала предприятия приведены в таблице.

Таблица 1

Уровни инновационной чувствительности производственного потенциала предприятия

<b>Инновационный класс развития инновационного потенциала промышленного предприятия</b>	<b>Интервал инновационного коэффициента развития инновационного потенциала</b>	<b>Оценка эффективности инновационного развития инновационного потенциала</b>	<b>Характеристики инновационной чувствительности инновационного потенциала</b>
А	0,80 - 1	низкий	низкая чувствительность
В	0,60 - 0,79	средний	чувствительный
С	0,40 - 0,59	высшее	очень чувствительный
Д	0,20 - 0,39	низкий	низкая чувствительность
Е	0 - 0,19	ноль	нечувствительный

Примечание – Составлено автором на основе источника [2]

В результате анализа существующих методов оценки инновационного потенциала мы пришли к выводу, что при оценке инновационного потенциала необходимо учитывать инновационные возможности и существующий уровень инновационной деятельности. Таким образом, учет современного уровня инновационного потенциала предприятия должен стать одним из фундаментальных факторов построения стратегии инновационного развития.

#### Литература

1 Гамидуллаева Л.А., Досжан Р.Д. Устойчивые инновации: систематический обзор литературы // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. №3(35), 2020, С. 30-42

2 Егембердиева С.М. Инновационный потенциал промышленных предприятий Казахстана: монография / С.М. Егембердиева, Р.А. Байжолова, П.Т. Садыкова. - Алматы: Эверо, 2018. – 264с.

Амангелді Ж.А., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Муканова А.С.

#### ҚАЗАҚСТАНДА МҮМКІНДІГІ ШЕКТЕУЛІ АДАМДАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бүгінгі таңда мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмыспен қамту мәселесі өзекті болып отыр. Біріншіден, бұл мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмысқа орналастырудағы заң талаптары болса, екінші жағынан жұмыс берушілердің оларды жұмысқа алуға құлықсыздығынан. Бұл мақалада мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмыспен қамтудың негізгі проблемалары және Қазақстан Республикасында мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмысқа қабылдаудан бас тартудың жиі кездесетін себептері қарастырылған.

Мүмкіндігі шектеулі адамдардың өмір сүру сапасын жақсарту – «Қазақстан жолы – 2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауда айтылған негізгі міндеттердің бірі [1].

Қазақстанда, сондай-ақ көптеген басқа елдерде мүмкіндігі шектеулі адамдардың қаржылық және экономикалық тәуелсіздігін қамтамасыз ету мәселелері ең өзекті және тиімді шешімдерді қажет ететін мәселелердің бірі болды.

Қазақстан Республикасында мүгедектерді жұмысқа орналастыруға жәрдемдесудің негізгі тетіктері:

1. Әлеуметтік жұмыс орындарына жолдама, жұмыс берушіде арнайы жұмысшылар болған жағдайда орындар.

2. Мүгедектердің қоғамдық бірлестіктері құратын ұйымдарды қолдау тауарлар немесе қызмет көрсетушілер.

Еңбек кодексіне енгізілген жаңа түзетулерге сәйкес, қазір Қазақстандағы әрбір кәсіпорын мүгедектерге арналған орындардың болуы және оларды жұмысқа қабылдау. Кәсіпкердің заң бойынша бас тартуы жоқ құқықтар, бұл біздің елде толығымен және жақын жерде. Ресми деректерге сүйенсек, Қазақстанда мүмкіндігі шектеулі жандардың төрттен бір бөлігі дерлік олар жұмыс істейді, бірақ олардың біліктілігіне сәйкес жұмыс таба алмайды

Еуропа елдерінде мүмкіндігі шектеулі адамдардың өмірі қазақстандықтардан әлдеқайда өзгеше. Мәселен, Германиядағы мүмкіндігі шектеулі адамға жұмыс табу қиын емес барлық жерде компьютерлендіру мүгедектердің абсолютті көпшілігін бос орынмен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Бұдан басқа, еңбек заңнамасында төленетін мүгедектік жәрдемақысының мөлшеріне қарай жалақыны түзету туралы тармақтар бар. Айта кету керек, мүгедектер үшін жұмыс орындарын квоталау тәжірибесі, біздің елімізде де Еуропада кең таралды. Мысалы, Франция мен Венгрияда 20-дан астам кеніші бар ұйымдар, Австрия мен Польшада 25 қызметкері бар ұйымдар квота заңдарына бағынады. Испанияда бұл сан 50 адамға жетеді. Квота үшін Германияда мүгедектігі бар адамдардың 5% - во құрайды, Франция-6%. Еуропада квоталарды пайдаланбағаны үшін ұйымдар арнайы жарналар төлеуі керек қаражаты бөлінетін нысаналы қорлар мүгедектер үшін жұмыс орындарын құру. Сондай-ақ, мүгедектердің еңбегін пайдаланатын кәсіпорындарға мемлекеттік субсидиялар қолданылады.

Қазақстанда мүгедектігі бар адамдарға мемлекеттік қолдаудың көптеген қажетті шаралары қабылданды, бірақ олар әлі де жеткіліксіз. Мүгедектерді оңалту жүйесінде инклюзивті емес, оқшаулау тәсілдері әлі де басым. Олар мүгедектердің әлеуметтенуіне және олардың еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етпейді. Сондықтан ҰЕҰ-ны, оның ішінде арнаулы әлеуметтік қызметтер жүйесі арқылы белсенді түрде қосу қажет деп санаймын. Сондай-ақ инклюзивті білім беруге жеке инвестицияларды ынталандырудың тиімді тетіктерін құру қажеттілігі бар. Қоғамда мүгедектігі бар адамдарға ресми идеология деңгейінде де, жеке бастамалар деңгейінде де оң көзқарас қалыптастыру мәселелері маңызды болып табылады [2].

Мүгедектігі бар адамдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында Кәсіптік бағалауға және кәсіптік бағдарлауға міндетті тестілеуден өтуді қоса отырып, Бағдарлама шеңберінде кәсіптік оқыту және кәсіптік даярлау көзделеді:

1. Мүгедектігі бар адамдардың еңбек нарығындағы бәсекеге қабілеттілігін оқыту мен қайта оқытудың жеке тәсілін әзірлеу арқылы арттыру.

2. Жұмысқа орналастыру кезінде мүгедектігі бар адамдарды сүйемелдеу институттарын енгізе отырып, жұмысқа орналастыруды сапалы қолдау.

3. Мүгедектігі бар адамдарды жұмысқа орналастыру мақсатында жұмыс берушілерді ынталандырудың қосымша және балама шараларын енгізу.

Мүгедектігі бар адамдарды жұмыспен қамтуға қол жеткізудің нысаналы индикаторлары:

—еңбекке жарамды жастың жалпы санынан мүгедектігі бар жұмыс істейтін адамдар санын ұлғайту;

—мүгедектер атқаратын мемлекеттік мекемелердегі (ұлттық және жергілікті заң шығарушы органдар, Мемлекеттік қызмет және сот органдары) лауазымдардың пайызын арттыру;

—мүгедек оқушыларды оқыту үшін соңғы 12 айда жұмыстан қол үзбей оқудан өткен жұмыс істейтін мұғалімдер санын арттыруға қол жеткізу.

"Халықты жұмыспен қамту туралы" Қазақстан Республикасының Заңында лайықты жұмыс іздеу және жұмысқа орналасуға жәрдемдесу, оның ішінде жұмыспен қамтуға жәрдемдесудің белсенді шаралары; әлеуметтік кәсіптік бағдарлау жөніндегі қызметтер көзделген [3].

Осылайша, Қазақстанда мүмкіндігі шектеулі жандардың лайықты өмір сүруінің көрнекі үлгісі бар, тек екі маңызды тармақ - заңнамалық деңгейдегі өзгерістер және Елеулі қаржыландыру қажет.

#### Әдебиеттер

1. «Қазақстан жолы – 2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» <https://adilet.zan.kz/kaz/>
2. [www.gov.stat.kz](http://www.gov.stat.kz)
3. Семикова Н. В. Мүгедектерді жұмысқа орналастыру мәселесі / Экономика және инновациялық менеджмент технологиялар. 2021. № 1.

Әдіхан А.Б., Ким В.С., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетікші – э.ғ.м., аға оқытушы Тусупбаева Б.С.

### КӨШБАСШЫЛЫҚ ТЕОРИЯЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫ ЗЕРТТЕУДЕГІ МАҢЫЗЫ

Көшбасшылық дегеніміз - жеке адамдар мен адамдар тобына оларды мақсатқа жету үшін жұмыс істеуге ынталандыру қабілеті. Көптеген құралдар бар екендігі атап өтілді, олардың көмегімен сіз басқаларға әсер ете аласыз және адамдарды өзіңіз басқара аласыз. Жауапсыз маңызды сұрақ қалды: көшбасшы болып табылатын менеджер өз-өзін қалай ұстауы керек? Адамдардың күш-жігерін ұйымның мақсаттарына жетуге бағыттау үшін қандай әсер ету құралдары мен мінез-құлық стильдері тиімді екенін көрсетті? Бұл күрделі сұрақтар және оларға жауаптар су бетінде қалқып тұрған жоқ. Көшбасшылық теориясы көшбасшылықтың қандай сипаттамалары ең тиімді екенін және неге екенін анықтауға және болжауға тырысады. Бүгінгі таңда көшбасшылық мәселелері бойынша он мыңнан астам түрлі зерттеулер жүргізілгені мәлім. Екі айнымалыны немесе екі өлшемді (мінез-құлық динамикасы және ситуациялық деңгейін) қолдана отырып, көшбасшылықтың негізгі топтарын ажыратуға болады.

Көшбасшылық құбылысын зерттеудің негізгі тәсілдерін қарастырып, сұраққа жауап іздеміз: көшбасшылық туа біткен қасиет пе немесе оны үйренуге бола ма?

Көшбасшылықты зерттеуде мінез-құлық ғалымдары үш негізгі тәсілді қолданды - "тұлғалық қасиеттер теориясы", "мінез-құлық тәсілі" және "ситуациялық тәсіл" [8]. 1920 жылдардан бастап жеке қасиеттер теориясының ізбасарлары адамның қандай сипаттамалары көшбасшылықты қамтамасыз ететінін анықтауға тырысты. Бұл ойды дамыта отырып, зерттеушілер егер бұл "ерекше" қасиеттерді анықтауға болатын болса, адамдар көшбасшыны "тәрбиелеуді" үйрене алады деп сенді.

Жеке қасиеттер теориясы аясында трансформациялық және харизматикалық көшбасшылық тұжырымдамалары жасалды. Трансформациялық көшбасшылық-бұл ұйым мүшелерінің көзқарастары мен түсініктерінде елеулі өзгерістерге қол жеткізу және ұйымның мақсаттары мен стратегиясында елеулі өзгерістерге бейімділікті қалыптастыру процесі.

Бернардо Басс пікірінше, трансформациялық көшбасшылық - көшбасшының бағыныштыларға әсер етуін қамтиды, бірақ бұл әсердің ықпалы бағыныштылардың өкілеттіктерін кеңейту болып табылады, олар да ұйымды қайта құру процесінде көшбасшы болады [1].

Харизматикалық көшбасшылықта жеке көшбасшы басты назарда болады. Харизматикалық көшбасшыларға кімді жатқызуға болады? Бұл Александр Македонский,

Спартан патшасы Леонид, Джон Кеннеди, Мартин Лютер Кинг сияқты әйгілі тарихи тұлғалар [9].

Зерттеушілердің көпшілігі харизманың ерекше сыйлық екендігімен және оны үйренуге болмайтындығымен келіссе де, харизматикалық көшбасшылықтың әркім іс жүзінде қолдана алатын кейбір аспектілері бар. Бұл жеке билікті пайдалану, ортақ іске берілгендік, болашақты айқын көру, тәуекелге бару және белгісіздік жағдайында тиімді әрекет ету мүмкіндігі.

Дж.Л. Гибсон, дағдарыстық жағдай харизматикалық типтегі көшбасшыны тудыруы мүмкін дейді. Стресс, белгісіздік жағдайларында бағыныштылар басқару қанаттар тізгінді, жағымсыз жағдайды түзете алатындарға береді.

1948 жылы Р. Стогдилл көшбасшылық қасиеттерді зерттейтін 124 зерттеуге шолу жасады. Нәтижесінде, ол көшбасшыларға тән бірқатар белгілерді атап өтті: интеллект, білімге деген ұмтылыс, сенімділік, жауапкершілік, белсенділік, әлеуметтік қатысу. Сонымен қатар, автор әртүрлі жағдайларда тиімді көшбасшылар әртүрлі жеке сипаттамаларды айқындап тапқанын атап өтті. Нәтижесінде, Стогдилл "адам жеке қасиеттердің кейбір жиынтығына ие болғандықтан ғана көшбасшы бола алмайды" деген қорытындыға келді [9]. Нәтижесінде, жеке қасиеттер теориясы нәтижесіз болып шықты, өйткені көшбасшы қандай қасиеттерге ие болуы керек деген ортақ пікір әлі жоқ. Әмбебап жеке қасиеттерді анықтаудағы сәтсіз әрекеттер ғалымдарды 1950 жылдардың басында көшбасшылық мәселесін басқа екінші жағынан қарауға мәжбүр етті. Енді зерттеушілер ұйымдағы көшбасшылардың мінез-құлқы туралы сұраққа қызығушылық танытты: олар қандай рөлдерді ойнайды, адамдарды қалай басқарады және өзара әрекеттеседі.

О. С. Виханский және А. И. Наумов жеке факторлардың үш тобын ажыратады:

- интеллектуалды қабілеттер, оларға ақыл мен логика, парасаттылық, ойөткірлік, өзіндік ерекшелік, тұжырымдамалық, білім, істі білу, сөйлеу дамуы, қызығушылық пен таным, интуитивтілік жатады;

- психологиялық немесе эмоционалды қасиеттер сипаттары бастамашылықты, икемділікті, қырағылықты, шығармашылық пен құрастырушылық, адалдықты, жеке тұтастықты, батылдықты, өзіне деген сенімділікті, байсалдылықты, тәуелсіздікті, дербестілікті, өршілдікті, жетістікке деген қажеттілікті, табандылық пен тізгіндік, жігерлілікті, үстемдікті, өнімділікті, агрессивтілікті, артықшылыққа ұмтылуды, міндеттемені, қатысушылықты қамтитын;

- алынған дағдылар немесе жеке және іскерлік қасиеттер: қолдау алу, Ынтымақтастық, танымалдылық пен беделге ие болу, әдептілік пен дипломатия, тәуекел мен жауапкершілікті өз мойнына алу, ұйымдастыра білу, сендіру, өзін-өзі өзгерте білу, сенімді болу, әзіл-қалжың мен әзілді түсіну, адамдарды түсіну қабілеті.

Мінез-құлық тәсілі көшбасшы жүзеге асыратын мінез-құлық контекстіндегі көшбасшылықты талдауға және оның табысқа жетуін қамтамасыз ететін әмбебап мінез-құлық ерекшеліктерін көрсетуге бағытталған. Мінез-құлық тәсілін жақтаушылар көшбасшылықты үйретуге болады деп болжайды.

Мінез-құлық тәсілін дамытудағы басымдық К.Левинге тиесілі. Ол көшбасшының мінез құлқының үш стилін атап өтті:

- авторитарлық (көшбасшы топ мүшелері арасында рөлдерді қатаң бөле отырып, үстемдік етеді, Директивті әрекет етеді);

- демократиялық (көшбасшы топты бағыныштыларымен бірге басқаруға тырысады, оларға жеткілікті еркіндік береді);

- либеральді/рұқсат етуші (көшбасшы топты белсенді басқарудан іс жүзінде шегінеді, топ мүшелеріне іс-әрекеттің толық еркіндігін береді) [10].

Басшылық етудің ең тиімді стилі қандай? Көшбасшылықтың оңтайлы стилі демократиялық стиль деген жалпы пікір бар. Дегенмен, мінез-құлық мектебінің қазіргі жақтаушылары бір оңтайлы стиль жоқ деген қорытындыға көбірек бейім. Көшбасшылық стилі жағдайға байланысты өзгереді. Ақырында, ситуациялық тәсілді ұстанушылар көшбасшылық белгілі бір жағдайдың өнімі деп санайды. Бұл тәсілдің негізгі идеясы-тиімді көшбасшы

жағдайды бағалай алады және оған өзінің мінез-құлқын бейімдей алады. Негізгі ситуациялық айнымалылар-бағыныштылардың қажеттіліктері мен жеке қасиеттері, тапсырманың сипаты, сонымен қатар жұмыс және сыртқы ортаның сипаттамалары. Осылайша, көшбасшы болғысы келетін менеджер белгілі бір жағдайдың барлық компоненттерін анықтауға және оның көшбасшылық стилін реттеуге үйренуі керек.

Осы тәсіл аясында төрт теория әзірленді: Фидлер басшылығының ситуациялық моделі, Митчелл мен Хаустың "мақсат жолы" тәсілі, Херси мен Бланшардтың өмірлік цикл теориясы және Врум-Йеттон жетекшісінің шешім қабылдау моделі. Сонымен, харизманы есепке алмағанда, көшбасшылықты үйренуге болады және ол өте қажет. Көшбасшылық құбылысын зерттеушілердің көпшілігі, әр адамның көшбасшылық әлеуеті бар екенін, оны тек өзектендіру және дамыту қажет екенін атап өтеді.

Көшбасшы тұлғасының және оның көшбасшылық әлеуетінің дамуына басымдық беретін көшбасшылықтың екі заманауи тұжырымдамасын қарастырайық.

Қазіргі уақытта, Д. Гоулман бастамасымен американдық әлеуметтік психологтар тобы әзірлеген эмоционалды көшбасшылық тұжырымдамасы кең таралды. Осы тұжырымдамаға сәйкес, бұл көшбасшыларды басқа адамдардан ерекшелендіретін эмоционалды интеллект дамуының жоғары деңгейін, осылардың қызметі ұйымдастырушылық қабілеттермен бірге дамыған танымдық қабілеттерді қажет етеді. Эмоционалды интеллект төрт компонентті қамтитын интегралды жеке құрылымды білдіреді [10]:

- өзін-өзі тану (рефлексияға және өз эмоцияларының сипатын барабар бағалауға қабілеттілік);

- өзін-өзі бақылау (сезімдер мен эмоцияларды басқару);

- әлеуметтік сезімталдық (жаңашырлық таныту және эмпатия қабілеті);

- басқару дағдылары (адамдарды дұрыс бағытта жылжыту қабілеті).

Д. Гоулман атап өткендей, басқа адамдардың қажеттіліктері мен эмоцияларын түсінуді үйрену үшін алдымен өзіңді түсіну керек. Өзін-өзі тану процесі эмоционалды интеллектті дамытуға арналған тренажер сияқты.

Р. Бояцис пен Э. Макки эмоционалды интеллект ұғымын негізге ала отырып, резонанстық көшбасшылық тұжырымдамасын жасады. Авторлардың пікірінше, резонанстық көшбасшылық стратегиясы бар басшылар айналасындағылардың "толқынына бейімделуді" біледі. Мұндай көшбасшының басшылығымен адамдар унисон, бірауыздан және үйлесімді жұмыс істейді, өйткені олардың арасында интеллектуалды және эмоционалды келісімге қол жеткізілді. Эмоционалды интеллектке ие көшбасшылар өз сезімдерін басқара біліп қана қоймай, басқа адамдардың эмоцияларын басқара алады және сенімді қарым-қатынас орната алады [10].

Авторлар көшбасшылық әлеуетті дамытуға ықпал ететін үш негізгі қасиетті ажыратады:

- сана белсенділігі (өзіңіздің "Меніңізді/Я" түсіну, сондай-ақ басқа адамдардың қажеттіліктерін білу);

- оптимизм (болашақ мақсаттарға бағдарлану, ынта/энтузиазм);

- эмпатия (басқа адамдардың сезімдері мен қалауларын түсіну).

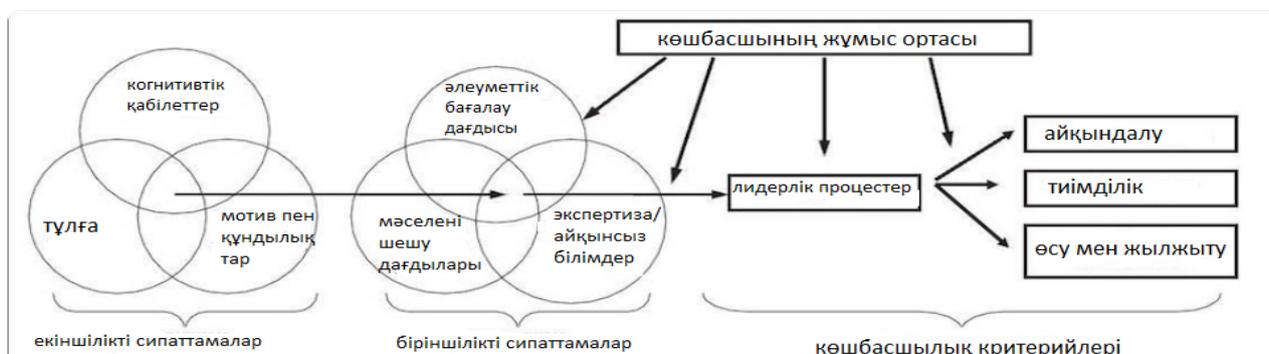
Н. Тичи "көшбасшылық қозғалтқышы" тұжырымдамасын жасады, оның негізгі идеясы табысты ұйымдарда көшбасшылар өздерін дамыта отырып, өз ізбасарларын үнемі оқытады. Осылайша, олар өз ізбасарларынан өз бетінше ойлайтын көшбасшылар жасайды. Бұл тығыз қарым-қатынаста көшбасшы идеялар мен құндылықтар жүйесін жеткізеді, Бұл ұйымдық мәдениетті және жалпы компанияны нығайтады. Көшбасшылық теорияларын үлгі кестеге келтіруге болады және олардың айырмашылықтары мен ерекшеліктерін анық көруге болады.

Көшбасшылық тақырыбы әлемнің көптеген елдерінде терең түсінікке ие болды: басшылар көбінесе олардың және жалпы компанияның тиімділігі олардың көшбасшылық әлеуетінің қаншалықты дамығанына байланысты екенін түсінеді. Мұны Заккаро, Кемп және Бейдер бойынша қасиеттер моделінен көруге болады. Неліктен қазіргі отандық жетекші көшбасшылық әлеуетін дамыту маңызды?

Кесте 1

Көшбасшылықтың негізгі теориялары мен тәсілдері

Тәсілдер	Зерттеушілер	Концепциялар
Жеке қасиеттер теориясы	Дж. Л. Гибсон, Р. Стогдилл, Б. Басс,	Трансформациялық Харизматикалық
Көшбасшылық қасиеттер теориясы	О.С. Виханский А.И. Наумов	Интеллектуалды қабілеттер Психологиялық немесе эмоционалды қасиеттер Алынған дағдылар немесе жеке іскерлік қасиеттер
Мінез-құлық тәсілі	К. Левин, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, Р. Блек, Д. Моутон	Авторитарлық Демократиялық Либералды/Рұқсат Етуші
Ситуациялық тәсіл	Фидлер, Митчелл и Хаус, Херс и Бланшар, Врум-Йеттон	- Фидлер басшылығының ситуациялық моделі, - "жол мақсаты" тәсілі, - өмірлік цикл теориясы - басшының шешім қабылдау моделі
Қазіргі және т. б.	Д. Гоулман	Эмоционалды көшбасшылық
	Р. Бояцис, Э. Макки,	Резонанстық көшбасшылық
	Н. Тичи	Көшбасшылық қозғалтқышы
Ескерту – [1-10] Әдебиеттер негізінде автормен жасақталған		



Сурет 1 - Закаро, Кемп және Бейдер бойынша қасиеттер моделі

Көшбасшыға деген қажеттілік күрделі сыни жағдайларда қатты сезіледі. Ал қазір бізді айналып өтпеген әлемдік дағдарыс жағдайында отандық басшылар өздерінің көшбасшылық әлеуетін бұрынғыдан да толық көрсетуі қажет.

Кесте 2

Көшбасшылықтың типологиясы

Негіздеме	Көшбасшы бола алады....
Өзара қатынас аясы	Бей формальді Формальді (ресми) Аралас
Топтағы функцияларды бөлу мен тұлғаралық қатынастарда қалыптастыру белгісі	Топтық мақсатқа жетуге жолдарды анықтау бойынша Техникалық міндеттерді оптимальді шешу бойынша Психологиялық климат орнату бойынша

	Топтық атмосфера мазмұны бойынша
Көшбасшымен асырылатын функциялар	Инициатор Ұйымдастырушы Эрудит Эмоционалды күйдің генераторы Зергер/умелец
Топтық іскерлік типтері: инструментальді және экспрессивті	Инструментальді/функционалды Эмоционалды Әмбебап
Ұйымдастырушылық позициясынан	Ұйымдастырушы /созидатель Бейұйымдастырушы/ разрушитель
Іскерлік сипаты	Әмбебап Ситуативтік
Жетекшілік ету стилі бойынша	Авторитарлы Демократиялық Либеральді
Ескерту – [1-10] Әдебиеттер негізінде автормен жасақталған	

Жылдам өзгеретін сыртқы орта мемлекеттік (жергілікті) басқару органдарынан икемділік пен инновацияны талап етеді - ескі, консервативті басқару әдістері өзектілігін жоғалтады. Мұның бәрі әсер етеді және әрбір болашақ менеджердің әлеуетін дамытуға серпін береді. Бұл өз кезегінде көшбасшылықтың әртүрлі түрлерін зерттеуге негіз болады.

Көшбасшыдан өзгерістердің басталуын, сондай-ақ тәуекелге бару, қызметкерлерді жігерлендіру және белгісіздік жағдайында шешім қабылдау қабілетін, яғни оны, ең алдымен, көшбасшы ретінде сипаттайтын әрекеттерді күтеді. Біздің ойымызша, кез-келген адам белгілі бір бейімділікке ие бола отырып, көшбасшылық қасиеттерін дамыта алады. Бұған алғашқы қадам-қалау! Әрі қарай, қажырлы еңбек пен қалаған имиджге табанды ілгерілеу адамға табиғи көшбасшыдан асып түсуге көмектеседі.

#### Әдебиеттер

- 1 Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2020. С. 367.
- 2 Громова О. Н., Мишин В. М., Свистунов В. М. Организация управленческого труда: Учеб. пособие. - М.: ГАУ, 2021. С. 112.
- 3 Кричевский Р. Л. Если вы руководитель: элементы психологии менеджмента в повседневной работе. - М.: Дело, 2021. С. 56.
- 4 Управление - это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. М., Проспект, 2022. С. 126.
- 5 Филонович С. Р. Лидерство: реальная проблема или популярный лозунг // Бизнес-образование. 2013. № 1. С. 31.
- 6 Васильев С.В., Жуковский А.И., Цуркер К. Эффективность работы организаций государственного и муниципального управления и их служащих. Великий Новгород: 2022. С. 25.
- 7 Милбнер Б. З. Теория организаций. Учебник. 2-е изд. перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2020. С. 211.
- 8 Государственное управление: основы теории и организации. Учебник / Под ред. В. А. Козбаненко. - М.: «Статут», 2020. С. 651.
- 9 Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2016. С. 351.
- 10 Гибсон Дж., Иванцевич Д. М., Доннели Д. Х. Организации: поведение, структуры, процессы: Пер. с англ. М., 2020. С. 221.

## ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ҮШІН ЖҰМЫССЫЗДЫҚ САЛДАРЫ

Қазіргі экономикадағы еңбек нарығының проблемалары үлкен рөл атқарады. Елдің әлауқаты ел халқының зияткерлік және физикалық қабілеттерін қаншалықты пайдаланатынына және азаматтардың еңбегі қаншалықты лайықты төленетініне байланысты. Еңбек нарығы, жұмыспен қамту және жұмыссыздық мәселелерін едәуір зерттегеніне қарамастан, олардың жекелеген аспектілері ғылыми кезеңдерде аз дәрежеде қамтылған.

Мемлекеттік органдардың жұмыспен қамту саласындағы жұмысы толық тиімді деп тану: бұл жұмыссыз халық пен жұмыс берушілердің проблемаларын өзара шешуге ықпал етпейтін сияқты. Жұмыссыз ретінде ресми тіркеуге кететін уақыт пен қаражат шығындары, жұмыссыздық бойынша өтелмеген жәрдемақы болуы мүмкін.

Жұмыссыздықтың қоғам экономикасы үшін салдары көп қырлы, сандық аспектіге толығырақ тоқталып, мемлекеттің жұмыссыздыққа байланысты шығындарының мөлшерін анықтайық.

Азамат жұмыссыз болған кезде мемлекет:

Оған жәрдемақы төлеу арқылы шығындарын көбейтеді  
жұмыссыздық (егер ол ресми түрде жұмыссыз ретінде тіркелген және осы жәрдемақыны алуға құқылы болса);

2) азаматтың мемлекеттік бюджетке жеке тұлғалардың табыстарына салық төленетін жалақыны алмауына байланысты өзінің әлеуетті табыстарын азайтады [1].

Өлшенетін жұмыссыздықтың жанама шығындары, жұмыссыз халықтың табысының төмендеуімен байланысты тауарлар мен қызметтерді тұтыну көлемінің төмендеуімен қатар жүреді.

Тауарлар мен қызметтерді сатуға қосылған құн салығы салынады

(DNS), демек, осы салық бойынша бюджетке төленетін сомалар азаяды. Бұл шығындар тағы да бюджеттер үшін жіберіп алған мүмкіндіктердің құны болып табылады.

Жұмыссыздыққа байланысты мемлекет 2012-2016 жылдары орта есеппен бөлді 10,86 млрд. теңге жанама шығындар [2].

Американдық макроэкономист Артур Оукен (1828-1980) жұмыссыздықтың салдарын өлшеу үшін жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсу қарқыны мен жұмыссыздық деңгейінің өсу қарқыны арасындағы эмпирикалық тәуелділік тұжырымдалды, бұл жұмыссыздық деңгейінің табиғи деңгейден 1% - ға артуы нақты ЖҰӨ өсу қарқынының жылына 2,5% - ға төмендеуіне әкеледі.

Кесте 1

Қазақстан республикасы бойынша жұмыссыздық деңгейі, %

	Саны			Жұмыссыздық деңгейі	
	2021/1	2020/1	Өсім	2021/1	2020/1
Қазақстан	451,3	442,4	2,0%	4,9%	4,8%
Қарағанды об.	29,9	29,7	1,0%	4,5%	4,4%
Нур-Сұлтан қ.	28,0	26,6	5,0%	4,6%	4,5%
Ақтөбе	21,0	20,9	0,5%	4,8%	4,8%
Алматы об.	49,1	48,1	2,2%	4,8%	4,7%
БҚО	33,9	33,6	0,7%	4,8%	4,8%
Павлодар	19,3	18,9	1,7%	4,8%	4,7%
Ақмола	20,7	19,9	3,7%	4,9%	4,7%
Атырау	16,3	16,1	1,2%	4,9%	4,8%
Жамбыл	25,8	25,7	0,7%	4,9%	4,8%
ШҚО	16,6	16,4	1,4%	4,9%	4,8%

Костанай	24,2	24,2	0,0%	4,9%	4,8%
Қызылорда	17,0	16,9	0,6%	4,9%	4,8%
Манғыстау	16,9	15,9	5,8%	4,9%	4,8%
СҚО	14,6	14,5	0,7%	4,9%	4,8%
Шымкент қ.	22,2	21,8	1,8%	5,1%	5,0%
Түркістан	42,6	41,6	2,3%	5,2%	5,0%
Алматы қ.	53,2	51,5	3,4%	5,2%	5,1%

Е с к е р т у: Статистика агентігі мәліметтері негізінде құрастырылған

Қазіргі Қазақстан үшін Оукен әдістемесін қолдану онша айқын емес, өйткені соңғы онжылдықтардағы ресми түрде жарияланған жұмыссыздық деңгейі іс жүзінде тұрақты. Оукенге ұқсас регрессиялық модель бұрмаланған нәтиже береді [3].

Жоғарыда айтылғандардың бәрінен қорытынды жасауға болады:

1. Қазақстан халқының экономикалық белсенділігімен жағдай соңғы жылдары біраз алаңдаушылық туғызды;

2. Жұмыспен қамту саласындағы мемлекеттік саясат көрсетпейді жоғары тиімділік белгілері;

3. Қазақстандағы жұмыссыздық деңгейі, кем дегенде, ресми статистика деректеріне сәйкес, соңғы жылдары іс жүзінде тұрақты болып қалуда;

4. Жұмыссыздықтың экономикалық салдары, маңызды.

Қорытындылай келе, жұмыссыздық әлі де шешуді қажет ететін маңызды мәселе болып қала беретінін атап өтуге болады. Бұл мәселедегі бастама мемлекеттен де, халық пен жұмыс берушілерден де туындауы керек.

#### Әдебиеттер

1. Елисеева И. И. Әлеуметтік статистика. / оқу. жәрдемақы. - М.: Қаржы және статистика, 2013, - 480с.

2. ҚР Ұлттық экономика министрлігі 2012-2016 жж {Электрондық ресурс} stst.kz

3. Костыря А. В. Жұмыссыздық және оны реттеуді жетілдіру. Экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алуға арналған диссертацияның авторефераты., 2014-25с.

Берик Ә., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
 Научный руководитель - к.э.н., профессор Дарибеков С.С.

### МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия – целостная система, состоящая из отдельных, относительно самостоятельных, но одновременно и взаимосвязанных и взаимодействующих структурных элементов. К основным элементам механизма относятся: форма организации производства, экономические или хозяйственные связи, система стимулов, управление, планирование, финансирование, налогообложение, ценообразование.

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия призван обеспечивать создание условий, необходимых для эффективной деятельности всех элементов предприятия. Механизм должен обеспечивать экономическую безопасность на входе и выходе из системы, создать надежные условия функционирования управляющей и управляемой систем. Механизм экономической безопасности функционирования предприятия представляет собой совокупность:

– философии экономической безопасности предприятия;

- функций, реализующих процесс управления экономической безопасностью;
- ресурсное обеспечение механизма;
- целевую направленность, содержащую основные организационные формы и экономические инструменты, необходимые для обеспечения экономической безопасности функционирования предприятия.

Вышеперечисленные составляющие образуют структуру механизма обеспечения экономической безопасности функционирования предприятия.

Состояние экономической безопасности предприятия можно охарактеризовать и определить с помощью критериев и показателей. Критерии экономической безопасности характеризуют качественную сторону предприятия, в дальнейшем на ее основе формируется механизм противодействия внешним и внутренним угрозам предприятия [1].

Управление безопасностью является жизненно важной частью стратегического управления современной организацией, которая поддерживает достижение целей путем защиты ее репутации и финансового благополучия. Помимо простого реагирования на угрозы и риски, эффективное управление безопасностью включает активное использование различных возможностей, а также конкурентное преимущество в сфере предоставления услуг.

Жизнеспособность организации должна быть встроена в стратегию и процессы организации таким образом, чтобы безопасность осуществлялась самой организацией, которая поддерживается функцией безопасности. Каждый должен играть свою роль в обеспечении эффективной безопасности внутри организации.

Стоит отметить, что к факторам внешней среды относятся следующие факторы: культурные, политические, экономические, социальные, нормативные, правовые, финансовые, технологические, экономические и другие. Уровнями менеджмента риска являются: международный, национальный, региональный и местный.

Управление безопасностью является одним из основных ответных мер на риски, выявленные организацией. Стоит отметить, что управление безопасностью не обязательно предполагает значительное внедрение технологий и/или значительные расходы.

Британский стандарт BS 65000:2014 дает рекомендации по управлению безопасностью для любой организации, большой или маленькой, государственной или частной, чтобы поддержать ее жизнеспособность, производительность, репутацию, устойчивость и, в конечном счете, успех. Стандарт разъясняет основные принципы управления безопасностью и демонстрирует, как безопасность может быть встроена в организацию [2].

Исследование внешних заинтересованных сторон (акционеры, общественные группы, группы давления и протеста, политики, общественность и другие) позволяет организации учитывать множество факторов, имеющих отношение к успеху, не в последнюю очередь общественное восприятие и репутацию организации, для которой управление безопасностью является ключевым фактором.

Чтобы обеспечить учет всех соответствующих внешних факторов, те, кто занимается вопросами управления безопасностью, должны уделять особое внимание стратегической функции организации.

В настоящий момент пришло время пересмотра данного стандарта. В связи с этим открыт проект по доработке, подразумевающий изменение типа стандарта с «руководства» на «свод практик». Предполагается, что новый свод будет состоять из различных указаний и рекомендаций, принципов, а также терминов и определений.

Планируется, что новый документ разъяснит характер и определит масштабы обеспечения жизнестойкости организации, укажет основные ее компоненты с целью внедрения улучшений, выявит эффективные практики, проанализирует элементы жизнестойкости организации и их взаимодействие в долгосрочной перспективе, а также рассмотрит предупреждающий подход.

Поэтому жизнеспособность организации, ее устойчивость и экономическую безопасность ключевым вопросом для многих организаций. Новый стандарт поможет понять, что означает жизнестойкость (устойчивость) организаций, обеспечит четкую структуру

взаимоотношений между такими понятиями как: информационные технологии и кибербезопасность, устойчивое развитие, цепочка поставок и др.

Кокурхаева Р.М-Б. и Гадзиева Е.Х., например, предлагают рассмотреть следующий алгоритм обеспечения экономической безопасности предприятия, представленный на рисунке 1.

Итак, стоит отметить, что ключевым моментом в процессе формирования механизма обеспечения экономической безопасности на промышленном предприятии является разработка превентивных мер, направленных на диагностику и прогнозирование ситуации.



Рисунок 1 - Алгоритм обеспечения экономической безопасности предприятия  
Примечание - составлено автором по источнику [3].

Главной задачей современного предприятия, стремящегося к повышению уровня экономической безопасности, является не работа по восстановлению утраченных функций, а недопущение негативных последствий, организация превентивных мер. Целью механизма обеспечения экономической безопасности является построение комфортных условий, создание социальной и политической стабильности, сохранение целостности, противодействие внутренним и внешним угрозам.

#### Литература

1. Основы экономической безопасности / Олейников Е.А. - М., «Интел-Синтез», 2013. - 288 с.
2. Британский международный стандарт (BS 65000:2014) «Руководство по обеспечению жизнеспособности организации (Guidance on organization resilience)» // <https://shop.bsigroup.com/ProductDetail?pid=000000000030258792>
3. Кокурхаева, Р.М-Б. Разработка методологического инструментария оценки состояния экономической безопасности предприятия / Р.М-Б. Кокурхаева, Е.Х. Гадзиева // Colloquium-journal. – 2020. – № 6 (58). – С. 108-112.

Боранбай С.Қ., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Болатбекова Д.Н., 2 курс (Ә.Сағынов атындағы Қарағанды техникалық университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға.оқытушы Тусупбаева Б.С.

#### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҒЫЛЫМИ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ ТЕТІГІН ЖЕТІЛДІРУ

Қазақстан экономиканың нарықтық қатынастарға көшуіне байланысты менеджмент, менеджер ұғымдары енген болатын. Нарықтық экономикаға көшу жаңа типті басқару

кадрларын дайындау және олардың жаңаша ойлау қабілеттерін қалыптастыру қажеттілігін туындатты. Осы тұрғыдан алғанда, кадрларды кәсіби тұрғыдан, әсіресе, менеджмент саласына лайықты дайындау мемлекеттің ұзақ мерзімді экономикалық саясатының құрамдас бөлшегі болуы тиіс. Бұл мемлекеттің барлық аспектілерінің алдыға қадам басуының негізгі көзі болып табылады. Жоғарыдан дұрыс басқарылатын жүйе болатын болса, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы да жақсарады.

Менеджер қызметінің мақсаты – өндірістің экономикалық тиімділігін арттыру, прогресшіл техника мен технологияны енгізу, түрлі ресурстарды ұтымды пайдалана отырып, түсімді арттыру және тағы да басқа көздеген мақсаттарға жету барысында басты рөлдерде ойнайды. Менеджменттің әдіснамалық аспектілердің теориялық тұрғыдан талдап, оның Қазақстан жағдайындағы даму жолдарын қарастыратын шараларға елімізде баса мән берілуі керек деп есептеймін [1,36].

Осы тұрғыда менеджменттің еліміздегі даму барысына тоқталып өткеніміз жөн деп есептейміз. Еліміздегі менеджмент ұғымы қолда бар ресурстарды тиімді пайдалана отырып, мақсатқа жету жолында ұтымды шешімдер қабылдап, нәтижеге жету болып табылады. Қазіргі кездегі менеджмент жоспарлау қызметі мазмұнының өзгеруімен байланысты фактілерді жан-жақты зерттеуімен, кәсіпорындардың ойдағыдай іс-әрекетімен, басқаруды түпкі нәтижесіне қарай ұйымдастыруымен, дамыған теориясымен және маркетинг практикасымен, жаңа технологияны жасаумен, адам факторын жандандыратын шешімдер қабылдауымен сипатталады.

Ғылыми-техникалық, білім саласындағы әлеует кез-келген мемлекеттің ұлттық байлығының негізгі саласы. Барлық дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей экономикалық даму, көркеюдің негізгі жолы – ғылыми-техникалық және инновациялық даму саласына қолдау жасап, ұлттық экономиканың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатады. Сондықтан бүкіл дүние жүзіндегі табысты компаниялар инновациялық қызметтерді тиімді басқару мен ұйымдастыруға ерекше көңіл бөледі. Ал мемлекет өз тарапынан, ғылыми-техникалық және инновациялық даму саласына қолдау жасап, тиімді саясат жүргізіп отырады. Өйткені мемлекеттік инновациялық саясаттың негізгі мақсаты – ғылыми-техникалық жетістіктерді адам игілігі үшін пайдаланып, адамзат өмір сүру жағдайларын сапалы түрде жақсартуға бағыттайды. Ал бұл адамзат тіршілігі мен шаруашылығының негізгі басты мақсаты. Бұл әрекеттің бәрі белгілі бір жүйе, басқарушылықтың көмегімен жүзеге асады.

Қазір Қазақстан Республикасының ғылыми-техникалық зерттеулері мен инновациялық саласы қиындықтарға толы қалыптасу сатысында. Бірақ сол қиындықтарға қарамастан Қазақстан кәсіпкерлері шетел жаңалықтары мен ғылыми-техникалық жетістіктерін табысты түрде игеріп, оларды жоғарғы қарқынмен қызметтеріне енгізіп келеді. Әрине бұл инновациялар халықаралық технологиялық деңгейге көтерілуге мүмкіндік береді, бірақ сол ғылыми-техникалық жетістіктердің көбісі тек біз үшін ғана инновация, ал шетелдіктер үшін олар кешегі күн жаңалықтары. Сондықтанда шетел технологиясы мен техникасын игерумен қатар өз ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетіміздің дамуына жағдай жасап, отандық ғалымдардың ғылыми жетістіктерін өндіріске енгізіп, оларды бағалай білуіміз керек. Қазақстан Республикасының инновация мәселелеріне деген қызығушылық ХХІ ғасырдағы әлеуметтік-экономикалық даму бірінші кезекте ғылыми-техникалық дамудың белсенділігі мен интеллектуалды өсу факторының кең қолданылуымен байланысты. Инновациялық үдеріс ғылымды, техниканы, өндірісті, кәсіпкерлікті, қаржы секторын, маркетингті және менеджментті біріктіреді. Инновациялық үдерісте әр түрлі сапалық және техникалық деңгейдегі мәселелер шешіледі [2, 56].

Экономиканы реформалау процесінде білім беру саласын дамытудың экстенсивті факторларымен ғана емес, сонымен қатар білім берудің сапалық деңгейін анықтайтын қарқынды факторлармен байланысты көптеген проблемалар туындады. Басқарудың жаңа жағдайларында оқытуды саралау және Демократияландыру, Білім беру мекемелерінің жаңа ұйымдық-құқықтық нысандарын және олардың коммерциялық қызмет бағыттарын дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер пайда болды. Біздің елімізде жұмыс істейтін білім беру саласын

басқару тетігі қазіргі заманғы талаптарға сәйкес келетін материалдық-техникалық және қаржылық базаның болмауына байланысты осы қызмет саласын дамыту мәселелерін тиісті деңгейде шеше алмады.

Соңғы жылдардағы білім беру саласының сыни жағдайы, ең алдымен, сыртқы ақпараттық факторлардың әсерінен, нарықтық экономика жағдайларының белгісіздігінен, халықтың негізгі бөлігінің төлем қабілетсіздігінен, жүргізіліп жатқан реформалардың дәрменсіздігінен және т. б. елдегі және жекелеген өңірлердегі бюджеттік қаржыландыру үлесінің төмендеуі, және көбінесе оның толық болмауы білім беру саласын басқарудың тиімділігін арттыру проблемасын бірінші орынға қояды. Қазіргі менеджмент пен маркетингтің принциптері мен әдістері негізінде оның жұмыс істеуі мен даму механизмін жетілдіру арқылы. Бұл ретте білім беру саласын дамытуды басқару тетігін қайта құру негізіне басқарудағы жаңа ақпараттық технологиялар мен басқарушылық шешімдер қабылдау әдістерін пайдаланумен байланысты ішкі және сыртқы сипаттағы өзгерістерді есепке алуды көрсететін нарықтық ойлау қағидаттары негізделуге тиіс.

Білім беру саласына теріс әсер еткен нарықтық қатынастарға көшу осы қызмет саласының барлық аспектілеріне әсер етті, оқытушылардың материалдық қызығушылығы мен білім беру қызметтерінің сапасына әсер етті. Барлық оқу орындары нарықтық проблемалармен бетпе-бет келіп, оларды қабылдауға дайын болмады және, ең алдымен, мемлекет тарапынан әдістемелік және қаржылық қолдаудың әлсіреуіне байланысты. Ғылым мен техниканың дамуы, білім беру саласындағы нарықтық экономика субъектілері арасындағы экономикалық байланыстардың күрделенуі білім беру саласын дамытуды басқару тетігін жетілдіру мәселесін өзектендіреді және осы қызмет саласын дамытуды басқарудың жаңа тәсілдерін әзірлеу қажеттілігін алдын ала анықтайды.

Ел экономикасын дамытуда және оның өсуін қамтамасыз етуде қарастырылып отырған проблеманы шешудің маңыздылығы, сондай-ақ білім беру саласын дамытуды басқару тетігін жетілдіру процесін теориялық және әдістемелік қамтамасыз етудің жеткіліксіздігі әлі де шешімін таппаған, зерттеуді қажет ететін еліміздегі өзекті мәселелердің бірі.

#### Әдебиеттер

3. Менеджмент негіздері / Ахметов К.Ф., Сағындықов Е.Н., Байжомартов Ү.С., Жүнісов Б.А., Жұмаев Ж.Ж. – Ақтөбе - Орал, «А-Полиграфия», 2005 – 519б.

4. С. Т. Купешова К 85 Инновациялық менеджмент: Оқулық. Алматы: ЖСТТТ РПБК «Дэуір», 20 ТТ ж. - 202 бет.

5. <https://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma-upravleniya-razvitiem-sfery-obrazovaniya>

Васильченко В.С., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – доктор PhD, ассоциированный профессор кафедры менеджмента  
Ж.Г. Шугаипова

#### РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПЕРСПЕКТИВЕ

Менеджмент играет важную роль в планировании и управлении деятельностью фирмы. Целью управления является достижение максимальной прибыли при минимальных затратах, учитывая постоянную изменчивость современного рынка. Управление производством на любом уровне является довольно сложной комплексной системой. Однако, достижение успеха в производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия возможно только при условии высококвалифицированного управления всеми аспектами данной области.

Менеджмент можно рассматривать как "часовой механизм", который обеспечивает эффективное функционирование предприятия или фирмы. Он играет ключевую роль в

достижении поставленных целей, развитии и повышении потенциала организации. Выделяют следующие основные задачи, присущие менеджменту:

- координация работы всех подразделений организации, что позволяет достичь гармоничного функционирования предприятия в целом;
- обеспечение непрерывности работы организации;
- систематическое отслеживание тенденций изменения спроса на рынках, что позволяет быстро отреагировать на эти изменения;
- организация эффективной работы персонала;
- своевременное идентифицирование возможностей и внутреннего потенциала организации, а также полное их применение;
- своевременное идентифицирование слабых сторон деятельности фирмы и разработка мероприятий по их устранению или минимизации;
- определение конкурентного статуса организации и разработка комплекса стратегий, направленных на его повышение;
- управление развитием производственной системы с учетом факторов восприимчивости к нововведениям.

Растущая сложность и разнообразие продукции, а также нестабильность внешней среды приводят к тому, что предприятие вынуждено повысить сложность своих функций (научно-исследовательские работы, производство, маркетинг), что, в свою очередь, усложняет процесс управления. Хорошая новость в том, что современные технологии и инструменты могут помочь справиться с этим вызовом. Например, среди зарубежных компаний большую популярность имеют две тенденции. Первая из них заключается в разработке более сложных и гибких системы управления, чтобы сложность и скорость принятия решений соответствовали сложности и скорости происходящих изменений. Вторая – упростить систему управления, сократить период долгосрочного планирования, а также отказаться от планирования на основе интуиции. Таким образом, если руководство компании не желает усложнять систему управления, ему следует пойти по пути упрощения стратегических позиций компании, например, за счет ухода из нестабильных направлений деятельности.

Серьезной тенденцией начала XXI века является переход от производства к маркетингу. Одним из трендов последних лет является социальный маркетинг и в рамках маркетинговой политики менеджер стремится соединить три вещи – прибыль, удовлетворенность клиентов и благосостояние человека (интересы общества в целом).

Современные научные подходы значительно увеличивают скорость и количество создания изобретений, продуктов и услуг. Поэтому руководство компании становится более активным и ориентированным на личностное развитие. В современной экономике именно знания являются важнейшим фактором достижения социальных целей компании. Такие традиционные факторы, как земля, труд и капитал, в современной экономике находятся в прямой зависимости от использования знаний.

На рубеже XX и XXI веков возник новый подход к управлению, называемый менеджментом знаний. Это систематический процесс выявления, использования и передачи информации и знаний, которые люди могут создавать, улучшать и использовать.

Знания пронизывают все сферы и аспекты экономической деятельности, и отделить их от продукта или услуги становится все труднее. Большая доля управленческого воздействия направлена на нематериальные активы предприятий, а менеджмент носит творческий характер.

Кроме того, одной из основных идей управления знаниями является более эффективное использование существующих знаний. Необходимо не изобретать то, что уже изобретено, а максимально применять уже имеющийся опыт. Данный метод называют бенчмаркингом, который широко используется в международных компаниях.

Бенчмаркинг – это специфическая технология управления, включающая в себя интеграцию технологий, стандартов и практик хороших организаций-аналогов в деятельность компании. В ходе бенчмаркинга происходит поиск организации (предприятия), показывающие

превосходство в необходимой области, обучение и внедрение лучших практик в собственную культуру. Бенчмаркинг — это систематический процесс выявления лучших организаций, оценки их продукции и методов производства и стремления использовать лучшие практики этих организаций.

Таким образом, менеджмент в современном мире – это не управление производством, а эффективная структура и развитие культуры предприятия, развитие таких институтов, как доверие и творческий дух, эффективная командная работа, организационное развитие, улучшение взаимоотношений внутри организации и за ее пределами, развитие творческого потенциала коллектива компании, а также грамотное использование опыта других организаций.

#### Литература

1. А. С. Красникова, Т.-А. М. Хазбулатов, О. В. Шишкин. Менеджмент. Курс лекций и практических занятий. – 2022 г.
2. А. А. Маликова. Тренды современного менеджмента. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-sovremennogo-menedzhmenta>
3. И.В. Косякова, Г.И. Яковлев. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-sovremennyh-printsipov-i-tendentsiy-razvitiya-menedzhmenta>
4. А.М. Маликова. Современный менеджмент. Тенденции развития // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018019982>

Ғабит С.Ғ. э.ғ.м, оқытушы (Қарағанды Бөкетов университеті)

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БОРЫШКЕРЛЕРДІ ОҢАЛТУ ЖҮЙЕСІ ТУРАЛЫ

ҚР-сының Президенті Н.Ә.Назарбаев өз халқына жолдауында "Қазақстан жаңа ғаламдық шынайылықта: өсу, реформалар, дамыту", яғни бәсекелестік саласындағы саясат банкроттық үдерістерін реттеу және тиімсіз компанияларды оңалту шараларымен бірге жүруі қажеттігін атап өтті, сонымен қатар жеке және заңды тұлғалар үшін банкроттықтың айқын тәртібін әзірлеуді тапсырды.

Дәрменсіздік институтының рөлі мемлекеттің макроэкономикалық стратегияларын орындауынан көрінеді, сондай-ақ мемлекеттің өндірістік әлеуетін сақтауға көмектеседі және әдетте бұл бүлдіруші емес, жасампаз күш болып табылады.

Алайда, ҚР-сының тәжірибесі көрсеткендей, кәсіпкерлік субъектілері банкроттықтың рәсімдерін сауықтыру механизмінің тетігі ретінде қарастырмайды. Соңғы бірнеше жыл ішінде дәрменсіз борышкерлердің тек 5% ғана оңалту процедураларын жүргізеді, ал қалғандары таратылады. Бұл тәжірибеде кездесетін бірқатар мәселелердің бірі.

Мемлекет және бизнес банкроттық рәсімдердің лайықты сыйақы алатын кәсіби басқарушылардың жетекшілігімен жүргізілуіне мүдделі. Олай болмаған жағдайда, сыбайлас жемқорлық тәуекелдері артады.

Борышкер-ұйымның мәселелері көп, қабылданатын шешімдердің күрделілігі және оларды жүзеге асыру жауапкершілігі осы жұмыс үшін төленетін төлемнен өлшемсіз деңгейде жоғары, бұл жағдайда басқарушы орындайтын жұмыс көлемі жеткілікті үлкен екені тәжірибеден белгілі. [2,13бет]. Көбінесе, егер борышкерде қаржы жетіліксіз болса, басқарушы ең төменгі белгіленген сыйақыны алмайды.

Дағдарысқа қарсы басқаруда банкроттық және оңалту институтының тиімділігін арттыру үшін дәрменсіздік рәсімдерін басқарушылардың қызметін реттейтін тиімді жүйесі құру қажет.

Ұйым дәрменсіздігін реттеу жүйесі мемлекет, оның уәкілетті органының қатысуымен қалыптасуы қажет. Қазір республикада талдау саласының функциясын ҚР Қаржы

министрлігінің Салық комитеті жүзеге асырады. Сонда, мемлекет уәкілетті орган атынан басқарушы қызметінің стандарттарын анықтайды, сол уақытта борышкердің салық өтеу тұрғысынан кредиторы болып табылу бұл қисынсыз жағдай. Мұндай жағдайда, «Ақжол» демократиялық партиясының төрағасы А. Перуашев[3] айтқандай, кредиторлардың бірі банкроттық және оңалту рәсімдерін басқарушыны тағайындауда теңдессіз құқықты бөледі, басқа кредиторлардың шешімдерімен келіспейді, басқарушы қызметін бағалай отырып оны жазаға тартады. Бұл тиісінше басқа да кредиторлардың құқықтарын бұзуға әкеліп соқтырады, және жемқорлыққа жағдай жасайды.

Шетелдік тәжірибе бұл құбылысты жояды. Мысалы, Ұлыбританияда банкроттық бойынша мемлекеттің уәкілетті органы "Кәсіпкерлік және инновация" министрлігінің Дәрменсіздік қызметі [4].

Бүгінгі экономикада, ұйымдағы экономикалық дәрменсіздікті тиімді мемлекеттік реттеу тек бақылау және ынталандыру функциясын қалдырып, дәрменсіз тұлға өзін-өзі реттейтін кәсіби органдарының жедел басқару функцияларын мемлекет беруді қамтиды.

Біріншіден, тәжірибиеде банкроттық жағдайында борышкердің өз бизнесін қорғау құқығы дәрменсіздік (банкроттық) институты көмегімен жүзеге асырылмайды. ҚР-ның «Оңалту және банкроттық» туралы Заңы борышкердің төлемқабілеттілігін уақытша еңсеруге болатын қиынықтар болған жағдайда қалпына келтіруге болатындығын болжамдайды. Бұл заңнаманың 11 бабына сәйкес, борышкер көрсетілген мерзімде өз міндеттемелерін орындай алмайтындығын дәлелдейтін жағдайлар бар болса борышкер оңалту рәсімдерін қолдану туралы арызымен сотқа жүгіне алады. Сонымен қоса, бұл заңнаманың 47 бабына сәйкес оңалту рәсімін енгізген сәттен бастап борышкердің барлық қарыз түрлері (айыппұл, өсімпұл) бойынша есептеулер тоқтатылады, соның ішінде несие бойынша сыйақы мөлшемелерін есептеу де тоқтатылады [2].

Дей тұрғанменде, тәжірибие көрсеткендей бұл жағдайды адал емес меншік иелері қолданып кеткен болатын. Олар арыз беруге құқықтарын теріс мақсаттарда, яғни банкроттықты жеңу мақсатында емес, банкроттық рәсімдері жүріп жатқан уақытта өз қарыздарын ұзақ мерзім бойы төлемеу мүмкіндігін алу үшін қолданады. Банкроттық жолымен олар квалификацияланбағандығын және заңсыз іс-әрекеттерін жабуға тырысады. Борышкерлер төлей алмайтын қарыздарын шегеру үшін немесе төлегісі келмейтін қарыздары үшін жауапкершілік алғысы келмейтін кезде өздерінің банкроттық бастамашылығын қолданатын жағдайлар жиі кездеседі. Бұндай борышкерлер оңалтуға емес жоюға бағытталады [2, 6 бет].

Уақытша қаржылық қиындықтарға тап болған адал кәсіпкерлер бизнестін қалпына келтіру үшін оларға заңнама ұсынған құқықты қолданбауды жөн көреді. Тіпті олар тәжірибиеде банкроттық туралы арыз беруде борышкер қандай жағдайда адал қызмет атқарғандығын, ал қандай жағдайда шын мәнісінде өтірік банкроттық туралы айтылып жатқандығын анықтау өте қиын болғанда, банкроттық туралы көрсетілген заңнамалық нормаларын қолдану тиімсіз және қауіпті деген ой түйеді. Адал борышкерлердің бизнестерін қалпына келтіруге көмектесетін банкроттық институтына өзінің дәрменсіздігі туралы ерікті арыз беруіне сенімсіздік білдіру жоғарыда көрсетілген тарату статикасында дәрменсіздік рәсімдеріндегі борышкерлердің одан әрі көбеюіне әкеледі.

Соңында, қолданыстағы тәжірибиеде дәрменсіздік институтының оңалту рәсімдері банкроттық туралы арыздың келіп түсуіне ықпал еткен жағдайлар мен істі қарауды басқару негізінде сол меншік иелеріндегі шаруашылық субъектілерді сақтап қалуға көмектеседі. Бұл бизнесмендердің бюджеттік қаражаттардың өтеусіз болуына арқа сүйеуге бейімделуге алып келеді [5]. Сол себепті, Қазақстандағы дәрменсіздік институтының оңалту мақсаттарына деген көзқарастарды өзгерту керек. «Нарықтық экономика – бұл күшті бәсекелестік күресі. Жеңілгендер нарықтан кету немесе бәрін жаңадан бастауы қажет. Бізде бұндай жоқ. Тиімсіз компаниялар әртүрлі субсидиялар, жеңілдіктер соңына кезекке тұрып, мемлекетке қол созады» - ҚР-ның Перзиденті Н.Назарбаев деп атап өткен болатын [1].

Дәрменсіздік институты (банкроттығы) әлеуметтік-экономикалық институт болып табылады, және оның мақсаты бизнес, кәсіпорынды, епсіз және жосықсыз иелерінің бақылауындағы мүліктік кешенді қамтамасыз етуді сақтау болуы мүмкін емес. Мүліктік тиімді басқарылуы тиіс.

Қарастырылып отырған тәсіл бойынша ең тиімді сауықтыру механизмі борышкердің мүлкінің құрамынан бизнес үшін мүліктік кешенді қажетті және жеткілікті бөлуді және оны бір лотпен сатуды көздейтін дағдарысқа қарсы қайта құрылымдау болуы мүмкін. Осылайша, бизнес өзінің іс әрекеттерімен оны банкроттыққа дейін жеткізетін тиімсіз меншік иелерінен алып тасталынады. Нәтижесінде, бизнес толығымен немесе жұмысқа қабілетті бөлігінің көлемінде сақталуына мүмкіндік туады.

#### Әдебиеттер

1. Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие. Послание главы государства народу Казахстана от 30 ноября 2022г. - // <http://www.akorda.kz>
2. О реабилитации и банкротстве. Закон Республики Казахстан: Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Издательство «Норма-К», 2014. – 76 с.
3. Перуашев А. Полемическая экономика: выступления, публикации, письма / А.Перуашев – Алматы, 2016 – С.189.
4. Антикризисное управление казахстанскими предприятиями: состояние, проблемы и перспективы. Итоги круглого стола. Алматы, 18 октября 2021г. / под редакцией доктора экономических наук, профессора Д.А.Кунанбаевой, кандидата юридических наук, юриста А.А.Абикенова. – Алматы: Қазақ университеті, 2021. – 72 с.
5. Н. Сабильянов выступил против «бездонного» кредитования бизнеса // [www.kapital.kz](http://www.kapital.kz)

Досжанов Т. Б., магистрант 2 курса (Карагандинский Университет Букетова)  
Научный руководитель — к.э.н., профессор кафедры менеджмента Ержанова С.К.

### ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Цифровизация и глобализация являются двумя ключевыми факторами, определяющими современное бизнес-окружение. В современном мире предприятия сталкиваются с необходимостью адаптации к быстро меняющимся технологическим и экономическим трендам для поддержания конкурентоспособности. В этом контексте стратегический менеджмент приобретает новые значения и вызовы, требующие осмысленного подхода к инновациям и управлению.

Цифровая экономика будет стимулировать инновации, повышать конкурентоспособность и способствовать экономическому росту предприятий благодаря автоматизации существующих процессов и внедрению совершенно новых бизнес-моделей и технологий, включая цифровые платформы и экосистемы, а также благодаря анализу больших объемов данных.

Основными компонентами цифровой экономики сегодня являются инфраструктуру, включающую технические средства, центры хранения, обработки и преобразования информации, центры передачи информации, программное обеспечение, средства телекоммуникаций и т.д.; электронные услуги органов законодательной и исполнительной государственной власти и управления; бизнес-процессы хозяйствующих субъектов посредством компьютерных сетей в условиях виртуальных взаимодействий между субъектами рынка; электронная коммерция, которая в настоящее время является одним из наиболее крупных сегментов цифровой экономики [1].

Современные условия требуют серьезные инвестиции в будущую конкурентоспособность национальных экономик, отраслей и предпринимательских структур. Развитие цифровой экономики способствует росту покупательной способности населения, поскольку цифровые платформы и торговые площадки создают интенсивную ценовую конкуренцию.

Цифровые технологии меняют операционную модель деятельности предпринимательских структур, повышают эффективность затрат и выявляют новые возможности на рынке. Даже в традиционных отраслях сегодня все активнее применяются методы анализа больших объемов данных для получения новых знаний и принятия эффективных управленческих решений.

В современных условиях компании стремятся повысить производительность труда не за счет увеличения выпуска продукции, а за счет оптимизации структуры предприятия и численности персонала. Автоматизация производства стала постоянным процессом. Цифровые технологии приводят к сокращению количества работников средней квалификации. Роботы заменяют рабочих на конвейерах, информационные системы выполняют операции, за которые раньше отвечали офисные работники.

Цифровая трансформация влечет за собой усиление конкуренции, создавая угрозы для существующих лидеров со стороны новых волн инноваций. В доцифровую эпоху экономия на масштабе обеспечивало строительство крупных производственных объектов, что требовало значительных временных и ресурсных затрат и приводило к значительным приростным издержкам. В цифровой экономике предприятия сочетают низкие приростные издержки с легкой масштабируемостью ИТ-платформ, что позволяет наиболее успешным из них быстро достигать значительных масштабов. Цифровая трансформация способствует специализации предприятий на нишевых рынках, где производители предлагают индивидуальные продукты для небольших сегментов системы. В результате, предприятиям приходится постоянно отслеживать рыночные тенденции и анализировать угрозы со стороны активно развивающихся конкурентов. Чтобы противостоять этим угрозам и повышать свою конкурентоспособность, необходимо активно внедрять цифровые технологии.

Комплексный стратегический менеджмент опирается на ряд принципов. Во-первых, это смягчение жестких границ предприятия, где стратегия рассматривается как персонализированный процесс, связанный с управлением персоналом. Во-вторых, это понимание предприятия как общественного института, который учитывает интересы различных заинтересованных сторон и стремится к балансу их потребностей. В-третьих, это глобальная ориентация управления, где на первый план выходят ценности, а не инструменты стратегического менеджмента. Для эффективного управления необходима методика, которая позволит лучше понять процессы и облегчить решение стратегических задач [2].

С развитием новых типов предприятий, таких как виртуальные, базирующиеся на знаниях, и самообучающиеся, основная разница между традиционным и комплексным стратегическим менеджментом заключается в усилении ценностей, присущих этой концепции управления, таких как открытость, комплексность, ориентация на будущее, творчество и нацеленность на результат. Классический стратегический менеджмент фокусируется на определении перспектив и учете влияния внешней среды на стратегические решения, в то время как комплексный стратегический менеджмент принимает во внимание различные перспективы, такие как временные, пространственные, стратегического потенциала и взаимовлияния предприятия и окружающей среды. Традиционный стратегический менеджмент в основном сосредоточен на использовании методов стратегического анализа и разработки стратегии, в то время как многофакторная модель более персонализирована и ориентирована на инновации.

В глобальном сообществе теоретики и практики стратегического менеджмента призывают к конструированию новой парадигмы, отвечающей требованиям конкуренции в постиндустриальном обществе и способной отразить возросшую значимость факторов неопределенности и креативности. Необходимость избегать нормативных выводов может быть центральной темой постмодернистских исследований, так как современная реальность требует принятия бизнес-решений в зависимости от конкретных условий [3].

Таким образом, разработка методов и инструментов стратегического управления для современных предприятий в условиях влияния новых факторов, связанных с глобализацией, не сводится к простому переносу основ классического подхода на концепцию комплексного стратегического управления. Это процесс обогащения классических принципов и акцентирования внимания на новых аспектах, вызванных глобализацией. Иными словами, глобальная ориентация, лежащая в основе парадигмы стратегического управления, требует от предприятий глобальной адаптивности.

В заключении, цифровизация и глобализация существенно влияют на конкурентоспособность компаний и требуют нового подхода к стратегическому управлению. Предприятия, способные адаптироваться к этим изменениям, получают значительные конкурентные преимущества на мировых рынках. Однако для этого необходимо непрерывно совершенствовать стратегии и навыки, чтобы сохранять конкурентоспособность в быстро меняющихся условиях ведения бизнеса.

#### Литература

1. Бабкин Александр Васильевич, & Чистякова Ольга Владимировна (2017). Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур. Российское предпринимательство, 18 (24), 4087-4102.
2. Зорина М.Д. (2018). РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. Форум молодых ученых, (12-2 (28)), 611-614.
3. Катькало В.С. (2002). Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы. Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент, (3), 3-26.

Жуматаева А.И., 4 курс студенті (Бөкетов Қарағанды университеті)  
Сапаров Д.Ж., 1 курс (Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., менеджмент кафедрасының профессоры Ержанова С.К.

#### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДА ИННОВАЦИЯЛАРДЫ БАСҚАРУ ТЕТІКТЕРІН ЖАҚСARTУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі таңда елдің әлеуметтік және экономикалық дамуына қатысты стратегиялық мәселелерді шешуде инновациялық әлеуетті максималды пайдалану аса өзекті болып табылады. Аталмыш мәселенің жүзеге асырылуында инновациялық іс-әрекет механизміне айрықша назар аударылады.

Индустриалды-инновациялық іс-әрекетті басқару механизмін инновациялық басқару тетіктерінің үздіксіз дамуы қамтамасыз етілетін өзара байланысты элементтер жүйесі ретінде қарастырған жөн. Аталмыш элементтердің барлығы өзара тығыз байланысты және өзара бір бірімен белсенді әрекеттеседі. Инновациялық іс-әрекетті басқару тетіктерін жақсарту механизмі – бұл қарқындылық, тұрақты өзгеру мен жетілдірілу ерекшеліктеріне ие болатын күрделі де көп қарлы түсінік.

Нарықтық қатынастарда өндірістің объективті шарттарының трансформацияланып, өндірістік қатынастардың өзгеруі инновациялық іс-әрекетті басқару тетіктерінің механизмін жетілдіруді талап етеді, ал оның құраушы бөлігі болып инновациялық іс-әрекетті басқару процесінде қалыптасатын қатынастарды қамтитын ұйымдық-экономикалық қатынастар табылады. Осылайша, нарықтық қайта құрулар жағдайында инновациялық іс-әрекетті басқару тетіктерін жақсарту механизмі инновациялық тетіктерін жақсарту мен дамуы жағдайында экономиканың қызмет етуі мен дамуын үйлестіріп, реттейтін өзара байланысты басқару тетіктерін қамтитын тұтастай жүйе болып табылады. Осыған байланысты инновациялық іс-әрекетті басқару механизмі – бұл мотивациялау мен жауапкершілік жүйесімен үйлесетін өзара байланысты экологиялық, техникалық, технологиялық және экономикалық, ұйымдық-

тағайындау және әлеуметтік-психологиялық әдістердің жиынтығы.

Механизм инновациялық іс-әрекеттің белгілі нәтижелерін қамтамасыз етуге бағытталған тұрақты да мақсатты өзара ықпал етуді қамтамасыз ететін жүйенің құрылуын қарастырады.

Механизмнің ерекшеліктері инновациялық тетіктерін басқаруды ұйымдастыру бойынша әрекеттер сипатымен анықталып, келесілерден тұрады:

– инновациялық іс-әрекетті басқару органдарын қалыптастыру, өзара байланысты және өзара әрекет етуші элементтер жиынтығын қалыптастыру, сонымен қатар оларды біріктіру оның мақсаттарымен анықталған;

– инновациялық іс-әрекетті басқару жүйесінің әртүрлі және оқшаулы бөліктерінің ішкі реттілігі, келісімділігі мен өзара әрекеттестігін қамтамасыз ету;

– инновациялық процесі басқаруды сыртқы ортаға бейімдеу;

– инновациялық іс-әрекет пен оның элементтерін инновациялық саясаттың стратегиялық миссиясы, мақсаттары және міндеттеріне сәйкестендіру.

– Инновациялық іс-әрекетті басқару механизмі мынадай негізгі элементтерді қамтиды:

– мақсаттарды қалыптастыру;

– қызығушылықтар, құндылықтар, қажеттіліктер, себептерді анықтау;

– мақсаттардың сандық аналогы – инновациялар тиімділігінің критерийлері мен көрсеткіштері;

– инновациялық жүйені қалыптастыруға қажетті ұйымдық формалар мен құрылымдар;

– жоспарлау инновациялық іс-әрекетті басқару жүйесіндегі басты буын ретінде;

– шаруашылық ету және ынталандыру әдістері қоғамдық, ұжымдық және жеке қызығушылықтардың үйлесімділігін қамтамасыз етуші жүйе ретінде;

– алға қойылған мақсатқа қол жеткізуге мүмкіндік беретін инновация ресурстары;

– экономиканы реттеудің құқықтық формалары мен әдістерінің жүйесі;

– инновациялық механизмнің қалыпты қызмет етуін қамтамасыз ететін әлеуметтік факторлар мен қатынастар жүйесі;

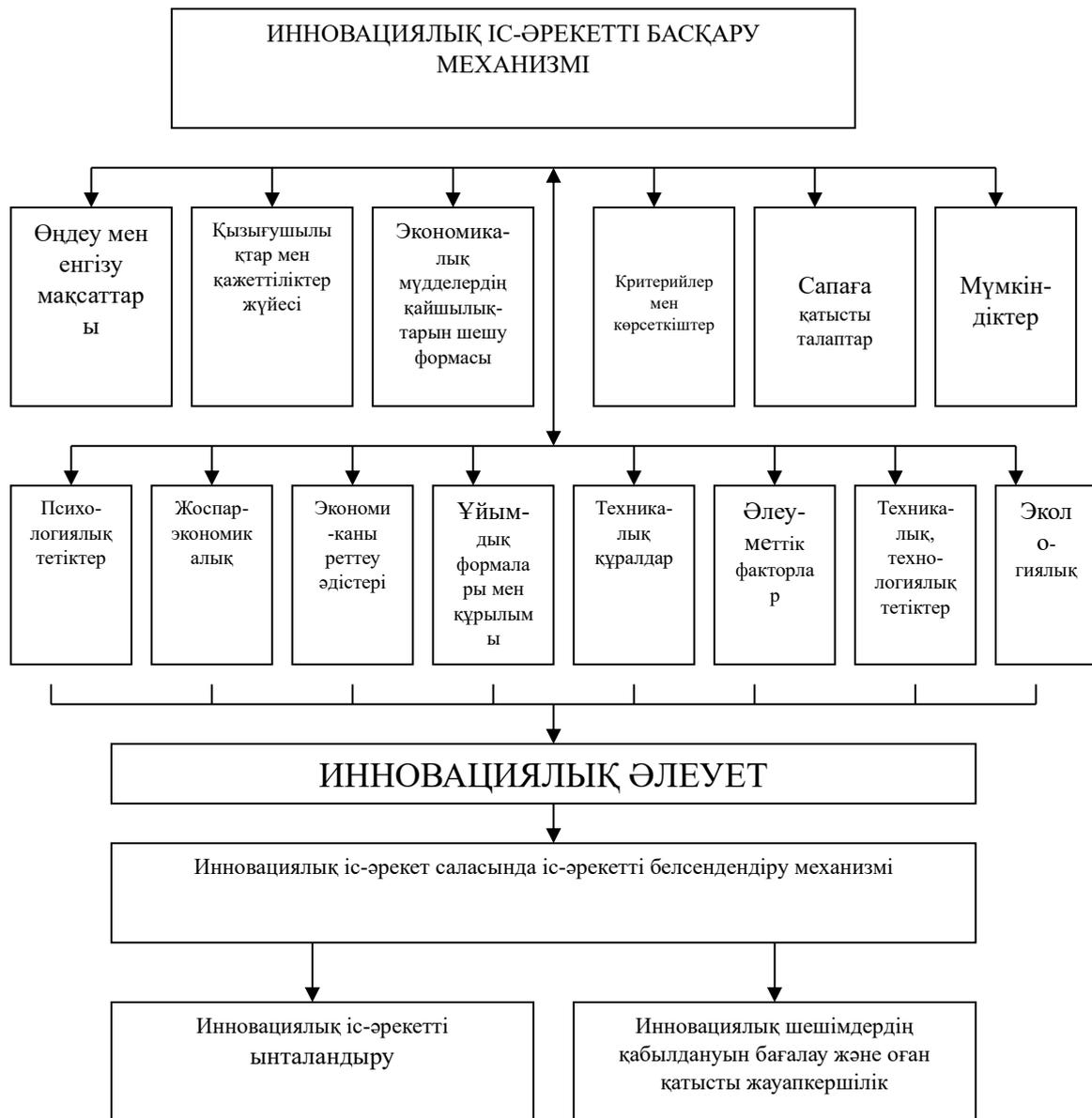
– елдің техникалық және технологиялық дамуының сәйкес деңгейін қолдауды қамтамасыз ететін техникалық және технологиялық тетіктер жүйесі;

– қоршаған ортаны қолдау мен экологиялық қауіпсіздіктің қажетті деңгейін ұстап тұруға бағытталған экологиялық құралдар жүйесі [1].

Инновациялық іс-әрекетті басқару механизмінің негізгі элементтері суретте келтірілген.

Егер механизмнің әрекет ету мақсаты болғанда ғана механизм әрекет етеді. Инновациялық іс-әрекетті басқару механизмі тиімді қызмет етуі үшін сәйкес экономикалық және ұйымдық жағдайлар жасалуы тиіс.

Осындай механизмдердің дамыған елдерде құрылуы мен қызмет ету тәжірибесін талдау экономикалық қайта құрулар барысында туындайтын мәселелерді шешудегі мемлекет ролінің зор екенін дәлелдейді [2]. Ең алдымен, мемлекеттің назарында әлеуметтік-экономикалық және экологиялық мәселелерді шешу, нарықтық экономиканың әрекет етуші де тиімді құқықтық базасын қалыптастыру, ғылыми-техникалық потенциалды дамытудың қаржылық жүйесін қалыптастыру, фундаменталды ғылымды дамыту болуы тиім, себебі аталғандар болмаса ұлттық экономиканың инновациялық дамуы мүмкін емес. Инновациялық іс-әрекетті басқару механизмін құру процесінде мемлекеттің саналы саясатының экономикадағы нарықтық күштердің тиімділігіне ықпал етіп, инновациялық даму үшін жаңа мүмкіндіктер ашатынын айта кету керек.



Сурет 1- Инновациялық іс-әрекетті басқару механизмі  
Ескерту - Дереккөзі [1]

#### Әдебиеттер

- 1 Просветов Г.И. Управление инновациями. Задачи и решения / Г.И. Просветов. – М.: Альфа-пресс, 2019. – 208 с.
- 2 Евдокимова Л.О. Инновационный менеджмент / Л.О. Евдокимова, Л.С. Слесарева. - М.: Андреевский Издательский дом, 2022. –168 с.

Жасұлан Д.Ж. 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші - Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы Ескерова З.А.

#### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Қазіргі әлем білім экономикасына, ақпараттық қоғамның жаһандық бәсекелестігіне қарай жылжуда. Әлемнің көптеген елдері осы трендте, және осы үрдістерге байланысты үкіметтер цифрлық трансформация жолына түсуде. Яғни диджитал-технологиялар, жасанды

интеллект, деректерді талдау шешім қабылдаудың негізі ретінде бизнес үшін де, мемлекет үшін де, жалпы қоғам үшін де жаһандық трендтер болып табылады. Мемлекеттер қоғам құрылымының күрделенуін, азаматтық белсенді әлеуметтік топтардың құрылымы мен санының өзгеруін, деректердің жаңа рөлін және олармен жұмыс істеу дағдыларын өзектендіруді қамтитын ілеспе сын-қатерлермен күресе білуі тиіс.

Қазіргі әлемде цифрландыру қарқынды жаһандық тренд болып табылады. Жалпы бүкіләлемде орын алған коронавирустық пандемия цифрлық сервистерге көшу процесіне жеделдеткен болатын. Цифрлық дәуірге көшу жағдайында мемлекеттер азаматтармен өзара әрекет етудің жаңа форматтарын осы күнге дейін іздестіруде.

Мемлекетімізде басқа мемлекеттерден қалыс қалған жоқ. Мысалы, біздің елімізде Электронды Үкіметті басқару саласына енгізген болатын. Осының нәтижесінде, ең өзекті "БҰҰ зерттеуі: электрондық үкімет 2022" сәйкес, электрондық үкіметтің даму индексі (E government development index - EGDI) бойынша Қазақстан әлемде 193 ел арасында 28-ші орында. Салыстыру үшін 2003 жылы Қазақстан осы рейтингтің 84-ші орында болды (Сурет 1).



Сурет 1- E government development index, 2022

Қазақстан теңізге шыға алмайтын дамушы елдер санатында да көш бастап тұр. Бұл санатта Қазақстан ең жоғары EDI мәніне ие (0,8628) және өте жоғары EGDI бар топтың екінші жоғары (V3) рейтингтік сыныбында тұрған жалғыз ел болып қала береді.

Жалпы, 2022 жылы Электронды Үкімет платформасында келесі қызметтер орындалды. Ол толығымен келесі суретте 2 көрсетілген.



Сурет 2. «Мемлекеттік корпорация» платформасындағы қызметтер, 2022

Пандемияның қиындықтарынан өтіп, цифрлық технологиялардың дамуы бізге ұсынатын жаңа мүмкіндіктерді көріп, сарапшылар қазір ХХІ ғасырдағы цифрлық үкімет енді тек тиімді нұсқа ғана емес, азаматтардың коммуникациясының барлық салаларында одан әрі ілгерілеуді қамтамасыз ететін императив деген қорытындыға келуде. Әрине, цифрландырудың кемшіліктері де бар - ескі деректердің бұзылуынан бастап жаңа сандық теңсіздікке дейін. Алайда, жалпы әлемдік трендтер цифрландыру, керісінше, сөзсіз процесс екенін көрсетеді, демек, жаңа цифрлық әлемнің ережелеріне тезірек бейімделе алатын елдер одан көп пайда көреді.

## Әдебиеттер

1. Мемлекеттік басқару теориясы : ғылыми басылым / Ж. Ихданов , Ғ. Н. Сансызбаева , Р. Ғ. Есенжігітова . - Алматы : Экономика, 2007. - 215 б.

2. 2022-2026 жылдарға арналған “Азаматтарға арналған үкімет” мемлекеттік корпорациясы” Даму стратегиясы, 2021

3. www.Finprom.kz

Жумадилова Д.Е., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Давлетбаева Н.Б.

## ШЕТЕЛ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА КОНСАЛТИНГТІ ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ

Ауыл шаруашылығы консалтингінің мақсаты – менеджмент жүйесінде менеджмент пен АӨК иелеріне өз мақсаттарына жетуге көмектесу. Сондай-ақ, агроконсалтингтің негізгі мақсаты халықаралық нарықта заманауи, бәсекеге қабілетті бизнес құру және қосымша пайда алу және өсімдік шаруашылығында және кез келген басқа ауыл шаруашылығы қызметінде шығындарды азайту болып табылады. Сонымен қатар, ауылшаруашылық консалтингі агробизнесті басқару жүйесін дамытуға көмектеседі, ол ауылшаруашылық холдингтерінің иелері мен басшылығына басқару ауыртпалығын жеңілдетуге көмектеседі.

Халықаралық ауылшаруашылық консалтинг – шетелде жұмыс істейтін немесе шетелде бизнес ұйымдастыруды қалайтын компаниялар мен жеке тұлғаларға халықаралық ауылшаруашылық бизнес-консалтинг саласында кең ауқымды кеңес беру қызметтерін көрсету.

Мұндай кеңес беру бизнестің шынайы әлеуетін анықтауға және ашуға, сондай-ақ жаңа елдерде бұрын пайдаланылмаған жаңа мүмкіндіктерді ашуға және іске асыруға көмектесетін серіктестік пен сенімді іскерлік қарым-қатынастарды қамтиды. Халықаралық ауылшаруашылық консалтинг әдетте келесі бағыттар бойынша жұмыс істейді:

- жеке тұлғалар мен компанияларға шетелде/әртүрлі елдерде бизнес құруда көмек көрсету;

- компаниялар мен жеке тұлғаларға шетелде/әртүрлі елдерде бизнесті сатып алуға жәрдемдесу (бұл әр түрлі бизнес түрлері болуы мүмкін: жер активтері, фермерлік шаруашылықтар, агрохолдингтер, ірі кәсіпорындар, рекреациялық кешендер, кемелер, балық өндіруге арналған аквафермалар және т.б.) және инвестициялау бәсекеге қабілеттілігін арттыру және осындай бизнесті дамыту;

- шетелдегі/түрлі елдердегі компаниялардың қызметін ұйымдастырушылық-құқықтық қамтамасыз ету;

- жеке тұлғаларға және шетелдік компанияларға әртүрлі елдерде инвестициялық жобаларды іске асыруға жәрдемдесу (соның ішінде жобаны сараптау және серіктестерді таңдау);

- шетелдік компанияларға әртүрлі елдерде бизнес жүргізуге көмектесу;

- ықтимал шетелдік серіктестердің сенімділігін бағалау;

- шетелдік бизнесті сенімгерлік басқару.

Шетелде қызметтің ерекше түрі ретінде ауыл шаруашылығы консалтингінің пайда болуы ХХ ғасырдың 30-жылдарына жатады. Жаңа технологиялар, кооперация және мамандану процестері, бәсекелестіктің күшеюі – осының барлығы басқару жүйесін қайта құрылымдаумен байланысты мәселелердің туындауына және басқару міндеттерінің күрделенуіне әкелді. Басқару консалтингі әсіресе 40-50 жылдары АҚШ-та өндірісті жақсарту қажеттілігіне байланысты белсенді түрде дамыды. Батыс Еуропада консалтингтік қызмет 60-жылдардың соңына қарай кең тарады. Шамамен сол уақытта Англия мен Жапонияда консалтингтік фирмалар пайда болды.

Көптеген дамыған елдерде ауыл шаруашылығы саласындағы консультативтік қызметтер ауыл шаруашылығы өндірушілері арасында білімді таратудың бір түрі ретінде көптеген ондаған жылдар бойы жұмыс істеп келеді. Бұл қызметтердің құрылуына тиісті білімі мен жұмыс тәжірибесі жоқ шаруаларға шаруашылықты тиімді жүргізуге, ғылым жетістіктерін өз шаруашылығына енгізуге көмектесу қажеттігі себеп болды.

Бүгінгі таңда АҚШ-тың әрбір штатындағы ауыл шаруашылығын кеңейту қызметі университеттің ұйымдық құрылымының бөлігі болып табылады және барлық округтерде орталық кеңсесі мен филиалдары бар. Мұндай жүйе өз қызметтерін тегін көрсетеді, сондықтан оның құрылымдарының бюджеттерінде коммерциялық құрылымдардан түсетін кірістер қарастырылмаған. Қызметті қаржыландыру негізінен үш көзден келеді. Мысалы, Пенсильвания штатында жылына 50 млн. долларды құрайтын жалпы қаржыландырудың ішінде федералды үкіметтің үлесі 35%, штат үкіметі - 55%, округ әкімшілігі 9% және жеке инвесторлардан 1% дейін. . 275 университет оқытушылары және осыншама округтік консультанттар кеңес беру қызметімен айналысады.

Германиядағы консалтингтік қызметтің тиімді жұмыс істеуінің маңызды кепілі мемлекеттік қолдау болып табылады. Ауылшаруашылық консультативтік қызметтерінің құрылымы мен ұйымы бүкіл ел бойынша біркелкі және федералды немесе мемлекеттік консультациялық қызметтерді (мемлекеттік ұйымдар), ауыл шаруашылығы палаталарын, жеке консультациялық фирмалар мен бірлестіктерді, сондай-ақ жеке консультанттарды қамтиды. Толығымен немесе ішінара мемлекеттік қаражат есебінен қаржыландырылатын консультациялық қызметтер ресми болып табылады.

Германиядағы жалпы тенденция фермерлерге және олардың отбасы мүшелеріне мемлекеттік органдардың тегін консультациялық көмек көрсетуі немесе ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының даму перспективалары туралы сөз болғанда, жеке консалтингтік фирмалардан мұндай қызметтерді алуға кеткен шығындарды мемлекетке өтеу болып табылады.

Францияда консультативтік қызметтердің көпшілігін 1950 жылдары үкіметтің қаржыландыруымен құрылған ауыл шаруашылығы палаталары көрсетеді. Елдегі ауыл шаруашылығы палаталарының 94 аймақтық филиалы бар, оларда 11 мыңға жуық сарапшы, сондай-ақ коммерциялық ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының жүздеген кеңесшілері жұмыс істейді. Олар қызметтердің кең спектрін ұсынады: топырақты талдаудан бастап шаруашылықты дамытудың экономикалық болжамдарына дейін. Мемлекет ауыл шаруашылығы палаталарының операциялық шығындарының, сондай-ақ кейбір бағдарламалар мен іс-шаралардың 30-40 пайызын төлейді. Барлық қызметтер белгіленген бағалар бойынша жүзеге асырылады. Дамыған елдердегі қоғамдық ақпарат және кеңес беру қызметтері коммерциялық фирмалардың ауылдық тауар өндірушілерге кеңес беру қызметтерін көрсетуде маңызды рөл атқаратынын көбірек біледі.

Жалпы, ақпараттық-консалтингтік қызметтер қай елде дамып, жұмыс істейтініне қарамастан, олардың алдында бірдей міндеттер тұр. Олардың функцияларына нарық кеңістігінде өзара әрекеттесетін тұтынушыларды қызықтыратын өткізу нарықтары туралы ақпаратты қалыптастыру, жаңарту және ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерге жеткізу, баға мониторингі кіреді. Қызметтердің негізгі міндеттерінің бірі бастапқы тауар өндірушілердің оларды қызықтыратын мәселелер бойынша пікірлері мен сұраныстарын қорытындылау процесі болып табылады.

#### Әдебиеттер

1 История зарубежного управленческого консалтинга [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/22466>

2 Курбатова, О. В. Развитие рынка консалтинговых услуг: учеб. пособие / О. В. Курбатова. — М.: Юнити-Дана, 2022. — 77 с.

## БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҒАНДАНУЫ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНЫҢ АВТОНОМИЯСЫ

Қазіргі кезеңде Қазақстанда әлемдік экономикалық жүйенің жаһандануымен айқындалатын университеттерді қайта құру процестері белсенді жүріп жатыр. Білім беру және академиялық парадигмадағы өзгерістерге жауап бере отырып, жоғары оқу орындары демократиялық принциптердің білім беру ортасының ішінде де, сыртында да басқаруға, оқытуды ұйымдастыруға және өзара іс-қимылдың басқа түрлеріне әсер ету аясын кеңейтуге тұрақты түрде ілгерілеуде. Бәсекелестік ортада алға жылжу үшін барған сайын үлкен күш-жігердің қажеттілігі іздеуді және тиімдірек стратегияларды қажет етеді. "Академиялық жаһандану" университеттерді шытырман оқиғалы болуға, студенттер мен беделді оқытушылар үшін, ғылыми зерттеулерге арналған гранттарға қатысу үшін күреске белсенді қатысуға мәжбүр етеді. Бұл бағыттағы табыстылықты ең жақсы консервативті дәстүрлерді сақтай отырып, қоғамның талаптарына, корпоративтік үміттерге, әлемдік тенденцияларға жедел жауап беретін мобильді академиялық қауымдастықтар ғана қамтамасыз ете алады. Яғни, кем дегенде, университеттер өздерінің білім беру және зерттеу саясатын жүзеге асыруда тәуелсіз болуы керек. Автономияны зерттеу тәсілдері әр түрлі және жеке, топтық, институционалдық және жүйелік болып бөлінеді [1]. Осы зерттеу аясында институционалдық тәсілді қолдану өте орынды болып көрінеді. Институционалдық автономияны зерделеу шеңберінде мемлекеттік реттеудің әртүрлі нысандарын талдауға, сондай-ақ білім, ғылым, өндіріс арасындағы байланысты қарастыруға болады. Объективті процестер жоғары оқу орындарының автономиясына байланысты мәселелерді зерттеуге ғылыми қоғамдастықтың кең қызығушылығын тудырды. Ең алдымен, бұл жоғары оқу орындарына оқушылар санының артуымен, білім беруді әртараптандырумен және қарқынды интернационалдандырумен байланысты жағдайларда қызметті тиімдірек жүзеге асыруға мүмкіндік берген дербес жұмыс режимі болғандықтан болды.

Зерттеушілердің айтуынша, соңғы онжылдықтарда бүкіл әлемде университет автономиясының кеңеюі үрдіске айналууда. Сонымен қатар, автономия шекараларын кеңейту университеттерге білім беру процестерін басқару үшін де, оқыту мен ғылыми зерттеулердің сапасы үшін де үлкен жауапкершілік жүктейді. Автономия соншалықты үлкен масштабқа ие болды және соншалықты өзгергіштікке, түсіндіруге, шекараларға ие, сондықтан терминнің өзі айқын болған кезде оның анықтамасы өте кең түсіндіріледі. Жоғары білім берудің автономиясын зерттеуге арналған алғашқы жүйелік зерттеулерге жарты ғасыр бұрынғы Джеймс (1965), Энцель (1965), Хетерингтон (1965) [2], Ашби және Андерсон (1966) [3], Перкинс (1972) [4]. Найхое және Zhong, 1997 [5]; McDaniel, 1996 [6] автономияны университеттердің мемлекеттік бақылаудан бостандығы ретінде анықтады. Яғни, бұл тәсіл шешімі заңмен олардың құзыретіне жатқызылған мәселелерде жоғары оқу орындарының толық дербестігін білдіреді. Институционалдық автономия негізінен келесі анықтамамен сипатталады деп санаймыз: жоғары оқу орны өзінің мекемесі мен басқаруы, қаржы көздерін ішкі бөлу және басқа (мемлекеттік емес) көздерден кіріс алу, қызметкерлерді жұмысқа қабылдау, оқу, оқыту және зерттеу жағдайларын реттеу үшін қажет автономияның қажетті дәрежесі. ЮНЕСКО құжаттарында университеттердің институционалдық автономиясының дәрежесін анықтайтын фактор сапаны, жарамдылық пен тиімділікті тудыратын тиімді ниеттер мен шешімдер болып табылатындығы атап өтіледі және университеттердің институционалдық автономиясы мыналарды қамтиды: ғылыми қызметке, стандарттарға, жауапты жүйелермен біріктірілген әкімшілік қызметке қатысты тиімді шешімдер үшін қажетті өзін-өзі басқару деңгейі, әсіресе мемлекеттік қаржы көздеріне қатысты, академиялық еркіндікке қатысты [7]. Олар жоғары органдар болып сайланды ма немесе тағайындалды ма, қазіргі уақытта университет басшылары басқаруды ерарықтандыруға қатысты, оқу бағдарламаларын бекіту мен

қабылдаудағы өкілеттіктерді кеңейту бөлігінде өкілетті органдармен келіссөздер жүргізуде, бұл көп жағдайда ережелер мен ережелердің азаюымен, университет саласындағы реттеудің төмендеуімен аяқталады. Университеттің автономиясы мен академиялық еркіндігі көбінесе оқу орнының білім беруді дамыту стратегиясын іске асыру әдістерін, нысандарын, тәсілдерін таңдау құқығы ретінде біріктірілген және тіпті бірдей ұғымдар ретінде қарастырылатынына назар аудару қажет деп санаймыз. Дамушы демократия елдерінде академиялық еркіндік, әдетте, басым мемлекеттік реттеу принципіне негізделген белгілі бір шекараларға ие. Қазақстан бұл тұрғыда да ерекшелік емес. Академиялық еркіндік дегеніміз-ғалымның зерттеулер мен оқыту әдістеріндегі еркіндігі. Бұл жағдайда ғалым қандай да бір себептермен: әлеуметтік, діни немесе саяси қудалаудан қорықпауы керек. Университет өзінің мақсаттары мен бағдарламаларын анықтауға құқылы болған кезде, автономияны институционалдық деңгейде жүзеге асыру туралы айтуға болады.

Қазақстанда автономизация процесін талдай отырып, университеттерде нақты жүзеге асырылатын рәсімдерді көруге болады, оның ішінде: ЖОО миссиясын айқындау; білім беру сапасының өзіндік менеджмент жүйесін әзірлеу; университеттің ұйымдық құрылымын айқындау; ЖОО базасында корпоративтік басқарудың осындай нысандарын құру; студенттерді қабылдаудың сандық және сапалық параметрлерін айқындау; үздіксіз және көп сатылы білім берудің жооішілік форматын енгізу; технологияларды айқындау және студенттерді оқыту әдістемесі; Білім беру бағдарламасы шеңберінде студенттерді оқытудың баламалы траекториясын қалыптастыру; педагог кадрларды іріктеу тетіктерін жетілдіру; түрлі білім беру қауымдастықтарының құрамына кіру; халықаралық аккредиттеуден өту шеңберінде қоғамдық-кәсіби рейтингті растау.

Жаһандық және өңірлік деңгейлерде жоғары білім беруді жаңғырту білім беру жүйесіндегі оң өзгерістерді, атап айтқанда: инновациялық даму режимінде білім беру жүйелерін басқаруға көшуді; білім берудегі жобаны, жобалау процестерін әзірлеуді; зерттеу қызметі негізінде білім беру процесін құруды ескере отырып, университетті стратегиялық басқару тетігін әзірлеумен, оның қоғамда білімнің тұрақты дамуын қамтамасыз етумен қамтамасыз етіледі; аймақтандыру, саралау, үздіксіздік, ашықтық, өзгергіштік және білім берудің баламалылығы. Ұйымның менеджмент теориясына сәйкес стратегиялық жоспарлау және сәйкесінше стратегиялық басқару оның тиімді жұмысын қамтамасыз ететін ең маңызды элемент болып табылады. Жоғары оқу орнының қызметін орталықтандырылған жоспарлау тәуелсіз стратегиялық жоспарлауды қажет етпейді. Университеттің жұмыс істеу шарттары мен ережелерінің өзгеруі бірқатар басым міндеттерді стратегиялық жоспарлауға әкелді. Қазіргі уақытта жоғары оқу орындары стратегиялық жоспарлауды табысты іске асыруда, бес және он жылға арналған стратегиялық даму жоспарларын әзірлеуде. Бұл университеттердің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге, тәуекелдерді басқаруға, уақыт мәселелерін шешуге мүмкіндік береді. Алайда, университеттердің мүмкіндіктерін кеңйтпестен Стратегиялық жоспарлау тиімсіз және толық болмайды. Осыған байланысты Басқару, академиялық, кадрлық және қаржылық автономия өзекті мәселелер болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Becher T., Kogan M. Process and structure in higher education. 2nd ed. – London: Routledge, 1992. – pp. 9
2. Hetherington H. University Autonomy in International Association of Universities (ed.) University Autonomy: Its Meaning Today. – Paris: International Association of Universities, 1965
3. Ashby E., Anderson M. Universities: British, Indian, African. A study in the Ecology of Higher Education. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1966
4. Perkins J. A. Higher Education: From Autonomy to Systems. – New York: International Council for Educational Development, 1972 – P.286
5. Hayhoe R., Zhong N. University Autonomy and Civil Society in T. Brook, B.M. Frolic (eds.) Civil Society in China. – London: M.E. Sharpe, 1997. – pp. 99-123

6. McDaniel O.C. The paradigms of governance in higher education system //Higher Education Policy. – 1996. – 9(2). – pp.137-158

7. Организация ООН по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) (1997) // Документы 29-й сессии Всеобщей конференции; Австрийская Резолюция. (Т. 1, СС. 26-36). Париж: ЮНЕСКО, 2003

Көкенова С.Қ., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – магистр, оқытушы Жоламанова М.Қ.

## ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ КИБЕР ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІ ЖЕТІЛДІРУ

Киберқауіпсіздік - бұл әр уақытта шешуге және қорғауға тырысатын ең өзекті тақырыптардың бірі болып саналып келеді. 2017 жылы Елбасы Н. Назарбаев өз жолдауында Үкімет пен Ұлттық қауіпсіздік комитетіне «Қазақстан киберқалқаны» жүйесін қалыптастыру бойынша шара қабылдауларын тапсырған болатын. Қазақстан Республикасының Қорғаныс және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: Жаһандық бәсекеге қабілеттілік» Жолдауын іске асыру мақсатында, «Қазақстан-2050» Стратегиясының Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруі бойынша тәсілдемелерін ескере отырып, Киберқауіпсіздік тұжырымдамасы, яғни «Қазақстанның Киберқалқаны» жобасын әзірледі. Қазақстанның Елбасы Н. Назарбаев Қазақстан халқына жолдауында киберқылмыспен күрестің өзектілігі барған сайын арта түсетіндігін айтқан болатын. "Қауіпсіздік ахуалы қуатты және әрекет ете алатын мемлекеттің өлшеміне айналып келеді. Қазіргі заманда адамзат терроризмнің белең алуымен бетпе-бет келіп отыр. Бұл ретте деструктивті күштерді қаржыландыратындарға, шетелдік террористік ұйымдармен байланыс жасайтындарға қарсы күрес жүргізу ісі негізгі мәселе болып саналады", - деп Жолдауында айтып өткен болатын. Киберқауіпсіздік тұжырымдамасы, яғни «Қазақстанның киберқалқаны» жобасын әзірлеу кезінде Малайзия, Сингапур, Великобритания, Германия, Чехия, Франция, Литва, Эстония, Финляндия, Швеция, Швейцария және т.б. секілді елдердің халықаралық тәжірибесі зерделенді. Тұжырымдаманың мақсаты жаһандық бәсекелестік жағдайларында Қазақстан Республикасының тұрақты дамуын қамтамасыз ететін, электрондық ақпараттық ресурстардың, ақпараттық жүйелер мен ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымның сыртқы және ішкі қауіптерден қорғалуына қол жеткізу және сол деңгейде ұстау болып табылады.

Тұжырымдаманы іске асыру мерзімі екі кезеңнен тұрды, бірінші кезеңі 2017-2018 жылдар аралығын қамтыған, ал екінші кезең 2019-2022 жылдар. Соның нәтижелері:

Бірінші кезеңде:

- ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласындағы белгіленген талаптарды сақтаудың толық құқықтық қолдану практикасы қалыптастырылған еді;

- білім беру бағдарламалары мен кәсіби стандарттарға ревизия жүргізілді, ақпараттық қауіпсіздік саласында даярланатын мамандардың саны мен сапасы артты, осы салада жұмыс істеп жүрген қазіргі қызметкерлердің біліктілігін арттырды;

- отандық зерттемелер жасауда өнеркәсіп пен ғылым арасындағы өзара іс-қимыл мен кооперациялаудың тиімді схемасы бір жолға қойылды.

Бұл екінші кезеңде:

- қазақстандық ІТ-компаниялардың ұлттық ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымды ақпараттық қауіпсіздік жүйелерімен қамтамасыз етуге негізді түрде қатысуын;

- отандық электрондық өнеркәсіп кәсіпорындарын мемлекеттік органдар мен квазимемлекеттік сектордың ел аумағында телекоммуникациялық жабдық сатып алуына тапсырыстармен жүктеуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

«Қазақстанның киберқауіпсіздік тұжырымдамасын («Қазақстанның киберқалқаны») бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметі қаулысының жобасы бекітілгеннен кейін Қазақстан Республикасының Қорғаныс және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі үш айлық мерзімде 2017-2022 жылдарға дейінгі Киберқауіпсіздік тұжырымдамасын іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарын әзірлеп және оны Үкіметке енгізген болатын.

Қазақстан елдегі киберқауіпсіздікті жақсарту бойынша белсенді жұмыс істеуде. Төменде цифрлық ортада киберқауіпсіздікті нығайту үшін қолданылатын кейбір шаралар берілген:

1. Заңнама: Қазақстанда киберқауіпсіздікті реттейтін заңдар мен нормативтік актілер қабылданды. Мысалы, 2018 жылы ақпарат пен ақпараттық жүйелерді қорғау үшін ережелер мен талаптарды белгілейтін "киберқауіпсіздік туралы" Заң қабылданды.

2. Мемлекеттік бағдарламалар: Қазақстан Үкіметі киберқауіпсіздікті нығайту бойынша бірнеше бағдарламалар мен стратегиялар әзірледі. Бұл бағдарламаларға мамандарды оқыту, мамандандырылған орталықтар мен зертханалар құру және ақпаратты қорғаудың техникалық құралдарын әзірлеу кіреді.

3. Киберқауіпсіздік саласындағы инциденттерді үйлестіру орталығы: Қазақстанда киберқауіпсіздік саласындағы инциденттерді үйлестіру орталығы (ОКИБ) жұмыс істейді, ол кибершабуылдарды анықтауға, алдын алуға және оларға ден қоюға жауапты ұлттық орган болып табылады.

4. Халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық: Қазақстан киберқауіпсіздік саласында тәжірибе алмасу және үздік тәжірибелерді тарату үшін халықаралық телекоммуникация одағы (МӨС) және Еуропадағы қауіпсіздік және ынтымақтастық ұйымы (ЕКЫҰ) сияқты халықаралық ұйымдармен белсенді ынтымақтасады.

5. Білім және хабардарлық: мемлекет киберқауіпсіздік туралы халықтың хабардарлығын арттыру бойынша жұмысты белсенді түрде жүзеге асырады. Осы жұмыс аясында кең аудиторияға арналған семинарлар, тренингтер және білім беру бағдарламалары өткізіледі.

6. Ақпаратты қорғаудың техникалық құралдары: Қазақстан кибершабуылдарды анықтауға және оларға қарсы тұруға көмектесетін ақпаратты қорғаудың техникалық құралдарын әзірлейді және енгізеді.

Осы тақырып төңірегіндегі Президент Қасым-Жомарт Тоқаевтың айтылған ойы: "Әлемдік турбуленттік үш жауыздықтың, атап айтқанда сепаратизм, терроризм мен экстремизм күштерінің бас көтеруіне әкеп соқты. Өршіп бара жатқан қауіптерге деген біздің ұйымның орынды жауабы – сепаратизм, терроризм мен экстремизмге қарсы ШЫҰ-ға мүше мемлекеттердің ынтымақтастық бағдарламасын интернетте де белсенді түрде жүзеге асырудан көрініп тұр. Қоғамдық және экономикалық салалардың онлайн режимге өтуі – киберқауіпсіздік мәселелерінің маңыздылығын алға шығарады. Сол себепті біз жедел түрде ШЫҰ Аймақтық Терроризмге қарсы Құрылым аясында (ШЫҰ ТҚҚА) Ақпараттық қауіпсіздік орталығын құруымыз керек деп есептейміз", - деді Қасым-Жомарт Тоқаев видеоконференция режимінде өтіп жатқан Шанхай Ынтымақтастық Ұйымына мүше мемлекеттер басшыларының кеңес отырысында. Ведомстволардың және құқық қорғау органдарының басшыларының қатысуымен өткен жиында Жамбыл облысы Қордай ауданында болған оқиғаға байланысты алдын алу және ақпараттық жұмыстар жөніндегі мәселелер қарастырылды. Мемлекет басшысы құқық қорғау органдарына алдағы уақытта мұндай оқиғаларға жол бермеу үшін кешенді шаралар қабылдауды тапсырды. Қазақстан Президенті жалған ақпарат тарату және арандату сипатындағы кез келген әрекеттің жолын кесіп, ақпараттық кеңістіктегі жұмыстарды күшейтуді талап етті.

Жалпы, Қазақстан киберқауіпсіздікке үлкен мән береді және оны нығайту үшін белсенді жұмыс істейді. Алайда, киберқауіптер үнемі дамып келе жатқанын атап өткен жөн, сондықтан киберқауіпсіздік шараларын жетілдіруді жалғастыру және онлайн-ортада қырағы болу маңызды.

## Әдебиеттер

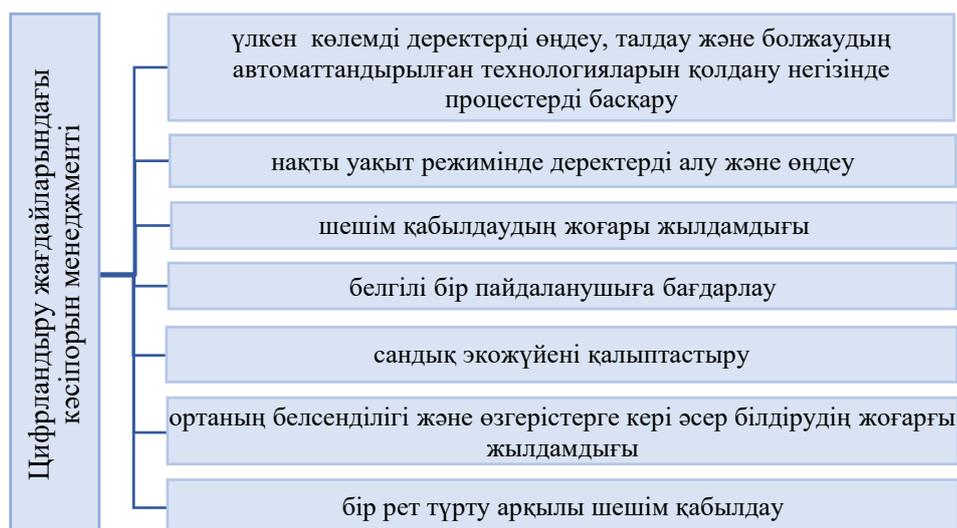
1. [https://kaz.inform.kz/news/kiberkauipsizdikti-kamtamasyz-etu-ushin-kazakstannyn-kiberkalkany-zhobasy-azirlendi\\_a3031971/](https://kaz.inform.kz/news/kiberkauipsizdikti-kamtamasyz-etu-ushin-kazakstannyn-kiberkalkany-zhobasy-azirlendi_a3031971/)
2. <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-181416>
3. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000407>
4. <https://egemen.kz/article/255352-aqparattyq-qauipsizdik-ortalyghyn-quruymyz-kerek-toqaeu>

Кусаинов А.А., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Матаева Б.Т.

## ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЛАРЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫН МЕНЕДЖМЕНТІ

Бүгінгі жаһандық ақпараттық қоғамымызда жаңаша цифрлық экономикалық құрылым қарқынды қалыптасуда. Елдер экономикасының барлық салаларына ақпараттық технологиялар еніп, тұтас процестерді цифрландыру қажеттілігі туындады. Кәсіпорындар нарықта бәсекелік артықшылықтарға ие болулары үшін жұмыс жасау және басқаруында жаңа талаптарға жауап беруге мәжбүр. Ақпараттандыру және цифрландыру төңірегіндегі талаптарға сәйкес, кәсіпорындар басқаруға жаңаша келіспен таяну сұрақтары ерекше маңызға ие. Ендігіде, цифрлық экономиканың жаңаша қағидаттарына негізделе, ықтимал болатын ілеспе мәселелерді алдын-ала болжау, кері салдарды мейлінше азайту, кәсіпорын қызметінің табысты нәтижесін төңірегінде нақты шешімдерді өңдеу ерекшеліктерін ескере отырып, кәсіпорын қызметін ұйымдастыру және басқару қажеттілігі туындады. Мұнда жаңашылдық технологиялар және бизнес-процестерді ұтымды ету жолдарын қолдану негізінде кәсіпорындардың қолда бар ресурстар мен бизнес-процестерді тиімді басқару жүйесін қалыптастыра бәсекелестік артықшылыққа ие болу мүмкіндігін де айта кету керек. Яғни, кәсіпорындағы бизнес-процестерді үнемі жақсартып, оңтайландыру басқарудың маңызды құралы болмақ.

Жаңа цифрлық экономикалық құрылым жағдайларындағы кәсіпорын менеджменті сыртқы ортада орын алған барлық өзгерістерге бейімделіп, тез кері әсер ете алып, ұйымдағы бизнес-процестердің нақты құрылымды айқындалу қажеттілігін түсіне, білікті мамандар және жалпы кадр саясатының тиімді жүйесін қалыптастыра, цифрландыру талаптарын ескере басқаруды қамтиды [1]. Заманауи цифрландыру жағдайларында кәсіпорын менеджментін қалыптастыру және жүзеге асыру ерекшеліктері 1-суретте кескінделген.



Сурет-1 Цифрландыру жағдайларындағы кәсіпорын менеджментінің ерекшеліктері

Жария етілген деректерге сүйенсек, 2018 жылы цифрлық стратегия және бизнесті трансформациялау облысындағы консалтингтік компания аталмыш мәселеге қатысты ресейлік компаниялар арасында сауалнама жүргізген болатын. Зерттеу нәтижесі бойынша сараптамалық есеп дайындалды. Зерттеуге экономиканың он бес саласының ішінен іріктеліп алынған өкілдер қатысты. Респонденттер қатарынан сан жағынан басым болғандары ІТ және бағдарламалық өңдеу (12,2 %), өнеркәсіптік өндіріс (11,3 %), бизнеске қызмет көрсету (11,1%) сала өкілдері. Зерттеу бойынша есеп деректеріне сәйкес, цифрландыру және цифрлық трансформация стратегиясын жүзеге асырумен айналысатын кәсіпорындар үлесі - 35%; қызығушылық танытып отырған және жаңа стратегия өңдеуге дайын болғандар үлесі - 55 %; цифрлық трансформация сұрақтарын өз тәжірибесінде қарастырмағандар үлесі - 10% [2].

Жеке салалар ішінен банктік және қаржылық қызмет, ІТ және бағдарламалық қамтамасыздық, өнеркәсіптік өндіріс бағыттары цифрландыру стратегиясын жүзеге асыру бойынша көшбасшылар қатарынан байқалды. Цифрландыруға көшу бойынша артта қалған салалар қатарынан бизнес өкілдеріне қызмет көрсету, туризм және ойын-сауық индустриясы, құрылыс бағыттарын атап кетуге болады.

Кәсіпорындарда цифрлық менеджментті жүзеге асыруға кедергі болып отырған факторлар ішінен мамандар келесілерді келтіреді: өңделген стратегияның болмауы, ұйым қызметкерлерінің құзыреттілігі мен білімінің төмен деңгейі, білікті мамандардың тапшы болуы, жаңа технология мен мәліметтер интеграциясының орын алмауы, қолданыстағы технологиялардың ескіруі, процестердің икемсіз не болмаса баяу жүруі, бизнес және ақпараттық технологиялар арасындағы байланыстардың тығыз болмауы, қаржыландырудың жеткіліксіздігі, жетекшінің ұстанымы, мүмкін тәуекел, өзгерістерге сақтықпен қарау және т.б.

Кәсіпорын менеджментін цифрландыру процесін жүзеге асыру бойынша мамандар келесі алгоритмді ұсынады:

1. кәсіпорын қызметі және ондағы бизнес-процестер диагностикасын жүргізе алатын эксперттік жұмыс тобын құру;
2. кәсіпорын қызметін өзіндік тексеру, мұндағы цифрландыру деңгейі мен өндірістік бизнес-процестер, өндірісте қолданылатын бағдарламалық құрама жайлы деректер көлемін өңдеу;
3. кәсіпорынды цифрландыру және ақпараттық қауіпсіздік деңгейін бағалау;
4. «тар жерлерді» айқындау, цифрлық технологияларды кәсіпорынға енгізудегі басымдылықты бағыттарды айқындау, мүмкін тәуекелдерге баға беру;
5. таңдап алынған басымдылықты бағыт бойынша ұйымды цифрландырудың қолданыстағы не болмаса жаңа тұжырымдамасын өңдеу;

6. цифрлық технологияларды кәсіпорын қызметіне енгізудің жол картасын өңдеу;
7. кәсіпорынға цифрлық технологияларды енгізу мәселесінің экономикалық оңтайлығы туралы жоғарғы басшылықтың шешім қабылдауы, жол картаны бекіту, жүзеге асыру;
8. түзетулер енгізу мақсатында кәсіпорын қызметінің негізгі көрсеткіштері мен нәтижелеріне талдау жасау;

Цифрлық технологияларды кәсіпорын қызметіне енгізу бірқатар артықшылықтар беретіні сөзсіз. Мәселен, олардың қатарынан өндіріс процесінің сипаттамаларын белсенді өзгерту арқылы өндірістің икемділігін арттыру, сондай-ақ, кәсіпорын өнімінің өмірлік циклі кезеңдерінің ақпараттық интеграциясын қамтамасыз етуді атап өтуге болады. Сонымен қатар, цифрлық трансформация жаңашылдықтарды қолданумен қатар жүреді. Осылайша, бизнес-модельдерді цифрлық экономика талаптарына бейімдеу арқылы кәсіпорынның бизнес-процестерін сапа тұрғысынан біршама жақсартуға болады. Алайда, кәсіпорын өндірісінің цифрлық технологияларға тәуелді болу деңгейінің артып отыратындығын атай кеткеніміз дұрыс. Бұл жағдайларда цифрлық технологияларға деген талаптардың жоғарылауы, цифрлық жүйелердің істен шығуы ықтималдығынан залал келуін ескеру қажет. Себебі, ол шығындар кәсіпорындағы бизнес-процестерді дәстүрлі жолмен басқауға қарағанда анағұрлым жоғары болмақ.

#### Әдебиеттер

1. Зайченко И.М. Цифровая трансформация бизнеса: подходы и определение // Научный журнал НИУ ИТМО, 2020. Қол жетімділік реті: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-biznesa-podhody-i-opredelenie> (еркін)
2. Лазерева М.В., М.Ю.Хасанова. Современное управление и цифровизация // «Talqin va tadqiqotlar» ilmiy-uslubiy jurnali. 2022. Қол жетімділік реті: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-upravlenie-i-tsifrovizatsiya/viewer> (еркін)

Кеңес А.Ж., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Матаева Б.Т.

### ЭЛЕКТРОНДЫ КОММЕРЦИЯ КӘСІПОРЫН БИЗНЕСІН ЖҮРГІЗУ ФОРМАСЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі қоғамның дамуына жаңа ақпараттық технологиялар мен модификациялардың жылдам таралуы тән. Әлемдік экономика күн сайын виртуалды сипатқа ие болуда. Мұнда виртуалды банк, дүкен, биржа, кітапханалар адамзат тіршілігінің ажырамас бөлігі болғандығы шындық.

Шынайы уақыт тәртібінде нарықтарға тұтынушылардың қол жеткізу маңызды қажеттілік болып отыр. Нарықтық экономика икемді және уақтылы болып, бүкіл әлемді, барлық салаларды қамтуда. Ғаламдық байланыс желілері, соның ішінде Ғаламтордың пайда болуы, коммерциялық қызметті ұйымдастыру және жүргізу саласында нағыз революцияны көрсетті.

Бүгінде сауда қызметі үнемі өзгерістер мен жаңартулар орын алып отырған экономиканың белсенді аясына айналған. Осылайша, Ғаламтор желілері арқылы елімізде күніне миллиондаған қаражатқа сауда жасалады. Кез келген қашықтықтан сатып алу не болмаса сату біреудің қанағаттандырылған қажеттілігі болып табылады. Нарықтағы тұтынушылардың талаптары әртүрлі болғанымен, уақыт пен күш-жігерді жоғалтпай сауда жасауға деген ұмтылыстары оларды біріктіреді [1].

PwC Kazakhstan компаниясы мен Цифрлық Қазақстан Қауымдастығы 2022 жыл қорытындысы ретінде Қазақстандағы бөлшек электрондық коммерция нарығының зерттеуін жариялаған болатын. Зерттеу шегіндегі сауалнамаға қазақстандық нарықтың Mehta.kz, Kaspi.kz, Sulpak, Қазақстандағы Ozon Marketplace, ForteMarket секілді ірі бөлшек сауда өкілдері қатысты. Тауарлардың онлайн сатылуы зерттеу нысаны болған еді. Сарапшылар аталмыш зерттеу шегінде кәсіпкерлердің тауарларды сатумен байланысы болмаған әуе және

теміржол билеттерін сату, тағамдарды жеткізу, хабарландыру сайттары және басқаларын қарастырмағандығын айта кеткеніміз жөн.

Зерттеу мәліметтері бойынша Қазақстандағы электрондық коммерция 2022 жылы орын алған күйзелістерге қарамастан өсу қарқындылығын сақтаған. Бір жыл ішінде оның көлемі 30%-ға не болмаса 1,3 трлн теңгеге дейін өскен. Нарық бір жыл ішінде ақшалай 300 млрд теңгеден астам соманы қосты. Сарапшылардың ойынша, елдегі цифрландырудың жоғары деңгейі электрондық сауданың қарқынды даму факторлары болған. Оған БҰҰ мәлімдемесі бойынша Қазақстанның ЕРІ-де электрондық қатысу деңгейі бойынша әлемде 15-ші және де EGDІ электрондық үкіметін дамыту бойынша 28-ші орынды иемденгендігі дәлел.

Сонымен қатар, сарапшылар «мемлекеттік қызметтердің онлайн форматқа көшуі, бизнестің электрондық алаңдарды пайдалану ыңғайлылығы, нарықтағы маркетингтік дамыту бойынша үздіксіз жұмысы сауда ойыншыларының көбеюі, тауар санаттарының кеңеюі және де бөлшек электрондық коммерцияның одан әрі өсуіне ықпал етеді» деп есептейді [2]. Нәтижесінде Қазақстанның бөлшек саудадағы электрондық коммерция үлесі бір жылда 7,5%-дан 8,2%-ға дейін өскен. Нарықтың негізгі драйверлері маркетингтік болып қала береді. Олардың үлесіне Қазақстандағы барлық электрондық сатып алулардың 89%-ы тиесілі. Бір жыл ішінде маркетингтік сатылымдардың 33%-ға, онлайн-дүкендерде 19%-ға өсу көрсеткіштері болған. Мұнда сарапшылар қазақстандық тұтынушылардың халықаралық емес, жергілікті алаңдарда сауда жасауды (10 жасалған сауданың 8-і жергілікті ойыншыларға тиесілі) жөн көретіндігін атап кеткен.

Электрондық коммерциямен байланысты нарықты дамыту, маркетингтік коммуникациялардың техникасы, технологиясы, құқығы және де қалыптастыру құралдарына қатысты көптеген мәселелерді шешуді талап етеді. Ең алдымен ол кәсіпорынның функциялануы аясында ақпараттық-сараптамалық элементтердің маңыздылығын арттыруға қатысты. Сондай-ақ, кәсіпорынның инфрақұрылымын дұрыс жобалау мен қалыптастырудың маңыздылығын да атап өту қажет. Ал ол кәсіпорынның қайта құрылуы алдымен басқарудың икемді жағдайларын қалыптастыруды талап етеді.

Инфрақұрылым мәселелерін шешу шегінде ақпараттық қызмет көрсету жүйелерін бірыңғай платформаға ауыстыру мүмкіндігін қарастыру қажет, ол стандартталған формада мәліметтермен алмасуды біршама жақсартады. Сонымен қатар, түрлі серіктес компаниялар арасындағы ақпараттық желілер арқылы іскерлік құжаттармен электрондық алмасу стандарттарын қолдану орынды.

Практикада жүзеге асыру кезінде кәсіпорын басшылығы алдында туындайтын мәселелер қатарында:

- ашық ақпараттық жүйелерді енгізу және кеңейту;
- реляциялық және нысанды-бағдарланған мәліметтер базасын пайдалануға көшу;
- веб-тораптардың жұмысымен байланысты процестерге қатысты автоматтандырылған келістерді қолдану [3].

Электрондық сауда бизнесі тұтынушыларға жекелей келіс жасап, талап-қажеттіліктерін нақты айқындауға мүмкіндік береді. Бұл жағдай кәсіпорындардың маркетингтік зерттеулерді ұйымдастырудың жаңа әдістерін, сондай-ақ, өнімдер мен қызметтерді жылжыту стратегияларын өңдеу негіздерін қарастыруға итермелейді. Қалыптасқан жағдай клиент үшін де, компаниялар үшін де тиімді. Дегенмен, мұнда клиенттермен екі жақты байланысты ұйымдастыру мәселесі ерекше өзекті болып табылады. Сонымен, компаниялар электрондық коммерцияны ұйымдастыру принциптерін қолдануда төмендегілерге назар аударулары маңызды:

- кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру үшін тұтынушылар сұранысы бойынша маркетингтік зерттеулер жүргізу;
- кәсіпорын нарықтың сыртқы ортасындағы өзгермелі жағдайларға кері жауап беруі үшін инновациялық және басқару технологияларын енгізу;
- баға, кадр және техникалық мәселелерін қамтитын икемді саясатты қолдау бойынша бизнес-процестерді қайта ұйымдастыру.

Сондай-ақ, кәсіпорын белсенді ғаламтор-технологияларын қолдана отырып, өз өнімдері туралы жарнамалық жылжыту ақпаратын түпкі тұтынушыларға жеткізудің оңтайлы нысандарын анықтау қажет. Ал, әлеуметтік желілер арқылы жүргізілетін сауалнамалар, интерактивті конференциялар және т.б. тұтынушылар туралы толыққанды мәліметтер жинауға мүмкіндік береді.

Алайда, электрондық сауданы жүзеге асыру кезінде тұтынушылардың сенімі маңызды. Мұнда кәсіпорын тарапынан құпиялылық саясатына, кепілдік туралы ақпаратқа оңай қол жеткізу және т.б. клиенттердің сенімін арттыруға көмектеседі. Тұтынушылардың түрлі кірістері мен сұраныстары болса да, олар неғұрлым жылдам, арзан және сапалы өнімді сатып алуға деген ұмтылыстарын білдіреді. Сондай-ақ, электрондық коммерция жабдықтаушыларымен байланысы үшін шифрлау опцияларын ұсыну клиенттердің сенімін арттырады. Ал, электрондық сатып алушылар мен сатушыларды аккредитациялауға арналған сенімді жүйелер, өнімдерді жеткізу, сапа және төлем жасаудағы олардың қадамдарының нақты болуларына септігін тигізеді. Сонымен қатар, тұтынушылар сауда жасауға кедергі келтіретін жарнамалары бар көптеген қалқымалы терезелерден тұратын сайттарды ұнатпайтынын атап өтеміз. Олар қайта кіруді ынталандыратын, түрлі купондар мен жақсы бағаларды ұсынатын сайттарға, ғаламтор-дүкендерге артықшылық береді.

#### Әдебиеттер

1. [https://forbes.kz/economy/business/kazahstanskiy\\_ryinok\\_elektronnoy\\_kommertsii\\_flagman\\_tsentralnoy\\_azii/](https://forbes.kz/economy/business/kazahstanskiy_ryinok_elektronnoy_kommertsii_flagman_tsentralnoy_azii/) (еркін)
2. <https://www.zakon.kz/ekonomika-biznes/6389956-rynok-elektronnoy-kommertsii-v-kazahstane-prodolzhaet-stremitelno-rasti.html> (еркін)
3. <https://kz.kursiv.media/2023-07-20/print994-rmch-e-com/> (еркін)

Көкенова С.Қ., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Казбеков Т.Б.

### МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСİNДЕ СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚҚА ҚАРСЫ ІС-ҚИМЫЛ ТЕТІКТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ

Сыбайлас жемқорлық-бүкіл әлемдегі мемлекеттердің алдында тұрған ең күрделі мәселелердің бірі. Бұл экономикаға, қоғамға және саяси жүйеге жойқын әсер етеді, сонымен қатар азаматтардың құқық қорғау және мемлекеттік органдарға деген сенімінің нашарлауына әкеледі. Қазақстан бұл проблемадан тыс қалмайды және мемлекеттік басқару жүйесінде сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылдың тиімді тетіктерін құру бойынша белсенді жұмыс істейді. Мемлекеттік басқару жүйесі сыбайлас жемқорлыққа қарсы күресте маңызды рөл атқарады және тиімді әрі ашық болуға тиіс. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылдың негізгі тетіктерінің бірі мемлекеттік қызметшілер үшін әдеп пен жауапкершіліктің қатаң ережелерін белгілеу және оны сақтау болып табылады. Олардың сыбайлас жемқорлыққа жол берілмейтінін және жазаланатынын түсінуі маңызды. Ол үшін мемлекеттік қызметшілердің интеграциясы мен жауапкершілігін қалыптастыруға көмектесетін этикалық кодекстер мен кәсіби стандарттар жүйесін енгізу қажет.

Қазақстанда қолданылатын негізгі құралдардың бірі 2019 жылдан бастап ел Президенті бекіткен сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылдың ұлттық стратегиясы болып табылады. Қасым-Жомарт Тоқаев өзінің тапсырмасы бойынша әзірленген Сыбайлас жемқорлыққа қарсы саясат тұжырымдамасының жобасын бекітетінін мәлімдеді. Ендігі жерде жұмыстың тиімділігі нақты нәтиже бойынша бағаланады. Түпкі мақсат – сыбайлас жемқорлықтан таза қоғам қалыптастыру. Мемлекет басшысы құқық қорғау органдарының жұмысынсыз сыбайлас жемқорлықпен тиімді күрес жүргізу мүлде мүмкін емес деп санайды. Көп жыл бойы олар мәселені терең зерттемей тұрып, пара алушыларды қылмыс үстінде ұстап келді. Өртүрлі адам

бір лауазымды атқарып отырып, бірдей мәселелерді шешкені үшін кінәлі деп танылған. Жемқорларды тұрақты түрде ұстап, түрмеге тоғытып отырған. Ал сыбайлас жемқорлықтың белең алуына қатысты себептер мен жағдайлар ешкімді қызықтыра қоймаған. Тек соңғы жылдары ғана осы мәселеге назар аударыла бастағаны байқалады. Атап айтқанда, мемлекеттік қызметшілер үшін кірістер мен мүліктің міндетті декларациясы енгізілді, сондай-ақ сыбайлас жемқорлық қылмыстары үшін қатаң жазалау шаралары енгізілді. Сонымен қатар, сыбайлас жемқорлық қылмыстарды тергеу және қудалаумен айналысатын мамандандырылған сыбайлас жемқорлыққа қарсы органдар мен сыбайлас жемқорлыққа қарсы соттар құрылды. Қазақстанның сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл саласындағы маңызды жетістіктерінің бірі сыбайлас жемқорлықты анықтаудың электрондық жүйесін құру болып табылады. Бұл жүйе азаматтарға сыбайлас жемқорлық көріністері мен бұзушылықтар туралы хабарлауға, сондай-ақ олардың талдауы мен кінәлілерді жауапқа тартуға мүмкіндік береді. Осы жүйенің арқасында мемлекеттік жүйенің толық ашықтығын көрсетуге мүмкіндік берді. Алайда, осы жетістіктерге қарамастан, Қазақстандағы сыбайлас жемқорлық мәселесі өзекті болып қала береді. Себебі сыбайлас жемқорлық көп қырлы құбылыс болып табылады және оған қарсы тұрудың тұрақты және жүйелі тәсілін талап етеді. Жаңа заңнамалық актілерді әзірлеу және қабылдау ғана емес, олардың тиімді орындалуын қамтамасыз ету де маңызды. Сондай-ақ мемлекеттік қызметшілердің қызметін бақылау және қадағалау тетіктерін жетілдіру, сондай-ақ осы саладағы білім мен кәсібилік деңгейін арттыру қажет. Мемлекеттің, азаматтар мен ұйымдардың ортақ күш-жігерімен ғана сыбайлас жемқорлыққа қарсы күресте елеулі прогреске қол жеткізуге болады. Азаматтық қоғам институттарын қолдау және дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау, сондай-ақ жұртшылықты сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылға белсенді тарту қажет. Сонда ғана осы проблемамен күресте түпкілікті табысқа қол жеткізіледі және Қазақстан өз қызметінің барлық салаларында сыбайлас жемқорлықтан азат, әділ және ашық үлгілі мемлекетке айналады. Одан бөлек сыбайлас жемқорлық мемлекет пен қоғамның тиімді дамуына кедергі келтіретін аса қауіпті құбылыстардың бірі болып табылады. Бұл азаматтардың билікке деген сеніміне нұқсан келтіреді, бюджет қаражатының тиімсіз жұмсалыуына әкеледі, сондай-ақ қоғамдық өмірді қылмыстық жауапкершілікке тартуға ықпал етеді. Мемлекеттік басқару жүйесі сыбайлас жемқорлыққа неғұрлым осал салалардың бірі болып табылады. Бұл мемлекеттік органдарға берілген өкілеттіктердің кең ауқымына, сондай-ақ олардың қызметінде көптеген сыбайлас жемқорлық тәуекелдерінің болуына байланысты. Сыбайлас жемқорлықтың алдын алу сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтардың туындауының алдын алуға бағытталған.

Сыбайлас жемқорлықтың алдын алудың негізгі шараларына мыналар жатады:

-Мемлекеттік қызмет үшін кадрларды іріктеу және даярлау жүйесін жақсарту.

-Мемлекеттік қызметке жоғары моральдық қасиеттерге ие және сыбайлас жемқорлыққа бейім емес неғұрлым білікті және кәсіби дайындалған кандидаттарды іріктеуді қамтамасыз ету қажет.

-Қаржылық және мүліктік бақылау жүйесін нығайту. Мемлекеттік меншіктегі бюджет қаражаты мен мүлікті жұмсаудың ашықтығын қамтамасыз ету қажет.

-Сыбайлас жемқорлыққа қарсы білім беру және тәрбиелеу жүйесін жетілдіру. Азаматтарда, оның ішінде мемлекеттік қызметшілерде сыбайлас жемқорлыққа теріс көзқарасты қалыптастыру қажет.

-Сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарды анықтау және жолын кесу сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтар жасаған адамдарды анықтауға және жауапқа тартуға бағытталған.

Сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарды анықтау мен жолын кесудің негізгі шараларына мыналар жатады:

-Құқық қорғау органдары мен мемлекеттік билік органдарының өзара іс-қимылын жақсарту. Құқық қорғау органдары мен мемлекеттік билік органдарының сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл саласындағы қызметін тиімді үйлестіруді қамтамасыз ету қажет.

-Сыбайлас жемқорлық тәуекелдерінің мониторингі жүйесін жетілдіру. Мемлекеттік басқару жүйесінде сыбайлас жемқорлық тәуекелдеріне тұрақты мониторинг жүргізу қажет.

-Сыбайлас жемқорлық туралы хабарлайтын адамдарды қорғау жүйесін жетілдіру.

-Сыбайлас жемқорлық туралы хабарлаған адамдарды қудалау мен қысымнан қорғауды қамтамасыз ету қажет.

-Сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарды тергеу және жазалау сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтарды жан-жақты және объективті тергеуге, сондай-ақ осы құқық бұзушылықтарды жасаған адамдарды әділ жазалауға бағытталған.

Жоғарыда айтылғандардың барлығын қорытындылай келе, мемлекеттік басқару жүйесіндегі сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл тетіктерін жетілдіру кешенді тәсілді талап етеді. Мемлекеттік қызметшілер үшін қатаң ережелер мен жауапкершілікті белгілеуді қадағалау мен бақылау жүйесін жақсартумен ұштастыру қажет. Сонымен қатар, сыбайлас жемқорлықтың зияны туралы білім беру және қоғамдық сананы арттыру бойынша қоғамдық жұмыстар жүргізу маңызды. Мұндай тәсіл сыбайлас жемқорлық деңгейін төмендетуге және мемлекеттің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=33478302](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33478302)
2. <https://www.gov.kz/memleket/entities/adilet-akm/press/article/details/103824?lang=kk>
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/korrupsiya-ponyatie-priznaki-vidy>

Мамадкадирова З.Э. 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Болатбекова Д.Н., 2 курс (Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті)

Ғылыми жетікші – э.ғ.м., аға оқытушы Тусупбаева Б.С.

#### БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ

Білім саласы қоғамның болашағын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады, ал оқу қызметін тиімді басқару сапалы білімнің негізі болып табылады. Әлеуметтік-мәдени ортаның тұрақты өзгеруіне, технологиялық прогреске және педагогикалық тәсілдердің дамуына байланысты білім беру үдерістерін басқару тетіктерін үнемі жетілдіріп отыру қажет.[1]

Қазіргі білім берудің алдында әлеуметтік құндылықтардың өзгеруі, білім алушылардың әртүрлілігін арттыру, жаңа технологиялар мен білім беру стандарттарындағы өзгерістер сияқты бірқатар міндеттер тұр. Білім беруді басқару икемді және осы өзгерістерге бейімделуі керек.

Білім беру қызметін басқару тетіктерін жетілдіруде заманауи ақпараттық технологияларды қолдану маңызды рөл атқарады. Электрондық платформалар, деректер аналитикасы және онлайн ресурстар студенттердің үлгерімін тиімді бақылауға, кестелерді оңтайландыруға және оқу орындарының ресурстарын басқаруға мүмкіндік береді.

Білім беруді басқару тетіктерін жетілдірудің негізгі аспектілерінің бірі білім беру үдерісін дербестендіру болып табылады. Әрбір оқушыға жеке көзқарас материалды неғұрлым тиімді меңгеруге және ерекше қабілеттердің дамуына ықпал етеді. Сонымен қатар, білім беруді табысты басқару мұғалімдердің кәсіби шеберлігін арттыруға да көңіл бөлуді талап етеді. Үздіксіз оқыту, тәжірибе алмасу және заманауи әдістемелерді енгізу мұғалімдерге білім беру ортасындағы өзгерістерге тиімді әрекет етуге көмектеседі. [2]

Кез келген оқу орнының қызметі білім сапасын арттыруға бағытталуы тиіс екені анық. Ал сапа университетте қандай білім беру бағдарламалары жүзеге асырылатынына және онда қандай ғылыми жұмыстар жүргізілетініне ғана емес, сонымен қатар білім беру процесінің өзі қалай жүзеге асатынына, сондай-ақ басқа да байланысты процестер қалай ұйымдастырылатынына байланысты. [3]

Оқу орындары, кәсіпорындар және қоғамдық ұйымдар арасында тығыз байланыс орнату оқу қызметін басқаруды жетілдірудің маңызды факторы болып табылады. Бизнес секторымен серіктестік білім беру бағдарламаларын еңбек нарығының қажеттіліктеріне бейімдеуге мүмкіндік береді, түлектерге табысты мансап үшін жақсы мүмкіндіктер береді.

Сонымен қатар, тиімді бағалау және кері байланыс жүйесі білім беруді басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады. Ол оқыту сапасын үнемі бағалауға, проблемаларды анықтауға және түзетулер енгізуге мүмкіндік береді. Нәтижелерді үнемі шолу және талдау оқу бағдарламалары мен оқыту әдістерін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Білім беру жүйесін басқару тетіктерін жетілдіруді қазіргі мемлекет ұлттық білім беру жүйесін дамытудың басым және перспективалы бағыты ретінде қарастырады. Қосымша білім беру жүйесі жеке тұлғаның білім беру қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жағдай жасап қана қоймайды, сонымен қатар тұлғаның білім беру, мәдени, интеллектуалдық қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, оның тиімді дамуы мен өзін-өзі дамытуының кепілі ретінде әрекет етеді.[4]

Бүгінгі таңда білім беру жүйесін дамытуға көп көңіл бөлінуде, дегенмен салада белгілі бір проблемалар сақталуда, соның ішінде:

- білім беру жүйесін басқарудың өңірлік тетіктерін қалыптастыруда ведомствоаралық өзара іс-қимылдың жеткіліксіз тиімділігі;
- басқа бейінді емес ұйымдарға қосылуы немесе таратылуы есебінен балаларға қосымша білім беру мәселелерін шешетін білім беру ұйымдарының санын қысқарту;
- материалдық-техникалық базаны, сондай-ақ қосымша білім беру шеңберінде білім берудің әдістері мен мазмұнын жаңарту қажеттілігі;
- қоғамның ғылыми-техникалық, мәдени, спорттық, технологиялық, экономикалық және әлеуметтік даму динамикасына жауап беретін мұғалімдердің жетіспеушілігі;
- білім беру жүйесінің жалпы және кәсіптік білім беру жүйелерінен салыстырмалы оқшаулануы, қосымша жалпы білім беру бағдарламаларын іске асыруға мұндай деңгейдегі білім беру ұйымдарының жеткіліксіз тартылуы;
- білім беру мәселелерін шешуге жеке білім беру ұйымдарының жеткіліксіз тартылуы және т.б. [5]

Қазақстан Республикасында 2030 жылға дейін білім беруді дамыту тұжырымдамасы бекітілген. Осы тұжырымдамаға сәйкес білім беру жүйесін басқаруды жетілдіру мақсаттары ретінде мыналарды атауға болады:

- Өзін-өзі дамыту және дарындылығын жүзеге асыру үшін жағдай жасау;
  - Әлеуметтік жауапты, жарасымды, адамгершілігі жоғары жеке тұлғаны тәрбиелеу.
- Бұл мақсаттарға қол жеткізу келесі міндеттерді шешу арқылы күтілуде:
- қосымша білім беруді ұйымдастыру мен басқару жүйесін оңтайландыру, оның ішінде аумақтың әлеуметтік-экономикалық даму міндеттері негізінде қосымша білім берудің өңірлік жүйелерін дамыту саласындағы өңірлік саясатты әзірлеу және іске асыру есебінен;
  - білім беру жүйесінің инфрақұрылымын жаңарту, оның ішінде Қазақстан бюджетінен өңірлік аумақтарға субсидиялар беру арқылы;
  - қосымша білім беру жүйесінде дербестендірілген қаржыландыру және есепке алу жүйесін оңтайландыру;
  - білім беру саласында бірыңғай ашық білім беру кеңістігін құру, балаларға қосымша білім беру мәселелерін шешуге жеке білім беру ұйымдарын тарту;
  - өскелең ұрпақтың әлеуметтік-мәдени, рухани, адамгершілік құндылықтарын қалыптастыру бойынша тәрбие жұмысын ұйымдастыру;
  - бастауыш негізгі және орта жалпы білім беруді, сондай-ақ қосымша білім беруді интеграциялаудың тиімді құралдарын енгізу, атап айтқанда білім беру ұйымдарының қосымша бағдарламаларды іске асыруын қаржылық қамтамасыз ету құралдарын оңтайландыру арқылы және т.б.

Оқу іс-әрекетін басқару механизмін жетілдіру – өзгермелі жағдайларға тұрақты дамуды және бейімделуді талап ететін үздіксіз процесс. Жоғарыда сипатталған әдістер мен стратегияларды жүзеге асыру оқушы тұлғасының жақсы дамуына, жоғары білікті іс-әрекетке дайындалуына және қоғамға табысты интеграциялануына ықпал ететін білім беру ортасын құруға мүмкіндік береді.[6]

#### Әдебиеттер

1. Өстеміров К., Шаметов Р., Васильев И.Б. Профессиональная педагогика. Алматы, 2015
2. Виноградова, В.Л. Командное управление инновационными проектами в образовательном учреждении / В.Л. Виноградова // Человек и образование. – 2012. - № 4. – С. 157 – 160.
3. Волков, В.Н. Совершенствование практик управления школьной организацией в условиях изменений системы образования / В.Н. Волков // Человек и образование. – 2014. - № 4. – С. 91 – 96.
4. Карпова, В.С. Системная модель управления проектом в системе образования: понятие, структура и виды / В.С. Карпова, А.Э. Сулейманкадиева // Образование и педагогика: теория, методология, опыт. – 2019. – С. 34 – 40.
5. <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-obrazovatelnyim-uchrezhdeniem-vazhnyy-faktor-modernizatsii-sistemy-obrazovaniya>
6. [https://spravochnik.ru/gosudarstvennoe\\_i\\_municipalnoe\\_upravlenie/sovershenstvovanie\\_mehanizmov\\_upravleniya\\_sistemoy\\_dopolnitelnogo\\_obrazovaniya\\_detey/](https://spravochnik.ru/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie/sovershenstvovanie_mehanizmov_upravleniya_sistemoy_dopolnitelnogo_obrazovaniya_detey/)

Максимова А.Е., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – доцент, қауымдастырылған профессор Шугаипова Ж.Г.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ САПАСЫН АРТТЫРУ ҮДЕРІСІНІҢ ҚАРҚЫНЫ

Үкіметте денсаулық сақтау саласындағы 2023 жылдың қорытындысы шығарылып, аталған кезеңдегі маңызды жобалардың жүзеге асырылу барысы сөз болды. Олардың қатарында денсаулық сақтауды және жалпы әлеуметтік секторды қаржыландыру тәсілдерін қайта қарау және ауылдық денсаулық сақтау саласын жаңғырту кіреді.

Денсаулық сақтау министрлігі биыл елімізде «Ауылдық денсаулық сақтауды жаңғырту» ұлттық жобасын жүзеге асыру басталғанын атап өтті. Астанада бірегей құрал-жабдықтармен жабдықталатын Ұлттық ғылыми онкологиялық орталықтың құрылысы аяқталуда, азаматтар үшін медициналық тексерулер кеңейтілді.

Ағымдағы жылы республика өңірлерінде 90 жаңа денсаулық сақтау нысаны, оның ішінде «Ауылдық денсаулық сақтауды жаңғырту» ұлттық жобасы аясында 59 жаңа нысан салынды. Сонымен қатар 80 медициналық мекеме жөндеуден өтіп, 4 көпсалалы орталық облыстық аурухананы қайта жөндеу жұмыстары басталды.

Стационарда 3 миллионға жуық адам медициналық көмек алды, алғашқы медициналық-санитарлық көмек желісі 90 миллионнан астам қаралды, 360 мыңнан астам жаңа туған нәресте дүниеге келді (11 айдың қорытындысы бойынша), жедел медициналық көмек қызметі 8 миллион шақырту бойынша көмек көрсетті.

Биыл денсаулық сақтау жүйесін қаржыландыру 2,5 триллион теңгені құрады. Амбулаторлық емделуге кететін шығындар ұлғайтылды, жалпы көлемнің 56%-ын құрады. Бұл ретте медициналық оңалтуды қаржыландыру 13 есеге – 2019 жылғы 6 миллиард теңгеден 2023 жылы 78,1 миллиард теңгеге дейін өсті. Жалпы, Қазақстан 2027 жылға қарай денсаулық сақтау шығындарының үлесін ЖІӨ-нің 5%-ына жеткізу мақсатына сенімді түрде жылжып келеді.

Амбулаторлық дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету көлемі 2019 жылмен салыстырғанда 2 еседен астамға артып, 237 млрд теңгені құрады, оның ішінде жетім ауруларды емдеуге 51,8 млрд теңге. Барлығы 3,9 миллион науқас дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етілді.

Республиканың 20 медициналық ұйымында дәрілік заттарды пациентке қадағалап таратудың толық циклі (таңбалау, кодтау) іске қосылды.

Қазақстан Республикасының емдеу мекемелеріне 58,8 млрд теңгеге 514 бірлік медициналық техника сатып алынды. Медициналық ұйымдарды медициналық техникамен қамтамасыз ету 2023 жылы 2022 жылмен салыстырғанда 2,5%-ға өсіп, 84,15%-ды құрады.

2023 жылы көрсетілген консультативтік-диагностикалық қызметтердің саны 2,5 есе өсіп, 324 миллионнан астамды құрады. Қымбат диагностикалық қызметтерді (КТ/МРТ) биылғы жылы 1,1 миллион тұрғын алған.

Фармацевтика және медицина саласын дамыту шеңберінде келесі жұмыстар жүргізілді:

Алматы облысында оңтүстіккореялық «SGP» компаниясымен бірлесіп шприц шығару жобасы жүзеге асырылды.

Алматыда оңтүстіккореялық Samsung Madison компаниясының жоғары және сараптамалық сыныптағы ультрадыбыстық стационарлық диагностикалық жүйелерінің өндірісі іске қосылды.

Маңғыстау облысында есту аппараттарын шығару қолға алынды.

Солтүстік Қазақстан облысында сәулелендіргіштер мен бактерицидтік ауа рециркуляторларының өндірісі жолға қойылды.

Шымкентте фильтрлі жартылай маскалар өндірісі жолға қойылды.

Қарағандыда клапаны бар KN95 медициналық респиратор маскаларын шығару желісі толықтай дайындалды.

Жамбыл облысында қуаттылығы жылына 250 миллион данаға дейін бір рет қолданылатын стерильді шприцтер өндірісі жолға қойылды.

Биыл 48 амбулаториялық-емханалық ұйымдарда озық тәжірибе орталықтары ашылып, 160-тан астам маман оқытылды.

Қазақстан Республикасындағы ересек тұрғындар үшін 8 ауруды (артериялық гипертензия, жүректің ишемиялық ауруы, қант диабеті, глаукома, сүт безі обыры, жатыр мойны обыры, тоқ ішек обыры, вирустық гепатит) ерте анықтау бойынша скринингтік бағдарлама жүзеге асырылуда. Скринингтік тексерулермен қамту 2023 жылы 2022 жылмен салыстырғанда 19,7%-ға өсіп, 8,5 млн адамды құрады.

Ауыл тұрғындары үшін бүйрек, асқазан-ішек, тыныс алу жолдары және қуық асты безі обырын ерте анықтау бойынша скринингтік тексеру кеңейтілді. Барлығы 2,6 миллионға жуық ауыл тұрғындары профилактикалық тексерулермен қамтылды. Сондай-ақ, медициналық пойыздар қызметі шалғай ауылдардың 50 мыңнан астам тұрғынын қамтыды, бұл 2022 жылғы қамтудан 58 пайызға артық.

Биыл 688 мың қашықтықтан медициналық қызмет көрсетілді, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 6,7 есеге көп.

Мемлекет басшысының тапсырмаларын іске асыру шеңберінде Қазақстан Республикасындағы қатерлі ісікке қарсы күрестің 2023-2027 жылдарға арналған кешенді жоспары бекітілді.

Елімізде трансплантология, кардиохирургия, онкология, инновациялық жасушалық технологиялар салаларында 80 жаңа технология енгізіліп, 20 мыңға жуық адам солардың көмегімен емделді.

Орталық жүйке жүйесі ауруларын радиохрургиялық емдеу жүргізілетін Астанадағы Ұлттық нейрохирургия орталығының «Гамма пышақ» орталығында 233 ота жасалды. 2021 жылы ашылғаннан бері барлығы 1037 операция жасалды.

Семей қаласындағы Ядролық медицина орталығында радионуклидтік терапияның 776 курсы өткізілді.

Дәрігерлерге, оның ішінде өткір тапшылық мамандықтары бойынша қажеттілікті қамтамасыз ету үшін 2023 жылы республикалық бюджеттен 6 мыңға жуық білім гранты бөлінді.

2023 жылы Қазақстан Республикасының медициналық жоғары оқу орындары 7 мыңға жуық дәрігерді бітірді. Орта медицина қызметкерлерінің дипломдық көрсеткіші 23 мыңнан астам адамды құрады.

Қорытындылай келе, 2023 жылдың тоғыз айында денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету саласына негізгі капиталға салынған инвестициялардың жалпы көлемі 209,4 млрд теңгеге жетті, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 50,7%-ға артық.

Осылайша, 2023 жылдың тоғыз айында денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету саласына негізгі капиталға салынған инвестицияның жалпы көлемі 209 млрд теңгеге жетті. Өткен кезеңмен салыстырғанда бұл салаға инвестицияның айтарлықтай өскені байқалады. Алайда, соған қарамастан денсаулық сақтау саласында әлі де болса медициналық көмектің сапасына үлкен әсер ететін құрал-жабдықтардың жетіспеушілігі, электр қуатының жоқтығы сияқты көптеген мәселелер бар. Медициналық жабдықтың функционалдығын сақтау және резервтік қуат көзімен қамтамасыз ету барған сайын маңызды болып келеді. Бір айта кетерлігі, инвестицияның басым бөлігі өз қаражатымыз бен жергілікті бюджет есебінен болды. Дегенмен, республикалық бюджеттен инвестиция көлемі де айтарлықтай өсті, бұл мемлекеттің осы салаға деген назарының артып келе жатқанын көрсетеді. Тұтастай алғанда, денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету секторына инвестицияның жай-күйі оң және өсу тенденциясы байқалып отырғанын атап өтуге болады, бұл Қазақстандағы осы саланың болашақта дамуын ынталандырады.

#### Әдебиеттер

1. <https://optimism.kz/2023/11/14/investiczii-v-zdravooohranenie-v-rk-perspektivy-i-realii/>
2. <https://www.gov.kz/memleket/entities/dsm/press/news/details/675455?lang=ru>

Нурланова К.Н., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Титлянова С.В., 4 курс (Балтийский федеральный университет имени И.Канта, Россия)  
Научный руководитель - м.э.н., старший преподаватель кафедры «Менеджмент»  
Жетписбаев К.А.

### ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Возникает вероятность возникновения кризиса в любой момент, даже когда его фактические проявления отсутствуют. Это обусловлено тем, что в управлении всегда существует риск циклического развития социально-экономической системы, изменения соотношения управляемых и неуправляемых процессов, а также изменения потребностей и интересов людей.

В стратегическом плане антикризисное управление должно создавать условия для формирования конкурентного преимущества предприятия на протяжении длительного периода, позволяющего производить продукцию, востребованную на рынке, и получать достаточное финансирование для покрытия всех обязательств, возникающих при ее создании и продаже.

Кроме того, возможность антикризисного управления определяется знанием циклического характера развития социально-экономических систем, что позволяет предвидеть кризисные ситуации и готовиться к ним. Особенно опасными являются неожиданные кризисы.

Практически каждая компания периодически сталкивается с кризисными явлениями в ходе своей деятельности, но многие начинают бороться с кризисом только тогда, когда его негативное влияние на бизнес-результаты становится заметным.

В результате, управленческие решения по минимизации последствий кризиса принимаются в авральном режиме, а антикризисные мероприятия не учитывают влияние конкретных факторов, что в итоге приводит к большим потерям.

Чтобы избежать этого, необходима система антикризисного управления, включающая мониторинг состояния предприятия, диагностику кризисных проявлений, разработку антикризисных мероприятий и контроль за их выполнением.

Изучение методики построения эффективной системы антикризисного управления предприятием и повышение эффективности работы компании с помощью такого режима являются важными задачами.

С экономической точки зрения, предприятия постоянно рискуют столкнуться с тремя видами кризиса: кризисом сбыта, вызванным внешними и внутренними факторами; кризисом издержек, вызванным неэффективностью бизнес-процессов и ростом расходов; и кризисом стратегии, требующим изменения стратегии управления и разработки специальных программ для преодоления кризисной ситуации.

Антикризисное управление включает в себя комплекс мер и действий, направленных на предотвращение кризисных ситуаций, а также на их устранение и минимизацию негативных последствий. Главная цель антикризисного управления - обеспечить устойчивое развитие фирмы в условиях кризиса.

Основные задачи антикризисного управления включают:

1. Раннее выявление потенциальных кризисных ситуаций и анализ причин их возникновения.
2. Разработка и реализация мер по предотвращению кризисных явлений.
3. Разработка и применение стратегий выхода из кризиса.
4. Минимизация негативных последствий кризиса для фирмы и ее заинтересованных сторон.
6. Восстановление и развитие фирмы после кризиса.
7. Эффективная реализация антикризисного управления

Для эффективной реализации антикризисного управления необходимо учитывать следующие аспекты:

**Анализ и прогнозирование рисков.** Фирма должна иметь систему анализа и прогнозирования рисков, что позволит ей оперативно реагировать на возможные кризисные ситуации.

**Гибкость и адаптивность.** Фирма должна быть гибкой и способной быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Это включает гибкость в управлении ресурсами, перераспределение бюджета и пересмотр стратегии.

**Коммуникация и вовлечение сотрудников.** Вовлечение сотрудников в процесс антикризисного управления позволяет создать единую команду, способную справиться с кризисной ситуацией. Коммуникация должна быть открытой и прозрачной, чтобы сотрудники чувствовали себя информированными и вовлеченными.

**Постоянное обучение и развитие.** Фирма должна инвестировать в обучение и развитие своих сотрудников, чтобы они были готовы к решению кризисных ситуаций и обладали необходимыми навыками и знаниями.

Антикризисное управление является неотъемлемой частью успешного функционирования фирмы в условиях кризисов. Эффективная реализация антикризисного управления требует анализа и прогнозирования рисков, гибкости и адаптивности, коммуникации и вовлечения сотрудников, а также постоянного обучения и развития. Реализация этих принципов позволит фирме эффективно преодолевать кризисные ситуации и сохранять свою конкурентоспособность.

Факторы, определяющие эффективность антикризисного управления, включают профессионализм и специальную подготовку, искусство управления, методологию разработки рискованных решений, научный анализ обстановки и прогнозирование тенденций, лидерство, оперативность и гибкость управления, стратегию и качество антикризисных программ, а также систему мониторинга кризисных ситуаций.

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

#### Литература

1. Колчина В.В. Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Проспект, Москва 2020г.
2. Мухамбетов Т.И., Нукушев А.Г. Банкротство и антикризисное управление.-Алматы, 2021г.
3. Стоянова Е.С., Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Перспектива, Москва 2022г.

Нурланова К.Н., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Титлянова С.В., 4 курс (Балтийский федеральный университет имени И.Канта, Россия)  
Научный руководитель - м.э.н., старший преподаватель кафедры «Менеджмент»  
Жетписбаев К.А.

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ

Стартап-проекты являются ключевым двигателем инноваций и экономического роста в современном мире. Однако, управление такими проектами представляет собой сложную задачу, требующую особых стратегий и методов. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты управления стартап-проектами и предложим рекомендации по их эффективной реализации.

Первым шагом в управлении стартап-проектом является определение стратегии. Стратегия должна быть основана на анализе рынка, конкурентной среды и потребностей целевой аудитории. Важно учесть особенности стартап-проектов, такие как быстрое изменение условий и неопределенность. Стратегия должна быть гибкой и адаптивной, чтобы позволить быстро реагировать на изменения внешней среды.

Управление ресурсами является важным аспектом управления стартап-проектами. Необходимо эффективно распределить ограниченные ресурсы, такие как финансы, время и персонал. Важно определить приоритеты и использовать ресурсы в соответствии с ними. Также следует учесть возможность привлечения внешних инвестиций и партнерств, чтобы обеспечить дополнительные ресурсы для развития проекта.

Успех стартап-проекта зависит от квалифицированной и мотивированной команды. Управление командой включает в себя найм и развитие талантливых сотрудников, создание мотивационной среды и эффективную коммуникацию. Важно также установить четкую организационную структуру и распределение ответственности, чтобы обеспечить эффективное взаимодействие между членами команды.

Мониторинг и анализ результатов являются неотъемлемой частью управления стартап-проектами. Важно установить ключевые показатели эффективности и регулярно отслеживать их. Это позволит оценить прогресс проекта, выявить возможные проблемы и своевременно внести коррективы в стратегию и действия. Также следует проводить анализ конкурентов и рынка, чтобы принимать информированные решения.

Управление стартап-проектами является сложной задачей, требующей особых стратегий и методов. Определение стратегии, эффективное управление ресурсами, командой и мониторинг результатов являются ключевыми аспектами успешного управления. Важно также помнить о необходимости гибкости и адаптивности в условиях быстро меняющейся среды. Реализация этих принципов поможет стартап-проектам достичь успеха и реализовать свой потенциал.

Обратите внимание, что данная статья является лишь примером, и вы можете расширить ее, добавив более подробные разделы, исследования и примеры из практики.

Стартапы играют важную роль в современной экономике, предлагая инновационные решения и создавая новые рабочие места. Однако, управление стартап-проектами является сложным заданием, требующим особого внимания к различным аспектам, связанным с их успешным развитием. В данной статье мы рассмотрим некоторые ключевые аспекты управления стартап-проектами, такие как формирование команды, финансирование, стратегическое планирование и маркетинговые стратегии.

Стартап-проекты являются основой инновационного развития в современном мире. Они представляют собой компании, которые стремятся создать и внедрить новые продукты или услуги на рынке. Успех стартапа зависит от множества факторов, включая качество идеи, команды, финансирования и стратегического планирования. В данной статье мы рассмотрим некоторые аспекты управления стартап-проектами, которые имеют важное значение для достижения успеха.

Одним из ключевых аспектов управления стартап-проектами является формирование компетентной и сильной команды. Команда стартапа должна быть составлена из специалистов, обладающих различными навыками и экспертизой, необходимыми для успешной реализации проекта. Кроме того, команда должна обладать высокой мотивацией, гибкостью и способностью к коллективной работе. Лидер команды должен обладать эффективными навыками управления, чтобы координировать работу команды и достичь поставленных целей.

Финансирование является одним из самых важных аспектов управления стартап-проектами. Стартапы нуждаются в достаточном финансировании для разработки продукта, маркетинга, привлечения клиентов и расширения бизнеса. Предприниматели должны разработать подробный план финансирования, который включает оценку стоимости проекта, поиск инвесторов, привлечение кредитов и использование собственных средств. Кроме того, управление финансами стартапа требует постоянного мониторинга и контроля, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов.

Стратегическое планирование играет важную роль в управлении стартап-проектами. Предприниматели должны разработать четкую стратегию, которая определяет цели, пути достижения и планы действий стартапа. Это включает анализ рынка, определение конкурентных преимуществ, выбор целевой аудитории и разработку маркетинговых стратегий. Стратегическое планирование помогает стартапам ориентироваться на долгосрочные цели и принимать обоснованные решения для достижения успеха.

Маркетинговые стратегии являются неотъемлемой частью управления стартап-проектами. Стартапы должны разработать эффективные маркетинговые стратегии для привлечения клиентов, создания узнаваемого бренда и увеличения продаж. Это может включать разработку целевой аудитории, выбор каналов продвижения, проведение рекламных кампаний и использование социальных сетей. Маркетинговые стратегии должны быть гибкими и адаптируемыми, чтобы соответствовать изменяющимся потребностям рынка и конкурентной среды.

Таким образом, управление стартап-проектами требует внимания к различным аспектам, связанным с формированием команды, финансированием, стратегическим планированием и маркетинговыми стратегиями. Предприниматели должны обладать навыками управления и готовностью к постоянному обучению, чтобы успешно развивать свои стартапы. Более глубокое изучение этих аспектов может помочь предпринимателям преодолеть сложности и достичь успеха в своих проектах.

#### Литература

1. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя : перевод с английского / Стив Бланк, Боб Дорф. — Москва : Альпина Паблишер, 2020.
2. Малое инновационное предпринимательство : учебное пособие / под редакцией С. В. Валдайцева. — Москва : Проспект, 2021.
3. Рис, Э. Метод стартапа. Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Эрик Рис. — Москва : Альпина Паблишер, 2018.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Справедливо считать, что сектор услуг является одним из самых быстро развивающихся и, следовательно, одним из самых перспективных секторов современной экономики. В то время как национальные экономики модернизируются и переходят на постиндустриальный этап развития, масштабы сектора услуг растут. В среднем доля услуг в ВВП составляет свыше 80% в ведущих странах мира. Автоматизация и роботизация процессов производства способствуют освобождению рабочей силы и перемещению человеческого капитала в сферу услуг, которые являются неотъемлемой частью глобальных трендов.

Цифровые услуги, экспорт услуг, развитие услуг на стыке существующих отраслей, повышение качества образования и медицинских услуг являются драйверами роста в стратегии до 2025 года [1].

Согласно Концепции вхождения Казахстана в число 30-ти самых развитых стран мира к 2050 году [2], сфера услуг должна составлять 70% ВВП Казахстана. Этот сектор должен помочь диверсифицировать экономику и нанять людей, высвобождающихся из других секторов. Доля услуг в ВВП Казахстана в 2022 году составила 52,9 процента. Тем не менее, следует учитывать низкую производительность труда в этой отрасли, долевою структуру национальной экономики и слабую ориентацию на экспорт.

Превращение сферы услуг в доминирующий сектор народного хозяйства является закономерностью развития современной цивилизации. Ускоренный рост сферы услуг показывает, что современное общество вступает в постиндустриальную стадию развития. XXI век будет веком информационных услуг. Услуги становятся все более важными для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, рационального использования свободного времени, самоутверждения и самореализации. Таким образом, необходимо продолжать исследовать теоретические вопросы, касающиеся обоснования социально-экономической природы услуг; определение границ этой области, ее отраслевого состава, места и роли в хозяйственной системе общества.

Подобно любому другому товару, особая потребительская стоимость труда — это то, что называется «услугой». Однако потому, что труд оказывает услуги в качестве деятельности, а не в качестве вещи, эта особая потребительская стоимость труда получила особое название «услуга».

Современные исследователи также обращают внимание на другие характеристики услуги. Таким образом, К. Лавлок выделяет два компонента понимания сущности услуг. Первый определяет услугу как «действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой». Хотя этот процесс часто использует физические объекты, такие как товары, его выполнение обычно носит неосязаемый характер и обычно не приводит к получению права собственности на что-либо.

«Услуга — это вид экономической деятельности, создающей ценность и обеспечивающей определенные преимущества для потребителей в конкретном месте и в конкретное время, в результате осязаемых или неосязаемых действий, направленных на получателя услуги или его имущество», — говорит тот же автор. [3].

В контексте теории ожидания, как и рациональности потребительского выбора важен и другой аспект этой проблемы. Суть ее в том, что каждый потребитель, приобретая услугу, имеет возможность оценить соотношение затраченных средств и эффекта реализованных ожиданий. Если ожидания оправдались, средства затрачены не зря. Трудность оценки затрат и полученного эффекта может возникнуть в результате вмешательства человеческого фактора.

Действия производителя услуг в момент их оказания способны заметно влиять на их качество, конечный полезный эффект его труда, не исключая тем самым риски неоправданных ожиданий. И напротив, эти ожидания потребителей услуг могут быть излишне завышенными.

В целом же истинную ценность потребительских услуг можно определить, исходя не только из качества обслуживания, способного в полной мере отвечать всем ожиданиям потребителей, но и стоимости оказанной услуги, а также времени, потраченного на оказание конкретной услуги, выраженное ее доступностью.

В результате такого подхода, оказание потребительских услуг рассматривается автором через систему взаимосвязанных элементов: стоимости (цена), качества (полезный эффект), доступности услуг. В этой триаде заключается базовый посыл их целевого предназначения, что отражено автором в соответствующей модели (рисунок 1.).

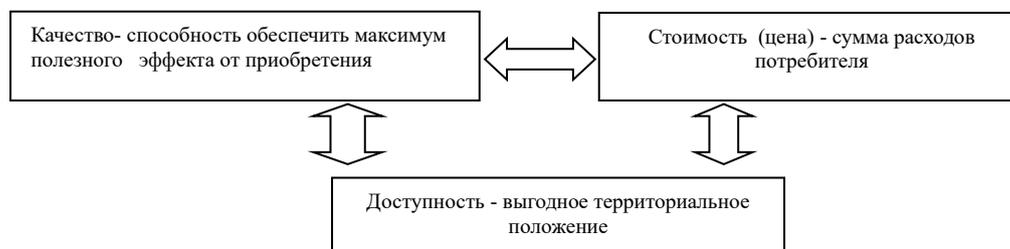


Рисунок 1- Содержательная модель целевого предназначения потребительских услуг  
Примечание - составлено автором по источнику [4].

В связи с этим цена является своеобразным барометром рыночной конъюнктуры на рынке потребительских услуг, отражая объем и динамику спроса и предложения, уровень конкуренции в отрасли. Категория качества любого материального блага, а тем более услуги, не сводится к отдельным свойствам.

Доступность услуг в представленной модели находит отражение в территориальном расположении объектов обслуживания по отношению к потребителям. Возможность приобретать необходимые услуги в радиусе пешеходной доступности для населения свидетельствует о высоком уровне комфортности получения той или иной услуги, всего комплекса предоставляемых услуг.

#### Литература

1 Указ Президента Республики Казахстан. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года: утв. 15 февраля 2018 года, № 636 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636>. 11.07.2019.

2 Указ Президента Республики Казахстан. Концепция по вхождению Казахстана в число 30-ти самых развитых государств мира: утв. 17 января 2014 года, № 732 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1400000732>. 11.07.2019.

3. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. М.: ИД «Вильямс», 2005.

4. Бурменко Т.Д., Далиленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг. Экономика: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.

Сағынтай Ж.Е., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші - Менеджмент кафедрасының профессоры Мамбетова С.Ш.

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК КАДРЛАРЫН БАСҚАРУ ҰЙЫМДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ

Қазақстан Республикасында мемлекеттік кадрларды басқару ұйымдарын жетілдіру - мемлекеттік аппаратта адами капиталды тиімді басқаруға бағытталған маңызды стратегиялық міндет болып табылады. Қазіргі заманғы мемлекеттік қызметті тиімді ұйымдастырудың теориялық негіздері, ең алдымен, оның қалыптасуы мен дамуы саласындағы білім жүйесі негізінде әлеуметтік құбылыс ретінде қарастырылуы қажет. Көптеген елдерде мемлекеттік

қызметшілер жұмысының нәтижелілігін, олардың мемлекеттік функцияларды іске асыру сапасын арттыру және басқарудың жаңа әдістерін енгізу қажеттілігі мемлекеттік қызмет реформаларының негізін қалады. Осылайша, Ш.А. Смағұлова, Л.М. Науқанбай зерттеулеріне сәйкес, соңғы онжылдықта дамыған елдердің көпшілігінің реформалары мемлекеттік қызмет нәтижелерінің еңбекақы төлеу, мемлекеттік қызметті өткерудің мансаптық өсуі жағдайларымен тығыз байланысын қамтамасыз ететін «жаңа мемлекеттік басқару» (new public management) қағидаттарын мемлекеттік қызмет жүйесіне енгізуге бағытталды [1].

Қазақстандағы мемлекеттік басқару жүйесін жаңғырту жоғарыда аталған элементтердің жұмыс тиімділігі мен жұмыс істеуін арттыруға бағытталуы тиіс. Азаматтардың мемлекеттік институттарға деген сенімін нығайту, мемлекеттік органдар ішіндегі өзара іс-қимыл схемалары мен процестерінің ашықтығын қамтамасыз ету, артық және қайталама функциялар мен органдарды жою мемлекеттік басқару жүйесін жаңғыртудың негізгі міндеттерімен айқындалады [2]. Нақты жағдайларда барынша жоғары нәтижелерге қол жеткізу факторларының бірі ретінде қызметкердің әлеуетті резервтерін жан жақты ашу және оның ең жақсы қасиеттерін ынталандыру үшін оңтайлы жағдайлар жасау мүддесінде мемлекеттік қызмет кадрларын басқару процесі мынадай нысанда жүзеге асырылады:

- басшы мен оған бағынышты персонал арасындағы күрделі өзара іс-қимыл;
- қызметкерлердің мінез-құлқын және олардың арасындағы қатынастарды реттеу;
- қызметкердің жеке басына оның қабілеттерін, кәсіби, жеке және адамгершілік қасиеттерін жұмылдыру мақсатында ұйымның алдында тұрған міндеттерді шешуге ықпал ету, өз миссиясын орындауға уәждеме қалыптастыру;
- ұжымда салауатты моральдық-психологиялық ахуалды қамтамасыз ететін мақсатты іс-әрекеттер.

Осылайша, нәтижеге бағдарланған басқару әдістерін қолдану мемлекеттік органдардың алдында тұрған мәселелерді шешуге мемлекеттік қызметшілердің қызметі тиімділігінің және тартылуының сапалы жаңа деңгейін қамтамасыз етуге, қоғамдық маңызы бар мақсаттарға қол жеткізуге, лауазымдық міндеттерді тиімді орындауға, оңтайлы басқару шешімдерін қабылдауға жеке мүдделілік үшін негіз құруға мүмкіндік береді. Мемлекеттік басқару жүйесінің құрамдас элементтері мемлекеттік органдар мен ұйымдардың өзара іс-қимыл тетіктері, кадр персоналын іріктеу және ротациялау, мемлекеттік органдар ішіндегі әкімшілік және саяси процестер болып табылады. Ұлттық және халықаралық деңгейде жаңа дағдыларды үйретуді, біліктілікті арттыруды және тәжірибе алмасуды қоса алғанда, мемлекеттік қызметшілер үшін үздіксіз кәсіби даму жүйесін құру маңызды [3]. Сондай-ақ, ұйымдық-басқарушылық құрылым контекстінде мемлекеттік қызметке қабылдаудың және оны өткерудің қалыптасқан субсистемасының болуы талап етіледі:

- кәсіби бейімделу және түзету;
- кәсіби дайындық;
- қызметтегі мансаптық өсу кезіндегі лауазымдық ауысулар мен тағайындаулар.

Қазіргі заманғы кадрлық менеджмент теориясы мұндай субсистеманың адамға бағытталуын талап етеді, яғни формализация оның қалыптасуының соңғы кезеңі болып табылады. Яғни мемлекеттік органдарда кадрлық жұмыс жүйесінің маңызды құралы ретінде ғылыми сүйемелдеу кадрлық жұмыстың тұжырымдамалық аппараты мен әдіснамалық негіздемесін қамтамасыз етеді. Мемлекеттік органдарда кадрлық жұмыс алгоритмінің тағы бір маңызды тетігі саяси және әлеуметтік-экономикалық жағдайларда белгілі бір тұрақтылықты қамтамасыз ететін мемлекеттік қызметшілердің кәсіптік білім беруі үшін оқу-әдістемелік қамтамасыз ету болып табылады. Сонымен қатар Е.Т. Данабековтың зерттеуіне сәйкес, қаржы тетігі мемлекеттік қызметшілердің қызметі мен еңбегінің беделін нығайтады, осылайша қызметкерлердің материалдық тәуелсіздігі мен қорғалуын қамтамасыз етеді [4]. Осылайша, мемлекеттік қызметте басқаруды ұйымдастыруды жетілдірудің бірінші кезектегі және маңызды міндеттері:

- қазіргі заманғы кадрлық процестердің жаңа тенденцияларының заңдылығы мен ізденісі;

- барлық деңгейдегі нақты мамандарға кадрлық қажеттілікті талдау (орталық және жергілікті басқару органдары);
- кадр саясатын және оны іске асыру мен іске асырудың тиісті бағдарламаларын түзету бойынша ұсынымдарды өзекті әзірлеу;
- осы процеске жұртшылықты тарта отырып, кадрлық қызметтердің жұмысына инновациялар енгізу және инновациялар әзірлеу.

Бұдан басқа, мемлекеттік қызметшілердің мемлекеттік органдар қызметінің стратегиялық бағыттарын қалыптастырудағы ролін, олардың Қазақстанда мемлекеттік қызметтің жұмыс істеуін жетілдіру үшін тиімді басқару технологияларын қолдануын қайта қарастыру қажет. Қазақстанның қазіргі мемлекеттік қызметі саяси және әкімшілік салалардың тығыз өзара енуімен және тоғысуымен сипатталады. Бұл мемлекеттік қызмет туралы заңда да көрініс тапты. Сондықтан мемлекеттік қызметті одан әрі саясаттандыру Қазақстандағы мемлекеттік басқару теориясы мен практикасындағы ең маңызды үрдіске айналуда. Атқарушы биліктің вертикалын нығайту және азаматтардың мемлекетті басқаруға барынша қатысуына қол жеткізу дәстүрлі модельге енгізілген бақылау тетігін түзету есебінен жүзеге асырылуы мүмкін.

Қорытындылай келе, мемлекеттік қызметтің адами ресурстарын басқару жүйесін жетілдіру мемлекеттік орган мен оның құрылымдық бөлімшелері қызметінің тиімділігі факторларының арасында шешуші орын алатынын атап өтеміз. Қазақстан Республикасының мемлекеттік кадрларын тиімді басқару әдістемесін жетілдіру жөніндегі жұмысты жалғастыру қажет. Әдістемелік пысықтау тиімді басқаруды бағалау критерийлерінің құрамын таңдауды талап етеді, өйткені мемлекеттік қызметшілер орындайтын жұмыстардың күрделілігі ескерілмейді.

#### Әдебиеттер

1. Смағұлова Ш.А., Науқанбай Л.М. Қазақстанда мемлекеттік қызметті ұйымдастыруды жетілдіру // *Central Asian Economic Review*. – 2019. - 2(3). - 51-64.
2. Донцов С.С., Кадырова А.С., Рахимова С.А., Нургалиева А.А., Каримбергенова М.К. Теоретические основы совершенствования государственной службы в Республике Казахстан // *Вестник ОмГУ. Серия: Экономика*. - 2020. - 2.
3. Орынбеков А.Д. Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызмет жүйесі: тенденциялар мен перспективалар // *Мемлекеттік және муниципалды басқару мәселелері*. - 2010. – 3(5).
4. Данабеков Е.Т. Совершенствование деятельности кадровых служб государственных органов Республики Казахстан // *Академия государственного управления при президенте Республики Казахстан*. – Астана, 2023.

Сандыбаев О. М., Еділ М.С., Хайрутдинов И. Д., Чуприн Д.И., 2 курс  
(Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Давлетбаева Н. Б.

#### ПРИЕМЫ И СПОСОБЫ ГЕНЕРИРОВАНИЯ ИДЕЙ

Генерация идей: Эксплорация Творческого Пространства.

В мире постоянно меняющихся требований и быстрого темпа развития, способность к генерации новых идей становится ключевым конкурентным преимуществом. Процесс создания новых концепций и решений, будь то в бизнесе, науке или искусстве, требует умения выходить за рамки привычного и находить новые подходы. В этой статье мы рассмотрим различные приемы и способы генерации идей, которые помогут вам расширить ваше творческое пространство и достичь новых высот. Первый метод генерирования идей креативного менеджера Мозговой штурм (Brainstorming).

Мозговой штурм – это один из наиболее популярных методов генерации идей, который предполагает свободное выражение мыслей без критики. Группа людей собирается вместе и активно выдвигает идеи по заданной теме или проблеме. Этот процесс способствует коллективному творчеству и стимулирует возникновение новых идей. Второй метод генерирования идей креативного менеджера Метод 6-3-5 (6-3-5 Method).

Этот метод предполагает генерацию идей в группе из шести человек, каждый из которых записывает три свои идеи в течение пяти минут. Затем каждый участник передает свои идеи следующему человеку, который на их основе генерирует свои новые идеи. Этот процесс повторяется несколько раз, что способствует быстрой и эффективной генерации большого количества идей. Третьим методом генерирования идей креативного менеджера Ассоциативные карты (Mind Mapping).

Ассоциативные карты – это метод организации идей в виде диаграммы, которая позволяет визуализировать связи между ними. На центральной тематической идее строятся ветви, представляющие различные аспекты и подходы к проблеме. Этот метод помогает стимулировать ассоциативное мышление и искать неочевидные связи. Четвертый метод генерирования идей креативного менеджера Применение аналогий (Analogy Approach).

Использование аналогий – это метод, который предполагает ассоциацию проблемы с аналогичными ситуациями или объектами из других областей. Этот прием позволяет увидеть проблему с новой точки зрения и найти нестандартные решения. Пятый метод генерирования идей креативного менеджера Использование техники "What If?".

Этот метод предполагает задание себе вопросов типа "Что, если?" и рассмотрение различных сценариев развития событий. Это позволяет исследовать альтернативные возможности и приводит к неожиданным идеям.

В заключение хотелось бы добавить Генерация идей – это процесс, который требует творческого мышления, гибкости и открытости к новым идеям. Путем применения различных приемов и методов, описанных выше, вы можете расширить свои творческие возможности и находить инновационные решения для любых задач. Не бойтесь экспериментировать и исследовать новые подходы – ведь именно это помогает нам расти и развиваться.

#### Литература

1. "Мозговой штурм: новая эффективная техника решения задач"(Alex Faickney Osborn) [<https://cyberleninka.ru/article/n/metod-mozgovogo-shturma/viewer>]
2. "Инновационное мышление: стратегии генерации идей в условиях неопределенности" (Robert-N-Ayhinger) [<https://coollib.net/b/260869-robert-n-ayhinger-fyi-kniga-dlya-vashego-razvitiya/read>]
3. [<https://www.klex.ru/oyz>]
4. "Ассоциативные карты: управление творческими способностями"(Tony Buzan)
5. [<https://www.klex.ru/oyz>]
6. "Мышление аналогией: поиск нестандартных решений" (Drew Boyd, Jacob Goldenberg)
7. [<https://fb2.top/tvorchestvo-v-ramkah-413979/read>]
8. "Как приходят в голову идеи: стратегии творческого мышления" (James Webb Young) [[https://archive.org/stream/ATechniqueForGettingIdeasJamesWoodYoung/a%20technique%20for%20getting%20ideas%20-%20james%20wood%20young\\_djvu.txt](https://archive.org/stream/ATechniqueForGettingIdeasJamesWoodYoung/a%20technique%20for%20getting%20ideas%20-%20james%20wood%20young_djvu.txt)]

Тажмұханбет Е.Т., 3 курс студенті (Қарағанды Бөкетов Университеті)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к, профессор Мамбетова С.Ш.

#### ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК: БИЗНЕСТІҢ ЖАҢА БЕТ-БЕЙНЕСІ

Әлеуметтік теңсіздік пен қоршаған орта проблемалары күшейіп келе жатқан қазіргі әлемде әлеуметтік кәсіпкерлік әлеуметтік мәселелерді шешудің, қоршаған ортаны сақтаудың және тұрақты дамуға қол жеткізудің тиімді құралы ретінде алдыңғы қатарға шығады

Әлеуметтік кәсіпкерлік-бұл пайда мен экономикалық өсуге ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік және экологиялық мақсаттарға негізделген бизнеске деген көзқарас. Әлеуметтік кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпкерлер табысты және табысты ұйым құрып қана қоймай, қоғамның өзекті мәселелерін шешуге нақты үлес қосуға тырысады.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің өркендеуі - бұл қазіргі қоғамды және оның дамуын қарастыру кезінде атап өтуге болмайтын құбылыс. Бұл тұжырымдама бір кездері түсініксіз және ерекше болып көрінуі мүмкін, бірақ бүгінде ол барған сайын маңызды және өзекті болып келеді.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің негізгі аспектілерінің бірі-әлеуметтік әділеттілікке ұмтылу және әлеуметтік теңсіздіктерді жою. Бұған қалай қол жеткізіледі? Әлеуметтік кәсіпкерліктің негізінде әлеуметтік мәселелер мен міндеттерді шешу үшін бизнес мүмкіндіктерін пайдалану идеясы жатыр. Осылайша, кәсіпкерлік таза коммерциялық қызмет болуды тоқтатады және жаңа мағынаға ие болады – қоғамның әл-ауқатына бағытталған қызмет.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің пайда болуын тарихтың әртүрлі кезеңдерінде байқауға болады. XX ғасырдың басында әлеуметтік кәсіпкерліктің негізі қаланды, кейбір кәсіпкерлер азшылықтар мен қорғалмаған топтардың өмір сүру жағдайларын жақсарту үшін өз ресурстары мен білімдерін белсенді қолдана бастады. Бірақ бұл революциялық қозғалыс соңғы онжылдықтарда ғана нақты серпін алды.

Ақпараттық технологиялардың дамуымен және интернеттің таралуымен әлеуметтік кәсіпкерлік жаңа ауқым мен жылдамдыққа ие болды. Қазір әлемнің түкпір-түкпірінен келген адамдар өздерінің гаджеттері арқылы идеялар мен тәжірибелермен бөлісе алады. Бұл әлеуметтік кәсіпкерлер үшін бір-бірінен шабыт алып қана қоймай, әлемді жақсы жаққа өзгерте алатын ауқымды жобаларды құрудың нағыз мүмкіндігіне айналды.

Әлеуметтік кәсіпкерлердің көптеген сәтті мысалдары қоғамда резонанс пен қолдау табады. Жыл сайын әлемнің түкпір-түкпірінен озық әлеуметтік жобалар ұсынылатын түрлі конкурстар, форумдар мен көрмелер өткізіледі. Бұл әлеуметтік кәсіпкерліктің жаңа тренд емес, қазіргі қоғамдағы нақты қажеттілік екенін растайды.

Әлеуметтік кәсіпкерлік-бұл қоғамның дамуымен және оның қажеттіліктерімен бірге дамып, кеңейетін ұғым. Ол тұрақты дамуға және өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал ететін өзекті мәселелердің инновациялық және тұрақты шешімдерін ұсынады. Бірақ ең бастысы, әлеуметтік кәсіпкерлік бізге әрбір адам мен әрбір қауымдастық әділеттілік пен тең құқықта өмір сүре алатын жақсы болашаққа үміт береді.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің басты ерекшеліктерінің бірі-инновация. Әлеуметтік кәсіпкерлер проблемаларды шешудің жаңа жолдарын іздейді, жаңа технологияларды дамытады, адамдар мен қоршаған ортаны жақсартуға бағытталған жаңа өнімдер мен қызметтерді жасайды. Олар өз ұйымдарының ішінде ғана емес, жалпы қоғамда да инновациялар енгізуге тырысады.

Алайда, әлеуметтік кәсіпкерлік тек қайырымдылық жасай алмайды. Тұрақты нәтижелерге қол жеткізу үшін ол бизнес принциптеріне негізделуі керек. Әлеуметтік кәсіпкерлер нарық шындығына негізделген жұмыс істейтін және өзін-өзі қаржыландыратын бизнес-модельдер құруға тырысады. Олар өз ұйымдарының ұзақ мерзімді тұрақтылығы мен дамуын қамтамасыз ету үшін өз идеялары мен тәсілдерін монетизациялау жолдарын іздейді.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті әртүрлі салаларда қолдануға болады. Білім беру, денсаулық сақтау, экология, кедейлікпен күресу немесе мигранттардың проблемалары болсын-кәсіпкерлер жаңа идеялар мен шешімдерді ұсына отырып, өз үлестерін қоса алады. Олар өздерінің күш-жігерін үйлестіру және қызмет тиімділігін арттыру мақсатында мемлекетпен, қоғамдық ұйымдармен және академиялық қауымдастықпен белсенді түрде ынтымақтасады.

Әлеуметтік кәсіпкерлік қазіргі бизнес-мәдениеттің ажырамас бөлігі болып табылады. Көптеген табысты және танымал компаниялар әлеуметтік кәсіпкерлік қағидаттарын ұстанады және жоғары әлеуметтік жауапкершілікті көрсетеді. Бүгінгі таңда көптеген инвесторлар мен тұтынушылар ұйымдардың қызметін тек қаржылық көрсеткіштер бойынша ғана емес, сонымен қатар олардың әлеуметтік әл-ауқат пен тұрақты дамуға қосқан үлесі бойынша бағалайды.

Әлеуметтік кәсіпкерлік-бұл қазіргі қоғамға жаңа идеялар, әдістер мен құндылықтар әкелген бизнестің жаңа бет-бейнесі. Бұл табысты бизнес пен әлеуметтік жауапкершілік бір-бірін жоққа шығаратын ұғымдар емес, керісінше бір-бірін толықтыра және күшейте алатындығын дәлелдейді. Әлеуметтік кәсіпкерлер-бұл өз іс-әрекеттері мен идеяларымен әлемді жақсартқан қазіргі заманның нағыз кейіпкерлері.

Қорытындылай айтқанда, мақалада әлеуметтік кәсіпкерліктің қызметтің концептуалды негіздері, анықтамалары, дамуы мен ерекшеліктері мемлекеттегі ролі қарастырылған. Кәсіпкерлік қызметті реттеудің негізгі және тарихи аспектілері, кәсіпкерлік қызметті реттеудің заманауи тәсілдері, кәсіпкерлікті заңнамалық реттеудің тетіктері мен құралдары талданған және кәсіпкерлікті реттеу, инновацияларды қолдау, жұмыс орындарын құру және жалпы экономикалық прогресс үшін маңыздылығын қарастырылған.

#### Әдебиеттер

1.Касенов. К.Р. кәсіпкерлік стратегиялар оқу құралы/ К.Р.Касенов,Ә.Қ.Агзам, А.Ж.Аманқосов.-Алматы:Қазақ университеті,2018.-242 б.

2.Жатқанбаев Е.Б. Государственное регулирование экономики: курс лекций / Жатқанбаев Е.Б.- Алматы: Қазақ университеті,2021.- 206 с. 56,63,64 б.

3.Касенов К.Р. Кәсіпкерлік стратегияларды таңдау: Оқу құралы / К.Р. Касенов, А.Қ.Адельбаева ,- Алматы:Эверо, 2022.-244 б.

Тукенов Е.С., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Романько Е.С.

#### НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В условиях современного менеджмента рассматривается инновация к постоянно меняющимся процессам. Новые тенденции включают необходимость постоянных инноваций, ускоряющих процесс подготовки сотрудников, переход от индивидуального обучения к обучению в команде, использование бенчмарка, активизация таких свойств сотрудников, как инициатива и креативность.

Среда любой организации изменилась за последнее время. Увеличение скорости распространения инноваций – это самое существенное изменение. Новостью является столько конкретные инновации (распространение социальных сетей), сколько увеличение скорости самих изменений. Каждый человек может разделить свои достижения со всеми, у кого есть выход в Интернет, связаться, с кем пожелает. Такое качество современности сильно отличает его от других периодов человеческой истории. Под влиянием инноваций стандартные модели менеджмента перестают работать, возникает разномыслие между меняющейся реальностью и традиционным переходом взаимодействия людей. Технологии в развитии современного менеджмента не могут соперничать с человеком в интеллектуальном творчестве. По-прежнему человек остается главным и основным элементом творческой системы, создающей новые идеи, технические решения, технологии и т.п.

Практически любой работник должен повышать свою квалификацию, совершенствуя свои профессиональные навыки и способности, приобретая новые знания. Одной из характеристик обучения является – непрерывность. Целью обучения на сегодняшний день становятся не только приобретение знаний и навыков, но и повышение способности быстро адаптироваться к меняющимся условиям.

Современный менеджмент предлагает введение работы в группе. В течение обстоятельств и решении проблем организации, иметь возможности делиться навыками, приобретенными во время обучения. Молодые работники, приходящие впервые на работу в организацию более продвинуты в освоении современных информационно-коммуникационных технологий, они

значительное время проводят в сети Интернет, в социальных сетях. В свою очередь это влияет на их ценность и взгляды. В современном менеджменте можно выделить следующие тренды:

1. Корпоративное обучение стало переходить в групповое обучение, направленное на формирование эффективных команд.

2. Менеджмент становится инновационным менеджментом, направленным на создание постоянного потока нововведений.

3. Развитие новых инноваций воздействует не только на процесс информационного обеспечения управления, но и на саму суть менеджмента, трансформируя процесс взаимодействия людей.

Новые тренды в развитии современного менеджмента окончательно не сформировались, они требуют учета в деятельности менеджеров, занятых управлением людей в организации.

#### Литература

1. Лафта. Дж. К. Менеджмент. Учебник – М.: ПБОЮЛ Григорян А.Ф., 2002.

2. Алданиязов К. Н. Производственно - учетная система в управлении предприятием. Учебное пособие – Алматы: Издательство "NURPRESS", 2011.

3. Аскарлов. Е. С. Инновационный менеджмент: учебное пособие./ Е. С. Аскарлов - Алматы: экономика, 2014.

4. Хэмел. Г. Манифест лидера. Что действительно важно сегодня. - М.: Изд-во "Мани, Иванов и Фербер", 2012.

Ұзақбай С.Е., Шамуратова М.М. 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы Ескерова З.А.

#### БАСҚАРУДАҒЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ

Сыртқы ортаның қиындықтары кез-келген мемлекетті әкімшілік жүйені болып жатқан жаһандық өзгерістерге және қоғам қажеттіліктеріне бейімдей отырып реформалауға мәжбүр етеді. Бұл өзгерістер мемлекеттік шығыстарды, мемлекеттік қызметкерлер санын қысқарту, мемлекеттік органдар құрылымын оңтайландыру, мемлекеттік басқарудың сапасы мен тиімділігін арттыру қажеттілігіне алып келеді. Осыған байланысты басқару саласында толықтай цифрландыру қажеттілігі туындады. Сол цифрландыру үдерісінің бірі ретінде Face ID бағдарламасын енгізу. Face ID-жеке тұлғаның түпнұсқалығын тексеру үшін қолданылатын биометриялық технологиялардың бірі, онда адамның бірегей биологиялық сипаттамасы оның бет құрылымы болып табылады.

Face ID қалай жұмыс істейді

-Нақты уақыттағы жұмыс;

-Face ID бейнедегі беттерді табады;

-Оларды мәліметтер базасымен салыстырады-мысалы, құқық бұзушылар немесе кәсіпорын қызметкерлері;

-Берілген ұқсастық дәрежесінде (жоғары немесе төмен) конфигурацияланған әрекеттер орындалады: есік ашылады немесе құлыпталады, қауіпсіздік қызметіне ескерту беріледі;

-Жеке қол жетімділік туралы мәліметтер жұмыс уақытын автоматты түрде есепке алу үшін пайдаланылуы мүмкін.

Егер де мемлекеттік органдарға осы функцияны енгізетін болсақ, уақыт үнемдеу, қаражат үнемдеу және әділетті Қазақстан орнайтын еді. Себебі, жұмысқа келер уақытта немесе жұмыстан шығар уақытта персоналдың биометриялық түрі анық көрініп, тіркелетін болады. Осы функция енгізілсе, заманауи жабдықтармен жабдықталатын болады, мысалы:

- кіруді басқару және басқару жүйелері (терроризм қаупі төнген кезде есіктер мен құлыптарды автоматты түрде құлыптау функциялары, Face ID, QR-код).

Face ID - бұл Android операциялық жүйесіндегі "планшет", ол бет-әлпетті тану мүмкіндіктерімен және тепловизормен жабдықталған. Адам планшетке жақындайды, бетті сканерлейді және температураны өлшейді. Осыдан кейін жүйе оған қол жеткізуді немесе бермеуді анықтайды.

Адамның тану базасына енуі үшін оны суретке түсіру керек. Бұл фотосуреттер клиенттің серверінде сақталады. Жүйеге Интернетке кіру қажет емес-ол жергілікті желіде жұмыс істейді. Барлық ақпарат арнайы хаттамамен шифрланған және ағып кетуден қорғалған. Бетті тану және температураны өлшеу үшін бір секундтан аз уақыт қажет. Тиісінше, бұл турникеттен картаға өтіп, температураны инфрақызыл термометрмен өлшеуге қарағанда аз уақытты алады. Сонымен қатар, тепловизордағы қателік минималды – 0,3 градустан аспайды. Адамның бетін тану үшін бір көзқарас жеткілікті, егер оның температурасы қалыпты болса-оның алдында есік немесе турникет ашылады.

Мұндай бақылау жүйелері көптеген ірі қалаларда сәтті қолданылуда. Электрондық бет бақылауы кез-келген күзетшіге қарағанда қатал. Оны алдау да, кіріп кету де мүмкін емес. Сіз оның қолын сермеп, нәзік күлімсіреп, сенімді жүріспен жүре аласыз, бірақ егер сіз базада болмасаңыз, жасыл шам жанбайды. Сонымен қатар, бетті тану жүйесі тек өткізу жүйесі ғана емес, сонымен қатар бухгалтерлік есеп жүйесі болып табылады. Оның көмегімен сіз қазіргі уақытта ғимаратта қанша адам бар екенін нақты айта аласыз, бұл өте маңызды, мысалы, төтенше жағдайда. Сондықтан біз үшін мұндай бет-әлпетті бақылау қарапайым нәрсе болады деп сенуге толық негіз бар.

Face ID технологиясы сіздің бетіңізден шамамен 25-50 см қашықтықта болған кезде жақсы жұмыс істейді. Face ID орнату үшін төмендегі қадамдарды орындаңыз. Параметрлер мәзіріне өтіп, "Face ID және құпия сөз кодын" таңдаңыз.

Face ID сіздің көзіңіз ашық болса және сіз құрылғыға қарасаңыз ғана жұмыс істейді. Бұл құрылғының құлпын сіз білмей ашуды қиындатады (мысалы, ұйықтап жатқанда).

Мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру жұмыстарын жүргізу аясында Мемлекеттік қызметтер тізіліміне 723 қызмет енгізілген, оның ішінде 580 қызмет немесе 80,2% электронды түрде көрсету көзделген. Мемлекеттік қызметтерді оңтайландыру бойынша жұмыстар жүргізілді, соның нәтижесінде мемлекеттік қызметтер саны 17-ге (740-тан 723-ке дейін) қысқарды.

Қазіргі таңда өтініш берушілерге 17 проактивті және 21 композитті мемлекеттік қызмет көрсетіледі. Жүргізілген оңтайландыру жұмыстары құжаттардың орташа пакетін 30%-ға, сондай-ақ мемлекеттік қызметті ұсыну мерзімін орта есеппен 3 есеге қысқартты.

Мемлекеттік қызмет туралы заңнаманы сақтау мәселелерінде мемлекеттік органдардың қызметін үйлестіру:

- мемлекеттік қызмет саласындағы заңнаманың сақталуына мемлекеттік бақылауды жүргізу;

- мемлекеттік органдармен немесе лауазымды адамдармен мемлекеттік қызмет саласындағы заңнаманы және қызметтік әдеп нормаларын бұзу сұрақтары бойынша шағымдарды қарау;

- мемлекеттік қызмет саласындағы заңнаманың сақталуына тексеру жүргізу;

- тексеру нәтижелері бойынша анықталған бұзушылықтарды жою туралы ұсыныстар енгізу;

- заңнаманы бұза отырып қабылданған шешімдердің күшін жою туралы ұсыныстар енгізу.

Осы функцияны мемлекеттік қызметке енгізу бақылау жүргізудің оңай тәсілдерінің бірі болып табылады. Бұдан басқа, мемлекеттік органдардың конкурстық іріктеу өткізуге өтінім беру процестері автоматтандыруға болады. Үміткерлерге тестілеу күні, орны және уақыты туралы хабарламалар автоматты түрде электрондық поштаға жіберіледі. Тест нәтижелері бір мезгілде кандидаттың электрондық мекенжайына және мемлекеттік органдардың кадр бөлімшелерінің мамандарына конкурстық іріктеу модуліне жіберіледі. Тестілеу кезінде де әділ болу үшін Face ID орнатуға болады.

## Әдебиеттер

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/qyzmet/activities/12?lang=kk>
2. <https://primeminister.kz/news/reviews/2019-zhyly-cifrllyk-k-azak-stan-memlekettik-bag-darlamasy-n-iske-asyru-ayasynda-8-myn-zhu-mys-orny-k-u-ryldy>
3. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000827>

Чуканова А.С., Исакова С.К., Жаркешова М.К., 2 курс  
(Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Давлетбаева Н.Б.

## УПРАВЛЕНИЕ КРЕАТИВНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ

Творчество все больше проникает из сферы искусства и науки в различные области нашей деятельности, в том числе и в менеджмент. Сегодня использование творческого потенциала бизнес-менеджеров приобретает особое значение. Специальные курсы по креативному менеджменту посвящены этой теме и развивают навыки принятия нетривиальных творческих решений в управлении и бизнесе. Современные технологии и конкуренция заставляют компании искать новые, нестандартные подходы к решению проблем. В результате сокращается объем рутинной работы, и у сотрудников, особенно у менеджеров, появляется больше времени на творческую деятельность. Отмечено, что с ростом конкуренции возникает потребность в творческих идеях и решениях, увеличивается использование новых маркетинговых идей и нетрадиционных методов. В области менеджмента использование реинжиниринга и контроля с творческим решением проблем на основе информационных технологий и разработка новых методов прогнозирования рыночной конъюнктуры уже стали обычным явлением. Также подчеркивается, что стратегический менеджмент и управление инновациями невозможны без креативного мышления. В то же время необходимо учитывать, что принятие управленческих решений требует сочетания научного подхода и искусства, так как креативные решения характеризуются высоким риском и непредсказуемостью.

Многие эксперты утверждают, что креативные решения используются в тех случаях, когда для принятия рациональных решений недостаточно информации, когда сложно установить причинно-следственные связи, когда трудно предсказать последствия решений и, следовательно, когда приходится полагаться на интуицию. Например, на вертикально интегрированных предприятиях со сложной организационной структурой и иерархией специалисты по управлению постоянно сталкиваются с недостатком информации для принятия решений и высокими рисками прогнозирования. Для таких компаний разработка креативных методов принятия решений является одной из наиболее актуальных управленческих задач.

Использование таких решений дает компаниям уникальное конкурентное преимущество за счет совершенствования маркетинговой деятельности, рекламы, "паблик рилейшнз" и новых возможностей для проникновения на рынок.

Синонимы понятий "креативность" и "творчество" могут различаться. Под творчеством понимается процесс создания чего-то нового, а под креативностью - способность человека к творчеству. Существуют различные подходы к определению креативности, включая психоаналитический, гуманистический и психометрический подходы. Креативность также можно описать как способность мыслить вне стереотипов и находить новые способы решения проблем. В экономике излюбленным термином является "креативные бизнес-решения". Это связано с тем, что креативные управленческие решения по своей сути являются творческими и приносят положительные результаты для компании, ее партнеров и общества в целом. Креативный менеджмент связан с управлением человеческими ресурсами, стратегическим менеджментом, инновационным менеджментом и другими управленческими дисциплинами. Существует три уровня научно-технического творчества - рационализация, изобретение и

открытие, - каждый из которых требует своего образа мышления. Креативный менеджмент различает рациональное, творческое, изобретательское и интуитивное принятие решений. Креативное принятие решений требует использования моделей принятия решений из области теории поведения потребителей, анализа факторов, влияющих на выбор классов и типов принятия решений в системе управления.

Межличностные факторы характеризуют взаимоотношения в коллективе на работе и вне ее. Организационные факторы, влияющие на выбор управленческих решений, включают формальные и неформальные аспекты корпоративной культуры (в том числе предписывающие и обязательные правила и нормы поведения сотрудников в процессе разработки и принятия решений), стандарты разработки и принятия управленческих решений, корпоративную социальную и экологическую политику. Факторы внешней среды включают в себя влияние политической, экономической, законодательной, правовой и технологической среды на процесс принятия управленческих решений.

Концепция управления творческим потенциалом предприятия базируется на общей теории менеджмента, но акцентирует внимание субъекта управления на вопросах использования творческого потенциала всех сотрудников при разработке и принятии ими творческих потенциалов, принятии управленческих решений, повышении квалификации сотрудников, творческом мышлении и принятии решений в процессе управления сосредоточить внимание на вопросах внедрения современных методов творческого мышления и принятия решений в управленческие процессы, создания творческой атмосферы в коллективах и стимулирования развития процессов самореализации и личностного развития сотрудников.

Креативный потенциал предприятия можно определить как способность предприятия принимать и реализовывать креативные управленческие решения, способствующие достижению корпоративных целей и формирующие уникальные конкурентные преимущества за счет использования собственных и привлеченных ресурсов.

Следует подчеркнуть, что творческий потенциал предприятия — это не просто сумма творческого потенциала его сотрудников. Его использование характеризуется синергией между реализацией творческого потенциала сотрудников и использованием организационных и экономических механизмов развития этого потенциала.

Управление творческим потенциалом в конкретной экономике требует регулярного анализа творческого потенциала предприятия, планирования мероприятий по реализации и развитию этого потенциала, соответствующего управления и оценки эффективности использования творческого потенциала предприятия.

#### Литература

1. [<https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-kreativnosti-personala-kak-element-povysheniya-stoimosti-predpriyatiya>]
2. [<https://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11463>]

Шаймерденова С.К., 1 курс («Ә.Сағынов атындағы Қарағанды техникалық университеті») Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Шаймерденова Р.Т.

#### ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Дамыған елдердегі жерасты құрылысы менеджменттің қазіргі деңгейіне және келісімшарттың ұйымдастырушылық схемасына сүйенеді, ол объектіні жобалау мерзімінде, сметалық құн шеңберінде және еңбек қауіпсіздігі мен жұмыс сапасы бойынша ең қатаң талаптарды сақтай отырып пайдалануға беруді қамтамасыз етуі керек.

Менеджмент теориясы – бұл динамикалық дамып келе жатқан ғылым, ол көбінесе нарықтық экономикадағы өзгерістерге, макроэкономикалық процестерге, сондай-ақ белгілі

бір басқару объектісінің ерекшелігіне байланысты. Экономиканың құрылыс секторындағы менеджменттің ерекше ерекшеліктерін анықтауда келесі аспектілерді бөліп көрсетуге болады:

Дайын түрдегі құрылыс өнімдері оны өндірудің жоғары бір реттік шығындарымен және капитал сыйымдылығымен ерекшеленеді. Басқаша айтқанда, құрылыс өнімдері әрдайым сыртқы инвестицияларды қажет етеді және оны құру тек кәсіпорынның капиталы есебінен мүмкін емес, ал экономикалық қызметтің басқа салаларында (экономиканың бастапқы, қайталама және үшінші секторларында) ақшамен толық өзін-өзі қамтамасыз ету орын алады. Инвестицияларды тарту жолында бірнеше нұсқалар бар – компания өз бетінше қарыз алады немесе инвестор (тапсырыс беруші) басқа қызмет саласының үшінші тарап компаниясы болады (мұндағы мақсат-өзінің негізгі өндірістік қорларының жұмыс істеуі) немесе жеке тұлғалар ұжымдық инвестор (тапсырыс беруші) болады (әдетте, олардың ақшасы үлестік құрылыс үшін бір компанияда жиналады). Жоғарыда аталған жағдайларда, әрине, табыс деңгейіне тапсырыс берушінің адалдығы, капитал нарығы, оның тұрақтылығы және т.б. әсер етеді [1]. Мұнда кәсіпорынның сыртқы компоненттерімен байланысты тұрақсыздық айқын көрінеді.

Құрылыс өнімдері өндірістік процестердің күрделі әртүрлілігімен, материал сыйымдылығымен және өндірістің ұзақ циклімен сипатталады.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты бастапқы өнімнің құны іргелі емес, керісінше, базалық құны конструкцияларға, материалдарға және күрделі технологиялық процеске байланысты. Мұнда сыртқы экономика мен жеткізушілердің тікелей өзара тәуелділігі айқын көрінеді және нәтижесінде тәуекелдің жоғары дәрежесі пайда болады. Өндірістік циклдардың көп операциялылығы, көлемдік өлшемдері және дайын құрылыс өнімдерінің ауыр салмағы өндірісте қымбат тұратын күрделі техниканы пайдалануды білдіреді, демек, бұл техниканы сырттан, атап айтқанда лизинг немесе жалдау шарттарының көмегімен тарту қажеттілігі туындайды. Сондықтан да өз иелігінде сатып алу емес, дәл осы әдісті қолдану дәлелденеді [2].

Жоғарыда айтылғандай, өнімдер өте массивті, көлемді, сондықтан олар орнатылған жерде қолданылады. Демек, құрылыс кәсіпорнында іс жүзінде көптеген нысандар жоқ. Әрқайсысының орындау және әртүрлі жерлерде болу тәсілі бойынша ерекше қасиеттері бар. Сондықтан, компанияның негізгі факторлары икемді болуы керек – еңбек критерийлері, өндіріс құралдары және еңбек объектілері бойынша. Қаражатты байланыстыру толық меншік құқығымен өндіріс тиімсіз және негізсіз қымбат, өйткені барлық құрылыс техникасының ерекшелігі және оны құрылыс өнімдерінің ұзақ өндірістік циклі кезінде сирек қолдану.

Жоғарыда айтылғандардан «өзгермелі құрылымы» бар құрылыс кәсіпорнының тұрақты технологиялық процесі мен өндірісінің тұрақты факторлары қазіргі уақытта да, болашақта да бизнестегі сәттіліктің өзара байланысты факторлары болып табылады және оны тек тиімді басқару шешімдері мен саланың ерекшеліктерін терең білу қамтамасыз ете алады деп қорытынды жасауға болады.

Менеджмент жерасты құрылысы процесі мен стратегиясының барлық кезеңдерінде жүргізіледі және жоғары техникалық және экономикалық деңгейдегі шешімдерді анықтау арқылы жерасты құрылысы процесінің экономикалық тиімділігіне кепілдік береді, бұл жерасты құрылысында шығындардың төмендеуіне және жерасты объектілері мен олардың жобалық шешімдерінің қасиеттерін анықтау және бағалау негізінде жерасты кеңістігін игеру мәселесін шешуге кепілдік береді [3].

#### Әдебиеттер

1. Травкина В.А. Управление затратами на предприятиях строительной сферы // Вестник науки и образования, 2018. Т. 1. № 2 (38).
2. Бузырев, В. В. Управление качеством в строительстве: учеб. пособие для прикладного бакалавриата / В. В. Бузырев, М. Н. Юденко; под общ. ред. М. Н. Юденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2019.
3. Брасс, А. А. Менеджмент. Основные понятия. Функции. Методы. Виды: учеб. пособие / А. А. Брасс. – Минск: Мисанта, 2018.

### **СЕКЦИЯ 3**

**Есеп, аудит және бағалаудың өзекті мәселелері мен даму болашағы**

**Проблемы и перспективы развития учета, оценки и аудита**

Аукен К.А., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті),  
Мади Т. Е., 2 курс (Астана Халықаралық Университеті )  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Хамитова Д.А.

## ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПКЕ ӘСЕРІ

Қазіргі уақытта бухгалтерлік қызмет жаңа цифрлық технологияларды кезең-кезеңімен дамыту және енгізу сатысында. Бухгалтерлік есеп процестерін автоматтандыру арқылы көптеген компаниялар барлық келісімшарттық әрекеттерді оңтайландыруға тырысады. Экономиканы цифрландыру кәсіпорынның ішкі әлеуметтік-экономикалық процестерінің жағдайын сипаттайтын көрсеткіштерді жинақтайтын ұлттық есеп жүйесін құруға мүмкіндіктер жасайды. Мақалада цифрландырудың бухгалтерлік есепке әсері қарастырылып, блокчейн технологиясын қолдана отырып цифрландырудың танымалдылығына тоқталып, оны пайдаланудың артықшылықтары көрсетілген.

Цифрлық экономиканың дамуы адам қызметінің барлық түрлеріне, соның ішінде бухгалтерлік есеп процестеріне әсер етеді, демек, бухгалтерлік есеп ғылым ретінде және адам қызметінің саласы ретінде соңғы онжылдықтарда инновациялармен байланысты елеулі өзгерістерге ұшырады. Цифрлық технологиялардың дамуы ақпаратты жинау процесін айтарлықтай жылдамдатуға, оны өңдеу мен сақтау жылдамдығы мен көлемін арттыруға, сондай-ақ ақпараттың сапасы айтарлықтай артқан кезде пайдаланушылар үшін ақпараттың қолжетімділігі мен тиімділігіне жағдай жасауға мүмкіндік береді.

Дегенмен, есептің әдістемесіне қарағанда практикада нақтырақ даму қарқыны бар екенін айта аламыз, ол ең алдымен бухгалтерлік есеп құралдарын жетілдірумен, атап айтқанда ақпаратты беру мен сақтаудың жаңа цифрлық технологияларын қолданумен байланысты. Яғни бухгалтерлік есептен басқа ғылымдардың дамуы және алынған жаңа мүмкіндіктердің бухгалтерлік есеп ғылымының әдіснамасын жетілдіруге тигізетін әсерін зерттеудің жеткіліксіздігі.

Цифрландыру бухгалтерлік ақпараттың сипаттамаларын да, оны қолдану мүмкіндіктерін де айтарлықтай жақсартуға әсер етеді [1].

Осы салада қолданылатын бағдарламалық қамтамасыз етуді, деректер қорын және оларды конфигурациялау мен құру принциптерін талдау арқылы қазіргі кезеңде бухгалтерлік есепті цифрландыру нәтижелерін зерттеу бухгалтерлік есепті цифрландыру оның бір мезгілде екі аспектісіне айтарлықтай әсер ететінін көрсетті:

- қажетті ақпаратты жинақтау (қабылдау), оны сақтау және кейіннен мүдделі пайдаланушыларға беру технологиясы – бухгалтерлік есепте ақпараттық технология;
- ақпаратты жүйелеу әдістемесі, яғни бухгалтерлік есептің мәні немесе бухгалтерлік есеп әдістемесі.

Қажетті ақпаратты жинақтау, сақтау және мүдделі пайдаланушыларға беру технологиялары негізінен мәліметтер қорын құру және жүргізу арқылы жүзеге асырылатын заманауи ақпараттық жүйелер болып табылады. Ақпараттық жүйелер үнемі жетілдіріліп отырады және олардың дамуын қарастыруға болады:

- 1) технологияның дамуы тұрғысынан жаңа ақпараттық қажеттіліктерді дамытуға ықпал ететін жаңа техникалық базаның пайда болуы;
- 2) автоматтандырылған ақпараттық жүйелердің өзін жетілдіру тұрғысынан.

Қазіргі кезеңде бухгалтерлік есепті цифрландырудың тиімді және танымал бағыттарының бірін қарастырайық. Соңғы он жылда бухгалтерлік есеп саласында «блокчейн» ұғымы танымал бола бастады. Бұл технология қажетті ережелер бойынша салынған блоктардың үздіксіз тізбегі (тізімі). Жазба блоктарының бұл тізбегі пайдаланушыға ақпаратты таратылған түрде сақтауға мүмкіндік береді. Өз кезегінде, жүйедегі әрбір келесі блок деректерді өзгертудің кез келген мүмкіндігін болдырмай, электрондық цифрлық қолтаңбамен жазылған алдыңғы блокпен анық байланысты. Ұсынылған технология бухгалтерлік есеп саласында орасан зор әлеуетке ие. Және бұл қазіргі заманның өте перспективалы дамуы.

Қаржы секторындағы блокчейн технологиясының жұмыс істеу принципі диаграмма түрінде берілген (сурет 1).



Сурет 1. Қаржылық операция кезінде блокчейн технологиясының жұмыс схемасы

Блокчейн бүгінгі күнге дейін келесі салаларда ең үлкен артықшылықтарға ие болды:

- криптовалюталар саласы;
- банк секторы (инвестициялар);
- төлем операцияларының жүйесі;
- жер құқықтық қатынастары (бірыңғай тізілім);
- мемлекеттік қызметтер (жеке куәлік).

Технология өзінің жұмысында теңдесі жоқ артықшылықтардың болуына байланысты қаржы саласында осындай танымалдыққа ие болды, мысалы:

- 1) орындалатын операциялардың ашықтығы. Әрбір желі пайдаланушысы сайттағы транзакциялар тарихын бақылай алады;
- 2) тұрақты цифрлық жазбаның болуына байланысты деректерді өзгерту, жою немесе бұрмалау мүмкін еместігі;
- 3) блокчейнге қатысушылардың деректерді өзектендіруі немесе келісуі қажет емес-әркімде деректер базасының үнемі жаңартылып отыратын көшірмесі болады;
- 4) блокчейн технологиясында транзакциялардың жоғары дәлдігі мен жылдамдығына байланысты транзакциялардың жылдамдығы мен сенімділігі;

Блокчейннің бухгалтерлік жұмыс үшін маңызды бірқатар қасиеттері бар:

- қауіпсіздік және тұрақты деректерді жазу;
- белгілі бір деректерге жеке шектеулі қолжетімділік;
- транзакциялардың жоғары жылдамдығы мен дәлдігі [2].

Осылайша, қазіргі заманғы үрдістер экономикалық дамудың барлық салаларында цифрлық технологияларды қолдануды талап етеді деген қорытынды жасауға болады. Бухгалтерлік есеп саласы инновацияларды аса қажет етеді. Оларды жүзеге асыру жолдарының бірі қаржылық және шаруашылық операцияларды есепке алу саласындағы көптеген мәселелерді шешетін блокчейн технологиясы болуы мүмкін.

#### Әдебиеттер

1. Купенова, Ж.К. Цифрлық экономиканың бухгалтерлік есепке әсері / ҚазҰУ хабаршысы. Экономика сериясы, - v. 137, - №3, - С. 92- 100, - 2021.
2. Арефьева А.С., Гогохия Г.Г. Блокчейн технологиясын енгізу перспективалары// Молодой ученый. – 2017. – №15. – С. 326-330.

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫССЫЗДЫҒЫ

Барлық елдер жоғары экономикалық өсуге және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға ұмтылады. Осы алғышартқа сүйене отырып, жастар үшін жоғары өмір сүру деңгейін және қолайлы әлеуметтік-экономикалық ортаны қамтамасыз етуге тырысады. Жастар экономикалық және әлеуметтік инновациялар құру үшін қуатты ресурс. Алайда, осы әлеуетті толық пайдалану үшін жастар нәтижелі жұмыспен қамтамасыз етілуі қажет [1].

Оукен Заңы бойынша жұмыссыздықтың ағымдағы деңгейі табиғи жұмыссыздық деңгейінен 1% артса, онда ол ЖҰӨ-нің 2,5 %-ға төмендеуіне әкеледі. Осы заң математикалық тұрғыдан жұмыссыздық деңгейі мен жалпы ұлттық өнім көлемінің арасындағы байланысты көрсетеді [2].

2018-2022 жылдар аралығында 15-28 жас аралығындағы жастардың жұмыссыздық деңгейі Қазақстанда 3,7-3,8% болған. Талданып отырған кезеңде Қарағанды, Қызылорда облыстарында және Астана, Алматы қалаларында жастардың жұмыссыздық деңгейі республикалық деңгейден жоғары болғанын байқаймыз (1-кесте).

1-кесте

### 2018-2022 жылдар аралығындағы ҚР-дағы 15-28 жас аралығындағы жұмыссыздық деңгейі,%

Аймақтар	2018 - жыл	2019- жыл	2020- жыл	2021- жыл	2022- жыл
ҚР	3,8	3,7	3,8	3,8	3,8
Абай облысы	-	-	-	-	2,9
Ақмола облысы	2,9	3,0	3,2	3,1	3,0
Ақтөбе облысы	2,9	3,2	2,9	2,8	2,8
Алматы облысы	2,9	3,0	3,4	3,4	3,3
Атырау облысы	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Батыс Қазақстан облысы	3,8	3,8	3,9	3,9	4,0
Жамбыл облысы	2,9	2,8	2,9	2,8	3,0
Жетісу облысы	-	-	-	-	4,2
Қарағанды облысы	4,9	4,8	5	4,7	4,5
Қостанай облысы	3,1	3,3	3,2	3,0	2,8
Қызылорда облысы	4,2	4,2	4,3	4,1	4,0
Маңғыстау облысы	2,9	3,1	3,6	3,7	3,4
Павлодар облысы	3,6	3,0	3,0	2,8	2,7
Солтүстік Қазақстан облысы	3,0	3,0	3,9	2,9	3,6
Түркістан облысы	3,2	3,2	3,4	3,6	3,9
Ұлытау облысы	-	-	-	-	4,3
Шығыс Қазақстан облысы	3,8	3,4	3,2	3,0	3,9
Астана қ.	4,5	4,5	4,6	4,6	4,6
Алматы қ.	6,4	6,1	5,9	5,8	5,5
Шымкент қ.	4,2	3,9	3,7	3,7	3,7

Ескерту: [3] Әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылды.

Жастар – елдің болашағы, бірақ жұмыссыздық мәселесі қоғамымыздың осы маңызды бөлігін алып отырғаны анық. Жастардың жұмыссыз қалуының басты себептерінің бірі –

жұмыс тәжірибесінің жоқтығы. Жұмыс берушілер көбінесе кәсіби салада жаңадан бастағандар үшін тұйық шеңбер тудыратын нақты тәжірибені талап етеді.

2022-жылғы мәліметтер негізінде Қазақстан аймақтарын жұмыссыздар санын бойынша 3 топқа топтадық (2-кесте).

2-кесте

**Қазақстан аймақтарын жұмыссыздар саны бойынша топтастыру**

Топтар	Аралықтар	Аймақтар
1-топ	1352-9243	Абай облысы, Ақмола облысы, Ақтөбе облысы, Атырау облысы, Батыс Қазақстан облысы, Жетісу облысы, Қарағанды облысы, Қостанай облысы, Қызылорда облысы, Ұлытау облысы, Павлодар облысы, Солтүстік Қазақстан облысы, Шығыс Қазақстан облысы, Шымкент қ.
2-топ	9243-17 134	Алматы облысы, Жамбыл облысы, Маңғыстау облысы, Астана қ.
3-топ	17 134-25 025	Түркістан облысы, Алматы қаласы.
Ескерту: [3] Әдебиеттер негізінде авторлармен есептелді.		

Қазақстан аймақтарын жұмыссыздар саны бойынша топтастыру нәтижесінде 2022 жылы Түркістан облысында және Алматы қаласында жұмыссыздар саны жоғары екендігі анықталды. Ал жұмыссыздар саны ең төмен 1-ші топта көрсетілген 13 облыс және Шымкент қаласы, олардың ішінде Ұлытау облысы ең төменгі көрсеткішке ие.

Сонымен, Қазақстандағы жастардың жұмыссыздығының негізгі себептері аймақтардың дамуындағы ерекшеліктер, жастардың жұмыс тәжірибесінің болмауы, аймақтардағы жұмысшы күшіне сұраныстың әртүрлілігі және т.б.

Қазақстандағы жастардың жұмыссыздығын төмендету үшін келесі шараларды қолдану ұсынылады:

1. Жоғары оқу орындары мен кәсіпорындар арасындағы байланысты арттыру арқылы кадрларды дайындау жүйесін жетілдіру.
2. Жастарды кәсіби бағдарлау жүйесін жетілдіру.
3. Тұрақты бизнес-процестерді құру бойынша тәжірибесі бар кәсіпкерлерді оқу процесіне тарту, тәлімгерлік бағдарламаларын дамыту.
4. Жастар арасында мемлекеттік және басқа бағдарламаларды кеңінен жариялау мақсатында қолжетімді коммуникация арналарын, оның ішінде әлеуметтік желілерді пайдалану.

**Әдебиеттер**

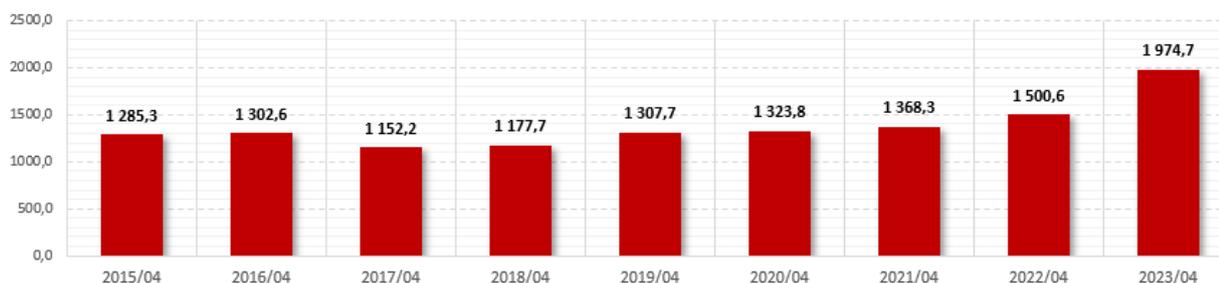
1. Бекенова А. Факторы, влияющие на безработицу среди молодежи в Казахстане. //Международный журнал реформы и практики государственной службы. -№1. 2022г.
2. Макроэкономика : [ Электронный ресурс ] : оқулық / Дорнбуш, Р., Фишер, С. <https://institutions.com/download/books/1421-makroekonomika-dornbush-fisher.html>
3. Основные индикаторы рынка труда молодежи (в возрасте 15-28 лет) по регионам Республики Казахстан. Официальный сайт Бюро национальной статистики old.stat.gov

## ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІктің АХУАЛЫ ЖӘНЕ ОНЫң ДАМУЫНА ЕКІНШІ ДЕНҒЕЙЛІ БАНКТЕРДІң ЦИФРЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІНІң ӘСЕРІ

Шағын және орта кәсіпкерлік (ШОБ) — нарықтық экономиканы дамытудың негізі. Сектор кәсіпорындары жұмыс орындарын ашады, бюджетке салық төлейді, халықтың ақшасын айналымға тартады, монополиялармен күресуге көмектеседі. Олар дағдарыс кезінде экономиканың тұрақтылығын сақтайды, өйткені олар өзгерістерге икемді жауап бере отырып, жұмысты тез қалпына келтіре алады. Кез келген мемлекет шағын және орта бизнесті дамытуға мүдделі, сондықтан Қазақстанда ШОБ-ты дамыту үшін әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар, сондай-ақ түрлі жеңілдіктер қолданады.

Егер әлемдегі жағдайды қарастыратын болсақ, шағын және орта кәсіпкерлік жаһандық ықпалға ие. Барлық кәсіпорындардың шамамен 90% микро-, шағын және орта кәсіпорындар. Олар жұмыс орындарының 70% қамтамасыз етеді және олардың әлемдік ЖІӨ-дегі үлесі 50% құрайды. Осылайша, ШОБ экономиканы қалпына келтірудің негізгі қатысушылары болып табылады.

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлік әлі де даму мен қалыптасу процесінде, бірақ сектордың көрсеткіштері орташа әлемдік мәндерден айтарлықтай ерекшеленеді. Соған қарамастан, соңғы жылдары Қазақстанда оң динамика байқалады. ҚР-да жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны 2023 жылы 2 млн бірлікке жетіп, бір жылда 31,1% - ға өсті. Өсу динамикасын 1-суреттен көруге болады.



Сурет 1. ҚР-да жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны

Қазақстанда Ұлттық статистика бюросының деректеріне сәйкес 2023 жылы 1 974 700 шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі (ШОБ) жұмыс істейді. Бұл ретте жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны өткен жылдың тиісті күнімен салыстырғанда 31,1% - ға ұлғайды. ШОБ субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлердің үлесі 66,6%, шағын кәсіпкерліктің занды тұлғалары – 21,1%, шаруа немесе фермер қожалықтары – 12,2%, орта кәсіпкерліктің занды тұлғалары – 0,2% құрады. Бұл ретте ең көп кәсіпорындар Алматыда – 309 947, Астанада – 212 402 және Түркістан облысында – 196 031 жұмыс істейді.

Экономикалық қызмет түрлері бөлінісінде тіркелген шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің ең көп үлесі "көтерме және бөлшек сауда; автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеу" салаларына тиесілі – 35,5%; "қызметтердің басқа түрлерін ұсыну" – 15,9%. "Ауыл, орман және балық шаруашылығы" - 14,1% құрайды.

Әйелдер кәсіпкерлігі де Қазақстанда қарқынды дамып келеді. Ұлттық экономика министрлігінің мәліметінше, әйелдер шағын және орта бизнестің 44,6% немесе 638 089 жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерін басқарады. Бұл кәсіпорындарда 1 миллионнан астам адам жұмыс істейді немесе елдегі шағын және орта кәсіпорындарда жұмыс істейтіндердің үштен бірі.

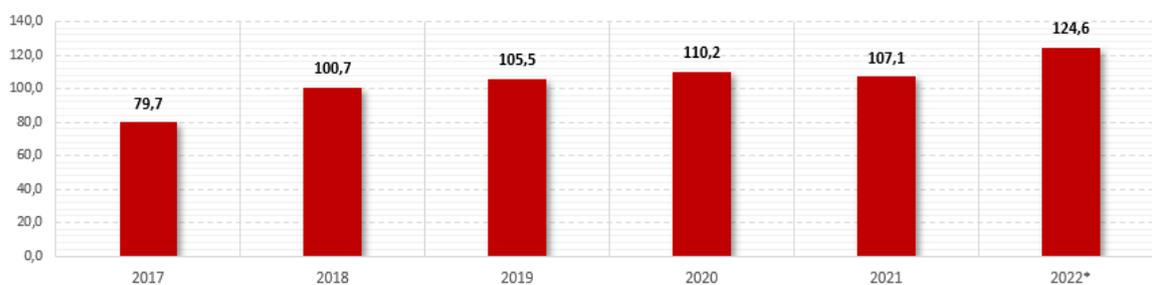
Көтерме және бөлшек сауда ерлер мен әйелдер арасында ең танымал, көшбасшы сектор болып табылады. Бұл саланың 252 230 кәсіпорнын әйелдер басқарады, ал ерлер – 206 312.

Ең үлкен айырмашылық білім беру саласында, бұл кәсіпкерлік түрінде әйел адамдар ер адамдарға қарағанда басымырақ. Әйелдер білім беру саласындағы барлық шағын және орта кәсіпорындардың 70% басқарады.

Айта кететін жайт, қазақстандық жастар да кәсіпкерлік қызметпен қарқынды шұғылданады. Мәселен, 2022 жылдың соңында біздің елімізде 30 жасқа дейінгі жастардың басшылығымен 400 мыңға жуық бизнес субъектісі жұмыс істеді. Сауда (41,9%), құрылыс (15,9%) және кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет (5,9%) салалары жас кәсіпкерлер мен іскер әйелдер арасында танымал [1].

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына зор үлесін қосқан — цифрландыру. Мысалы, ҚР-да жұмыс істеп тұрған ШОБ санының айтарлықтай өсуі цифрлық интернетті пайдаланатын ұйымдар санының артуымен сәйкес келеді. Мәселен, бір жыл ішінде олардың саны 16,3% - ға өсті, бұл бизнес үлгісін өзгерту және жаңа пайда мүмкіндіктерін жасау үшін цифрлық технологияларды пайдаланудың қарқынды жүріп жатқандығын көрсетеді.

ҚР-да цифрлық технологиялар қызметін пайдаланатын ұйымдардың санын 2-суреттен көруге болады.



Сурет 2. ҚР-да цифрлық технологиялар қызметін пайдаланатын ұйымдардың саны

Цифрландырудың дамуына екінші деңгейлі банктер ұсынып жатқан қызмет түрлері өз үлесін қосты. Банктер ұйымдарға электрондық қызметтер арқылы көптеген мүмкіндіктер ұсынады, бұл бизнестің қызметін бірнеше есе жеңілдетеді. ШОБ үшін екінші деңгейдегі банктердің цифрлық қызметтерінің сұранысқа ие болғаны соншалық, ірі банктер осы мақсаттар үшін жеке сервистер мен мобильді қосымшалар жасайды. Мысалы, ол көптеген қызметтерді онлайн режимінде ұсынады, соның ішінде жеке кәсіпкерлікті тіркеу, шот ашу, несиелер, депозиттер, бизнесті сақтандыру және инвестицияларды басқару, сонымен қатар көптеген басқа қызметтер мен мүмкіндіктер. Көптеген банктік қосымшаларда кассир қосымшасы, интернет-банкинг және POS-терминал бар, ол төлемдерді қабылдауға және картаны немесе QR көмегімен тауарларды сатуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, онлайн-бухгалтерлік есеп және салық есептілігі сияқты қызметтер жұмыс істейді, бұл салықтарды оңай және ең бастысы дұрыс есептеуге, 910 нысанын толтыруға және оны салық органдарына жіберуге мүмкіндік береді. Мұндай цифрлық шешімдер шағын және орта бизнестің қарқынды дамуына мүмкіндік береді [2]. Егер бұрын бизнесті ашуға бірнеше күн, қаражат пен күш жұмсалса, қазір бәрі интернет арқылы артық шығынсыз бірнеше минут ішінде жасалады.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика агенттігінің Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі бюросының сайты
2. Екінші деңгейлі банктер «First Heartland Jusan Bank» АҚ және «Kaspi Bank» АҚ сайты мен қосымшаларындағы мәлімет

## ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДАҒЫ ІШКІ АУДИТТИҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Қазіргі уақытта ішкі аудит экономикалық қызметтің әртүрлі салаларында кең таралған. Оның мақсаты – белгілі бір уақыт аралығында ұйымдағы істердің нақты жағдайы туралы сараптамалық бағалау және басқару мен өндірістің барлық буындарын жүйелі талдау. Бұл жағдайда тұтастай алғанда жүйенің де, әр элементтің де ұтымдылығы, олардың арасындағы байланыс деңгейі талданады, ұйымның жұмысындағы әлсіз жақтар анықталады және бар кемшіліктерді жою бойынша ұсыныстар беріледі. Тиімділікті, ашықтықты және сәйкестікті қамтамасыз етуге арналған бұл тәжірибе жоғары білім контекстінде ерекше маңызға ие болады. Бұл ретте ішкі аудит жүйесі ақпараттың дұрыстығын қамтамасыз етуге, ұйымның ресурстарын тиімді пайдалануға және қате басқару шешімдерін қабылдау қаупін азайтуға мүмкіндік береді [1].

ЖОО-дағы ішкі аудиттің қызметі басқару рәсімдері мен әдістерін жетілдіру, білім берудің пайдасы мен мақсаттарына қол жеткізу, сондай-ақ қаржылық есептілікті тексеру, қызмет ету мерзімі ішінде жеке қабілеттерін бағалау, дәлелдемелерді тексеру, аудиторлық қорытындылар және т.б. арқылы экономикалық шешімдерді ұсыну және туындаған мәселелерді жою болып табылады. Бұл саладағы шетелдік тәжірибе білім беру процесінің сапасын және оны арттырудың ең жақсы стратегияларын анықтауға, ЖОО-ның ресурстарын басқарудың тиімділігін арттыруға, белгілі бір университеттер контекстінде бейімделуге және қолдануға болатын әртүрлі әдістер мен тәсілдерді қамтып, озық тәжірибелер мен стандарттарды пайдалануға мүмкіндік береді.

АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Франция, Канада сияқты жоғары білім беру жүйесі дамыған елдерде жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит әдетте халықаралық стандарттар мен ұлттық заңнамаға сәйкес жүзеге асырылады. Ол қаржылық басқарудан бастап тәуекелдерді бағалауға және білім беру сапасының стандарттарын сақтауға дейінгі кең ауқымды қызметті қамтиды.

АҚШ-та жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит университетті тиімді басқаруда маңызды рөл атқарады. ЖОО-да әдетте жеке ішкі аудиторлық қызметтер деп аталатын мамандандырылған бөлімдерін құрайды немесе қаржылық қызметке, университеттің заңнамасы мен саясатына тәуелсіз тексеру жүргізу үшін үшінші тарап аудиторларын жалдайды. Бұл қызметтер қаржылық операцияларды бағалауға, оларды талдау, ережелер мен саясатқа сәйкестікке, басқару процестерінің тиімділігіне және этикалық стандарттардың сақталуына, ішкі бақылау жүйелеріне аудит жүргізеді. Аудиторлар ЖОО-ның бюджеттік есептерін тексере алады, салық заңнамасының сақталуын және қаржыландыру мен активтерді қоса алғанда, ресурстарды пайдалану тиімділігін қамтамасыз ете алады. Олардың көпшілігі процестерді автоматтандыру және аналитикалық мүмкіндіктерді жақсарту үшін арнайы бағдарламалық жасақтаманы пайдаланады.

Ұлыбританияда жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит әдетте университеттің жалпы бақылау жүйелері аясында жүзеге асырылады. Британдық университеттеріндегі ішкі аудит тәуекелдерді басқару, қаржыны бақылау, қаржылық есеп беру ережелері мен халықаралық ішкі аудит стандарттарын белсенді қолдану және сақтауға бағытталған.

Германияда жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит ашықтық пен қоғам алдындағы жауапкершілік қағидаттарына негізделеді. ЖОО-дар оқу процесінің тиімділігі мен нәтижелілігін қамтамасыз ету үшін қаржылық қызмет пен басқару жүйелеріне үнемі ішкі аудит жүргізуге міндетті. ЖОО-дағы ішкі аудит шығындарды басқару мен бақылаудың тиімділігін арттыруға бағытталған. Мұнда аудиторларды үздіксіз оқытудың және олардың кәсіби дағдыларын дамытудың маңыздылығы атап өтіледі, жоғары оқу орындары үшін аудит стандарттарын әзірлейтін арнайы тәуелсіз аудиторлық қауымдастық бар. Бұл аудиторларға өзгеретін талаптар мен қиындықтарға бейімделуге ықпал етеді.

Франциядағы ішкі аудитке қаржылық қызметті бақылау, басқару тиімділігін бағалау, бюджетті талдау, қаржылық міндеттемелердің орындалуын тексеру және жүйелерді тексеру кіреді. Ішкі аудит Ұлттық аудит стандарттары мен ережелеріне сәйкес жүзеге асырылады.

Канадада жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит ашықтық пен жауапкершілік принциптеріне негізделіп, ЖОО-рында ішкі аудит қаржылық және операциялық аспектілерді қамтиды. Бұл қаржылық менеджменттің тиімділігін тексеруді, заң ережелерін сақтауды және тәуекелдерді басқару мен бақылау процестерінің тиімділігін бағалауға бағытталған.

Бұл мысалдар әртүрлі елдердегі жоғары оқу орындарындағы ішкі аудит қаржылық басқаруға, заңнаманы сақтауға және басқару тиімділігіне қатысты көптеген аспектілерді бағалауды қамтитынын көрсетеді. Осы мысалдар негізінде келесідей жоғары оқу орындарындағы шетелдік ішкі аудит тәжірибесінің кейбір негізгі аспектілерін атап көрсетуге болады:

Халықаралық ішкі аудиторлар институтының (ПА) стандарттары сияқты халықаралық ішкі аудит стандарттары шетелдегі жоғары оқу орындарында аудиторлық процестерді дамыту үшін негіз болып табылады. Бұл стандарттар ішкі аудиторлардың тәуелсіздігінің, объективтілігі мен кәсібилігінің маңыздылығын көрсетеді, сонымен қатар тәуекелдерді басқаруға және заңнаманы сақтауға назар аударады.

Жоғары оқу орындарындағы ішкі аудиттің шетелдік тәжірибесінің негізгі қағидаттары тәуекелдерді басқаруға, заманауи технологияларды қолдануға, персоналды оқыту мен дамытуға, сондай-ақ сыртқы стейкхолдерлермен өзара іс-қимылға бағытталған. Деректерді талдау және процестерді автоматтандыру сияқты заманауи технологияларды енгізу аудиттің тиімділігін арттыруға және деректерді талдаудың дәлдігін жақсартуға ықпал етеді. Жоғары оқу орындарындағы ішкі аудиттің шетелдік тәжірибесінің маңызды құрамдас бөлігі аудиторлық процестерді үздіксіз жетілдіруді қамтамасыз ету болып табылады. Бұған персоналды үздіксіз оқыту және дамыту, аудит нәтижелерін талдау және процестер мен бақылау механизмдерін жақсарту бойынша ұсыныстарды енгізу кіреді.

Сондай-ақ, жоғары оқу орнының қызметін ішкі бақылау жүйелі сипатта болуы керек, яғни ұйымдық құрылымның барлық деңгейлерінде жүргізілуі керек. Халықаралық тәжірибеге, атап айтқанда COSO тұжырымдамасына сүйене отырып, иерархиялық модельді қолдану керек, оған сәйкес жоғары оқу орнының ұйымдық құрылымы бақылау деңгейлеріне бөлінеді. Бұл ретте бақылау ортасы ректордан бастап факультеттер мен департаменттерге дейінгі жалпы иерархияға таралады, ақпараттық байланыс және өзара іс-қимыл барлық құрылымдық бөлімшелер арасында жүзеге асырылады, ал тәуекелдерді бағалауды проректорлар мен функционалдық қызметтердің басшылары жүргізеді [2].

Шетелдегі ЖОО-да ішкі аудиттің сәтті тәжірибесінің негізгі элементтерінің бірі процестер мен әдістерді үнемі жетілдіру болып табылады. Бұл деректерді талдау және аудиторлық процестерді автоматтандыру сияқты озық технологияларды пайдалануды, сондай-ақ қызметкерлерді үздіксіз оқыту мен дамытуды қамтиды.

Жалпы, жоғары оқу орындарындағы ішкі аудиттің шетелдік тәжірибесі ұлттық контексте аудиторлық қызметті дамыту үшін білім мен тәжірибенің құнды көзі болып табылады. Бұл тәжірибені зерттеу университеттерге басқару процестерін жақсартуға, ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыруға және білім берудің жоғары сапасын қамтамасыз етуге көмектеседі.

#### Әдебиеттер

1. Семенова Н.С. Организация системы внутреннего аудита в вузе. Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. – 2013. – С. 151.
2. Каширская Л.В., Ситнов А.А., Шамашева К.О. Организация системы внутреннего контроля и управления рисками в высших учебных заведениях. Вестник экономической безопасности. – 2019. – С. 225.

## ВЛИЯНИЕ ОБРАЗА ЖИЗНИ НА САМОЧУВСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА

С каждым годом здоровье человека становится всё более важной для изучения темой. Вследствие ухудшения экологии стран, развития технологий, не требующих от человека активной физической деятельности, распространения культуры быстрого питания здоровье человека терпит изменения не в лучшую сторону. Ухудшение здоровья в первую очередь сказывается на самочувствии человека: возникают проблемы со сном, увеличиваются боли в теле, ухудшается память, склонность к стрессовому состоянию и многое другое. Именно поэтому общество становится всё более заинтересованным в своём здоровье.

Здоровье является совокупностью различных факторов. На 50% уровень здоровья зависит от индивидуального образа жизни, на 25% – от влияния окружающей среды, на 15% – от наследственности и на 10% – от качества медицинского обслуживания [1]. Так как самочувствие не равно здоровью, а лишь отражение его изменений, то есть вероятность, что при изменении образа жизни самочувствие будет сильнее изменяться, чем под влиянием других факторов.

Следовательно, исходя из вышеизложенного, выдвигается несколько гипотез:

– самочувствие человека как минимум на 50% зависит от образа жизни.

– здоровый образ жизни положительно влияет на общее самочувствие человека.

Здоровый образ жизни – это не только поддержание физической формы и здоровое питание, но ещё и поддержание психоэмоционального состояния, умение распределять нагрузку и выделять время на отдых.

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день всё больше людей наблюдают у себя ухудшения в самочувствии. Множество людей жалуются на ухудшение памяти, боли в теле, стресс и другие подобные проблемы.

Основным методом статистического исследования является анкетирование, которое было проведено среди 41 жителя Караганды.

Цель данного исследования – показать взаимосвязь между самочувствием человека и образом жизни.

Согласно результатам анкетирования можно предоставить следующие данные:

• Факторы, наиболее влияющие на самочувствие:

Образ жизни – 78,1%

Влияние окружающей среды – 19,5%

Качество медицинского обслуживания – 2,4%

Наследственность – 0%

• Улучшение самочувствия при переходе на здоровое питание:

Положительный ответ – 73,2%

• Внедрение любого из элементов здорового образа жизни заставляет чувствовать себя лучше в эмоциональном плане:

Положительный ответ – 95,1%

• Улучшение самочувствия при соблюдении режима дня:

Положительный ответ – 90,2%

• Улучшение самочувствия после физических нагрузок:

Положительный ответ – 92,7%

Проведённое нами исследование подтверждает выдвинутые гипотезы. Образ жизни набрал 78,1% голосов как фактор, наиболее способствующий изменению самочувствия, что на 28,1% выше, чем в качестве фактора, влияющего на здоровье. Наименее влияющим на самочувствие человека, по мнению респондентов, оказалось качество медицинского обслуживания, и вовсе не влияющим – наследственность. Также следует обратить внимание на положительное влияние здорового образа жизни на общее самочувствие человека, которое

оценивается опрашиваемыми в диапазоне между 73,2% и 95,1%. Даже при введении лишь одного элемента здорового образа жизни самочувствие у 95,1% опрашиваемых будет улучшено.

Что касательно самочувствия опрашиваемых за последнее время, большинство, а именно 60,1%, ответили, что не полностью удовлетворены, в то время как прекрасно себя ощущают лишь 34,1%, а ужасно чувствуют 5,8%. Это связано с ведением не полностью здорового образа жизни, либо с его отсутствием – только 17,1% ответили «да» с полной уверенностью, что ведут здоровый образ жизни. «Скорее да» набрал 51,2% голосов, «скорее нет» – 22%, «нет, но хочу» – 9,7%. Каждое утро зарядку делают только лишь 14,6% участников опроса, несколько раз в неделю – 29,3%, пару раз в месяц – 34,1%, и не делают никогда – 22%.

Люди, отказывающиеся от зарядки, либо же делающие её редко, часто страдают от нервной возбудимости, испытывают хроническую усталость, имеют пониженную энергичность. Также из-за нехватки физической активности мозгу становится сложно создавать новые нейронные связи и, как следствие, ухудшается общая работоспособность мозга, возникают проблемы с памятью. В многолетних исследованиях показано, что оптимальным является тренировочный режим 3 раза в неделю на протяжении жизни — он позволяет отодвинуть развитие когнитивных нарушений по сравнению с людьми, которые не занимались спортом. А вот нерегулярные занятия 1 раз в неделю, согласно исследованиям, не дают никаких преимуществ [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что образ жизни сильно коррелирует с самочувствием человека. Любое изменение в индивидуальном образе жизни будет напрямую отражаться на самочувствии человека.

#### Литература

1. Азимова М. К. и др. Факторы, определяющие здоровье человека // Психология здоровья и болезни: клиничко-психологический подход. – 2020. – Т. 24.

Еремина К.В., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - Атабаева А.К, PhD, ассистент профессора

#### АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время, в условиях рыночных отношений, основой процветания предприятия служит его финансовая устойчивость вследствие получения прибыли. Впоследствии на предприятии создается такое состояние финансовых ресурсов, при котором оно может свободно маневрировать денежными средствами. При таком маневрировании можно эффективно обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции и вследствие этого можно вести расширенное воспроизводство.

Актуальность данной темы обусловлена современной ситуацией на рынке труда, где каждое предприятие заинтересовано в повышении эффективности своего производства, ростом производительности труда и вследствие увеличения чистого дохода от реализации. Величина финансового результата является основой, которая обеспечивает не только жизнеспособность предприятия, но и отражает уровень прибыльности хозяйствующей деятельности, возможности роста основных экономических показателей и характеристику потенциала устойчивого развития предприятия.

Показатели рентабельности – это важные характеристики факторной среды формирования прибыли и дохода организации. Величина рентабельности представляет собой соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами, вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам), поэтому по сравнению с прибылью, более полно

характеризует окончательные финансовые результаты деятельности предприятия. Анализ показателей рентабельности АО «ЛОТТЕ Рахат» представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика показателей рентабельности АО «ЛОТТЕ Рахат» за 2021 – 2023 гг., %**

Показатель	Год			Абсолютное отклонение (+,-)	
	2021	2022	2023	22-21 гг.	23-22 гг.
Рп Чистая рентабельность продаж	12,45	11,23	10,05	-1,22	-1,18
Рск Рентабельность собственного капитала	10,38	9,78	9,93	-0,6	+0,15
Ра Рентабельность активов	8,91	8,45	8,47	-0,46	+0,02
Роа Рентабельность оборотных активов	13,89	14,03	13,36	+0,14	-0,67
Ропф Рентабельность основных производственных фондов	24,87	21,25	23,13	-3,62	+1,88
Рз Рентабельность затрат	36,62	32,81	32,07	-3,81	-0,74

Коэффициент рентабельности продаж показывает, что в 2021 году доля прибыли в каждом заработанном тенге составило 12,45%, в 2022 году показатель снизился на 1,22%. В 2023 году мы наблюдаем повторное снижение коэффициента, но уже на 1,18%. Данный коэффициент является индикатором ценовой политики компании и ее способности контролировать издержки.

Рентабельность собственного капитала показывает отдачу на инвестиции акционеров в данное предприятие. Так в 2021 году за каждый вложенный тенге получили 10,38 тенге, в 2022 году – 9,78 тенге, в 2023 году – 9,93 тенге. Таким образом в 2022 году значение показателя рентабельности снизилось на 0,6%, по сравнению с 2021 годом, а в 2023 году показатель вырос на 0,15%, в сравнении с 2022 годом. При этом значение в 2023 году все же остается ниже, чем был в 2021 году. Уменьшение показателя делает предприятие менее привлекательным для инвесторов.

Коэффициент рентабельности активов – индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Следовательно, в 2023 году каждый вложенный тенге в имущество принесет компании 8,47 тенге прибыли, что на 0,02% больше, чем в 2022 году, но при этом все же ниже уровня 2021 года. Уменьшение рентабельности активов говорит о снижении эффективности использования имущества организации.

Рентабельность основных производственных фондов показывает эффективность работы предприятия, а также прибыль, которую получает организация в процессе эксплуатации производственных мощностей. Так в 2021 году показатель составлял 24,87 тенге, в 2022 году – 21,25 тенге, можем заметить значительное уменьшение на 3,62%, и в 2023 году – 23,13 тенге, что больше на 1,88%, чем в 2022 году.

Рентабельность затрат в 2022 году снизилась на 3,81%, в сравнении с 2021 годом, а в 2023 году на 0,74%. Следовательно, в 2023 году с каждого затраченного на производство и реализацию продукции тенге предприятие получило 32,07 тенге прибыли. Это свидетельствует о снижении эффективности использования затраченных на производство денежных средств.

После приведенных расчетов показателей рентабельности, можно сделать вывод, о снижении рентабельности предприятия, о чем свидетельствует уменьшение значений большинства рассмотренных показателей. Это говорит о нерациональном использовании ресурсов, а также рост себестоимости продукции ухудшает положение компании на рынке, снижая его конкурентоспособность. Факторный анализ рентабельности продаж выглядит следующим образом (таблица 2).

Таблица 2

**Факторный анализ рентабельности продаж АО «Рахат» за 2023 год (тыс. тг)**

	Показатель	2021 (0) – базовый показатель	2023 (1)
1	Исходные данные		
	N Выручка	42 860 234	54 886 649
	S Себестоимость реализованных товаров	31 371 267	41 560 106
	P Валовая прибыль	11 488 967	13 326 543
2	Расчет влияния факторов	Формула расчета	Значение
	Влияние фактора изменения цены на продукцию	$\Delta R_N = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}$	0,1604
	Влияние фактора изменения себестоимости	$\Delta R_S = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}$	-0,1856
	Сумма факторных отклонений (общее изменение рентабельности за период)	$\Delta R = \Delta R_N + \Delta R_S$	-0,0252

По результатам факторного анализа рентабельности продаж, представленного в таблице 2, можно судить о том, отрицательное влияние на значение оказывает изменение себестоимости продукции, что привело к снижению рентабельности на 2,52% за два года. Изменения цены на продукцию наоборот, частично компенсирует негативные последствия от изменения себестоимости, но опять-таки компенсирует не полностью, что привело к снижению. Следовательно, для увеличения рентабельности продаж АО «ЛОТТЕ Рахат» необходимо пересмотреть ценовую политику и снизить себестоимость. Это приведет к росту прибыли организации и улучшит эффективность его деятельности.

В целом подводя итог проведенного анализа эффективности финансовых результатов АО «ЛОТТЕ Рахат» можно сделать вывод, о том, что, несмотря на ежегодно получаемую чистую прибыль, наблюдаются некоторые недостатки. Предприятие является самокупаемым, расходы за производство возмещаются за счет доходов. Они не являются на данный момент критичными, но им все же стоит уделить внимание еще на этапе возникновения. В общей сложности, предприятие является рентабельным, платежеспособным, ликвидным и конкурентоспособным. У предприятия нет острых проблем в сферах деятельности, что делает его финансово устойчивым и выгодным.

## Литература

1. Рыбалкина З.М. Экономические аспекты повышения финансовой устойчивости строительного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2012. No 30. С. 10–19.
2. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — No 1(44). — С. 29–35
3. Параскан К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К. Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. — 2014. — 88-91

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Экологический аудит является ключевой составляющей современной экологической науки и практики. Возникновение и развитие этого инструмента прослеживаются с самых ранних пор заботы человечества о сохранении окружающей среды.

Первые попытки систематизировать процесс аудита экологических факторов относятся к 1960-м годам, когда в США были предприняты первые попытки анализа экологической обстановки на муниципальном уровне. Впоследствии, в 1970-х годах, когда понимание важности экологической устойчивости стало все более распространенным, возникли первые национальные программы по экологическому аудиту.

Развитие экологического аудита связано не только с техническими и научными достижениями, но и с общественным осознанием необходимости охраны окружающей среды. Он стал не просто инструментом контроля над экологическими процессами, но и мощным средством мотивации предприятий, организаций и государств к соблюдению экологических стандартов [1].

Экологический аудит направлен на выявление и оценку влияния деятельности на окружающую среду, а также на разработку стратегий по обеспечению экологической устойчивости. Он помогает выявить проблемы, связанные с загрязнением воздуха, воды и почвы, неправильным использованием природных ресурсов, а также негативными социально-экономическими последствиями этих процессов.

Основные этапы экологического аудита включают сбор информации и данных о состоянии окружающей среды, проведение анализа и оценку полученных результатов, а также разработку рекомендаций по улучшению состояния окружающей среды и соблюдению экологических требований. Это многоэтапный процесс, предполагающий взаимодействие между экспертами, учеными, чиновниками и представителями общественности.

Важно отметить, что экологический аудит не только помогает разработать меры по улучшению экологической ситуации, но и способствует развитию экологической культуры и осознанности в обществе. Со временем, экологический аудит становится все более развитым и интегрируется в различные сферы деятельности - от промышленности до государственного управления [2].

Таким образом, возникновение и развитие экологического аудита представляют собой важный этап в истории охраны окружающей среды. Он помогает не только контролировать и улучшать экологическую обстановку, но и формировать новые принципы и стандарты в отношении экологической устойчивости.

Экологический аудит - это процесс оценки и анализа воздействия деятельности организации на окружающую среду. Целью такого аудита является выявление и оценка экологических проблем и рисков, связанных с деятельностью организации, а также определение способов их устранения или снижения [3].

В ходе экологического аудита проводится анализ различных аспектов деятельности организации: использование природных ресурсов, выбросы загрязняющих веществ, утилизация отходов, энергопотребление и др. Результатом аудита является выявление уязвимых мест и проблемных зон, а также разработка рекомендаций по улучшению экологической эффективности и снижению негативного воздействия на окружающую среду.

### Литература

1. Maltby J. Environmental audit: theory and practices //Managerial auditing journal. – 1995. – Т. 10. – №. 8. – С. 15-26.
2. Schaeffer D. J. et al. The environmental audit. I. Concepts //Environmental Management. – 1985. – Т. 9. – С. 191-197.

3. Калачева О. А. Экологический аудит в области обращения с отходами //ТРАНСПОРТ: НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО (ТРАНСПОРТ-2021). – 2021. – С. 97-98.

4. Аббасов П. Р. Экологический аудит как фактор повышения эффективности природоохранной деятельности //Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2006. – №. 13 (68). – С. 198-200.

Жаделов Т.Б., магистрант 2 курса  
(Карагандинский университет Казпотребсоюза)

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА

Экологический бухгалтерский учет - это специальный вид учета, который фокусируется на отслеживании и оценке влияния деятельности предприятия на окружающую среду. Он включает в себя учет и анализ затрат, связанных с охраной окружающей среды, и обязательств по экологическим показателям, таким как выбросы, загрязнение и использование природных ресурсов. Экологический бухгалтерский учет помогает предприятиям оценить свою экологическую эффективность и принимать меры по улучшению своих экологических показателей.

В Казахстане нормативно-правовая база эколого-экономического учета включает в себя ряд законов, нормативных актов и положений, регулирующих вопросы экологического учета и управления. Ключевые документы в этой области включают в себя Закон Республики Казахстан "Об охране окружающей среды", а также другие нормативные акты, которые устанавливают правила и требования к ведению эколого-экономического учета, анализу экологических показателей предприятий и организаций, учету выбросов и загрязнений, а также механизмам государственного контроля за соблюдением экологических норм [1].

В Казахстане существует ряд нормативно-правовых актов, которые регулируют оценку производства и потребления экологически чистой продукции в системе бюджетирования. Одним из ключевых документов является "Стратегия инновационного развития Республики Казахстан на период до 2020 года", которая уделяет значительное внимание развитию экологически чистых технологий и продукции. Кроме того, имеются законы и нормативные акты о системе бюджетирования, которые включают в себя положения о возможности учета и оценки производства и потребления экологически чистой продукции при формировании и исполнении бюджета.

В целом, оценка производства и потребления экологически чистой продукции в системе бюджетирования осуществляется на основе учета экологических параметров производства предприятий, анализа потребления экологически чистой продукции в различных отраслях экономики, и выявления финансовых стимулов или механизмов поддержки для развития экологически чистых технологий и производства.

В целом, такие меры способствуют созданию стимулов для развития производства и потребления экологически чистой продукции в рамках системы бюджетирования.

В учетных процедурах оценки экологической составляющей организаций обычно включаются следующие шаги:

1. Сбор и анализ данных об экологическом воздействии организации. Это включает в себя изучение потребления ресурсов, выбросов вредных веществ, использование экологически дружественных технологий и другие аспекты влияния организации на окружающую среду.

2. Оценка экологических рисков. Оценка вероятности негативного воздействия на окружающую среду, таких как загрязнение воды, воздуха, почвы и других природных ресурсов.

3. Разработка и внедрение экологических мероприятий. На основе результатов анализа данных и оценки рисков, организация разрабатывает и внедряет стратегии и меры по снижению своего экологического воздействия.

4. Мониторинг и отчетность. Проведение регулярного мониторинга экологических параметров, а также подготовка отчетов об экологической деятельности организации для внешних заинтересованных сторон – государственных органов, инвесторов, общественности.

5. Соблюдение экологического законодательства. Организация должна строго соблюдать все экологические нормы и стандарты, установленные действующим законодательством.

Эти учетные процедуры позволяют оценить экологическую составляющую организации и принять меры для улучшения ее экологической эффективности [2].

Внедрение эколого-ориентированной системы учета в организации предполагает использование специальных учетно-аналитических аспектов для отслеживания и оценки экологических показателей деятельности организации. Эти аспекты включают в себя следующие основные элементы:

Учет и анализ экологических затрат. Это включает в себя отслеживание расходов на ресурсы, энергию, воду, и другие экологически важные материалы и ресурсы, а также анализ эффективности их использования.

Учет и анализ выбросов и отходов. Здесь речь идет об учете выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, воду и почву, а также об учете и анализе образования и утилизации отходов.

Учет и анализ экологических рисков. Это включает в себя оценку возможных негативных воздействий деятельности организации на окружающую среду, а также разработку мер по их предотвращению или снижению.

Учет и анализ экологических инвестиций и инноваций. Это включает в себя отслеживание и оценку инвестиций в экологически чистые технологии, оборудование и процессы, а также анализ их влияния на экологические показатели деятельности организации [3].

Учет и анализ социально-экологической ответственности. Это включает в себя оценку и учет усилий организации по улучшению экологической обстановки в обществе, взаимодействие с заинтересованными сторонами и общественными организациями в области экологии и устойчивого развития.

Учетно-аналитические аспекты внедрения эколого-ориентированной системы учета в организации позволяют комплексно оценивать и управлять экологическими аспектами деятельности организации, что способствует улучшению ее экологической производительности и устойчивости.

#### Литература

1. Болдин А.Н. Экологический аудит: учебное пособие / А.Н. Болдин. М.: МГИУ, 2005. 110с.
2. Морозова Е.В. Затраты на природоохранные мероприятия в системе финансового учета // Бухгалтерский учет. 2007. №1. С. 74-76.
3. Мустафина А. Б. Формирование эффективной системы бухгалтерского учета экологических затрат //КЭУ Жаршысы: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. – С. 130.

## ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЫБОР ВУЗА АБИТУРИЕНТАМИ

Каждый год сотни тысяч подростков сталкиваются с одним из самых важных и сложных решений в своей жизни – выбором ВУЗа для дальнейшего обучения. Этот выбор является ключевым моментом, который определит направление личностного и профессионального развития. Важно понять, какие факторы и приоритеты важны для студентов при принятии этого решения. В данной статье мы проанализируем основные критерии, которые влияют на выбор вуза студентами.

Для более глубокого понимания, какие факторы и приоритеты играют ключевую роль в выборе университета, мы провели исследование среди студентов Карагандинского университета Букетова, а также нами был проведен сравнительный анализ с исследованием, проведенным в 2023 году. Основным методом статистического исследования является анкетирование. В анкете были представлены вопросы, связанные с причинами выбора университета.

План исследования:

- объект исследования: студенты 1-го курса;
- объем статистической совокупности: 38 студентов;
- сроки проведения исследования: февраль 2024 года;
- метод сбора данных: анкетирование

Результаты исследования представлены ниже:

- студенты полагаются на собственное мнение (34,2%);
- студенты полагаются на местоположение университета (28,9%) ;
- студенты полагаются на престиж университета (23,7%);
- студенты полагаются на выбор родителей (7,9%);
- студенты не имели другого выбора (5,3%) (Рисунок 1).



Рисунок 1. Результаты исследования 2024 г.

Аналогичное исследование проводилось в 2023 году. Результаты исследования 2023 года представлены на рисунке 2.

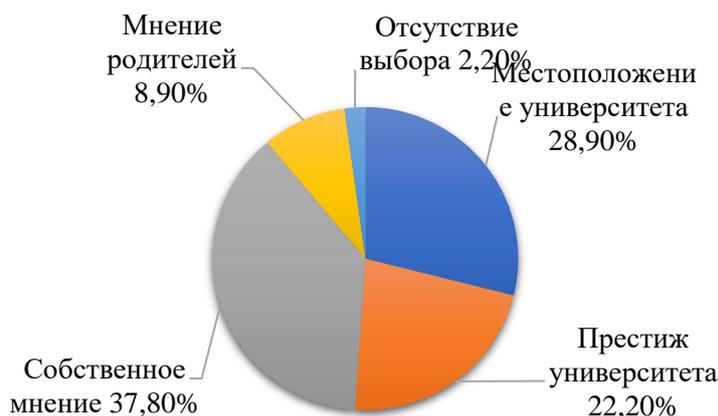


Рисунок 2. Результаты исследования 2023 г.

На основании анализа данных из исследований, проведенных в разные годы, становится очевидно, что при выборе ВУЗа на незначительное количество студентов оказывает влияние мнение родителей, и лишь у небольшого процента студентов отсутствовали альтернативные варианты.

Не менее значимыми факторами являются престиж университета и его географическое расположение.

Помимо этого, мы в устной форме опросили студентов нашего ВУЗа, насколько важными были для них финансовые аспекты при выборе университета.

Для подавляющего количества студентов (73,7%) стоимость обучения была тем фактором, который не может быть проигнорирован.

Какие критерии могли повлиять на выбор нашего университета?

- Трудоустройство выпускников. 85% выпускников университета получают работу по специальности в течение первых трёх месяцев по окончании обучения;

- География сотрудничества университета. КарУ сотрудничает с такими странами, как США, Россия, Южная Корея, Литва и т.д;

- Фонд научной библиотеки. В нашей библиотеки насчитывается 1,8 миллиона книг и 60 тысяч документов в электронной библиотеке;

- Гранты Министерства образования РК и образовательные гранты за счет средств местного бюджета. В университет обучается 12 тыс. студентов, из них 5817 человек по государственным образовательным грантам;

- Совместные образовательные программы двойных дипломов. Университет предлагает программы двойных дипломов в бакалавриате и магистратуре.

#### Литература

1. <https://buketov.edu.kz/>.

Исмаил Т.А., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
 Ғылыми жетекші – э.ғ.м.,аға оқытушы Бердиходжаева М.С.

#### ҚАРЖЫНЫҢ БОЛАШАҒЫ: БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТИҢ БИЗНЕС ЭВОЛЮЦИЯСЫНА ӘСЕРІ

Ежелгі адамзат қоғамында адамдар өздеріне қанша және қандай нәрсе керек, оларды даярлауға қанша жұмыс уақыты кетеді деген сұрақтарға жауап іздеді. Сол туралы К.Маркс та жазды: «Қандай да бір қоғамда өмір сүруге қажет нәрселерді өндіру қанша жұмыс уақытын

қажет етеді деген мәселе адамдарды әрқашанда әрқилы ойландыруы керек еді, ой деңгейлері дамудың әртүрлі баспалдағында біркелкі дәрежеде болмаса да» [1; 81 б].

Қазіргі тенденциялар мен технологиялар: 20-21 ғасырда бухгалтерлік есеп ақпараттық технологиялардың, автоматтандырылған есеп жүйелерінің, есеп беру стандарттарының және заңнаманың дамуына байланысты айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Тұтастай алғанда, бухгалтерлік есеп тарихы қоғамның, экономиканың және технологияның дамуына сәйкес қаржылық есеп пен басқару әдістерінің эволюциясын көрсетеді.

Бухгалтерлік есеп кез-келген кәсіпорынның сәтті жұмысының ажырамас бөлігі болып табылады. Бухгалтердің рөлі тек қаржылық операцияларды дұрыс есепке алуда ғана емес, сонымен қатар деректерді талдау, есептілікті қалыптастыру және салық пен қаржы саласындағы заңнаманың сақталуын қамтамасыз ету арқылы бизнеске стратегиялық қолдау көрсетуде.

Бухгалтердің негізгі қызметі - компанияның қаржылық операцияларының есебін жүргізу. Бұған кірістер мен шығыстарды тіркеу, бухгалтерлік есеп беру, қаржылық міндеттемелердің орындалуын бақылау жатады. Бухгалтерлік есепті дұрыс есепке алмай, қаржылық есептілікті бекітілген қағидаларға сәйкес қалыптастырмай, қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету және компания ресурстарын тиімді басқару мүмкін емес.

Бухгалтерлік ақпарат тұтынушыларға «фирманың шаруашылық қызметін шектелген ресурстар жағдайында басқаруда альтернативті жолдар табу арқылы негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік туғызады» [2; 13 б].

Жасанды интеллектің қарқынды дамуымен, бухгалтердің маңыздылығы түсіп жатқаны байқалады. Бухгалтер жасанды интеллектке қарағанда неге таңдалуы мүмкін екендігі туралы бірнеше дәлел келтіруге болады:

1) икемділік және мәнмәтіндік түсіну: бухгалтер белгілі бір бизнес жағдайын тәжірибесі мен мәнмәтіндік түсінігімен стандартты бухгалтерлік есеп әдістерін компанияның ерекше жағдайларына бейімдей алады, ал жасанды интеллект тек шаблондық тәсілдермен шектелуі мүмкін;

2) күрделі / стандартты емес операциялар: бухгалтер нақты ережелер мен құрылымдық деректерді қажет ететін жасанды интеллект алгоритмдері үшін қиын болуы мүмкін күрделі немесе стандартты емес операцияларды талдауда жақсы жұмыс істей алады;

3) стандарттар мен стандарттарды сақтау: пайда болған бухгалтерлік мәселелер нақты бағалар мен нақты ережелерді қолдануды талап етуі мүмкін, бұл бухгалтердің тәжірибесі мен стандарттарды түсінуі Машиналық оқыту алгоритмдерін қолданудан гөрі құнды болуы мүмкін;

4) клиенттермен байланыс: бухгалтерде жасанды интеллект үшін қиын болуы мүмкін қарым-қатынас және кеңес беру дағдылары болуы мүмкін, әсіресе клиенттердің жеке сұраныстарын есепке алу мәнмәтінінде.

Дегенмен, жасанды интеллект, әсіресе бухгалтерлік есепті пайдаланудың күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру, үлкен көлемдегі деректерді өңдеу және үлгілерді анықтау сияқты артықшылықтары бар екенін ескеру маңызды, бұл бухгалтерлерге талдау мен стратегиялық шешімдерге назар аударуға мүмкіндік береді. Осылайша, жақсы тәсіл - жасанды интеллект оны алмастырудың орнына бухгалтердің дағдылары мен тәжірибесін толықтыратын құрал ретінде пайдалану.

Бухгалтерлік есепте жасанды интеллект қолданудың артықшылықтары мен кемшіліктерін атап өтуге болады:

Артықшылықтары:

1) күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру: есеп беру, деректерді талдау және транзакцияларды есепке алу сияқты күнделікті бухгалтерлік операцияларды автоматтандыру үшін пайдаланылуы мүмкін, бұл процестерге кететін уақытты қысқартады;

2) қателерді азайту: үлкен көлемдегі деректерді жоғары дәлдікпен өңдеуге қабілетті, бұл қаржылық есептілік пен бухгалтерлік құжаттамадағы қателіктердің ықтималдығын азайтуға көмектеседі;

3) талдама және болжау: көмегімен қаржылық деректерді тереңірек талдауға, жасырын тәуелділіктерді анықтауға, сондай-ақ қолда бар деректер негізінде қаржылық тенденцияларды болжауға болады.

Кемшіліктері:

1) іске асырудың қиындығы: кейбір жасанды интеллект жүйелері оларды енгізу және қолдау үшін айтарлықтай инвестициялар мен арнайы білімді қажет етуі мүмкін, бұл шағын бухгалтерлік бөлімдер үшін проблемалы болуы мүмкін;

2) әрқашан түсінікті шешімдер бола бермейді: машиналық оқытудың күрделі модельдерін қолданған жағдайда, қабылдаған шешімдерді деректерді талдауға мамандандырылған білімі жоқ адамдар үшін түсіну қиын болуы мүмкін;

3) деректер қауіпсіздігі: бухгалтерлік есепте қолдану қаржылық деректерді сақтау және өңдеу жүйелерінде қосымша осалдықтар тудыруы мүмкін, бұл ақпараттың қауіпсіздігі мен құпиялылығы үшін қосымша шараларды қажет етеді.

Бухгалтерлік есепте жасанды интеллектіні енгізу мен қолдануды қарастырған кезде осы факторларды ескеру қажет.

Қорытындылай келе, бухгалтерияның болашағы қаржы саласы мен жалпы бизнестің дамуына үздіксіз әсер ететінін атап өтуге болады. Цифрландыру, реттеудегі өзгерістер және қаржыны стратегиялық басқаруға көшу сияқты заманауи тенденциялар бухгалтерлерден нақты есеп жүргізуді ғана емес, сонымен қатар бизнестің қаржылық тұрақтылығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ете алатын компаниялардың стратегиялық серіктестері болуды талап етеді.

Бухгалтерлік есептің болашағы деректерді талдауға, бухгалтерлік есепті Автоматтандыру және талдамалық есептерді құру үшін заманауи технологияларды қолдануға және стратегиялық жоспарлау мен шешім қабылдауға белсенді қатысуға байланысты. Егер болашаққа қарайтын болсақ, бухгалтер жасанды интеллектіні қолданатын болса, әртүрлі қолданыстағы бағдарламаларға сандарды енгізбей, құжаттардың дұрыс толтырылғанын, ондағы сомалардың дұрыс жазылғандығын тексермей, оның орнына кәсіпорынның есеп саясатын жүзеге асырумен байланысты міндеттерді шеше алады, салық тәуекелдерін болжай алады, кәсіпорынның барлық көрсеткіштерін жақсартуға күш жұмсай алады.

Мұның бәрі бухгалтерлік есептің рөлі одан әрі дамып, басқару процестеріне тереңірек еніп, болашақта бизнесті табысты дамытудың негізгі құралы ретінде өзінің маңыздылығын көрсетеді.

#### Әдебиеттер

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание 2. Москва: Политиздат, 1967. - с. 81
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. - 2 и-ое изд., стереотип.- М.: Финансы статистика, 2003.- с. 495.

Құдайбергенов Д.Р., Измайлова Ж. (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Садуақасова М.Б.

#### БУХГАЛТЕРЛІК КӘСІПТЕ ЖАСАНДЫҚ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ОРНЫ

Жасандық интеллект (ЖИ) - бұл компьютерлер мен басқа құрылғылардың адамдай ойлауға және өздерін үйренуге қабілетті болуы. ЖИ көптеген салаларда қолданылады, сондай-ақ бухгалтерлік кәсіпте. ЖИ бухгалтерлік жұмыстарын жүргізуде көмектеседі, мысалы, файлдарды жүктеу, есептілік жүргізу, аудит жасау және т.б. ЖИ көптеген деректерді жылдам және дәл жиналады. Бұл бухгалтерлерге деректерден тиімді ақпараттар алуға және жақсы сұрақтар қоюға мүмкіндік береді.

ЖИ бухгалтерлердің өнімділігін және тиімділігін арттырады, бірақ оларды толық қайта орнатуға мүмкін бе? ЖИ бухгалтерлік кәсіпте көптеген мүмкіндіктер жасайды, бірақ оны

қолдануда кейбір қиындықтар да бар және оның ең негізгісі – оның жүйесінің нақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз ету. Бұл сапалы мәліметтерді және сенімді алгоритмдер мен модельдерді өңдеуге инвестицияны талап етеді. Тағы бір мәселесі жасанды интеллект жүйесінің шынайылығы мен түсіндірілуін қамтамасыз ету болып табылады, яғни ЖИ жүйесі қалай өңделгені және олардың шынайылығын қамтамасыз ету үшін қандай шешімдер қабылданғанын түсіндіре алу.

ЖИ құралдары өздерін үйретіп, жетілдіріліп отырғанда олардың қалай жұмыс істегенін бақылау қиын болуы мүмкін. ЖИ құралдарының құқықтық және этикалық негіздері де түзілуі керек.

ЖИ құралдары адамдардың орнын басуы мүмкін бе? ЖИ бухгалтерлік кәсібінде адамдың орнын алуы үшін, олардың тек сандық дағдыларын емес, сондай-ақ адамдық факторларын да қайта орнатуы керек. Бухгалтерия тек сандармен байланысты емес, сондай-ақ кеңес беру, жоспарлау және талдау жасаумен байланысты. ЖИ алгоритмдері сандарды тез және дәл өңдеуге қабілетті, бірақ олар бизнесіңіздің ішкі және сыртқы жағдайын түсініп, ол бойынша басқарушылық шешімдер қабылдауға қабілетті емес. ЖИ тарихи деректерге негізделген болжамдар жасай алады, бірақ адамдардай келешекті көріп, жоспарлауға қабілетті емес.

1-суретте ЖИ бірқатар мүмкіндіктері келтірілді:



Сурет 1 Бухгалтерлік есепте ЖИ мүмкіндіктері

ЖИ бухгалтерлік кәсіпте адамдарға көмектеседі, бірақ олардың орнын баса алмайды. Адамдар ЖИ құралдарын қолдану арқылы ақпараттарды бақылау, талдау және түсіндіру, ЖИ құралдарының қателіктерін түзету және олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету, олардың құқықтық және этикалық негіздерін анықтау және сақтау және жаңалығын қадағалап қолдану қажет.

ЖИ айтарлықтай әсер ететін тағы бір саласы алаяқтықты анықтау болып табылады. ЖИ алгоритмдері деректердің үлкен көлемін талдай алады, үлгілер мен ауытқуларды анықтай алады. Бұл бухгалтерлік кәсіпте алаяқтықты дәстүрлі әдістерге қарағанда жылдамырақ және тиімдірек анықтауға және алдын алуға мүмкіндік береді, әрине бұл ұйымды қорғауды жақсартуға және шығындарды азайтуға әкеледі.

Әлемде бірқатар танымал бухгалтерлік бағдарламалық қамтамасыз етулер өңделген:

- Quickbooks;
- Oracle;

- FreshBooks;
- Zoho Books;
- Wave;
- Xero.

ЖИ артықшылығымен қатар кемшіліктері де бар (кесте 1):

Кесте 1

### Жасандық интеллект артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
- мәліметтерді өңдеудің жоғары жылдамдылығы және оларды өңдеу нақтылығы	- эмоциялық интеллекттің болмауы
- күнделікті жұмыстарды автоматтандыру	- оқыту үшін деректердің үлкен көлемінің қажеттілігі
- қабылданатын шешімдер сапасын жақсарту	- қауіпсіздік және құпиялылық тәуекелдері
- қауіпсіздікті арттыру	- алгоритмдердің жетілмегендігі, қателер мен дәлсіздіктер болуы жағымсыз нәтижелерге әкелуі мүмкін
- жаңа бизнес үлгілері мен технологияларын құру мүмкіндігі	- адамдарды ауыстыру мүмкіндігі
	-

Сонымен, ЖИ біздің өмірімізді жақсарту үшін үлкен әлеуетке ие, алайда оны пайдалануда кейбір тәуекелдер бар, сондықтан оларды есепке алып, басқарып отыру қажет. Бухгалтерлік кәсібіміздің тиімділігі мен сапасын жақсарту үшін ЖИ қолдану мен оны пайдаланудың теріс салдарынан қорғау арасындағы тепе-теңдікті сақтау маңызды болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Белов Р. А. Использование искусственного интеллекта в бухгалтерском учете и аудите: новые возможности и вызовы // Научные высказывания. 2023. №8 (32). С. 51-55.
2. Искусственный интеллект в анализе размера и доли рынка бухгалтерского учета - тенденции роста и прогнозы (2023 - 2028 гг.)//www.mordorintelligence.com

Ленякова М.Е., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
 Научный руководитель – м.э.н, ст. преподаватель Шакирова Г.А

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

В конкурентной среде выживаемость предприятия зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономного использования всех видов ресурсов, снижения затрат, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции и увеличения прибыли. Затраты на производство продукции и выпуск готовой продукции находят отражение в себестоимости продукции, так как она показывает во что обходится предприятию производство и сбыт продукции. Чем экономнее организация использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем эффективнее производственный процесс, тем больше будет прибыль [1].

Затраты на производство продукции – это расходы по обычным видам деятельности, которые связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг [2].

Затраты на производство продукции важны для достижения следующих целей:

- Определение себестоимости продукции. Затраты позволяют оценить себестоимость продукции, что важно для цен и прибыльности производства.
- Бюджетирование. Затраты на производство позволяют разрабатывать бюджеты и управлять финансами компании;

- Оптимизация производства. Анализ затрат позволяет определить области, где можно сократить расходы и повысить эффективность производства;
- Прогнозирование прибыли. Затраты, необходимые для прогнозирования будущей прибыли и финансовых результатов компании;
- Оценка прибыльности. Путем сравнения затрат и доходов можно оценить, насколько прибыльным является производство данной продукции;
- Принятие решений. Знание затрат помогает компаниям принять стратегические решения по расширению, сокращению производства или внесению изменений в продуктовую линейку.

Совершенствование учета затрат производства продукции имеет несколько целей и преимуществ. Вот некоторые из них: 1) оптимизация производственных затрат. Учет затрат позволяет идентифицировать и анализировать различные элементы затрат, такие как сырье, материалы, трудовые ресурсы, энергия и другие ресурсы, используемые в процессе производства. Совершенствование учета затрат помогает определить наиболее затратные элементы и идентифицировать возможности для их оптимизации, что может привести к снижению общих затрат на производство продукции; 2) принятие обоснованных управленческих решений. Учет затрат предоставляет информацию о расходах на каждый элемент производственного процесса. Это позволяет руководству предприятия принимать обоснованные решения, связанные с управлением затратами, определением цен на продукцию, планированием производства и другими стратегическими вопросами; 3) контроль и управление затратами. Совершенствование учета затрат позволяет предприятию более эффективно контролировать затраты на производство продукции. Регулярный анализ затрат и сравнение фактических затрат с установленными стандартами позволяют выявлять расхождения и принимать меры по их устранению. Это помогает предотвратить непроизводительные расходы и повысить эффективность использования ресурсов; 4) повышение конкурентоспособности. Совершенствование учета затрат позволяет предприятию более точно определить себестоимость продукции. Это может быть полезно при формировании цен на продукцию и позволит предприятию быть более конкурентоспособным на рынке; Улучшение прозрачности и отчетности. Совершенствование учета затрат способствует более точному и надежному отражению затрат в финансовой отчетности предприятия. Это повышает прозрачность и доверие со стороны заинтересованных сторон, таких как инвесторы, банки и другие.

Совершенствование учета затрат производства продукции можно осуществить с помощью следующих мероприятий:

**Внедрение системы стандартизации затрат.** Необходимо разработать унифицированные стандарты и нормативы для оценки затрат на производство продукции. Это позволит более точно определить стоимость производства и уделять должное внимание контролю за затратами;

**Использование современных информационных систем.** Автоматизация учета затрат позволит значительно упростить и ускорить процесс их отслеживания и анализа;

**Внедрение системы управления затратами.** Необходимо разработать методики и процедуры управления затратами, которые позволят определить и оптимизировать затраты на каждый этап производства;

**Внедрение системы контроля затрат.** Необходимо разработать процедуры контроля затрат на каждом этапе производства. Это позволит своевременно выявлять и устранять причины перерасхода затрат и снижать издержки;

**Обучение и мотивация персонала.** Необходимо обучать сотрудников, ответственных за учет затрат, современным методам и инструментам учета и анализа затрат. Также важно мотивировать персонал на экономное использование ресурсов и достижение заданных показателей затратности.

Все эти мероприятия позволят улучшить учет затрат на производство продукции, установить контроль над затратами и повысить эффективность использования ресурсов. Это, в свою очередь, поможет увеличить прибыль и конкурентоспособность предприятия.

## Литература

1. Совершенствование учета затрат на производство и анализ себестоимости продукции на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/171371/1/6-11.pdf>
2. Затраты на производство и реализацию продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://surl.li/qr1pm>

Меиржанова М.К., Мусахметова Н.О., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекшісі - э. ғ.м., оқытушы Касымханова Г.С

## КІРІСТЕР МЕН ШЫҒЫСТАР – ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ НЫСАНЫ

Қазіргі таңда ел экономикасында жаңа кәсіпкерлік қызметтердің пайда болуы бастауына сәйкес әрбір мекеменің, кәсіпорынның және фирманың табыстарымен шығыстары бухгалтерлік есеппен байланысты есептеліп отырады. Кірістің сан қырлы мәні, маңызы экономикалық нарық шаруашылығының негіздеріне көшуіне қарай күшейе түсуде.

Оның маңызы - барлығымыз білетіндей, әрбір кәсіпорын өзінің өндіретін өніміне, немесе қызмет түріне байланысты шығындала отырып кіріс көзін көру. Кірістер мен шығыстар туралы есептілік мекеменің қаржы шаруашылық қызметінің қорытындыларын көрсетеді және келесі мақсаттар үшін қолданылады:

1. Инвесторлар мен кредиторларға қажетті ақпараттарды дайындайды.
2. Ақшалай ағымның өзгерісін болжайды.

Жалпы кірістер болып - белгілі бір мекеменің немесе кәсіпорынның күнделікті өндірістен түсетін пайдасын қарастырамыз, ал шығыстар - осы өндірістен өнім, яғни пайда алу үшін жұмсалған шығындары және де ол өндіріске қажетті құрал - жабдықтары, материалдар және шикізат т.б. жұмсалынатын қаржылай активтер болып табылады. [1]

Шығындар – бұл шаруашылық жүргізуші субъектіге тиесілі келісімшарттар және оқиғалардың нәтижесінде, сонымен қатар шығынның немесе акционерлік капиталды үлестірудің нәтижесі болып табылатындарын қоспағанда субъектіге әсерін тигізетін барлық басқа да мәмілелер, оқиғалар мен жағдайлар нәтижесінен капиталдың азаюы. Табыстар мен шығыстар негізгі және негізгі емес қызметтерден алынады.

Кірістер мен шығыстарды есепке алу - бұл ұйымдағы кірістер мен шығыстардың түсуіне байланысты барлық қаржылық операцияларды жүйелеу және тіркеу жүзеге асырылатын кешенді процесс. Ол кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен тиімділігі туралы ақпараттың дұрыстығы мен уақтылығын қамтамасыз ете отырып, қаржылық қызметті есепке алуға және бақылауға бағытталған.

Жалпы табыс пен кезең шығыстары арасындағы айырым негізгі қызмет бойынша сальдоланған қаржылық нәтижені қамтып көрсетеді. Негізгі қызметтен алынған табыс (немесе зиян) пен негізгі емес қызметтен алынған табысты көрсетеді. Одан корпоративтік табыс салығы шегерілгеннен кейін, салық салынғаннан кейінгі кәдімгі қызметтен алынған табыс болады.

«Қаржылық есептілікті дайындау және ұсыну» тұжырымдамасында активтердің сапасын жақсарту немесе капиталға қатысушылардың жарналарымен байланысты емес меншікті капиталдың өсуіне әкелетін міндеттемелер мөлшерін азайту түрінде есепті кезеңдегі экономикалық пайданы ұлғайту ретінде анықталады.

Кәсіпорындарда табысты үлестіру және пайдалану тәртібі оның жарғысында тіркеліп қойылады және оны кәсіпорын басшысы бекітеді. Тиімділік деп кәсіпорын қызметі тиімділігінің ең басты экономикалық көрсеткіші аталады. Оның екі түрі бар:

1. кәсіпорынның тапқан табысының өндірістің негізгі және айналмалы қорларының құнына қатысы;

2.кәсіпорынның тапқан табысының сатылған өнімнің өзіндік құнына қатысы.

Кірістерге өз ішінде түсім және өзге де кірістер кіреді. Түсім - бұл ұйымның тұрақты қызметі барысында пайда болатын және әртүрлі терминдермен белгіленуі мүмкін кірістер, мысалы: сатудан түскен түсім, сыйақы, пайыздар, дивидендтер және роялти.

Кесте 1

**ЖШС «Monshaq» әшекей бұйымдар өндірісі бойынша түсім мен шығыстары туралы бағалық икемділік коэффициенттері**

Өнім түрі	Баға, мың тг	Сұраныс көлемі, дана	Шама, мың тг		
			Түсім	Шығын	Табыс
Алқа	8,135	53	431,155	232,150	199,005
Жүзік	8,512	92	783,104	393,652	389,450
Сырға	9,512	87	827,544	423,652	403,892
Білезік	12,012	20	240,240	123,652	116,588

Мәліметтер кәсіпорынның осы бұйым түрін өндіру көлемін ұлғайтуға және оның бағасын біршама төмендету арқылы нарыққа кіруге мүмкіндігі жоғары екенін көрсетеді. [2]

Қорытындылай келе, әрбір кәсіпорын үшін өзінің кіріс және шығысын талдау өте маңызды. Кірістер мен шығыстар туралы есеп мерзімді есептілікте міндетті түрде болатын есептіліктің негізгі нысандарының бірі болып табылады. Дәл осы есепті күндегі кәсіпорынның қаржылық жағдайын, сондай-ақ есепті кезеңде қол жеткізген қаржылық нәтижелерін көрсетеді.

Пайда мен залалдар туралы есеп кіріс пен шығыстарды абсолютті шамалар ретінде көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар қаржылық нәтиженің құрамдас бөліктерін талдауға мүмкіндік беретін кірістілік туралы ақпаратты қамтиды. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның экономикалық дамуының негізі-кәсіпорынның таза кірісі оның қызметінің тиімділігінің маңызды көрсеткіші болып табылады.

**Әдебиеттер**

1.Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы №234 Заңы <https://adilet.zan.kz>

2. Кеулімжаев Қ.К., Әжібаева З.Н., Құдайбергенов Н.А. «Бухгалтерлік есеп»

Наурызбай Е.Қ., Омарова Н.Б. 1 курс (Қарағанды Букетов университеті)  
Ғылыми жетекші: Темирбекова Л.А.

**ҚАРЖЫЛЫҚ ҮЙЛЕСІМДІЛІК: МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЫЗДЫ ТАЛДАУ**

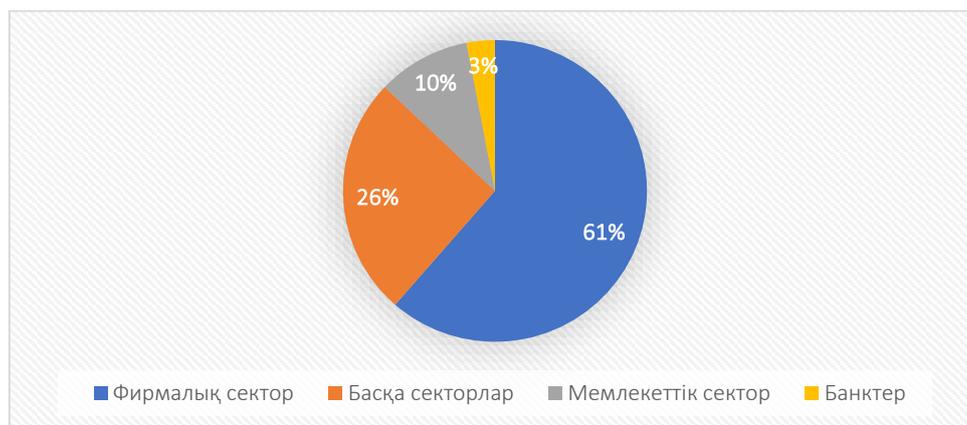
Мемлекеттік қарыз - бұл кез-келген мемлекеттің қаржы жүйесінің негізгі элементтерінің бірі, ол Үкімет қабылдаған және несие берушілерге белгілі бір мерзімде қайтаруға міндеттелген қарыз қаражаттарының көлемін көрсетеді. Жаһандық деңгейде мемлекеттік қарыз деңгейі елдің экономикалық тұрақтылығының маңызды көрсеткіші болып табылады және оны талдау мемлекеттің қаржылық денсаулығын бағалауға және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін қажетті шараларды қабылдауға мүмкіндік береді.

Мемлекеттік қарыздар туралы алғашқы белгілі жазбалар Ежелгі Рим мен Грецияға қатысты, онда үкіметтер өздерінің әскери жорықтарын қаржыландыру және экономикалық дамуды қамтамасыз ету үшін жеке адамдардан немесе басқа мемлекеттерден қаражат алды. Содан кейін мемлекеттік қарыздар күш пен ықпал ету құралы рөлін атқарды, ал қарызды қайтармау ауыр зардаптарға, соның ішінде соғыстар мен саяси дағдарыстарға әкелуі мүмкін.

Қаржы жүйесінің дамуымен және Еуропадағы алғашқы орталық банктердің пайда болуымен орта ғасырларда мемлекеттік қарыздар құрылымдалған және ұйымдасқан бола бастады, бұл мемлекеттің қаржысын ашық басқаруға ықпал етті. Облигациялар мен басқа да қаржы құралдарының пайда болуы үкіметтерге нарықта үлкен көлемдегі капиталды тартуға және экономиканы дамытуға мүмкіндік берді.

Қазіргі уақытта мемлекеттік қарыздар әлемнің көптеген елдерінің қаржылық саясатының ажырамас бөлігі болып табылады. Мемлекеттік қарызды талдау және басқару жаһандану, қаржы нарықтары және экономикалық тұрақсыздық жағдайында ерекше маңызға ие болады. Әрбір үкімет дамуға инвестициялардың қажетті деңгейін қамтамасыз ету мен қаржылық тұрақтылықты сақтау, экономика үшін тәуекелдерді азайту және өз азаматтарының әл-ауқатын қамтамасыз ету арасындағы тепе-теңдікті табуға тырысады.

Мемлекеттің сыртқы және ішкі қарыздары бар. ҚР Ұлттық банкінің дерегінше, 2021 жылғы 1 сәуірдегі жағдай бойынша Қазақстанның сыртқы қарызы 164,1 млрд. долларға жетті.



1- сурет. Қазақстанның сыртқы қарызы.

Ескерту: дереккөз: ҚР Ұлттық банкі

Жалпы, сыртқы қарыз бойынша Қазақстан халықаралық ұйымдарды қоспағанда, барлығы 133 елге қарыз. Ең көбін Нидерланд берген - 44,2 млрд. доллар. Оның 42,9 млрд. доллары - фирмааралық қарыз.

Қазақстанның 1 миллиард доллардан көп қарызы бар елдер (01.04.2021 ж)

Президенттің айтуынша, 2025 жылы сыртқы қарыздың ара-салмағындағы Үкімет қарызының үлесі 21%-дан 49%-ға дейін артпақ. Сонымен қатар, Ұлттық қор қазіргі кезде қаржыны жинақтау режимінен оны тұтыну режиміне көшкен. Былтыр Ұлттық қордың республикалық бюджет кірісіне қатысты трансферті 40%-ға өскен. 2021 жылы ол 36% болған.

[1]



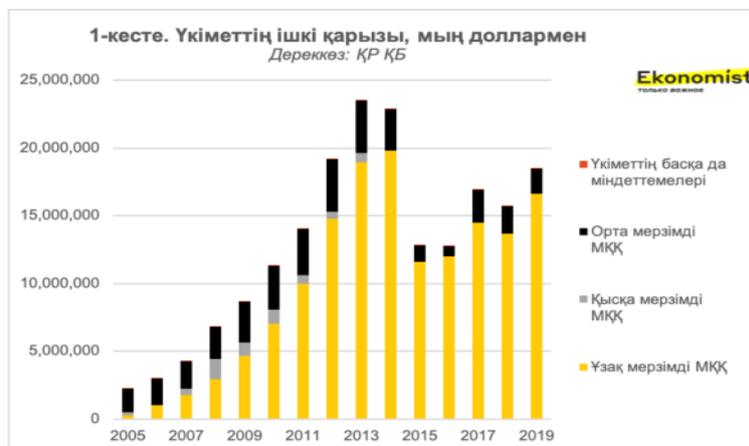
2 - сурет. Қазақстанның қарызы бар елдер.

Ескерту - Дереккөз: ҚР Ұлттық банкі

Үкіметтің ішкі қарызы негізінен мемлекеттік бағалы қағаздарды шығару арқылы қалыптасады. Процесс келесідей:

1) мемлекет осы бағалы қағаздарды шығарады, онда болашақта олардың иесі үкіметтен белгілі бір ақша сомасын және қосымша сыйақы алады.

2) мұндай қағаздарды Орталық банк, одан әрі коммерциялық банктерге, халыққа және компанияларға сатады.



3 – сурет. Үкіметтің ішкі қарызы.

Ескерту: дереккөз: ҚР ҚБ

Мемлекеттік облигациялардың пайызы әдетте төмен, өйткені мемлекет әдетте өзінің қаржылық міндеттемелерін орындайды және мұндай облигацияларды сатып алу кезінде ақшаны қайтармау қаупі өте аз. Мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алудың мағынасы бар, егер сіз үйде ақша сақтағыңыз келмесе, инфляцияның әсерінен аулақ болғыңыз келсе және банктерге толық сенімді болмасаңыз.

Кестеде мемлекеттік құнды қағаздардың 3 негізгі түрі көрсетілген: 5 жылдан аса уақытқа шығарылатын ұзақмерзімді мемлекеттік құнды қағаздар; 1 жылдан 5 жылға дейінгі уақытқа шығарылатын ортамерзімді мемлекеттік құнды қағаздар; 1 жылға дейінгі мерзімге шығарылатын мемлекеттік құнды қағаздар.

Құнды қағаздардан бөлек, қарыздың азғантай бөлігі үкіметтің басқа да міндеттемелерінен тұрады. Бұл сома жылдан-жылға өзгермейді – 4,97 млн доллар. Кестеден көріп отырғанымыздай, Қазақстан Үкіметінің айналымдағы құнды қағаздарының негізгі бөлігі – ұзақмерзімді. [2]

Мемлекеттік қарызды талдау контекстіндегі қаржылық үйлесімділік мемлекеттің несиелік ресурстарға деген қажеттілігі мен елдің қаржылық тұрақтылығын бұзбай, оларды қайтаруды қамтамасыз ету қабілеті арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу болып табылады. Бұл теңгерім үкіметтерден қарыз саясатын тиімді басқаруды, қарыз қаражаттарын жауапкершілікпен пайдалануды және тәуекелдерді азайту үшін қаржылық тетіктерді дамытуды талап етеді.

Осылайша, қаржылық тұрақтылық пен үйлесімділікті қамтамасыз ету үшін мемлекеттік қарызды талдаудың маңыздылығын бағаламауға болмайды. Ашықтық, бақылау және үнемділік қағидаттарына негізделген қарызды дұрыс басқару экономиканы табысты дамытудың және азаматтардың әл-ауқатын қамтамасыз етудің кілті болып табылады. Бүгінгі таңда қаржылық үйлесімділікті қамтамасыз етудегі шешуші қадамдар ертең тұрақты және гүлденген құрылысқа мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Aikyn.kz// Мейірім Бақытжанова - Қазақстан қай елдерге қарыз, 2021 жыл//Ресми сайт: <https://aikyn.kz/162558/kazakstan-kay-elderge-karyz>

2. ekonomist.kz//Данияр Молдоканов – Мемлекеттік қарыз қалай пайда болады?, 2020

Ниетуллаева Ғ.Н., 2 курс студенті (Қарағанды Бөкетов университеті), Мухамбетжанқызы А., 1 курс, (С. Сейфуллин атындағы аграрлық-техникалық университеті)  
Ғылыми жетекші – Э.Ғ.М., ағы оқытушы Садуақасова М.Б.

## ЖЕКЕ ТАБЫС САЛЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЕСЕПТЕУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Еңбекқақы еліміздің басым көпшілігі үшін негізгі табыс көзі болып саналады.

Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексіне сәйкес «жалақы – жұмыскердің біліктілігіне, орындалатын жұмыстың күрделілігіне, санына, сапасына және жағдайларына қарай еңбек үшін төленетін сыйақы, сондай-ақ өтемақы және ынталандыру сипатындағы төлемдер»[1].

Қолға алатын еңбекақы мен есептелген еңбекақы бір біріне тең емес. Жеке тұлғаның қолға алатын еңбекақысы ұсталымдар мөлшеріне азайтылады. Еңбекақыдан ұсталымдарға міндетті зейнетақы қорына аударымдар, жеке табыс салығы, міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруға аударымдар, атқарушы қағаз бойынша ұсталымдар, кәсіподақ жарналары, сонымен қатар қызметкердің өтініші бойынша басқада ұсталымдар болуы мүмкін. Еңбекақыдан ұсталымдардың мөлшері 50 пайыздан аспау керек.

Еңбекақыдан жеке табыс салығын қарастырайық.

Жеке табыс салығы (ЖТС)— жеке тұлғалардың кірістерінен алынатын Қазақстанның салық заңнамасы жүйесіндегі тікелей салықтардың бір түрі. Мұндай салық әлемнің барлық салық жүйелерінде бар. Салық салудың ең көп таралған объектісі — жеке тұлғаның жалақысы және жеке кәсіпкердің кірісі.

ҚР Салық кодексінің 316-бабының 3-тармағына сәйкес арнайы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкер бірыңғай жер салығын төлеу негізінде салықтан босатылады [2].

2023 жылдың 1 қаңтарынан бастап ставка біріздендірілді, яғни ол табыстың барлық түрлері үшін бірыңғай болды, бүгін ЖТС ставкасы 10% құрайды.

Елімізде жеке табыс салығын есептеу үшін табысты анықтап аламыз да, салық салуға жатпайтын кірісті шегереміз(ҚР СК 342-бабымен реттеледі). Стандартты шегерімді (14 АЕК, яғни 51688 теңгені), сондай ақ зейнетақы аударымдары (МЗЖ) және медициналық сақтандыру бойынша шегерімдерді, заңда көзделген өзге де шегерімдерді (мысалы, егер салық төлеуші мүгедек баланың ата-анасы немесе соғыс ардагері болса, 882 АЕК) алып тастаймыз. Өзге де салықтық шегерімдерге: ерікті зейнетақы жарналарына; медицинаға; сыйақылар бойынша жатады. Алынған сомаға біз 10% мөлшерін қолданамыз (яғни 0,1-ге көбейтеміз) [2].

Жеке табыс салығын басқа елдермен салыстыру үшін мәліметтерді 1 кестеге жинақтадық.

### Кесте 1 Қазақстан республикасындағы жеке табыс салығын өзге елдермен салыстыру

Салыстыру белгісі	Қазақстан	Ресей	Германия
Атауы	Жеке табыс салығы	Жеке тұлғалардың табысынан салық	Табыс салығы (Lohnsteuer)
Салық салу объектісі	1) жеке тұлғаның төлем көзінен салық салынатын кірісі; 2) жеке тұлғаның дербес салық салу кезіндегі салық салынатын кірісі.	1) резидент болып табылатын жеке тұлғалардың ел ішінде де, шетелде де алатын табысы; 2) резидент болып табылмайтын жеке тұлғалар үшін Ресейде алынатын табыс	салық төлеушінің осы елдегі және одан тыс жерлердегі көздерден алған табысы

Ставкасы, %	10	5 млн руб. дейін - 13 15-25 млн руб. – 15 25 млн руб. жоғары - 20	10908 евроға дейін - 0 10909-62810 – 14 62811-277825 – 42 277826 жоғары - 45
Төлеушілер	Жеке тұлғаның төлем көзінен және дербес салық салу кезіндегі салық салынатын кірісі түріндегі салық салу объектілері бар жеке тұлғалар жеке табыс салығын төлеушілер	Азаматтығына қарамастан, барлық салық резиденттері іс жүзінде Ресейде 12 ай ішінде кемінде 183 күн болғандар; резидент емес, бірақ Ресей территориясында табыс табатындардың бәрі	жылына 10908 евро (2023 ж.) сомасынан бастап ақша табатындардың барлығы мемлекетке белгілі бір үлес төлеуі керек.
Шегерімдер	міндетті зейнетақы жарналары, міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруға арналған жарналар зейнетақы төлемдері және жинақтаушы сақтандыру шарттары бойынша, стандартты салықтық шегерімдер, ерікті зейнетақы жарналары, медицинаға арналған, сыйақылар бойынша	1) азаматтардың жеңілдетілген санаттары (чернобыльдықтар, ҰОС қатысушылары мен мүгедектері, Кеңес Одағы мен Ресейдің батырлары - үміткерлердің толық тізімі РФ СК 218-б. 1, 2, 4 тармақтарда көрсетілген) салықтан босатуға құқылы 3 мың немесе 500 рубль айына; 2) ата - аналардың бірінші және екінші балаға жеке табыс салығын есептеу үшін жалпы кірістен 1,4 мың руб., ал үшінші және одан кейінгі-3 мың руб. шегеруге құқығы бар. Жалғыз басты ата-аналар үшін шегерім екі еселенген мөлшерде жасалады. Осы санаттағы мүгедек балалардың ата-аналарынан ең көп шегерім - 12 мың рубль	балаларды және жұмыс істемейтін жұбайларды медициналық сақтандыру, тұрмысы төмен туыстарын қолдау, ақылы білім алуға жұмсалатын шығыстардың үштен бірі, баланың немесе салық төлеушінің мүгедектігіне байланысты шығыстар, егер ол мәдени құндылығы бар үйде орналасқан болса, өз тұрғын үйін қалпына келтіруге және жөндеуге жұмсалатын шығыстар, қайырымдылыққа жұмсалатын шығындар, "халықаралық өзара түсіністікке" қаражат бөлу
Есептеу тәртібі	(еңбекақы минус тиесілі шегерімдер)*10%	(еңбекақы минус тиесілі шегерімдер) * 13/15/25%	байланыс сызықтық емес
Ескерту – автормен құрастырылған			

Сонымен, кестеден көріп отырғанымыздай, елімізде ЖТС мөлшері тұрақты 10%. Ресейде салық мөлшері 9%-35% дейін құбылуы мүмкін, және де Ресейде жұмыс істейтін резиденттер емес салық төлеушілер үшін салық мөлшері жоғары, резиденттер 9% салық мөлшері бойынша салық төлеу мүмкіндігі бар. Германияда салық төлеушілерді 6 топқа бөледі, салық мөлшері прогрессивті, бірақ сызықтық емес, тобына байланысты болады. Германияның салық жүйесі бүкіл әлемде ең күрделі және шатастыратын деп танылды.

Сонымен, экономикалық дамудың жоғары деңгейіне қол жеткізу және өз азаматтары үшін әлеуметтік қорғаудың жоғары дәрежесін қамтамасыз ету үшін салықтық жүйені өзгертуге болады.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Еңбек Кодексі ҚР Кодексі 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ.// <https://adilet.zan.kz>.

2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (салық кодексі) ҚР Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ.// <https://adilet.zan.kz>.

3 Бойко А.П. Особенности подоходного налога в Германии // Экономика и социум.- №1,2017- С. 214-217

4 Какие налоги платят физические лица // <https://gos-oplata.ru/articles/vidy-nalogov-fizicheskikh-lic>

Овчаренко И.А., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – PhD, ассистент профессора А.К. Атабаева

#### АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЛИКВИДНОСТИ ТОО «КАЗАХМЫС»

Целью учета результатов деятельности является резюмирование данных о формировании итогового показателя в отчетном периоде с помощью достоверного, своевременного и полного отражения полученных доходов и понесенных расходов в ходе совершения хозяйственных операций.

Ключевая цель бухгалтерского учета заключается в формировании полной и достоверной информации о финансовой деятельности в формировании полной и достоверной информации о финансовой деятельности организации. Именно на основе проведенного анализа руководитель организации принимает различные управленческие решения, направленные на повышение эффективности деятельности. В случае предоставления недостоверной информации о финансовых результатах, может существенно ухудшиться работа предприятия.[1;4]

Казахстанские субъекты хозяйствования составляют финансовую отчетность в соответствии с МСФО и Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Закон регулирует систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Казахстан, утверждает принципы, главные качественные характеристики и правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, а соответственно и учета финансового результата.[1;2;3;4]

В бухгалтерском учете финансовый результат относится к чистой прибыли или убытку предприятия за определенный период. Он рассчитывается путем вычитания всех расходов из всех доходов, включая любые прибыли или убытки от инвестиций или другой деятельности. В основном финансовый результат отражается в отчете о прибылях и убытках, который является одним из основных финансовых отчетов, используемых в бухгалтерском учете. Отчет о прибылях и убытках показывает полученные доходы, понесенные расходы и результирующую чистую прибыль или убыток за определенный период.

Финансовый результат является важным показателем финансового состояния и результативности деятельности предприятия. Положительный финансовый результат указывает на то, что компания генерирует больше доходов, чем тратит на расходы, что приводит к чистой прибыли. Отрицательный финансовый результат, с другой стороны, указывает на то, что предприятие тратит больше денег, чем зарабатывает, что приводит к чистому убытку. Кроме того, финансовый результат может быть использован для оценки рисков, связанных с деятельностью компании, и для прогнозирования ее будущего финансового состояния. Это может помочь менеджменту предприятия принимать обоснованные решения, связанные с инвестированием, финансированием и управлением ресурсами компании.

Финансовый результат также используется для расчета других финансовых коэффициентов, которые дают представление о финансовых показателях предприятия, таких как валовая прибыль, операционная прибыль и норма чистой прибыли. Понимание финансового результата важно для инвесторов, заинтересованных сторон и менеджеров, поскольку оно дает представление о прибыльности, ликвидности и общем финансовом состоянии компании. Финансовый результат может быть использован для определения налоговой базы, которая является основой для расчета налоговых платежей предприятия. Кроме того, он может быть использован для определения размера дивидендов, которые могут быть выплачены акционерам компании.

Важно отметить, что бухгалтерский учет финансового результата должен соответствовать требованиям законодательства и международным стандартам бухгалтерского учета, таким как Международные стандарты финансовой отчетности. Для этого необходимо проводить бухгалтерский учет согласно установленным стандартам и правилам, чтобы финансовый результат отражался достоверно и полно.

При анализе компании с позиций допущения непрерывности его деятельности по данным бухгалтерского баланса исчисляются такие основные коэффициенты ликвидности как:

- 1) Коэффициент текущей ликвидности:  $K_{\text{тл}} = \frac{A1+A2+A3}{П1+П2}$  норма значения 1,5-2,5
- 2) Коэффициент критической ликвидности:  $K_{\text{кл}} = \frac{A1+A2}{П1+П2}$  Норма значения 0,7-1
- 3) Коэффициент абсолютной ликвидности:  $K_{\text{ал}} = \frac{A1}{П1+П2}$  Норма значения  $\geq 2$

На основе данных относительных коэффициентов ликвидности определяется степень и качество покрытия краткосрочных обязательств ликвидными активами.

Подставив в приведенные формулы данные из баланса организации ТОО «Казахмыс» наблюдается следующее:

$$1) K_{\text{тл}} = \frac{236,52+306,872 +173,934}{151,881 +113,463} = \frac{717,326}{265,344} = 2,7$$

$$2) K_{\text{кл}} = \frac{236,52+306,872}{151,881+113,463} = \frac{543,392}{265,344} = 2$$

$$3) K_{\text{ал}} = \frac{236,52}{151,881+113,463} = \frac{236,52}{265,344} = 0,89$$

Как видно по результатам текущих коэффициентов, полученные данные не равны нормативным значениям, а превышают эти показатели, кроме коэффициента абсолютной ликвидности.

При детальном анализе текущих показателей можно сделать следующие выводы:

1) Показатель коэффициента текущей ликвидности больше максимального нормативного значения на 0,2 (2,7-2,5).

Это означает что у организации в совокупности имеется чуть больше текущих оборотных средств, чем необходимый объем для способности обеспечения погашения в срок текущих обязательств.

2) Разница между максимальным допустимым значением и полученным показателем равна 1 (2-1). Это означает что организация способна полностью погасить предъявляемые законные денежные требования при нарушении сроков погашения и иметь остаточные денежные средства.

3) Данный показатель коэффициента абсолютной ликвидности ниже нормативного значения на 1,11 (2-0,89). Это означает, что у организации недостаточно наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, организации не характерна «мгновенная» платежеспособность.

#### Литература

1. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями от 12.09.2022)
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности» (с изменениями от 22.10.2021)
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 241 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета» (с изменениями и дополнениями от 22.10.2021)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»

Орымбекова Г.К., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., профессор Сыздыкова Э.Ж.

#### ВЛИЯНИЕ АУТСОРСИНГА НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА

Из-за нехватки кадров в сфере бухгалтерского учета многие компании и бухгалтерские фирмы испытывают кадровые проблемы. Набрать и удержать квалифицированный бухгалтерский персонал становится все труднее. Таким образом, вы можете оказаться либо в нехватке персонала, либо вынуждены довольствоваться недостаточно квалифицированными специалистами. В противовес этому дефициту спрос на бухгалтеров и аудиторов продолжает расти [1].

Основные факторы, способствующие увеличению дефицита кадров:

Возрастающие рабочие нагрузки: Меньше людей, чрезмерная нагрузка и долгий рабочий день. Выгорание сотрудников - одна из основных причин увольнения бухгалтеров.

Постоянно меняющиеся правила: Финансовые и бухгалтерские правила становятся все более сложными. Необходимо постоянно учиться и повышать квалификацию, что не всем по душе.

Выход работников на пенсию: Нехватка кадров усугубляется выходом на пенсию опытных работников. В то же время наблюдается нехватка свежих кадров, приходящих в эту сферу.

Меньше студентов: Курсы бухгалтерского учета и СРА сложны и отнимают много времени, поэтому все меньше студентов выбирают их.

Восприятие карьеры: Бухгалтерия обычно считается сухой, технической сферой деятельности. Эта профессия привлекает далеко не всех, но те, кто искренне заинтересован в ней, могут добиться успеха и самореализации.

Ниже перечислены основные проблемы, с которыми может столкнуться компания из-за нехватки бухгалтерских кадров: изнурительная нагрузка на имеющихся работников, высокая заработная плата, увеличивающая расходы предприятия, увеличение операционных расходов на содержание собственного бухгалтерского отдела, низкий уровень квалификации и недостатки, приводящие к повышенному риску ошибок и мошенничества, проблемы с соблюдением нормативных требований из-за ошибок в учете или неадекватной отчетности. Нехватка квалифицированных бухгалтеров и бухгалтеров приводит к увеличению продолжительности цикла найма, где вакантные должности оказывают дополнительное давление на существующий персонал и рабочие процессы.

Бухгалтерия играет важнейшую роль в контроле и поддержании финансового состояния бизнеса. Точность и своевременность являются основой бесперебойного и результативного бухгалтерского процесса. Однако компании и бухгалтерские фирмы могут облегчить эту задачу, используя аутсорсинг бухгалтерских услуг. Чтобы выжить и развиваться, бизнес должен работать наиболее продуманно. Поэтому многие компании сегодня пользуются услугами аутсорсинга в области бухгалтерского учета, чтобы иметь возможность направить свои внутренние ресурсы на основную деятельность. Аутсорсинг служит эффективным инструментом, позволяющим сделать бизнес-операции и рабочие процессы более эффективными, повысить производительность и рентабельность инвестиций [2].

Однако, несмотря на всю привлекательность стороннего обслуживания бухгалтерии, такой вид обслуживания подходит не всем. Целевая аудитория для аутсорсинга — бизнес, который работает по-белому, сдающий реальную отчетность. Только в этом случае можно смело довериться сторонней компании и быть уверенным в четком и слаженном взаимодействии клиента и исполнителя. Найти штатного бухгалтера действительно не составляет трудов, однако необходимо оценить его квалификацию и проверить рекомендации бывших работодателей, которые зачастую бывают недостоверны. И наоборот, при выборе компании, оказывающей бухгалтерские услуги, рекомендации реальных клиентов, у которых можно получить честный отзыв, играют ключевую роль [3].

Таким образом, отток бухгалтеров и сокращение числа студентов-бухгалтеров действительно вызывают тревогу. Бухгалтерским организациям и аналитическим центрам необходимо переосмыслить вопрос: "Как сделать бухгалтерский учет крутым"? Тем не менее, похоже, что дефицит бухгалтерских кадров в ближайшее время не исчезнет, а наоборот возникнет наибольший спрос на данную профессию в связи с внедрением всеобщего декларирования и увеличением налоговой нагрузки на налогоплательщиков. Аутсорсинг представляет собой жизнеспособное решение для борьбы с кризисом нехватки бухгалтерских кадров. Практика аутсорсинга бухгалтерского учета очень распространена в малых и средних компаниях, поскольку она позволяет компаниям больше сосредоточиться на своей основной деятельности, так как бухгалтерский учет включает в себя большой объем сложной деятельности, требующей высокого уровня бухгалтерских знаний и компетенций.

#### Литература

1. <https://centelli.com/outsourcing-to-counter-us-accounting-talent-shortage/>
2. [https://www.globalscientificjournal.com/researchpaper/THE\\_IMPACT\\_OF\\_OUTSOURCING\\_ACCOUNTING\\_SERVICES\\_TO\\_SMALL\\_AND\\_MEDIUM\\_ENTERPRISES\\_GROWTH\\_AND\\_PERFORMANCE.pdf](https://www.globalscientificjournal.com/researchpaper/THE_IMPACT_OF_OUTSOURCING_ACCOUNTING_SERVICES_TO_SMALL_AND_MEDIUM_ENTERPRISES_GROWTH_AND_PERFORMANCE.pdf)
3. <https://uchet.kz/news/mify-o-trudnostyakh-raboty-s-bukhgalterskim-outsorsingom/>

Рамазанова С.Б., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.к., оқытушы Қасымханова Г.С.

#### ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ МОДЕЛІНДЕГІ МІНДЕТТЕРІ

Қаржылық жоспарлау қазіргі уақытта өзектілікке ие және ол ең маңызды көрсеткіштерді анықтау арқылы жүзеге асырылады. Қаржылық жоспарлау аймақтық және шетелдік авторлармен әртүрлі тәсілдермен зерттелген. Қаржылық жоспарлаудың нысаны- кәсіпорын қаржысының функцияларын іске асыруға бағытталған қаржылық қызмет болып табылады. Экономикалық қызмет үшін жоспарланған қаржылық ресурстар және қаржылық жоспарлау процесінде туындайтын қаржылық қатынастар - қаржылық жоспарлаудың пәні болып табылады. Олар әдіснамалық және ұйымдастырушылық қамтамасыз ету барысында реттеледі. "Қаржылық жоспарлау" терминінің анықтамалары мен рәсімдері қаржылық жоспардың

көрсеткіштерін есептеудегі тәуекелдерді азайту және кірістілік деңгейі механизмінің үйлестіруін ескерген жөн. Басқару моделін таңдау үшін кәсіпорынның салалық байланысын, өндірістік және әлеуметтік-экономикалық әлеуетін және оның өмірлік циклінің кезеңін ескеру қажет.

Қаржылық жоспарлаудың өзектілігі маңызды болып қаржы жүйесі мен тиісті басқару әдістерінің бұрынғы және біртіндеп өзгеру процесін құруға әсер ететін экономикалық және әлеуметтік қатынастармен байланысты. Қаржылық жоспарлау - кәсіпорынды басқару функцияларының қаржы жүйесі механизмінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлауды зерттеуге С. В. Климчук, О. А. Филиппова, О. А. Дробовиков, А. Л. Добровольский, О. М. Житкова, О. Н. Алексеева ең маңызды үлес қосқан. Сонымен бірге, бизнесті жүргізудің заманауи шарттары кәсіпорындарда қаржылық жоспарлауда қаржылық тиімділікті арттыру үшін қосымша зерттеулер қажет етеді. Ғылым мен практикада әртүрлі қаржылық жоспарлаудың ұғымдары бар. Олар бухгалтерлік есеп әдістеріне, оның сыртқы және ішкі әсерлерін қоса алғандағы факторларына негізделген. Жоспарлау объектілері қаржылық салымдар, қарыз капиталын тарту, меншікті бағалы қағаздарды шығару, қаржы лизингі шеңберіндегі айналымнан тыс материалды активтерді тарту қалыптастыруын анықтайды.

"Қаржылық жоспарлау" терминін және қаржылық жоспарлаудың көрсеткіштерін есептеу тәртібін анықтау үшін тәуекелдерді азайту және кірістілік деңгейін теңестіру механизмін ескеру қажет. Кәсіпорынның рентабельділік әсерін бағалау және оны пайда мөлшеріне сәйкес келтіруді көздейтін тәуекелдерді азайту қаржылық жоспарлау жүйесінің барлық деңгейлерінде, атап айтқанда, қаржылық болжау, стратегиялық және тактикалық қаржылық жоспарлау, сондай-ақ сапаны бағалау үшін енгізілуі керек. Осылайша, қаржылық жоспарлау жүйесіне тәуекелдерді азайту механизмін енгізу нарықтағы өзгерістерден болатын шығындардың төмендеуіне әсер етеді. Қаржылық жоспарлау менеджмент функцияларының бірі екенін ескере отырып, стратегиялық басқарудың негізгі модельдеріне сәйкес жүзеге асырылады.

Корпоративтік қаржылық жоспарлау-бұл компания жүзеге асыратын және ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді жоспарларды орындауға дайындықты білдіретін қаржылық жоспарлау.

Жоспарлау қаржыны басқарудың негізгі элементтерінің бірі болып саналатындықтан, оның мәні келесідей:

1. Қаржы-экономикалық көрсеткіштерде көрсетілетін стратегиялық корпоративтік мақсаттарды айқындау.
2. Компанияның жоспарларын жүзеге асыру үшін қажетті қаржылық ресурстарға қажеттілікті анықтау.
3. Қолда барға сүйене отырып, компанияның ақпарат менеджментінің иелігінде қаржылық жоспарларды қалыптастыру

Корпоративтік қаржылық жоспарлаудың негізгі функциялары:

а) болжау-болашаққа көзқарас ретінде, жағдайды дамытудың мүмкін жолдарын, қабылданған шешімдердің салдарын және кез келген оқиғаларды бағалау;

б) жоспарлау реттілікті әзірлеуден тұрады, қалаған нәрсеге қол жеткізуге мүмкіндік беретін әрекеттерді қамтиды.

Ғылыми Әдебиеттертерде стратегиялық басқарудың әртүрлі модельдері жөнінде жазылған. Мысалы, Г. Шрейег келесі модельдерді бөліп көрсетеді:

- \* классикалық модель (стратегиялық жоспарлауға негізделген);
- \* жеке басқару функцияларына бағытталған модель;
- \* стратегиялық процестердің зерттеу моделі.

Қорытындылай келе, стратегиялық жоспарлаудың классикалық моделіне сәйкес, кәсіпорынның сыртқы және ішкі жағдайы туралы ақпаратты талдауды, қаржылық және кәсіпкерлік қызметті талдауды, қаржылық стратегияны, стратегиялық және тактикалық қаржылық жоспарларды құруды, ұйымдастыру және ішкі бақылау, сапаны бағалау мен болжауды қамтитын қаржылық жоспарлау жүйесіне енгізу маңызды. Бұл модельді енгізу

коммуникация мен мотивацияны тиісті ұйымдастыруды, сондай-ақ басқарушылық шешімдер қабылдау үшін ақпарат қалыптастыруды талап етеді. Осы модельді пайдалану кезінде жоспарланған көрсеткіштерді есептеу үшін қаржылық жоспарлау процесі экономикалық ортаның ағымдағы жағдайы және болжамды тенденциялар туралы сенімді ақпаратты қажет етеді. Қаржылық жоспарлау - қаржылық жоспарлардың және фирманың қызметіне қажет қаржылық қорлармен қамтамасыз ету бойынша жоспарлы (нормативті) көрсеткіштердің және болашақтағы кезеңде оның қаржылық қызметінің тиімділігін арттырудың жүйесін өңдеу рдісі болып келеді.

Кәсіпорынның қызметін жоспарлау тұтастай алғанда, кәсіпорынға – дамудың мақсаттары мен міндеттерін анықтауға, сондай – ақ, оның жеке субъектілеріне, мысалы, фирмалардың менеджерлеріне, осы кәсіпорынның иелеріне, сыртқы инвесторларға және бизнес серіктестеріне арналған. Олардың әрқайсысы үшін ол өз функцияларын орындайды және оларға қажет фактілерді түсіндіреді. Кәсіпорынды табысты және тиімді жоспарлау үшін ішкі және сыртқы кешендіталдау жүргізу және оның барлық компоненттерін мүмкіндігінше егжей-тегжейлі зерттеу қажет.

#### Әдебиеттер

1. Шрайег Г. Стратегиялық дамудың Тенденциялары мен перспективалары басқару. // Басқару теориясы мен практикасының мәселелері. – 2000ж.
2. Гаращенко Н. М. Танымдық ұйым және оны бағалау / Н. М. Гаращенко // Тиімді Экономика
3. Шығындарға бағытталған маркетинг өсуге Бағытталған Маркетингтік стратегиялар, компания және оның акционерлік құнын арттыру: [транс. ағылшын тілінен.] / Питер Дойл. - Санкт-петербург, Петр. – 2001ж. - 479 б.
4. АЛЕКСЕЕВА ОН, Федин А. в. жүйенің даму Ерекшеліктері, қазіргі кездегі кәсіпорындағы қаржылық жоспарлаудың нормалары мен стандарттары // - 2018ж.
5. Филиппова, О.Дробот. Қаржылық Жоспарлаудағы ақпараттық Технологиялар және Бюджеттеу. Экономика. – 2016ж. - № 2. - 185-189 б.
6. Добровольский А. Л. қаржылық жоспарлау құрамдас бөліктерінің бірі ретінде тактикалық жоспарлау // қазіргі ғылым Әлемі. – 2013ж. - 28- 30б .

Рыбина В.А., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – PhD, ассистент профессора, А.К. Атабаева

#### ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ В КАЗАХСТАНЕ В 2024 ГОДУ

С 1 января 2024 года начинают действовать существенные изменения в области социальной защиты трудящихся и учета социальных обязательств работодателей. Давайте рассмотрим эти изменения более подробно:[7]

Введение обязательных пенсионных взносов со стороны работодателя с целью укрепления финансовой устойчивости пенсионной системы и обеспечения более достойной пенсии для трудящихся.

Изменение правил исчисления средней заработной платы, что влияет на размеры различных социальных выплат и требует внимания при составлении финансовых планов.

Предоставление дополнительных гарантий и социальной поддержки для работников, занятых в условиях, представляющих опасность для их здоровья.

Введение новых правил осуществления профессиональной выплаты за счет средств работодателя для поддержки и мотивации персонала.

Замена реестров различных обязательных платежей на единое сводное платежное поручение для упрощения учета.

Обязанность вносить данные о договоре обязательного страхования работника от несчастных случаев в ИС "Охрана Труда и Безопасность".

Возможность направления актов о несчастных случаях через портал "Электронная биржа труда" для ускорения реакции на происшествия.

Эти изменения направлены на повышение качества, безопасности и прозрачности товаров на рынке. Компаниям и предпринимателям рекомендуется подготовиться к нововведениям для эффективного соответствия законодательству.[1]

Введение системы прослеживаемости для плодоовощной продукции в рамках Евразийского экономического союза с целью контроля качества и безопасности продукции.

Продление пилотного проекта по прослеживаемости социально значимых продовольственных товаров, каменного угля и зерна до конца 2024 года для оценки его эффективности.

Введение новых правил маркировки и прослеживаемости обувных товаров с целью обеспечения безопасности и качества продукции.

Расширение перечня маркируемых товаров с июля 2024 года для улучшения системы прослеживаемости товаров и обеспечения более полного контроля.

Эти новости об изменениях в специальных налоговых режимах несут не только вызовы, но и новые возможности для предпринимателей: [2]

Розничный налог: В 2024 году вносятся изменения в розничный налог, включая расширение списка видов деятельности. Это открывает новые перспективы и требует внимательного изучения.

Завершение действия ЕСП: Прекращение действия ЕСП в 2024 году поднимает вопросы о выборе альтернативных налоговых режимов для предприятий. Бизнесам необходимо оценить свои возможности и выбрать подходящий режим.

Эти изменения требуют значительного внимания и оперативного реагирования со стороны бизнес-сообщества. Рекомендуем внимательно ознакомиться с каждым из них, провести анализ и подготовиться к их внедрению, чтобы успешно адаптироваться к новым требованиям и минимизировать возможные риски.[4; 5]

Единый План счетов для госучреждений: Введение единого плана счетов для государственных учреждений с 2024 года улучшит стандартизацию и прозрачность бухгалтерских операций.

Новые Правила валютного контроля: Новые правила валютного контроля с начала 2024 года направлены на оптимизацию валютных операций и обеспечение финансовой стабильности.

Изменения в статистических формах и сроках их сдачи: В 2024 году вводятся изменения в статистические формы и сроки их предоставления для более оперативной и точной статистической отчетности.

Увеличение штрафов за бухгалтерский учет и финотчетность: Планируется увеличение штрафов за нарушения в бухгалтерском учете и предоставлении финансовой отчетности, что подчеркивает важность соблюдения нормативов.

Повышение минимальной розничной цены на сигареты: С января 2024 года планируется повышение минимальной розничной цены на сигареты.

Новый срок годности для гуманитарной помощи: С 5 января 2024 года вводится срок годности товаров, предоставляемых для оказания гуманитарной помощи.

Изменения в Декларации о доходах и имуществе физического лица (ФНО 270.00): С 1 января 2024 года вносятся изменения в декларацию о доходах и имуществе физического лица.

Налоговые преференции для участников СЭЗ: С 1 января 2024 года вносятся изменения в налоговые преференции.

Поправки в Налоговом кодексе: С 1 января 2024 года начинают действовать поправки в Налоговом Кодексе, подписанные Главой государства.

Автоматизация системы управления рисками (СУР): С 1 января 2024 года вводится автоматизация СУР, что повысит эффективность противодействия рискам в бизнесе. [3]

Push-уведомления от налоговой для ИП: Налоговая начнет отправлять push-уведомления через мобильные приложения банков бездействующим индивидуальным предпринимателям.

Пилотный проект "Такс-Фри" продлен: Пилотный проект "Такс-фри" продлен до 31 декабря 2024 года, предоставляя дополнительные льготы для туристического сектора.

Пилотный проект "Налоговая Осмотрительность": С 2024 года вводится новый пилотный проект по налоговой осмотрительности с целью проверки эффективности новой информационной системы "Реестр бизнес-партнеров". В этом проекте налоговики будут проверять, насколько налогоплательщики, приобретающие товары или услуги, внимательно и бережно относятся к проверке надежности и честности тех, кто им продает товары или услуги.

Главные проблемы бухгалтерского учета в Республике Казахстан: [6]

1. Изменения в налоговом законодательстве: Постоянные изменения в налоговом законодательстве, включая новые правила, ставки и процедуры, создают сложности для бухгалтеров и предпринимателей в поддержании соответствия законам и учету всех необходимых данных.

2. Сложности в выборе налогового режима: Завершение действия специальных налоговых режимов, таких как Единая социальная плата (ЕСП), и введение новых правил требует от бизнеса внимательного анализа и выбора оптимальной налоговой системы, что может быть непростой задачей из-за сложности и изменчивости налогового законодательства.

3. Необходимость учета изменений в статистической отчетности: Введение новых форм статистической отчетности и изменение сроков их предоставления требует от бухгалтеров оперативной работы и обновления систем учета, чтобы соответствовать новым требованиям.

Рекомендации для преодоления этих проблем:

1. Постоянное обновление знаний: Бухгалтерам следует постоянно следить за изменениями в налоговом и бухгалтерском законодательстве и регулярно обновлять свои знания, чтобы быть в курсе всех изменений и адаптироваться к ним.

2. Консультации со специалистами: При возникновении сложностей с бухгалтерским учетом и налогообложением, предприятиям рекомендуется обращаться за консультациями к опытным налоговым и бухгалтерским специалистам, чтобы получить квалифицированную помощь и советы.

#### Литература

1. Джаферова Л. Р., Юнусова А. Р. Аспекты процесса стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Проблемы и перспективы развития системы учета, аудита и государственного управления в условиях цифровой экономики. – 2023. – С. 142-145.

2. Нурсултанова А. Н., Каримова Г. М. Тенденции и проблемы развития бухгалтерского учета в условиях изменяющегося налогового законодательства // Актуальные проблемы современной экономики. – 2022. – С. 78-89.

3. Ибрагимова Р. А., Султанова З. К. Инновационные подходы в автоматизации бухгалтерского учета: преимущества и вызовы // Модернизация учетно-аналитических систем предприятий. – 2023. – С. 110-125.

4. Жумабаева Д. С., Кожанова М. Р. Опыт применения современных программных решений в бухгалтерском учете и анализе // Информационные технологии в учете и аудите. – 2024. – С. 205-218.

5. Абдуллаева Л. К., Темирбекова Г. Н. Роль консультационных услуг в совершенствовании бухгалтерского учета и налогообложения // Сборник научных трудов "Бухгалтерский учет и аудит: теория и практика". – 2023. – С. 30-42.

6. Мамбетова А. К., Амангельдиева Р. С. Актуальные проблемы бухгалтерского учета в контексте новых требований к статистической отчетности // Журнал "Финансы и статистика". – 2024. – С. 55-68.

7. Важные изменения с 2024 года // <https://uchet.kz/month/vazhnye-izmeneniya-s-2024-goda/>

## БАНКРОТТЫҚ ЫҚТИМАЛДЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

Бірде-бір компания, тіпті өсу кезеңінде де, өз болашағына сенімді бола алмайды. Осыған байланысты ұйымның банкроттық қаупін болжау және бағалау мәселесі бүгінгі күнде өте өзекті. Бүгінгі таңдағы оның басты міндеті - экономиканың қазіргі шарттарына сәйкес банкроттық тәуекелінің ықтималдығын бағалаудың ең тиімді модельдерін іздеу болып табылады.

Құқықтық тұрғыдан, банкроттылық – кәсіпорынның жойылуына негіз болатын төлемқабілетсіздігінің құқықтық танылуы болып саналады. Банкроттылықты жеке тұлғаның және кәсіпорын негізінде қарастырады. Жеке тұлғаның банкроттылығы - бұл ресми, мемлекеттік деңгейде қарызды төлей алмауы. Кәсіпорынның банкроттығы - бұл кәсіпорын өзінің қаржылық міндеттемелерін орындай алмайтынын мойындайтын процесс. Кәсіпорынның банкроттық процесінің басталуы туралы ертерек білу жеке мүдделерді қорғау үшін маңызды болуы мүмкін, әсіресе егер осы компанияның несие берушісі немесе акционері болсаңыз. Компанияның ықтимал банкроттығы туралы ертерек білуге көмектесетін бірнеше әдістер бар [1].

Кәсіпорындардың жаппай банкроттыққа ұшырауы жағымсыз әлеуметтік қиындықтарға соқтыруы мүмкін, сондықтан нарықтық экономикасы дамыған елдерде, оларды толық күйреуден қорғау мен алдын алудың белгілі механизмі қалыптасқан. Егерде кәсіпорын мүлкін бағалап, талдауды дер кезінде жасап отыратын болса, банкроттыққа ұшырау қаупі азаяды [2].

Шет елдерде банкроттылық тәуекелін бағалау үшін көпөлшемді дискриминантты талдау арқылы әзірленген факторлық модельдер кеңінен қолданылады. Бұл модельдерді келесі ғалымдар әзірлеген: Э.Альтман, Дж. Фулмер, ж. Конан және М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер мен Г. Тишоу, Дж. Лего және Г. Спрингейт. Сондай-ақ, ықтимал банкроттықты бағалау үшін В. Бивердің көрсеткіштер жүйесіне назар аударған жөн [3].

Банкроттық - кәсіпорынның ұдайы өндіріс капиталының шаруашылық механизмінің балансының бұзылуынан, яғни оның қаржылық және инвестициялық саясатының тиімсіз болуынан туындайды. Сондықтан шаруашылық қызметтің негізгі көрсеткіштерінің өсу деңгейінің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін және қаржылық банкроттықты жағдайынан шығу үшін кәсіпорынның жағдайын жақсартуға бағыттылған бағдарлама жасау керек.

Шетел зерттеушілері кәсіпорын дамуына кедергі келтіретін, банкроттыққа әкелетін факторларды екі топқа бөледі: сандық және сапалық. Сандық, тәжірибеде сандық индикатор қолданылады, ол банкроттықты болжауға мүмкіндік беретін – «Z-шот».

$$\begin{aligned} \text{«Z шот»} &= \text{меншікті айналым қаражаттары/активтер} * 1,2 \\ &+ \text{бөлінбеген пайда/активтер} * 1,4 + \text{өндірістік пайда/активтер} * 3,3 \\ &+ \text{акцияның нарықтық құны/активтер} * 0,6 \\ &+ \text{өткізуден түскен табыс/активтер} * 1 \end{aligned}$$

Төменде 1 кестеде Z шот мәніне қарай банкроттықлық ықтималдығының мәндері келтірілген.

Кесте 1

### Банкрот болу ықтималдығының мәндері

«Z шот» мәні	Банкроттықтың ықтималдығы
1,80 немесе аз жағдайда	өте жоғары
1,81-2,7	Жоғары
2,8 – 2,9	Мүмкін
3,0 және одан жоғары болса	ықтималдығы аз

Кестеден көріп отырғанымыздай, егер «Z шот» мәні 1,8 және одан жоғары болса, кәсіпорын банкрот болу ықтималдығы жоғары. Егерде «Z шот» мәні 3 тен жоғары болса, кәсіпорынның банкрот болу ықтималдығы төмен.

Банкроттықты болжайтын сапалық факторларға: қаржы есебінің нашарлығы және шығындарды қадағалау қабілетсіздігі; компания басшылығының тәжірибесіздігі; ұзартылған міндеттемелерді өтей алмауы; кәсіпорынды қосымша қаржыландыруға қабілетсіздігі; коммерциялық тәуекелдің жоғары деңгейі; нарықтық өзгерістерге жылдам бейімделуге қабілетсіздігі; жеткіліксіз сападағы бухгалтерлік және қаржы есебі жүйесі; тұтынушылардың талап-тілектерінің өзгеруіне сәйкес өндірісті бейімдеуге қабілетсіздігі жатады.

Банкрот болу ықтималдығын «ҚазМұнайГаз» кәсіпорынының қаржылық есептіліктің мәліметтері негізінде қарастырсақ. «ҚазМұнайГаз» Ұлттық компаниясы - Қазақстанның мұнайгаз саласындағы мемлекет мүддесін білдіретін, көмірсутегін барлау, өндіру, өңдеу және тасымалдау бойынша қазақстандық оператор. 2002 жылы құрылған «ҚазМұнайГаз» Ұлттық компаниясы АҚ компаниялар тобының құрамына 180-нен астам ұйымдар кіреді. ҚМГ құрылтайшысы Қазақстан Республикасы қаржы Министрлігінің мемлекеттік мүлік және жекешелендіру Комитеті атынан ҚР Үкіметі болып табылады. 2023 жылғы мәліметтер бойынша айналым қаражаттары 3 488 600 тг, ал активтер сомасы 12 111 864 тг құрайды. Бөлінбеген пайдасы 5 480 777 тг, ал табыс салығы есепке алынғанға дейінгі пайда 1 200 441 тг құрады. Акцияның нарықтық құны 10 600 890, өткізуден түскен табыс 2 144 737 тг. Осы берілген мәліметтерді қолдана отырып «Z шот» бойынша банкроттықты болжайтын болсақ:

$$z = \frac{3488600}{12111864} * 1.2 + \frac{5480777}{12111864} * 1.4 + \frac{1200441}{12111864} * 3.3 + \frac{10600890}{12111864} * 0.6 + \frac{2144737}{12111864} * 1$$

Есеп бойынша теңдік 3,15ке тең болды, яғни банкроттық ықтималдығы аз деңгейде.

1977 жылы Э. Альтман факторлы моделін ұсынды, ол модельдің дәлдігі 70% дейін болды және банкроттықты алдағы жылға жоспарлауға мүмкіндік береді. Z индексінің шекті мәні статистикалық сұрыптау мәліметтері бойынша Э. Альтманның есептеуінше 2,675 болды.  $z < 2,675$  болғанда банкроттыққа ұшырау қаупі бар, ал егер  $z > 2,675$  болғанда қаржылық жағдайы тұрақтылығы жөнінде пікір айтуға мүмкіндік береді. «ҚазМұнайГаз» кәсіпорынын зерттеу барсында Альтман Z шоты моделі бойынша талдайтын болсақ 2,8-ге тең болды, яғни кәсіпорынның банкрот болу ықтималдығы төмен.

Республикадағы экономикалық жағдайдың даму деңгейі кәсіпорынға тікелей әсер етеді, оның қаржы-экономикалық жағдайы мен банкроттық процесіне ықпал етеді. Қазіргі жағдайда көптеген кәсіпорындар үшін кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін аттыру мақсатында жүзеге асырылып жатқан шаралардың маңыздылығы банкроттыққа қарсы басқарудың рөлін арттырады. Мақалада қарастырылған кәсіпорынның банкроттылық ықтималдығын талдау және болжау болашақта болуы мүмкін дағдарысты уақытылы анықтап, оның алдын алуға мүмкіндік береді. Сонымен, біз екі әдісті қолдана отыра есептеп, кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақты екенін байқап отырмыз.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Банкроттық туралы» Заңы;
2. Дүйсенбаев Ш., Төлегенов Ә.Т., Жумағалиева А.Т., «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау», Алматы 2020 ж.
3. Ковалев А.П. «Финансовый анализ и диагностика банкротства» Учебное пособие, М.-2021

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЙЕЛ АДАМДАРДЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНДАҒЫ РӨЛІ

Қазақстандағы әйелдер еңбек нарығында әртүрлі рөлдерді атқара алады. Олар кәсіпкерлер, менеджерлер, қаржы, ақпараттық технологиялар, білім беру, денсаулық сақтау және экономиканың басқа салаларының мамандары болуы мүмкін. Ауыл шаруашылығы мен шағын кәсіпкерлікті дамытуда әйелдердің де үлесі зор.

Дегенімен, Қазақстандағы еңбек нарыларығында әйелдер әлі де кездесетін қиындықтар мен теңсіздіктер бар. Олардың алдында тұрған кейбір қиындықтарға басшылық лауазымдарда әйелдердің аз қамтылуы, тең емес еңбек жағдайлары, қолдаудың жоқтығы және стереотиптер жасады.

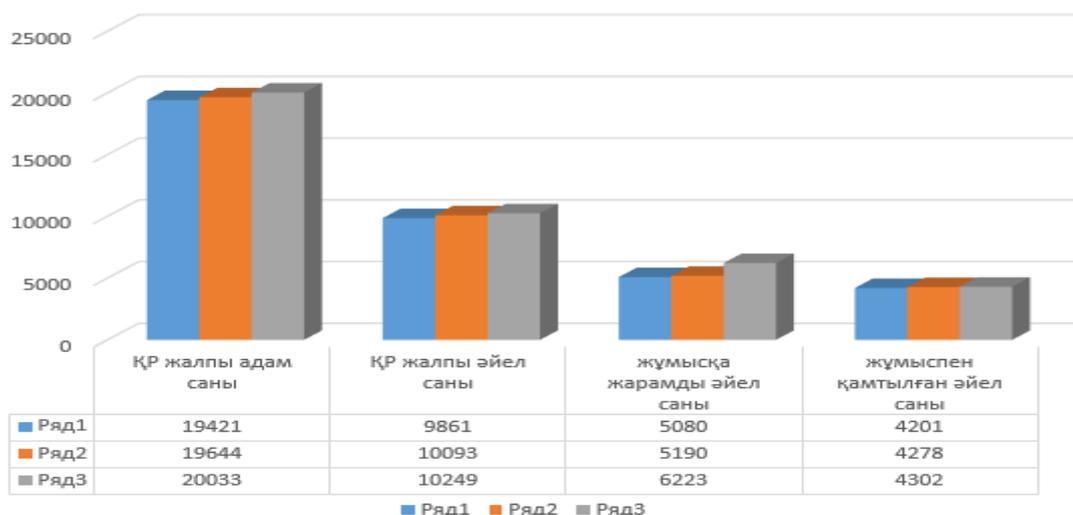
Осы қиындықтарды жеңу және еңбек нарығында әйелдерге тең мүмкіндіктер жасау үшін Қазақстан үкіметі және басқа да мүдделі тараптар шаралар қабылдауда. Бұған заңнамалық және реформалық бастамалар, әйелдер кәсіпкерлігін қолдау бағдарламалары, білім берудегі гендерлік мәселелерді енгізу және қоғамдық деңгейде гендерлік теңдік туралы хабардар болу кіреді.

Әйелдердің еңбек нарығында дамуы мен қолдауының Қазақстан қоғамы мен экономикасы үшін оң салдары бар. Әйелдердің еңбек нарығына қатысуын арттыру тек экономикалық өсім мен өнімділікке ықпал етіп қана қоймай, тұрақты дамуға, кедейшілікті жоюға және гендерлік теңсіздікті азайтуға ықпал етеді.

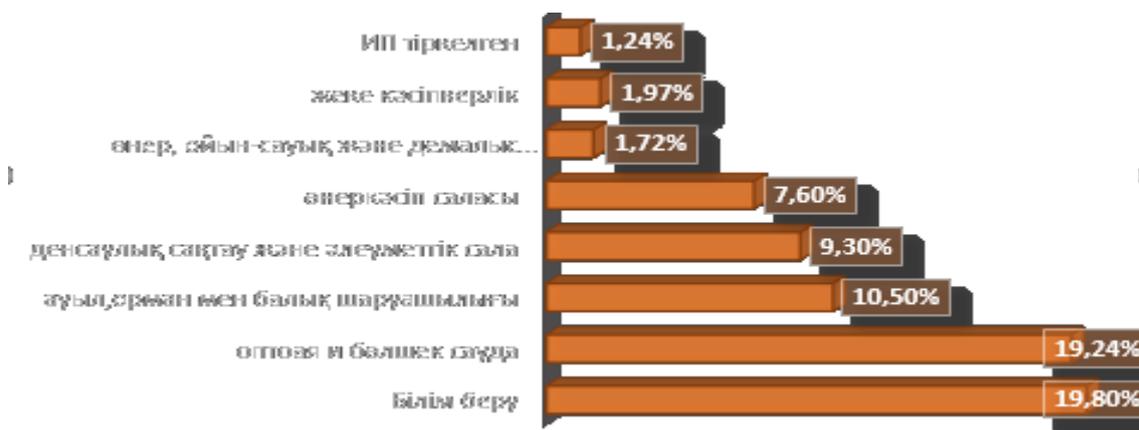
Қазақстандағы адам саны қазіргі кезде 20млн-ды құрайды. Қазақстандағы жалпы әйелдер саны 10.249мың-ды (51,2%) құрайды. Жұмысқа жарамды әйелдер саны 6,223мың-ды (31%) құрайды. Жұмыспен қамтылған әйел саны 4,302мың-ды (21,5%) құрайды (1-сурет).

Соңғы онжылдықтарда Қазақстан өзінің еңбек нарығының құрылымында серпінді өзгерістерді бастан кешуде. Бұл процесте әйелдер экономиканың әртүрлі секторларына белсенді қатысып, қоғамдық динамикада өздерінің қайталанбас іздерін қалдырып, маңызды рөл атқарады.

Білім беру саласында – 851 мың (19,8%); опытовая және бөлшек сауда – 828 мың (19.24%); ауыл, орман мен балық шарушылығы – 451 мың (10.5%); денсаулық сақтау және әлеуметтік сала – 401 мың (9.3%); өнеркәсіп саласы – 328 мың (7.6%); өнер, ойын-сауық және демалыс саласында – 74 мың (1.72%); жеке кәсіпкерлік – 84.9 мың (1.97%); ИП тіркелген – 53.5 мың (1.24%) (2 – сурет).



1-сурет. Қазақстан еңбек нарығындағы жұмыспен қамтылған әйелдердің жалпы саны.



2-сурет. Әйелдердің Қазақстан еңбек нарығындағы секторлары.

Нидерландыдағы әйелдер еңбек нарығында маңызды және белсенді рөл атқарады. Олардың ел экономикасына қатысуы әлеуметтік-экономикалық даму мен гендерлік теңдікке қол жеткізу үшін айтарлықтай маңызға ие.

Қазақстан мен Нидерланды еңбек нарықтарында әр елдің экономикалық, әлеуметтік-мәдени және құқықтық контекстіне негізделген кейбір айырмашылықтар бар. Міне, қазақстандық және голландиялық еңбек нарықтары арасындағы бірнеше негізгі айырмашылықтар:

1. Экономиканың көлемі мен құрылымы: Қазақстан мұнай-газ өнеркәсібі, тау-кен өндіру және ауыл шаруашылығы салалары сияқты басым салалары бар дамушы экономика болып табылады. Нидерландыда дамыған өнеркәсіп, қаржы секторы, халықаралық сауда және ауыл шаруашылығы бар.

2. Даму деңгейі және кәсіби өсу: Нидерланды азаматтық қоғам мен білім беруді дамытудың жоғары деңгейіне, сондай-ақ ғылым мен зерттеулердің дамыған инфрақұрылымына ие. Осы факторлардың арқасында Нидерландыда кәсіби өсу мен даму мүмкіндіктері әр түрлі және қол жетімді болуы мүмкін.

3. Әйелдерді қолдау: Нидерланды гендерлік теңдік пен еңбек нарығындағы әйелдерді қолдаудың жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Мұнда әйелдердің тең мүмкіндіктерін, отбасылық-кәсіби тепе-теңдігін және мансаптық өсуін қамтамасыз ету үшін белсенді іс-шаралар өткізіледі. Қазақстанда гендерлік теңсіздік саласында әлі де одан әрі дамыту мен қолдауды талап ететін сын-қатерлер бар.

4. Құқықтық қорғау: Қазақстан мен Нидерландыда еңбек заңнамасының әртүрлі жүйелері және қызметкерлердің құқықтарын құқықтық қорғау нормалары бар. Бұл нормалар жалақы, жұмыс кестесі, Денсаулық сақтау, әлеуметтік қорғау және еңбек қатынастарының басқа аспектілері бойынша әр түрлі болуы мүмкін.

5. Жұмыс күшінің көші-қоны: Қазақстан Халықаралық жұмыскерлер үшін неғұрлым ашық және көші-қон рәсімдерінің неғұрлым дамыған жүйесі бар Нидерландымен салыстырғанда еңбек ресурстарының Халықаралық көші-қон мүмкіндіктері неғұрлым шектеулі болуы мүмкін.

Әйелдер белсенді қатысатын мамандықтар тұрақтылық пен инновациялық өсуге ықпал ете отырып, Қазақстан экономикасының дамуында маңызды рөл атқарады.

Әйелдердің жұмыс нарығындағы жағдайын және олардың Қазақстан экономикасына әсерін талдай отырып, әйелдер басым немесе айтарлықтай әсер ететін кәсіптер ел экономикасының өсуіне ықпал етеді деп болжауға болады. Бұл жағдайда әйелдердің үлес әлеуеті әсіресе келесі салаларда көрінуі мүмкін:

1. Қаржы және бухгалтерлік есеп: Әйелдер дәстүрлі түрде қаржы саласында, бухгалтерлік есепте және бюджетті талдау мен жоспарлауда сәтті жұмыс істейді. Олардың қаржы саласындағы үлесі экономиканың тұрақтылығына және қаржы институттарының өсуіне айтарлықтай әсер етеді.

2. Білімі: Әйелдер оқу орындарындағы оқытушылар құрамының едәуір бөлігін құрайды. Білім беруді дамыту және халықтың біліктілік деңгейін арттыру елдің экономикалық дамуына тікелей әсер етеді.

3. Медицина және денсаулық сақтау: әйелдер дәрігерлер, медбикелер, менеджерлер және зерттеушілер ретінде жұмыс істей отырып, денсаулық сақтау мен денсаулық сақтау саласына үлкен үлес қосады. Бұл халықтың денсаулығы мен өнімділігіне айтарлықтай әсер етеді.

4. IT саласы: соңғы жылдары әйелдер Ақпараттық технологиялар, бағдарламалау, деректерді талдау және жобаларды басқару салаларына көбірек енуде. Олардың қатысуы цифрлық экономиканың инновациялық өсуіне және дамуына ықпал етеді.

5. Кәсіпкерлік: әйелдер экономиканың әртүрлі сегменттерінде белсенді кәсіпкерлік қызметпен айналысады, жаңа идеяларды енгізеді, жұмыс орындарын ашады және экономикалық қызметтің алуан түрлілігіне ықпал етеді.

Осылайша, әйелдер белсенді қатысатын мамандықтар Қазақстан экономикасында маңызды рөл атқарады, тұрақты және инновациялық дамуға ықпал етеді деп болжауға болады.

#### Әдебиеттер

1. Burbyka M, Klochko A, Logvinenko M, et al. (2017) Separate aspects of legal regulation of women's labour rights. *International Journal of Law and Management* 59(2): 271–283. DOI: 10.1108/IJLMA-02-2016-0021.

2. Fuller S (2017) Segregation across workplaces and the motherhood wage gap: Why do mothers work in low-wage establishments? *Social Forces* 96(4): 1443–1476.

3. <https://stat.gov.kz/>

4. Husni L, Suryani A (2018) Legal protection for woman domestic workers based on the international convention. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues* 21(2): 1–7.

5. Ibraev ZG, Yerkebaeva NA, Mirzakulova BA, et al. (2017) Social rights, family and child guarantees in the context of the implementation of a new social course in the Republic of Kazakhstan. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues* 20(1): 1–8.

6. Khamzin AS, Khamzina ZA, Buribayev YA (2015) The decent work programme of Kazakhstan: social and labor rights protection from an institutional aspect of international law. *JE Asia & Int'l L* 8: 539.

7. Mukhamadiyeva GN, Kussainova AK, Baisalova GT, et al. (2017) Labour law of the modern Kazakhstan. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues* 20: 1–8.

Сейтбекова С.Е., Бекасыл А.А., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші э.ғ.м., аға оқытушы Амиркулова М.Б.

#### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ СОҢҒЫ ЖЫЛДАРДАҒЫ ХАЛЫҚ САНЫНЫҢ ӨСУІ

Қоғам дамуының жаңа деңгейі демографиялық процесстерге әсер еткені соншалықты, 2009 жылғы ақпан айындағы екінші халық санағының қорытындылары бойынша адам саны алдыңғы жылдарға қарағанда 300 мың адамға кем. Оның ресми қорытындысы тек 2010 жылы 4 ақпанда Қазақстандық Госкомстат желісіне жарияланды. Қазақстан Республикасының тұңғыш президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы бойынша халықтың дамуына басым болатын факторларды, яғни адамның өмір сүруінің ұзақтығы, қауіпсіздігі және оның денсаулығы, қолжетімді медициналық қызметтерді атап өткен.

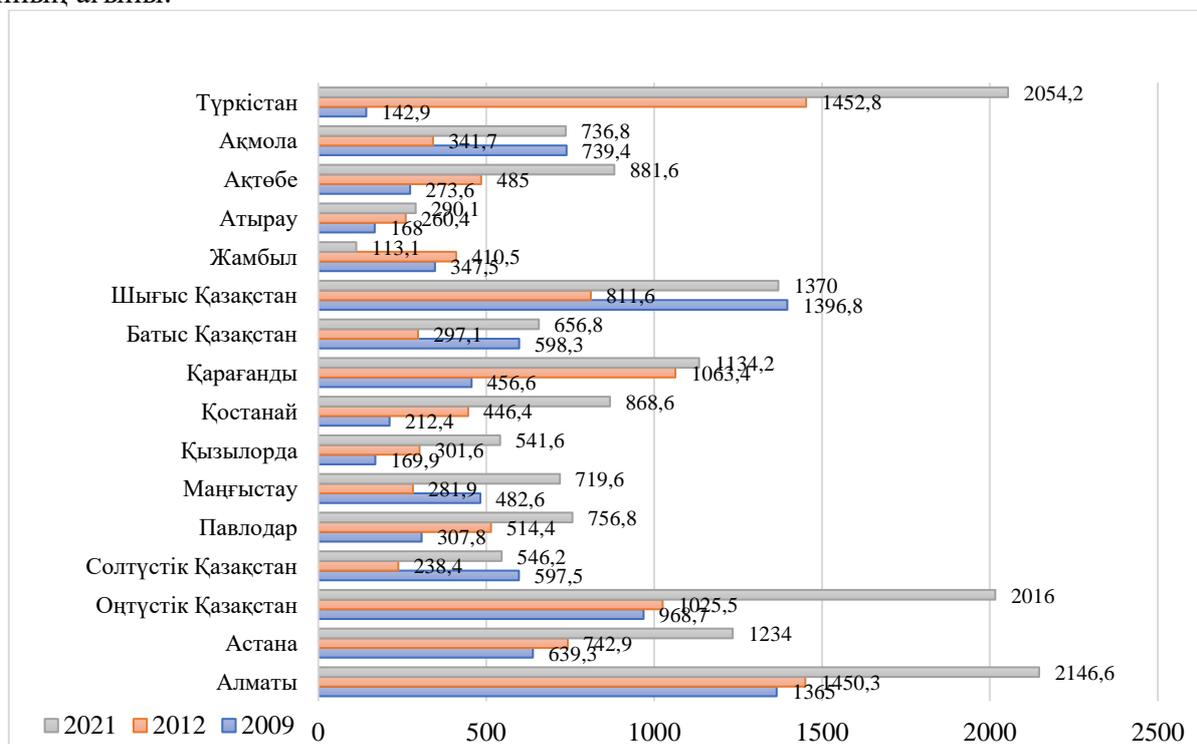
2021 жылға дейінгі Қазақстан халық санының өзгерісін есептеу үшін демографиялық зерттеу әдістерін қолдандық: демографиялық коэффициенттер әдісі, жас бойынша өлім кестесін жылжыту әдісі. Бұл ретте зерттеу объектілері мен субъектілері аумақтық негізде республиканың 14 облысының, Алматы және Астана қалаларының тұрғындары болды.

Қазақстан халқының 2009, 2012 және 2021 жылдардағы динамикасын қарастырайық (сурет 1).

Еліміздің солтүстік аймағында халық санының өсуі, ал оңтүстігінде азаюы байқалады. Сонымен, динамикаға сәйкес халық саны бойынша Қазақстан аймақтарын үш топқа бөлуге болады: тұрақты халық саны өсіп немесе керісінше кеміп отыратын, сондай-ақ алдыман халық саны азайып, кейін жоғарғы деңгей көрсететін аймақтар.

Бірінші топқа Атырау, Қызылорда, Оңтүстік Қазақстан облысы, Астана және Алматы қалалары жатады. Мұндағы халықтың саны эволюция мен халықтың этникалық құрамына байланысты.

Екінші топқа Ақмола, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Қостанай, Павлодар, Солтүстік Қазақстан облыстары кіреді. Халық санының азаюының басты себебі осы аймақтағы көші-қонның ағыны.



Сурет 1- Қазақстан халқының 2009, 2012 және 2021 жылдардағы динамикасы

Соңғы үшінші топқа Ақтөбе, Алматы, Жамбыл, Маңғыстау қалалары жатады. Қазақстан Республикасы бұл динамикалық қатарды әр санақ сайын қайталап отырады. Бұл жағдай алдыман елімізде көші-қон ағыны, бала туылу санының көрсеткішінің аздығы, оралмандардың өз елдеріне қайтуы себеп болды.

Еліміздің солтүстік аймағында халық санының өсуі, ал оңтүстігінде азаюы байқалады. Сонымен, динамикаға сәйкес халық саны бойынша Қазақстан аймақтарын үш топқа бөлуге болады: тұрақты халық саны өсіп немесе керісінше кеміп отыратын, сондай-ақ алдыман халық саны азайып, кейін жоғарғы деңгей көрсететін аймақтар.

Бірінші топқа Атырау, Қызылорда, Оңтүстік Қазақстан облысы, Астана және Алматы қалалары жатады. Мұндағы халықтың саны эволюция мен халықтың этникалық құрамына байланысты.

Екінші топқа Ақмола, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Қостанай, Павлодар, Солтүстік Қазақстан облыстары кіреді. Халық санының азаюының басты себебі осы аймақтағы көші-қонның ағыны.

Соңғы үшінші топқа Ақтөбе, Алматы, Жамбыл, Маңғыстау қалалары жатады. Қазақстан Республикасы бұл динамикалық қатарды әр санақ сайын қайталап отырады. Бұл жағдай алдыман елімізде көші-қон ағыны, бала туылу санының көрсеткішінің аздығы, оралмандардың өз елдеріне қайтуы себеп болды.

Ресми деректер бойынша, 2009 жылғы санақтан бері Қазақстан халқы 20% өсті. Тиісінше, 2021 жылғы 1 қыркүйектегі санақ қорытындысы бойынша халық саны 19186015 адамды

құрады. Үш өңірде халық саны 2 млн адамнан асты – Алматы (2 146 576) мен Түркістан облыстары (2 054 021) және Алматы қаласы (2 030 285). Бұл ретте санақ арасындағы кезеңде халықтың ең көп өсуі Астана қаласында – 2 есе (613 мыңнан 1234 мың адамға дейін), Шымкент қаласында 1,5 есе (730 мыңнан 1112,4 мың адамға дейін).

Динамикалық қатардың көрсетуі бойынша ұдайы халық саны артып немесе кеміп отыратын қалаларды байқай аламыз. Ұдайы халық саны артып отыратын қалалар саны басым. Олар: Түркістан, Ақтөбе, Атырау, Қарағанды, Қостанай, Қызылорда, Павлодар, Оңтүстік Қазақстан, Алматы және Астана. Популяция динамикасындағы айырмашылықтардың себептерін түсіндіретін барлық гипотезаларды келесі факторлармен түсіндіре аламыз: қоршаған ортаның әсерлері, генетикалық, әлеуметтік және адаптивті детерминанттар. Бұл факторлар бірін-бірі жоққа шығарады, әрі толықтырады да.

Қорытындылай келе, қазіргі уақытта Қазақстанда ерекше ірі урбандалған аудандар жоқ, алайда Республиканың нақты болашағы үлкен Алматы мен Түркістан агломерациясының қалыптасуы және Астананың одан әрі өсуі болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстанның демографиялық жылнамалары Астана 2013. -840б.
2. Мл. Дадли, Л. Постон Халық саны және қоғам. Демографияға кіріспе.
3. Қазақстан халық санағының кейбір қорытындылары туралы [Электрондық ресурс]. – URL: <http://demoscope.ru>

Серик М., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – к.э.н. ассоциированный профессор Кабдыбай А.К.

#### ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ ИЗДЕРЖЕК И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

«Остерегайтесь незначительных расходов; маленькая течь потопит большой корабль» – Бенджамин Франклин.

Зачастую люди обращают внимание отнюдь не на все свои затраты и расходы, что как и сказано в цитате приводит к истощению их бюджета. Так же и с предприятиями, всегда важно учитывать все свои расходы на предприятии, как большие, так и маленькие.

Значение затрат на предприятии всегда играет одну из ключевых ролей для успешного его существования. Первое, что приходит на ум когда речь идет о затратах это потребляемые ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары и услуги.[1] Чтобы вести продуктивное управление на предприятии менеджерам нужны не просто затраты, а конкретная информация об издержках на что-либо, будь то продукция или её партия, услуга, оказываемая в банке клиенту, общественный проект, машино-часы. В данном случае под определением «что-либо» подразумевается объект учета затрат. Объект учета затрат по своей сути это некая деятельность, для которой производится её измерение и сбор.

Определение затрат в стоимостном выражении, калькулирование, осуществляется либо в рамках учетной системы, упорядоченный регулярный процесс, либо по требованию, к примеру происходит замена оборудования, соответственно происходит изменение и сбор затрат. Первый метод в отличие от второго будет более дорогостоящим, в связи с тем, что будет проводиться постоянно, но и результаты у первого метода будут более подробными.

Самым экономически эффективным подходом к составлению системы учета затрат является выделение типичных групп решений, к примеру это могут быть контроль за трудозатратами или же контроль за использованием материалов, кроме того стоит обратить внимание на выбор соответствующих этим группам объектов учета затрат, например продукт или цех.

В самом начале бизнеса издержки часто включали в себя простые расходы на закупку материалов и сырье, оплату труда работников и аренду помещений. Проще говоря, управление издержками было основано больше на интуиции и не представляло собой системы.

Далее в 18–19 веках произошла промышленная революция. Бизнес стал более сложным в своем представлении, что привело к увеличению количества издержек, которые предприятие должно учитывать для своего стабильного существования. Внедрение новых для тех времен технологий и процессов производства обязывало от предприятий вложений в больших количествах, что увеличивало общие издержки предприятий.

После промышленной революции, уже к концу 19 века и началу 20 века, начали разрабатываться методы учета и анализа издержек. Промышленные инженеры и экономисты в это время начали разрабатывать системы учета затрат на производство и определили понятие стандартных издержек[3].

В постиндустриальное время с развитием сервисного сектора и информационных технологий издержки приобрели более разнообразный и сложный характер. Появились новые виды издержек, в том числе маркетинговые расходы и увеличение доли не прямых издержек, которые создали необходимость в создании более новых методов учета и анализа.

Сейчас предприятия сталкиваются с все более новыми вызовами, такими как устойчивое развитие, управление рисками или изменение в мировой экономике. Тем становится наиболее явно то, что оптимизация издержек и улучшение их управления являются важными аспектами для обеспечения конкурентоспособности и стабильности бизнеса.

Ранее в Казахстане, как и в других странах, такие системы в основном ориентировались на одну единственную цель – калькулирование для оценки запасов и определения прибыли.

Однако в таком случае данные системы оказывались не в состоянии предоставить в надлежащей форме данные для иных целей. Нынешние системы более актуальны и сбалансированы в этом плане. Кроме традиционных задач они так же включают в себя обеспечение надежной базы для определения будущих экономических последствий следующих решений представленных в таблице 1.

Таблица 1

**Примеры решений, за которыми последуют определенные экономические последствия**

№	Вопрос
1	Выпуск какой продукции следует остановить?
2	Производить ли материалы самим или покупать?
3	Какую следует установить цену?
4	Заключать ли сделку с данным поставщиком?
5	Продвигать ли по службе данного работника?
6	Закрывать ли этот отдел?
7	Следует ли изменить технологию и организацию производства?
Примечание – оставлено автором на основании источников [1]	

Издержки в своем виде влияют на разные аспекты экономики по разному и каждый из них руководителю предприятия или бухгалтеру стоит учитывать, дабы избежать каких-либо эксцессов.

Изучив материал мною были выведены 4 аспекта на которые управление издержками оказывает наиболее влияние, в таблице 2.

Таблица 2

**Экономические аспекты управления издержками**

Название аспекта	Влияние
Микроэкономический аспект	Издержки в микроэкономике рассматриваются как расходы на производство товаров и услуг

Макроэкономический аспект	В макроэкономике издержки предприятий оказывают влияние на общие экономические показатели
Финансовый аспект	Издержки играют важную роль в формировании финансовых результатов предприятия
Социально-экономический аспект	Уровень издержек оказывает влияние на социальные аспекты экономики, такие как уровень заработной платы, условия труда и доступность товаров и услуг для населения
Примечание – составлено автором на основании источников [2]	

Управление издержками на предприятии имеет решающее значение для его успеха и устойчивости на рынке. Успешные предприятия являются основой развития экономики Казахстана, поэтому эффективное управление издержками способствует не только их собственному процветанию, но и формированию более развитой и конкурентоспособной экономики страны[4].

#### Литература

1. Ч.Т.Хонгрэн, Дж.Фостер (2000). Бухгалтерский учет : управленческий аспект, с. 20-37
2. О.В. Мишулина (2020). Управление затратами предприятия, с. 6-9
3. Молчанов С. (2011). Затраты: учет и снижение за 14 дней: экспресс-курс. 3-е издание. М.: Эксмо, с. 544
4. Н. Thomas Johnson и Anders Broms (2000) Profit Beyond Measure: Extraordinary Results through Attention to Work and People, с. 23-25

Серикова Д.А., 4 курс (Карагандинский Университет Букетова)  
 Научный руководитель – PhD, ассистент профессора Атабаева А.К

#### АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, НА ПРИМЕРЕ АО «НАК КАЗАТОМПРОМ»»

Актуальность темы в условиях рыночной экономики обусловлена тем, что в настоящее время без грамотного анализа прибыльности и рентабельности организации и выявления факторов, влияющих на эти величины, невозможно повысить уровень получаемых доходов. Стремление к получению больших доходов и повышению прибыли, ориентируют товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, которая необходима потребителю, а также снижение затрат на производство данной продукции. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Актуальность исследования состоит в том, что планирование и оценка результатов хозяйствования экономического субъекта должна осуществляться на основании объективных показателей, основными из которых является прибыльность и рентабельность [1].

Целью данной работы, является разработка рекомендаций по повышению показателей доходов и рентабельности предприятия АО «НАК» Казатомпром»», на основе анализа деятельности организации. Показатели рентабельности говорят о продуктивной работе организации. Если применить данные отчета о прибылях о убытках, можно провести факторный анализ рентабельности организации [2]. Рассмотрим влияние факторов на рентабельность продаж с 2021-2022 гг.

Рентабельность продаж равна:

$$R_{п}=(B-C-OAP)*100\%$$

1. Влияние изменения выручки от продаж на рентабельность.

$$\Delta R_{\Pi} = \left( \frac{B_1 - C_0 - OAP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - OAP_0}{B_0} \right) * 100\% \quad (1)$$

где  $B_1$  и  $B_0$  – выручка двух периодов;

$C_1$  и  $C_0$  – себестоимость двух периодов;

$OAP_1$  и  $OAP_0$  – общие и административные расходы.

$$\Delta R_{\Pi} = \left( \frac{691011 - 319624 - 29582}{691011} - \frac{587457 - 319624 - 29582}{587457} \right) * 100\% = 8\%$$

Рентабельность увеличилась на 8%.

2. Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж.

$$\Delta R_c = \left( \frac{B_1 - C_1 - OAP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - OAP_0}{B_1} \right) * 100\% \quad (2)$$

$$\Delta R_c = \left( \frac{691011 - 402967 - 29582}{691011} - \frac{691011 - 319624 - 29582}{691011} \right) * 100\% = -12\%$$

Себестоимость продукции повысилась в отчетном периоде, за счет этого снизилась рентабельность на 12%.

3. Влияние изменения общих и административных расходов на рентабельность продаж.

$$\Delta R_{OAP} = \left( \frac{B_1 - C_1 - OAP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - OAP_0}{B_1} \right) * 100\% \quad (3)$$

$$\Delta R_{OAP} = \left( \frac{691011 - 402967 - 34105}{691011} - \frac{691011 - 319624 - 29582}{691011} \right) * 100\% = -13\%$$

Рентабельность снизилась на 13%.

Тем же способом рассчитаем и проанализируем период с 2022 по 2023 гг.

$$\Delta R_{\Pi} = \left( \frac{1001171 - 102967 - 34105}{1001171} - \frac{691011 - 402967 - 34105}{691011} \right) * 100\% = 19\%$$

Рентабельность увеличилась на 19%.

$$\Delta R_c = \left( \frac{1001171 - 475097 - 34105}{1001171} - \frac{1001171 - 402967 - 34105}{1001171} \right) * 100\% = -3\%$$

Рентабельность снизилась на 3%, вследствие увеличения себестоимости продукции.

$$\Delta R_{OAP} = \left( \frac{1001171 - 475097 - 44507}{1001171} - \frac{1001171 - 475097 - 34105}{1001171} \right) * 100\% = -1\%$$

За данный анализируемый период, вследствие влияния данных факторов, рентабельность продаж снизилась на 1%. Стоит выделить, что самым главным фактором, который влияет на рентабельность – это рост выручки.

В целом, можно отметить, что все рассмотренные показатели рентабельности имеют хорошую тенденцию и находятся на высоком уровне, что говорит о достаточно эффективном вложении средств предприятия, о продуктивном использовании средств и прочих внеоборотных активов, а также о грамотном распоряжении собственными средствами [3].

Если рассматривать на примере АО «НАК «Казатомпром»», то по полученным результатам видно, что предприятие является прибыльным, все рассмотренные показатели значительно выросли в рассматриваемом периоде. Предприятия является стабильным на сегодняшний день, но если смотреть на будущую перспективу, не лишним будет проводить мероприятия по нарастанию объема получаемых доходов, а также искать новые направления,

расширять компанию и производство, чтобы исключить «проседание» экономики предприятия в связи со спадом экономического спроса.

В качестве предложений по повышению доходов и рентабельности для АО «НАК «Казатомпром»» можно выделить: выход на новые, зарубежные рынки; возможное добавление еще одного вида деятельности, которое связано с основным видом деятельности.

Выход на новые внешние рынки позволит компании получить значительное увеличение клиентской базы. Кроме того, при выходе на зарубежный рынок прибыль предприятия и рентабельность его производства зависят не только от местного рынка, а это означает, что финансовое положение компании станет более стабильным, а также более гибким, с возможностью сосредоточиться на экономически выгодные рынки [4].

Возможное добавление еще одного вида деятельности, которое связано с основным видом деятельности, позволит предприятию увеличить свои доходы, при этом не прибегая к излишним затратам, и не меня кардинально политику своего производства.

#### Литература

- 1 Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения предприятия/ Экономист. – 2019
- 2 Консолидированная финансовая отчетность АО «Национальная Атомная Компания «Казатомпром» [Электронный ресурс] – <https://www.kazatomprom.kz>
- 3 Беркстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Беркстайн. - М.: Финансы и статистика, 2017
- 4 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина, 2020.

Сыздыков Б.Т., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті), Серік Г., 1 курс  
(Университет Нархоз)

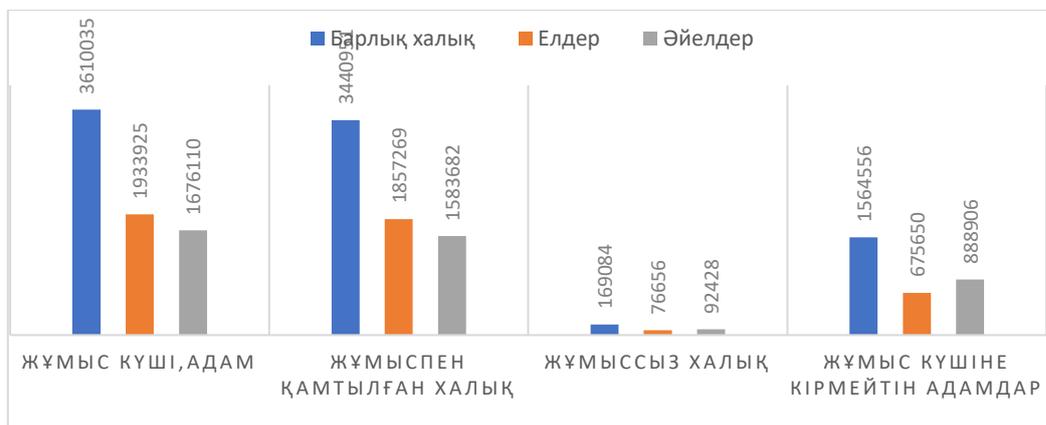
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Шакеев С. С.

#### АУЫЛДЫҚ ЖЕРЛЕРДЕ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Ауылдық жерлер көптеген елдердің экономикасында маңызды рөл атқарады және еңбек ресурстарын дамыту үшін айтарлықтай әлеуетке ие. Бұл мақалада біз ауыл тұрғындарының жұмыспен қамтылуы мен еңбек жағдайларын жақсартудың негізгі сәттері мен перспективаларын қарастырамыз.

Жұмыспен қамту - бұл адамның өздеріне табыс әкелетін жұмысы немесе кәсібі бар жағдай. Бұл ұғым адамның белгілі бір міндеттерді немесе функцияларды орындай отырып, экономикалық қызметке қатысуын білдіреді, ол үшін ол сыйақы алады. Жұмыспен қамтудың маңызды аспектісі - бұл кәсіптің адамның біліктілігі мен мүдделеріне сәйкестігі, сонымен қатар өзін және отбасын қамтамасыз ету мүмкіндігі.

2023 жылғы 4 тоқсандағы Қазақстан Республикасы еңбек нарығының негізгі индикаторлар 1 суретте көрсетілген.



1 – сурет. Ауыл халқының еңбек көрсеткіштері.

Ескерту - Дереккөз:stat.gov.kz

Статистика деректері бойынша соңғы бес жылда елімізде жастарды жұмысқа орналастыру мәселесін шешуге 63 миллиард теңгеден астам қаржы бөлінді. Мамандар қазіргі уақытта жаңа жұмыс орындарын құрудан басқа, жастарға пайдалы дағдыларды дамытуға мүмкіндік беру қажет екенін атап өтті. Мысалы, икемді жұмыс кестесі, кәсіпті өзгерту мүмкіндігі және мансапты жаңа бағытта дамыту сияқты әлемдік жұмыспен қамту тенденцияларын бейімдеу маңызды.

«Қазақстанның еңбек нарығы 2023 – төмен өнімділік, жасырын жұмыссыздық, өңірлік теңсіздік» атты жарияланған есепте секторлардың иық тіресе қатар дамымауы, экономиканы мемлекеттендіру секілді бұрмалаулар экономиканың күрделілігін арттыруға, оны әртараптандыруға және оның тұрақты өсуіне мүмкіндік бермейтіні жазылған. Сарапшылардың сөзінше, соңғы жылдары белсенді түрде жүзеге асырылып жатқан «даму, индустрияландыру, же-ңілдетілген қаржыландыру бағдарламалары» түріндегі мемлекеттік құралдар экономика тетіктерінің тиімсіздігін көрсетеді. Мұның айқын көрінісін ауыл шаруашылығы қызметкерлерінің табысы төмен болғандықтан саудаға ағылып жатқанынан көруге болады. Дегенмен, мемлекет әлі де векторын өзгертер емес, себебі жоспарлы тәсіл мен нарықтық емес интервенцияларды қолдану азайған жоқ [1].

#### 1. Жергілікті жұмыс күшін ынталандыру:

Ауылдық жерлерде еңбек ресурстарын дамытудың негізгі аспектілерінің бірі-жергілікті тұрғындарды өз жерінде қалуға және жұмыс істеуге ынталандыру. Бұл ауылшаруашылық кәсіпорындарын дамытуды, шағын бизнесті қолдау бағдарламаларын және жергілікті жұмысшыларды оқыту мен біліктілігін арттыруды қамтуы мүмкін.

#### 2. Инфрақұрылым және еңбек нарығына қол жеткізу:

Еңбек ресурстарын табысты дамыту үшін ауылдық жерлерде жақсы дамыған инфрақұрылымды қамтамасыз ету, сондай-ақ еңбек нарықтарына қолжетімділікті қамтамасыз ету қажет. Бұған жол салу, телекоммуникацияны дамыту, ауыл шаруашылығы секторында жұмыс орындарын құру, сондай-ақ жұмыс күшінің көші-қонын қолдау шаралары кіреді.

#### 3. Білім беру және кадрларды даярлау:

Маңызды аспектілердің бірі – ауылдық жерлерде білім беру және кадрлар даярлау. Жергілікті тұрғындар ауылда да, қалалық ортада да еңбек нарығында сәтті бәсекеге түсуі үшін сапалы білім мен кәсіби дайындық алу үшін жағдай жасау қажет.

ҚР Өлеуметтік кодексін іске асыру шеңберінде 2023 жылғы 1 шілдеден бастап Қазақстанда облыс орталықтары мен мегаполистерде 20 еңбек мобильділігі орталығы құрылды, ал жұмыс істеп тұрған халықты жұмыспен қамту орталықтары мансап орталықтары болып қайта құрылды.Бұдан басқа, 2023 жылдың 1 шілдесінен бастап еліміздің барлық өңірлерінде өзіне-өзі қызмет көрсету аймақтарын құру жолымен онлайн форматта және мансап орталықтарында жұмыспен қамту қызметтерін көрсетуді масштабтау бойынша барлық қажетті шаралар қабылданды», - деп атап өтті Асқар Ниязов [2].

Еңбек ресурстарын дамыту орталығы дайындаған болжамға сәйкес, 2023-2030 жылдар аралығында жалдамалы жұмысшыларға сұраныс 2 миллионға жуық адамға дейін өседі деп күтілуде. Жалдамалы еңбекке ең жоғары сұраныс 2028 жылы жоспарланған, онда шамамен 261,4 мың адам жұмысқа қабылданады деп күтілуде. Бұл өсім ішінара әйелдердің зейнеткерлік жасының өсуі 2028 жылға дейін баяулауымен байланысты. Мәліметтерге сәйкес, 2023-2030 жылдар аралығында жалдамалы қызметкерлерге ең үлкен қажеттілік білім беру (395,6 мың адам), ауыл шаруашылығы (196,3 мың адам) және сауда (193,2 мың адам) салаларында болады. Білім берудегі жұмысшыларға сұраныстың артуы 2000-шы жылдардың басынан бастап елде туылған балалар санының көбеюіне байланысты, бұл "нәресте бумы" деп аталады.

Ауылдық жерлерде еңбек ресурстарын дамыту ауылдық аумақтардың тұрақты дамуын қамтамасыз етудің маңызды аспектісі болып табылады. Халықтың азаюы, білікті мамандардың жетіспеушілігі және заманауи технологияларға қол жетімділіктің шектелуі сияқты ауылдық жерлерде кездесетін қиындықтарға қарамастан, Еңбек ресурстарын дамыту ауылдағы өмір сүру деңгейін арттырудың негізгі факторы болуы мүмкін.

Кәсіптік даярлаудың тиімді бағдарламалары, кәсіпкерлікті қолдау, ақпараттық технологияларға қол жеткізуді қамтамасыз ету және халықтың өмір сүру сапасын арттыру жас мамандарды тартуға, еңбек жағдайларын жақсартуға және ауыл шаруашылығындағы өнімділікті арттыруға ықпал етуі мүмкін.

Демек, білім беруге, инфрақұрылымды дамытуға, жұмыс орындарын құруға және жергілікті кәсіпкерлерді қолдауға инвестиция салу ауылдық жерлердің тұрақты дамуына және олардың тұрғындарының әл-ауқаты мен өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етуі мүмкін. Ауылдық жерлерде еңбек ресурстарын сауатты басқару перспективалы және гүлденген қоғам құруда маңызды рөл атқарады.

#### Әдебиеттер

1. [aikyn.kz](https://aikyn.kz)//Кәмила Еркін - Еңбек нарығы демографиялық дүмпуге дайын ба?, 2024 жыл// Ресми сайт: <https://aikyn.kz/261910/en-bek-naryg-y-demografiyalyk--dumpuge-dayyn-ba>
2. [www.gov.kz](https://www.gov.kz)//Халықты жұмыспен қамту орталықтары 2023 жылғы 1 шілдеден бастап Қазақстанда мансаптық орталықтар болып қайта құрылды//Ресми сайт:<https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek/press/news/details/582857?lang=kk>

Сыздыкова А.Н., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - PhD, профессор ассистенті Атабаева А.К.

#### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНФЛЯЦИЯ

Инфляция әрдайым әр мемлекетте болатын. Қазақстан да ерекшелік емес. Желтоқсан айында Қазақстанда инфляция 10,3%-дан 9,8%-ға дейін төмендеді. Алайда, осы құлдырауға қарамастан, жыл қорытындысы бойынша еуразиялық экономикалық одаққа мүше елдер арасындағы тауарлар мен қызметтерге бағаның өсуі бойынша ел әлі де көшбасшы болып шықты. Мұндай қорытынды Еуразиялық экономикалық комиссияның деректері негізінде жасалуы мүмкін. Мысалы, одақтағы орташа инфляция 7,5%- ды құрады.

Жалпы, Қазақстан желтоқсан айында барлық дерлік санаттар бойынша көшбасшылыққа қарсы тұр. Бір жыл ішінде азық-түлік тауарларының бағасы 8,5%-ға өсті, ал ЕАЭО бойынша бұл көрсеткіш 7,8%-ды құрады. Армениядағы бағалар 4,5%-ға төмендеді. Одақтың басқа елдерінде азық-түліктің де бағасының өсуі Қазақстанға қарағанда төмен болды.

## 1 Кесте

## Дисперсиялық талдау

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>F</i> маңызды л
Регрессия	7,00000	209,24047	29,89150	47,44951	0,0002
Қалдық	5,00000	3,14982	0,62996		
Барлығы	12,00000	212,39029			
	Коэффициенттер	Стандартты қате	t-статистика	P-мәні	Төменгі 95%
Ү-Қиылысы	252,069	36,03206	6,99	0,00092	159,44
X1 Орташа табыс	0,0003	0,00008	0,64	0,05496	-0,000
X2 Әлеуметтік аударымдар	-1,401	0,19552	-7,16	0,00082	-1,904
X3 Жұмыспен қамтылған халық	-0,021	0,00332	-6,40	0,00138	-0,029
X4 Жұмыссыз халық	0,021	0,02755	0,79	0,04652	-0,049
X5 еңбек өнімділігі индексі	-0,745	0,17987	-4,14	0,00895	-1,208
X6 Негізгі капиталды тұтыну	0,0002	0,00000	2,80	0,03770	3,3E-4
X7 Үй шаруашылықтарын ың ақшалай шығыстары	0,00003	0,00037	0,08	0,03519	-0,000

Қазақстандағы инфляцияға әсер ететін факторлар (1 кесте) көрсетілген. Осы коэффициенттерге сүйене отырып, инфляцияға ең үлкен әсер тигізетін факторларды бөліп шығуға болады. Сонда, инфляцияға әлеуметтік аударымдар ең үлкен және кері әсер тигізетінін көреміз. Яғни, әлеуметтік аударымдар өскен кезде, инфляцияның деңгейі төмендейді. Ал негізгі капиталды тұтыну ең кіші, әрі оң әсер етеді.

Бір жыл бұрын қазақстандықтар тауарлар мен қызметтер үшін бүгінгіден 13,1%-ға аз төледі. Қызметтерге баға ең көп – плюс 13,9%, азық-түлік емес тауарлар – 13,5%, азық-түлік тауарлары – 12,4%-ға қымбаттады.

Мұндай жағдайда, егер сіздің жалақыңыз жыл бойы өспеген болса, онда сіз кедей болдыңыз деп айтуға болады. Себебі 2022 жылы сол бағамен сатып алуға болатын қызметтер, өнімдер немесе жабдықтар үшін бүгінде бірнеше ондаған пайызға артық төлеу керек, ал ақша жоқ.

Өткен жылғы желтоқсанмен салыстырғанда бағаның өсуі 34,3%, минералды және ауыз су – 18,4%, сүт консервілері – 16,9%, алкогольді ішімдіктер мен темекі өнімдері – 15,6%, Айран - 2,5%, жұмыртқа - 13,4%, сары май - 13,3%, пастерленген сүт, жаңа піскен жемістер мен көкөністер - 12,8%, нан-тоқаш және ұн өнімдері - 12,3%, балық және теңіз өнімдері-12,1%, кондитерлік өнімдер – 10,7%-ға. 12,1%, кондитерлік өнімдер – 10,7%-ға.

Баға деңгейі жеке тауарларға – 12,4%-ға, жиһаз бен тұрмыстық заттарға – 11,8%-ға, асхана ыдысына – 11,4%-ға, киім-кешек пен аяқ киімге – 11,3%-ға, фармацевтикалық өнімдерге – 10,4%-ға, құрылыс материалдарына – 7,3%-ға өсті. Дизель отыны – 15,2%, бензин – 13,7%, баллондардағы сұйытылған газ – 13,6%-ға, көмір – 10,7%-ға қымбаттады.

Күрделі демалыс ұйымдарының қызметтеріне баға 16,8%-ға өсті. Санаторийлер – 15,8%, денсаулық сақтау – 13,6%, демалыс және спорттық іс-шаралар саласындағы қызметтер –

13,5%, шаштараздар мен жеке қызмет көрсету мекемелері – 12,8%, білім беру қызметтері – 9,6%, қоғамдық тамақтану – 8%. Такси тарифтері 9,1%, қалалық автобустар – 8,9%, қалааралық автобустар – 8,8%, әуе жолаушылар тасымалы – 8,6%, темір жол көлігінде – 7,3% өсті.

Қоқыс жинауға тарифтер 33,2%-ға, кәрізге – 28,8%-ға, орталықтандырылған жылытуға – 26,1%-ға, ыстық суға – 23,4%-ға, суық суға – 22%-ға, электр энергиясына – 19,9%-ға, тұрғын үйді ұстауға – 7%-ға өсті.

Бір жыл ішінде нан-тоқаш өнімдері мен жармаға бағалар 10,8%-ға, ет және ет өнімдеріне – 7%-ға өсіп, инфляцияға тиісінше 0,8 және 0,9 пайыздық тармаққа негізгі үлес қосты. Жұмыртқаға бағаның 13,4%-ға, сүт өнімдерінің (11,2%-ға) – 0,4 пайыздық тармаққа, жеміс-жидектер мен көкөністерге (9,5%-ға) – жылдық инфляцияға 0,5 пайыздық тармаққа өсуі.

#### Әдебиеттер

1 <https://stat.gov.kz/>

Тихомолова К. С., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – PhD, ассоциированный профессор Ламбекова А.Н.,  
м.э.н., ст. преподаватель Шакирова Г.А.

### ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современных условиях экологические проблемы и их влияние на окружающую среду занимают важное место в экономике страны. В частности, вопросы оценки ущерба, причиненного природе, оценка риска от этого ущерба, стоят как перед природопользователями, так и перед частными и государственными структурами, осуществляющими контроль.

При проведении экологического аудита основным источником экологической информации являются:

1) комплекс нормативно - правовых документов, определяющих установленный лимит воздействия на окружающую среду для конкретного природопользователя (аудируемого объекта), статистические показатели;

2) информация из отдельного средства экологического контроля объекта, на котором проводится аудит;

3) информация из региональных центров информационно - аналитического мониторинга.

Важным источником экологической информации является многоцелевая система – Единая государственная система мониторинга окружающей среды и природных ресурсов. Она включает не только наблюдения за состоянием окружающей среды и природных ресурсов, но и анализ данных об их фактическом состоянии для принятия управленческих и хозяйственных решений с целью обеспечения экологической безопасности, охраны, воспроизводства и рационального использования природных ресурсов, а также санитарно-эпидемиологического благополучия населения. Система направлена на создание информационной базы для реализации аргументированной системы государственного контроля в области охраны окружающей среды. Обмен информацией в рамках Единой государственной системы мониторинга окружающей среды и природных ресурсов осуществляется на безвозмездной основе в соответствии с перечнями, формами и сроками, утвержденными уполномоченным органом в области охраны окружающей среды по согласованию со специально уполномоченными государственными органами, осуществляющими мониторинг соответствующих видов природных ресурсов.

Важная информация в области охраны окружающей среды содержится в официальных изданиях органов государственного управления. В качестве примера можно назвать

ежегодные Национальные доклады о состоянии окружающей среды, статистические сборники по отраслям или отдельных видах загрязнений.

Документы предприятия, содержащие информацию, требуемую при проведении экологического аудита:

1) Паспорт строительства предприятия (в том числе акты отвода земель);

2) Карта района с указанием местонахождения предприятия, его близкого расположения к городам, рекам и жилым домам;

3) Карта-схема предприятия с указанием площади зданий, мест хранения химических веществ и отходов, складских зданий, скважин и т.д.;

4) Экологический паспорт (лимиты выделения, лимиты потребления, платежи);

5) Лицензия-контракт на природопользование (лицензия на добычу полезных ископаемых);

6) Лимиты водопотребления и водоотведения;

7) Паспорт отходов.

Формы статистической отчетности:

1) данные геологических и гидрогеологических исследований;

2) Акты отбора и анализа проб воды, воздуха, почвы;

3) Акты о несчастных случаях на производстве;

4) План мероприятий по охране труда, технике безопасности, охране здоровья;

5) План мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций на предприятии;

6) Список основных производственных фондов;

7) Перечень основных производственных фондов природоохранного назначения, их мощность и характеристика;

8) Акты по результатам проверок природоохранной деятельности;

9) Договор на оказание услуг с городскими службами (сброс сточных вод, вывоз отходов);

10) Коллективный договор;

11) Расчеты платежей за использование природных ресурсов (вода, земля, руда, атмосфера и т. д.);

12) Расчеты платежей за загрязнение окружающей среды.

Отчет об охране атмосферного воздуха (2 ТП (воздух)) (объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (по регионам) содержит следующие показатели: объем загрязняющих веществ, отходящих от всех стационарных источников загрязнения; объем загрязняющих веществ, поступивших на очистные сооружения; объем загрязняющих веществ, выброшенных без очистки; выбросы специфических загрязняющих веществ в атмосферу. Отчет составляется предприятиями и/или индивидуальными предприятиями, имеющими стационарные источники загрязнения атмосферного воздуха [1].

Разработка плана действий по устранению недостатков является также другим ключевым шагом. Некоторые предприятия просят дать рекомендации по корректирующим действиям для включения в официальный аудиторский отчет. Затем предприятие будет основывать свой план на выполнении этих рекомендаций. Другие предприятия требуют, чтобы в отчете о ревизии были указаны факты и недостатки, без ссылки на то, как их следует исправлять. В этом случае руководство завода должно разработать способы устранения неисправностей.

Как только программа аудита будет внедрена, будущие аудиты будут включать прошлые отчеты и прогресс в выполнении любых рекомендаций, сделанных в них как часть их доказательств.

Таким образом, по трактовке Международной торговой палаты, главной целью экологического аудита является помощь в защите окружающей среды и минимизация рисков для здоровья человека, т.е. речь идет только о воздействии на окружающую среду, а эффективное использование природных ресурсов в международной практике упоминается больше в контексте аудита эффективности охраны окружающей среды.

## Литература

1. Экологические индикаторы мониторинга и оценки окружающей среды. Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике, 2018 года. - [ЭР]. Режим доступа: [https://stat.gov.kz/ecologic/air\\_pollutant\\_emissions](https://stat.gov.kz/ecologic/air_pollutant_emissions)

Төлегетай Ж.Ә., Салиев Н.Д., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к қауымдастырылған профессор Ж.Т.Хишаева

### БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ДАМУЫ

Экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен транспаренттілігінің басты атрибуттарының бірі бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесінің халықаралық стандарттарға сәйкестігі болып табылады. Бұл Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (ХҚЕС) көшу белгілі бір халықаралық қаржыгерлер енгізген директивалық норма болғандықтан емес, капиталды интеграциялау, экономиканы жедел дамыту үшін негіз болатын қаржылық есептілікті әмбебап және біркелкі түсіну үшін қажет заманауи стиль.

ХҚЕС – қазақстандық ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігі мен инвестициялық тартымдылығының құрамдас бөлігі ретінде және соның салдарынан Қазақстанның бүкіл экономикасы, ал ХҚЕС бойынша білім мен жұмыс-қазіргі заманғы бухгалтер мен аудитор ғана емес, сонымен қатар қазіргі басшы имиджінің қажетті, сапалы штрихы ретінде [1].

Қазақстанның ондаған жылдар бұрын жасаған таңдауы Қазақстан сапалы даму жолын таңдауды ресми түрде жариялаған кезде өзінің өміршеңдігін көрсетті. Қазақстанда қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарын енгізу дамушы нарықтық экономиканың талаптарына байланысты. Республика экономикасын одан әрі реформалауға, бағалы қағаздар нарығын, банк және сақтандыру ісін, инвестициялық қызметті жандандыруға бағытталған бірқатар заңнамалық актілерді қабылдауға байланысты қазақстандық есепті Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына көшіру туралы шешім қисынды болып көрінеді.

Қазақстанның ХҚЕС – ке көшуі Қазақстан мен халықаралық қоғамдастық арасындағы өзара сенімді қалыптастыру процесіндегі маңызды қадам. Корпоративтік ашықтықтың артуы инвестициялардың инвесторлар үшін тәуекелділігі төмен болатынын білдіреді.

Сонымен қатар, ХҚЕС-ке көшуді қазақстандық есеп пен есептілікті реформалаудың жалғыз мақсаты ретінде қарастыруға болмайды. Шындығында, реформа әлдеқайда тереңірек болуы керек және экономикалық қатынастардың жаңа түріне тиімді қондырма құрудан тұруы керек.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарын тиімді енгізу бойынша жұмысты жалғастыруда, атап айтқанда:

- "Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" Заңмен Қазақстанда ХҚЕС танылды және ХҚЕС сәйкес қаржылық есептілікті жасауға міндетті ұйымдардың тізбесі айқындалды [2];

- Заңды іске асыру үшін 12 нормативтік құқықтық актілер, оның ішінде ұлттық қаржылық есептілік стандарттары, шоттардың үлгілік жоспары, қаржылық есептілік нысандары, бастапқы есепке алу құжаттары мен бухгалтерлік есеп тіркелімдерінің нысандары әзірленді және бекітілді;

- ХҚЕС 2006 жылғы нұсқалары мемлекеттік және орыс тілдерінде аударылып, ресми жарияланды;

- Үкімет бекіткен ХҚЕС -қа көшу жөніндегі іс-шаралар жоспары іске асырылды;

- ХҚЕС-ке көшу бойынша түсіндіру жұмыстары жүргізілді.

Қазіргі уақытта білікті мамандарға үлкен қажеттілік бар. Бұл көбінесе көптеген ХҚЕС қаржылық есептілікке қатысты оқиғаларды бағалауды көздейтіндігімен байланысты, ал жоспарланған экономика мен егжей-тегжейлі реттеу жағдайында дайындалған бухгалтерлік қызметкерлердің бухгалтерлік оқиғаларды бағалау тәжірибесі жоқ. Көптеген ҚЕХС жалпы

сипатқа ие және оларда ХҚЕС енгізуді қалай жүргізу керектігі туралы егжей-тегжейлі нұсқаулар жоқ, бұл белгілі бір проблемалармен бірге келеді.

Қолданыстағы салық заңнамасы бухгалтерлік есеп деректерін салық мақсатында қолдану үшін аударуға әрдайым мүмкіндік бермейді. Бұл мәселені Қазақстан Республикасының жаңа Салық кодексі реттеуге арналған. "Проблемалық" сәттердің мысалдары активтерді қайта бағалау және құнсыздану, оларды белгілі бір актив ретінде жіктеу, функционалды валютада есепке алу және пайдалы пайдалану мерзімі болып табылады. Салық кодексінің ережелерін ХҚЕС-пен салыстыра отырып талдау салықтық тексерулер жүргізу кезінде туындауы сөзсіз болатын жанжалды жағдайларды анықтайды [3].

Мұндай жағдайлар келесі жағдайларға байланысты:

- кейбір жағдайларда ХҚЕС есепке алу объектілеріне әртүрлі немесе балама тәсілдерді көздейді және кәсіби пайымдауды қолдануды талап етеді;
- активті есепке алу кезінде ХҚЕС осы активке меншік құқығын назарға алмайды, бірақ осы активке байланысты тәуекелдер мен сыйақылардың елеулі үлесін беруге негізделеді;
- ХҚЕС IASB енгізген жиі өзгерістерге ұшырайды, бұл салық заңнамасын белгілі бір күнгі жағдай бойынша ХҚЕС-ке сәйкестендірудің барлық әрекеттерін теңестіре алады.

Қазіргі жағдайда кәсіпорындардың экономикалық қызметтерін ұлттық заңнама мен есепке алу әдістемелерін қолдану саласында ғана емес, сонымен қатар Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары саласында іргелі теориялық білімі мен практикалық дағдылары бар сапалы жаңа деңгейдегі мамандармен қамтамасыз ету маңызды бола түсуде.

Сертификаттау, кәсіби бухгалтерлерге үміткерлер біздің республика үшін өте өзекті. "Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" Қазақстан Республикасының Заңында "кәсіби бухгалтер" ұғымы және кәсіби бухгалтерді даярлау шарттары енгізілді. 2012 жылғы 1 қаңтардан бастап қоғамдық мүдделер Ұйымының Бас бухгалтері лауазымына Кәсіби бухгалтер тағайындалады.

Қазіргі уақытта экономикалық субъектілер басшыларының бухгалтерлік қызмет шығындарына принципті көзқарасы өзгеруі керек. Бухгалтерлік есеп инвестициялауды қажет ететін инвестициялық жоба ретінде қарастырылуы керек. Ең алдымен, бұл қызметкерлерге инвестиция салу, оны оқыту және біліктілікті арттыру туралы. Халықаралық стандарттарды қолданудың нақты технологияларын беру режимінде ХҚЕС-ке сәйкес білім мен жұмыс дағдыларын ұсына алатын консультанттарды тарту орынды болып көрінеді.

ХҚЕС форматында есеп жүргізуге қабілетті білікті қызметкерлердің тапшылығы оқытуды ұйымдастыру арқылы жойылуы мүмкін.

Білім беру мекемелері ХҚЕС-ке көшу бойынша қолданбалы бағыттағы сапалы оқыту курстарының жүйесін әзірлеп, дайындауы қажет.

Әлемдік тәжірибеде кәсіби бухгалтерлерді сертификаттаудың әртүрлі бағдарламалары қолданылады. Орыс тіліндегі аудит, есеп, бақылау және қаржылық менеджмент саласындағы ең танымал біліктіліктер:

- Certified Public Accountant (CPA)
- Certified Management Accountant (CMA)
- Certified Internal Auditor (CIA)
- Chartered Management Accountant (CIMA)
- Chartered Certified Accountant (ACCA)
- Diploma in International Financial Reporting (DipIFR (Rus))
- Сертификатталған тәжірибелік бухгалтер (sad) және Сертификатталған халықаралық кәсіби бухгалтер (CIPA)

Қазақстанның халықаралық стандарттарға бағдарлануы оң әлемдік тәжірибені алуды талап ететінін атап өту маңызды.

#### Әдебиеттер

1. Тулешова Г.К. Учет и отчетность по международным стандартам. Учебное пособие. -Алматы, 2020г.

2. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы №234 Заңы. //https://adilet.zan.kz/
3. Қазақстандағы халықаралық аудит стандарттары – Алматы, 2021 ж.

Тұрсынбай А.Ш., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті), Оспанова Қ. Қ., 3 курс  
(Қарағанды Техникалық университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Темирбекова Л.А.

## КӘСІПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫНЫҢ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУЫН ТАЛДАУ

Байлықтың негізгі көздерінің бірі және материалдық және 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.

Кез-келген ұйымның қызметінде еңбек ресурстары ерекше рөл атқарады, сондықтан олардың қызмет барысында ұйымның иелігіндегі ресурстар түпкілікті өнімге айналады. Сондықтан көптеген зерттеулер ұйымның еңбек ресурстарын тиімді пайдалану мәселелеріне арналады. Қазіргі уақытта кәсіпорынның еңбек ресурстарын ұтымды пайдалану еңбек өнімділігіне, шығарылатын өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің бәсекеге қабілеттілігіне тікелей әсер етеді, яғни бұл кәсіпорынның жұмысын сипаттайтын маңызды көрсеткіш және нәтижені анықтайтын негізгі қозғаушы күш болып табылады.

Қазіргі уақытта еңбек ресурстарына еңбекке қабілетті жастағы халық, яғни 16-59 жастағы ер адамдар, 16-54 жастағы әйелдер, бірінші және екінші топтағы жұмыс істемейтін мүгедектерді және жеңілдікті шарттармен кәрілік бойынша зейнетақы алатын адамдарды қоспағанда (зиянды өндірістердің, өнердің кейбір түрлерінің қызметкерлері және төрт және одан да көп баласы бар көп балалы аналар); ерлер мен тиісінше 60 және 55 жастан асқан әйелдер, экономиканың мемлекеттік секторында және қоғамдық өндірісінде жұмыс істейтін 16 жасқа дейінгі жасөспірімдер. Еңбек ресурстарының негізгі бөлігін еңбекке қабілетті жастағы халық құрайды. Бұл көрсеткіштің өзгерісі халықтың табиғи қозғалысына – туу мен өлімге байланысты. Туу коэффициенті еңбек ресурстарының өзгеруіне 16 жылдан кейін әсер етеді. Еңбекке қабілетті жасқа енетін және зейнеткерлік жасқа ауысатын ұрпақтар санының арақатынасы өзгеруі себебінен еңбекке қабілетті халықтың үлес салмағы өзгеріп отырады [1].

Кадрлар немесе қызметкерлер, кәсіпорындар және оның өзгерістерін белгілі бір сандық, сапалық сипаттамалар мен тиімділік көрсеткіштері арқылы бағалауға болады. Мысал ретінде ЖШС «KazAgro Resurs» еңбек ресурстарының қозғалысы мен динамикасын талдау үшін бірқатар зерттеулер мен талдаулар жүргізуге болады. Төменде 1-кестеден көре аламыз.

1 кесте

### **«KazAgro Resurs» ЖШС-нің 2021-2022жж. еңбек ресурстарын талдау**

Көрсеткіштер	2021ж	2022ж	Ауытқуы, +/-,%	
Қызметкерлердің орташа жылдық саны, адам	2220	2225	+5	100,23
Жалпы өнімнің құны, мың. тг	6358617	7517296	+1158679	118,22
Жұмысшылардың жұмыс істеген саны,мың адам/к	537	526	-11	97,95
Жұмысшылардың жұмыс істеген саны, мың адам/сағ	3938	3750	-188	95,23
1 қызметкер жұмыс істеген күн	242	236	-6	97,52
1 қызметкер жұмыс істеген сағат	1774	1685	-89	94,98
Жұмыс күнінің орташа ұзақтығы, сағ	7,5	7,2	-0,3	96,00

1 қызметкердің кірісі, мың теңге	4435,92	4522,09	86,17	101,94
Жылдық еңбек өнімділігі, мың. тг/адам	2864,24	3378,56	+514,32	117,96
Жұмысшының сағаттық еңбек өнімділігі, тг/адам	1,5781	1,9883	+0,4102	125,99
Ескерту – автормен кәсіпорын мәліметтері негізінде есептелді				

1-кестеде берілген мәліметтерден көріп отырғанымыздай, «KazAgro Resurs» ЖШС-інде 2022 жылы 2021 жылдан қарағанда бір қызметкер жұмыс істеген күндер саны 6 күнге азайды, ал бір қызметкер жұмыс істеген сағаттар саны 89 сағатқа кеміген. Сондай-ақ, жұмыс күнінің орташа ұзақтығы 7,5 сағаттан 7,2 сағатқа дейін қысқарған. Бұл көрсеткіштердің өзгеруінен жұмыс уақытының және жұмыс күндерінің қысқаруын байқауға болады.

Еңбек өнімділігіне жоғарыда берілген факторлардың әсерін зерттеу үшін келесі модельді аламыз:

$$W_{ж} = W_{сағ} * П * Д$$

(1)

мұндағы:

$W_{ж}$  - бір жылдағы еңбек өнімділігі, тг/адам;

$W_{сағ}$  - жұмысшының сағаттық еңбек өнімділігі, тг/адам;

Д - бір жылдағы бір жұмыскердің жұмыс жасаған күнінің орташа саны, күн;

П - жұмыс күнінің орташа ұзақтылығы, сағат [2].

Жылдық еңбек өнімділігінің өзгерісіне факторлардың әсерін абсолюттік салыстырмалы тәсіл арқылы шығарайық.

Жалпы жылдық еңбек өнімділігі 514,32 мың тг/ адам өсті.

$$\Delta W_{ж} = W_{ж_1} - W_{ж_0} = +514,32 \text{ мың тг/ адам}$$

Оның өзгерісіне бір күннің орташа ұзақтығының әсері келесідей:

$$\Delta W_{п} = \Delta П * D_0 * W_{сағ_0} = (-0,3) * 242 * 1,5781 = -114,57 \text{ мың тг/ адам}$$

яғни жылдық еңбек өнімділігі бір күннің орташа ұзақтығының 0,3 сағатқа кему әсерінен 114,57 мың тг/ адам азайды;

Жылдық еңбек өнімділігінің өзгерісіне орташа атқарылған күндер санының өзгерісінің әсері:

$$\Delta W_{д} = П_1 * \Delta Д * W_{сағ_0} = 7,2 * (-6) * 1,5781 = -68,17 \text{ мың тг/ адам}$$

яғни өнімділік орташа жұмыс күнінің 6 күнге азаюы әсерінен 68,17 мың тг/ адам кеміді;

Жылдық еңбек өнімділігінің өзгерісіне орташа сағаттық еңбек өнімділігінің өзгерісінің әсері:

$$\Delta W_{w_{сағ}} = П_1 * D_1 * \Delta W_{сағ} = 7,2 * 236 * 0,4102 = +697,05 \text{ мың тг/ адам}$$

яғни жылдық еңбек өнімділігінің сағаттық еңбек өнімділігінің 0,4102 артуы себебінен 697,05 мың тг/ адам өсті. Үш фактордың әсерінен зерттелініп отырған көрсеткіш 514,31 мың тг/ адам өсті

$$\Delta W_{ж} = \Delta W_{п} + \Delta W_{д} + \Delta W_{сағ} = -114,57 - 68,17 + 697,05 = 514,31 \text{ мың тг/ адам}$$

Кестедегі кәсіпорынның еңбек өнімділігінің деңгейін талдай отырып, кәсіпорын қызметкерлерінің орташа жылдық санының қысқаруына және өндіріс көлемінің өсуіне байланысты 2022 жылы 2021 жылға қарағанда бір қызметкерге шаққандағы жылдық, орташа күндік және орташа сағаттық өндірістің артуы байқалады деп қорытынды жасауға болады.

Талдаудың тәжірибелік мәні - бұл кәсіпорындарға еңбек ресурстарын пайдаланудағы проблемалық орындарды анықтауға және оларды оңтайландыру шараларын жасауға көмектеседі. Бұл еңбек өнімділігін арттыруға, өнім сапасын жақсартуға, шығындарды азайтуға және кәсіпорынның пайдасын арттыруға, сонымен қатар, еңбек ресурстарын талдау еңбек жағдайлары мен қызметкерлердің қанағаттануын жақсартуға көмектесе отырып жұмыс мотивациясын арттырады. Осылайша, кәсіпорынның еңбек ресурстарын тиімді пайдалануды талдау ғылыми және практикалық маңыздылыққа ие және оны қолдану кәсіпорын қызметінің нәтижелерін жақсартуға мүмкіндік береді.

## Әдебиеттер

1.К.Серікова, Г.Малик, С.Кенжебекова Қазақстандағы еңбек ресурстарының әлеуетін талдау жене бағалау, 2018ж.-356

2. Қасымова А.Ғ., Темірбекова Л.А. Экономикалық талдау. Қарағанды: ҚарМУ баспасы, 2015 – 365 б.

Ткачук В.А., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – к.э.н., профессор Сыздыкова Э.Ж.

## УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Главным источником финансирования деятельности любого предприятия является выручка от реализации продукции, выручка также, являясь источником денежных доходов и поступлений предприятия, показывает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный срок.

Состояние оборотных средств, размер прибыли предприятия, своевременность его расчетов с бюджетом, поставщиками, рабочими и служащими предприятия, а также устойчивость финансового положения предприятия зависят от поступления выручки.

Правильное прогнозирование, своевременное поступление и распределение полученной выручки позволяет вести производство без задержек и перебоев.

Цена реализации продукции также оказывает значительное влияние на выручку. Чем выше цена продажи товаров или услуг, тем больше будет выручка. Однако, важно учитывать спрос на товары и услуги, чтобы установить оптимальную цену. Если цена слишком высока, спрос может снизиться, что приведет к уменьшению выручки [1].

Однако важно понимать, что выручка от реализации не означает чистую прибыль предприятия. Для её вычисления необходимо вычесть из выручки все сопутствующие затраты, такие как себестоимость продукции, налоги на добавленную стоимость (НДС), комиссионные, а также другие переменные и постоянные расходы [2].

Для понимания экономической сущности выручки от реализации важно рассмотреть несколько ключевых аспектов.

Учет выручки в соответствии с принципом реализации:

Выручка от реализации продукции учитывается в соответствии с принципом реализации. Согласно этому принципу, выручка признается в тот период времени, когда товары или услуги были поставлены клиенту и выполнены все условия для перехода права собственности. Это означает, что деньги могут быть получены до или после поставки товаров, но важно признать выручку в период, когда услуги были оказаны или товары переданы покупателю.

"Выручка" возникает в ходе обычной деятельности организации и имеет разные наименования, включая такие как "выручка от продаж", "вознаграждение за услуги", "проценты", "дивиденды", "роялти" и "арендная плата".

Например, полученный банковский займ, увеличивает денежные средства и обязательства предприятия, но не является источником дохода для предприятия. Точно так же погашение дебиторской задолженности покупателем увеличивает денежные средства и сокращает дебиторскую задолженность, но не является источником доходов. Следует помнить, что при продаже в кредит увеличивается счет «Дебиторская задолженность», в то же время увеличивается счет «Доход от реализации», поэтому если позднее погашение дебиторской задолженности будет учтено как доход, то одна и та же реализация будет учтена дважды.

Не всякое увеличение капитала происходит в результате получения дохода. Инвестиции акционеров увеличивают капитал акционеров, но не являются доходом. Доход, лучше всего измерять ценой обмена продукции или услуг предприятия.

Эта цена представляет собой денежный эквивалент или текущую дисконтированную стоимость прав на деньги, которые должны быть окончательно получены в результате операции. Во многих случаях эта величина представляет собой просто цену, установленную договором [3].

МСФО (IAS) 18 «Выручка» определяет следующие критерии признания выручки от реализации товаров:

- а) предприятие передало покупателю значительные риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары;
- б) предприятие больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары;
- в) сумма выручки может быть надежно измерена;
- г) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят на предприятие;
- д) понесенные и ожидаемые затраты, связанные с операцией, можно надежно измерить [4].

При различных обстоятельствах предприятие может сохранять значительный риск, связанный с правом собственности. Какие же ситуации могут продемонстрировать данное требование?

Рассмотрим несколько ситуаций, в которых необходимо определить момент признания выручки.

1. Предприятие продает товары с гарантией сроком на год с момента продажи товара. В течение этого срока покупатель может вернуть товар по любой причине и получить в полном размере деньги, уплаченные за него. Предыдущий опыт показывает, что объем подобных возвратов не превышает 1% продаж в год. В этом случае предприятие-продавец сохраняет за собой незначительную долю рисков, следовательно, выручка будет признаваться в момент продажи, но при этом необходимо сделать поправку на ожидаемые возвраты.

2. ТОО «PCY по ремонту дорог» продала оборудование другой компании за 200000 тенге. За установку данного оборудования нужно будет еще доплатить 180000 тенге. Без установки оборудование не может эксплуатироваться. В данном случае операция по продаже не завершена. Выручка будет признаваться только после установки этого оборудования.

#### Литература

1. Учебное пособие бухгалтерского учёта- [Электронный ресурс] - режим доступа: <https://online.zakon.kz/m/amp/download/31066108>
2. "Бухгалтерский учет и аудит выручки" - /М. С. Ковальчук - 2006. - С. 124 - 139.
3. "Методика учета выручки от реализации товаров и услуг" /Н. В. Белоусов// - 2017. - С.57 -72.
4. МСФО 18 “Выручка”- [Электронный ресурс] - режим доступа: <https://online.zakon.kz>

Уразбекова Н.А., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.м., аға оқытушы М.Б.Амиркулова

#### ҰЛТТЫҚ РЕСУРСТАРДЫ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТІ

Ұлттық ресурстарды пайдалану тиімділігінің мемлекеттік аудиті ел экономикасында маңызды рөл атқарады. Ұлттық ресурстарды пайдалануды бағалау және басқару арқылы бұл аудит жүйелі мәселелер мен тиімсіз тәжірибелерді анықтауға ықпал етеді. Мемлекеттік аудит табиғи ресурстар, қаржы, инфрақұрылым және басқа активтер сияқты ұлттық ресурстарды басқаруға тікелей қатысты.

Қазіргі кезде ұлттық ресурстарды тиімді пайдаланудың мемлекеттік аудит тақырыбы бірқатар негізгі факторларға байланысты өте өзекті болып қала береді. Ұлттық ресурстарды

тиімді пайдаланудың мемлекеттік аудиті мемлекет ресурстарын басқарудың ашықтығын, тиімділігін және орнықтылығын қамтамасыз ету үшін қажетті құрал болып табылады. Мұны теориялық деңгейде келесі кесте де дәлелдесем:

Кесте 1

**Ұлттық ресурстарды тиімді пайдалануды теориялық деңгейде қарастыру**

Теориялық деңгейде
<i>Біріншіден, билікке деген сенімділікті арттыру:</i> мемлекеттік аудит ұлттық ресурстарды пайдалануда ашықтық пен есептілікті қамтамасыз ету арқылы қоғамның мемлекеттік органдарға деген сенімін нығайтуға ықпал етеді. Бұл сыбайлас жемқорлық пен теріс пайдаланудың алдын алуға көмектеседі, бұл өз кезегінде билікке деген сенімді нығайтуға және мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыруға ықпал етеді.
<i>Екіншіден, тұрақты дамуды қамтамасыз ету:</i> мемлекеттік аудит мемлекетке олардың ұдайы өндірілуін, экологиялық аспектілері мен әлеуметтік қажеттіліктерін ескере отырып, ұлттық ресурстарды тұрақты пайдалануды қамтамасыз етуге көмектеседі, бұл елдің ұзақ мерзімді тұрақты дамуына және болашақ ұрпақ үшін ресурстарды сақтауға ықпал етеді.
<i>Үшіншіден, ресурстардың тиімділігі мен мақсатты пайдаланылуын бақылау:</i> мемлекеттік аудит ұлттық ресурстардың қаншалықты тиімді және мақсатты пайдаланылатынын бағалауға мүмкіндік береді. Бұл тиімсіз бағдарламалар мен жобаларды анықтауға, сондай-ақ оларды теріс пайдаланудың немесе ұтымсыз пайдаланудың алдын алуға мүмкіндік береді.
Ескерту: автордың мәліметтері негізінде құрылған

Мұны Қазақстандағы әлеуметтік тәжірибеден де дәлелдеуге болады. Бұған көз жеткізу оңай, өйткені Қазақстандағы мемлекеттік аудит мемлекеттік ресурстарды пайдалануда ашықтық пен есептілікті қамтамасыз ету есебінен қоғамның билікке деген сенімін нығайтуға ықпал етеді. Мысалы, мемлекеттік аудит нәтижелері қоғамдық медиада жарияланады және талқыланады, бұл азаматтардың ұлттық ресурстарды пайдалану тиімділігін бақылауға қатысуына ықпал етеді. Қазақстандағы мемлекеттік аудиттің нәтижелері бұқаралық ақпарат құралдарында жарияланады. Оған мысал, жақында қазақстандық БАҚ-да денсаулық сақтауда ұлттық ресурстарды пайдалану саласында жүргізілген мемлекеттік аудиттің нәтижелері жарияланды. Аудит Бюджет қаражатын тиімсіз пайдалануды, мысалы, медициналық жабдықтар мен дәрі-дәрмектерді сатып алуға жоғары шығындарды, сондай-ақ шалғай аудандардағы халық үшін медициналық қызметтердің жеткіліксіз қолжетімділігін анықтады. Нәтижесінде медициналық жабдықтар мен дәрі-дәрмектерді сатып алуды оңтайландыру, сондай-ақ шалғай аудандарда медициналық қызметтердің қолжетімділігін жақсарту бойынша шаралар қабылданды. Бұл Қазақстандағы денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік аудит нәтижелерінің бюджет саясатын түзетуге және осы саладағы ұлттық ресурстарды пайдалануды жақсартуға алып келгенінің мысалы болды.

Екіншіден, бұл тұрақты даму және әлеуметтік жауапкершілік. Қазақстандағы ұлттық ресурстарға аудит жүргізу экономика мен қоғамның тұрақты дамуына ықпал етеді. Экологиялық проблемаларды анықтауға және жалпы қоғамның әл-ауқаты үшін оларды жою шараларын әзірлеуге мүмкіндік беретін экология және табиғи ресурстарды пайдалану саласындағы аудит оған мысал бола алады. Оған әлеуметтік тәжірибеден мысал қарастыратын болсам, Қазақстанда экология және табиғи ресурстарды пайдалану саласында мемлекеттік аудит жүргізу шеңберінде ел өңірлерінің бірінде орман алқаптарын кесу ережелерінің жүйелі түрде бұзылуы анықталған болатын. Мемлекеттік аудит орманды рұқсатсыз кесуді, белгіленген кесу нормаларынан асып кетуді, сондай-ақ кесілген учаскелерді оңалтудың жеткіліксіздігін анықтады. Осы аудиттің нәтижелері экология жөніндегі мемлекеттік органның есебінде ұсынылды, бұл қоғам пен БАҚ тарапынан едәуір назар аударды. Бұл ақпарат орман ресурстарын пайдалануды бақылауды жақсарту бойынша шаралар қабылдауға, сондай-ақ табиғи ортаны сақтауға және табиғи ресурстарды болашақ ұрпақтың мүддесі үшін

орнықты пайдалануға бағытталған заңнамалық және нормативтік актілерді әзірлеуге негіз болды.

Үшіншіден, бұл ресурстардың тиімділігі мен мақсатты пайдаланылуын бақылау. Қазақстанда мемлекеттік аудит жүргізу денсаулық сақтау, білім беру және әлеуметтік қорғау сияқты түрлі салаларда бюджет қаражатының тиімсіз пайдаланылуын анықтауға мүмкіндік берді. Бұл бюджет саясатын түзетуге және ресурстарды неғұрлым басым бағдарламаларға қайта бөлуге әкелді, бұл өз кезегінде ұлттық ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыруға ықпал етті. Мысал ретінде олардың тиімділігі мен қол жетімділігін жақсартуға мүмкіндік беретін әлеуметтік бағдарламалардың шығындарын талдауды келтіруге болады. Қазақстандағы әлеуметтік бағдарламаларға арналған шығыстарды талдау мысалдарының бірін Қазақстан Республикасы Ұлттық статистика комитетінің есебінен табуға болады. Бұл есепте халықты әлеуметтік қолдау, денсаулық сақтау, білім беру, тұрғын үй мәселелері және т.б. сияқты әртүрлі әлеуметтік бағдарламалар бойынша бюджет шығыстары туралы мәліметтерді табуға болады. Өз кезегінде мұндай деректерді талдау үкімет пен мүдделі тараптарға әлеуметтік бағдарламаларға бюджет қаражатын бөлуге қатысты неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға, сондай-ақ осы бағдарламалардың тиімділігі мен нәтижелілігін жақсартуға көмектесуі мүмкін.

Қорытындылай келе, бұл тақырыпты зерттеу мемлекеттік аудиттің ұлттық ресурстарды басқаруды жақсартуға қалай ықпал ететінін және тұрақты даму мақсаттарын қолдайтынын түсінуге мүмкіндік береді. Ұлттық ресурстарды тиімді пайдаланудың мемлекеттік аудиті мемлекеттік қаржыны басқаруда ашықтықты, тиімділік пен жауапкершілікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады деген қорытынды жасауға болады. Бұл өз кезегінде бірқатар маңызды тұжырымдар мен ұсыныстарға алып келуі мүмкін. Мемлекеттік аудитор ұсынған ұсынымдар олардың тиімділігі мен орнықтылығын арттыру мақсатында ұлттық ресурстарды басқарудың жаңа стратегияларын мен саясаттарын әзірлеу үшін негіз бола алады. Осылайша, ұлттық ресурстарды тиімді пайдаланудың мемлекеттік аудиті мемлекеттік қаржыны жауапты басқаруды қамтамасыз етуде, ұлттық ресурстарды басқарудың ашықтығы мен тиімділігін арттыруда негізгі рөл атқарады.

#### Әдебиеттер

1. Бюджет шығындарын жоспарлау, нәтижелігін бағалау және бақылау: [Электронный ресурс] : оқу құралы / Л. З. Бейсенова, Р. К. Берстембаева. - Алматы : Эверо, 2018. - 225 с. - Б. ц.
2. Мемлекеттік аудит теориясы : ғылыми басылым / Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті. - Астана : PrimaLux, 2018. - 328 б.

Шакеева А.С., магистрант 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - PhD, ассистент профессора Атабаева А.К.

#### ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Исследование понятий государственных закупок, представленных в современной литературе, позволило выделить четыре основных подхода к определению данного термина:

- подход с позиции регламентированной законодательством деятельности государства;
- подход с позиции рыночной / конкурентной операции;
- подход с позиции инструмента государственного регулирования;
- подход с позиции инструмента обеспечения интересов государства.

Амирова М.А., Калияуов Ж.Т. считают, что обеспечение качественного осуществления экономической политики государства и выполнения ею взятых на себя функций возможно только через эффективное использование различных моделей взаимодействия между государственным и предпринимательским секторами, одним из механизмов реализации которых являются государственные закупки [1].

А.К. Шарипов отмечает, что государственные закупки влияют на экономику через реализацию следующих функций: материальное обеспечение функционирования государственных структур, содержащихся за счет государственного и местного бюджетов; создание новых рабочих мест путем закупки государством отдельных видов товаров (работ, услуг), способствуя повышению платежеспособности населения, последовательно влияет на все другие отрасли народного хозяйства и стимулирует их развитие; регулирование экономическими методами конъюнктуры, складывающейся на рынках отдельных видов продукции [2]. В этом случае государство выходит на рынок как весомый покупатель товаров, работ и услуг, повышая спрос, или осуществляет товарную интервенцию, увеличивая предложение, и таким образом восстанавливает равновесие спроса и предложения на рынке той или иной продукции. Похожей позиции придерживается также М.А. Амирова, которая считает, что государственные закупки влияют на экономику комплексно. Так, она подчеркивает, что система государственных закупок решает не только задачу обеспечения государственных нужд, но и выступает в качестве одного из основополагающих институтов государственного регулирования, важного инструмента экономической политики государства.

В свою очередь, государство рассматривает в долгосрочной перспективе государственные закупки как единый механизм государственного заказа, которые должны обеспечить стимулирование выпуска средне- и высокотехнологичной продукции.

А.М. Камалян считает основной целью развития системы государственных закупок экономию бюджетных средств и сокращение коррупции в крупнейших объемах, что может быть достигнуто только в условиях централизации закупок в совокупности с прогрессивными методами их осуществления [3].

По мнению Т.Г. Шешуковой, целью применения государственных закупок является экономия государственных средств за счет уменьшения закупочных цен в результате привлечения как можно более широкого круга поставщиков. Н. Барсук подчеркивает, что главной целью государственной политики в сфере закупок является обеспечение эффективности этих процедур - закупка товаров, работ, услуг высочайшего качества по самой низкой цене.

Позиции предыдущих авторов поддерживает М.В. Шмелева, которая определяет целями государственных закупок: повышение эффективности (результативности) расходования средств государственных фондов всех уровней; повышения уровня управления финансовыми потоками; предупреждение бесконтрольного наращивания расходов; сокращение (экономия) затрат государственных фондов средств [4].

Н.В. Капаяс отмечает, что надлежащая политика в сфере государственных закупок, которая направлена на избежание неэффективного использования государственных средств и обеспечивает средства для избежания коррупции, может служить для налогоплательщиков существенным доказательством того, что их деньги используются по назначению, и таким образом усилить их доверие к правительству. Несмотря на то, что борьба с коррупцией не является основной целью государственных закупок, все же совершенствования их процедур (государственных закупок) может оказать существенный вклад в такую борьбу [5].

Часть авторов употребляют вместо «государственных закупок» понятие «публичные закупки». Отдельные ученые обосновывают необходимость введения в правовое поле и практику наряду с термином «государственные закупки» другой - «публичные закупки», которые соотносятся как частное и целое. Публичные закупки является совокупность общественных правоотношений, возникающих в процессе реализации заказчиком публичных потребностей в товарах, работах и услугах за публичные средства в порядке, установленном законодательством. Е.Д. Корнева предлагает рассматривать публичные закупки (государственные закупки) как специфический инструмент финансово-правового регулирования правоотношений по формированию, рационального распределения и эффективного использования публичных фондов денежных средств, что применяется в процессе реализации публичного интереса при приобретении товаров, работ и услуг за

публичные средства [6].

А.М. Камалян употребляет в своей диссертационной работе определение публичные закупки, в которые входят государственные и муниципальные закупки, закупки государственных корпораций, субъектов естественных монополий. Необходимо согласиться с позицией автора. Публичные закупки - более широкое, всеобъемлющее понятие, чем государственные закупки.

Осуществив анализ всех приведенных выше подходов, приходим к выводу, что под государственными закупками следует понимать совокупность поэтапных действий, которые составляют целостную, урегулированную законодательством процедуру, которая осуществляется на конкурентной основе, направленную на закупку за государственные средства и средства местных бюджетов необходимых товаров, работ и услуг, предлагаемых участниками процедур, в соответствии с потребностями заказчика (распорядителя средств), исходя из условий качества, цены, количества, срока поставки товара, оказания услуг или выполнения работ, места нахождения поставщика, срока действия предложения конкурсных торгов и др. и проводится с целью реализации функций органов государственной власти, а также включает контроль, надзор, координацию и мониторинг за проведением процедур уполномоченными органами.

#### Литература

1. Амирова М.А., Калияуов Ж.Т. Проблемные вопросы правового регулирования государственных закупок в Республике Казахстан // Вестник Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета. 2018. № 2 (38). – С. 28-31.
2. Шарипов А.К., Ормышев А.И. Применение прогрессивных технологий в системе государственных закупок в Республике Казахстан // Экономическая наука и практика. материалы IV Международной научной конференции. Сер. «Молодой ученый» 2020. – С. 15-19.
3. Камалян А.М. Правовое регулирование государственных закупок в Европейском союзе и в других организациях : монография. - М.: Проспект, 2020. – 160 с.
4. Шмелева М.В. Категории «государственные закупки и «контрактная система» в теоретическом познании // Правовая политика и правовая жизнь. 2018. № 1. – С. 66-68.
5. Борисова Л.В., Саволайнен А.А. О понятии государственных электронных закупок // Самоуправление. 2019. Т. 2. № 3 (116). – С. 74-77.
6. Корнева Е.Д. Содержание системы закупок для обеспечения государственных нужд // Colloquium-journal. 2019. № 26-11 (50). – С. 111-112.

## **Секция 4**

**Қазақстан Республикасы дамуының Стратегиялық мақсаттарына жетудегі  
экономиканың қаржы-несиелік секторының басымдылықтары**

**Приоритеты финансово-кредитного сектора экономики в достижении Стратегических  
целей развития Республики Казахстан**

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫНДАҒЫ САЛЫҚ ӘКІМШІЛІГІ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ

Салық әкімшілігі Қазақстандағы қаржы жүйесінің тұрақтылығын және орнықты экономикалық дамуды қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Экономикалық ортадағы тұрақты өзгерістер мен салық төлеушілер тарапынан күтулердің өсуі жағдайында салықтарды тиімді жинауды қамтамасыз ету және қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін салық жүйесі мен әкімшілік процестерді үнемі жетілдіріп отыру қажет.

Салықтық әкімшілендіру мемлекет заңнамасына сәйкес салық төлеушілерден салықтар мен ілеспе төлемдерді жинау процесін қамтиды. Бұл қаржы саясатына және бюджетке кірісті қамтамасыз етуге жауапты мемлекеттік органдардың негізгі функцияларының бірі.

Салықтық басқарудың негізгі аспектілері келесілерді қамтиды:

1. Салық деректерін жинау: салық органдары салық төлеушілер, олардың кірістері, мүлкі және басқа қаржылық міндеттемелері туралы ақпарат жинайды.

2. Салық міндеттемесінің анықтамасы: салық органдары қолданыстағы салық заңнамасына сәйкес әрбір салық төлеуші үшін салық міндеттемесінің мөлшерін анықтайды.

3. Салық төлемдерін жинау: салық міндеттемелері анықталғаннан кейін салық органдары салық төлеушілерден төлемдер алады.

4. Салық заңнамасының сақталуын бақылау: салық органдары салық төлеушілер тарапынан салық міндеттемелерінің сақталуын, соның ішінде салық төлеудің дұрыстығын тексеруді, салық есептілігін ұсынуды және төлем мерзімдерінің сақталуын бақылауды жүзеге асырады.

5. Әкімшілік процедураларды жүргізу: салық органдары салық сертификаттарын беру, салық базасындағы өзгерістерді есепке алу және салықтық жеңілдіктер беру сияқты әртүрлі әкімшілік процедуралармен айналысады.

6. Дауларды шешу және шешімдерге шағымдану: салық төлеушілер мен салық органдары арасында даулар туындаған жағдайда, соңғысы мұндай дауларды қолданыстағы заңнаманы ескере отырып шешуі керек. Салық төлеушілердің салық органдарының шешімдеріне сот тәртібімен шағымдануға құқығы бар.

Жалпы, салықтық әкімшілендіру Мемлекеттік бағдарламалар мен жобаларды іске асыру үшін қажетті кірістерді қамтамасыз ете отырып, мемлекеттің қаржылық тұрақтылығында шешуші рөл атқарады, яғни салықты тиімді басқару сонымен қатар қолайлы инвестициялық ортаны құруға ықпал етеді және экономикалық өсуді қолдайды.

Салықтық әкімшілендіру мемлекеттің тұрақты жұмыс істеуі және оның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін үлкен маңызға ие. Міне, салықтық әкімшілендіру не үшін қажет және оның тиімді жұмысы қоғамға қалай әсер ететіні туралы негізгі бағыттар:

1. Бюджетке кірістерді қамтамасыз ету: Салық түсімдері мемлекеттік бюджет кірісінің едәуір бөлігін құрайды. Олар білім беру, денсаулық сақтау, инфрақұрылымдық жобалар және т. б. сияқты әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар мен қызметтерді қаржыландыру үшін қажет.

2. Экономикалық дамуға жәрдемдесу: Салықты тиімді басқару қолайлы инвестициялық ортаны құруға ықпал етеді. Салық төлеушілерге салық міндеттемелерін түсінуге және болжауға мүмкіндік беретін тұрақты және ашық салық жүйесі инвестицияларды тартуға және кәсіпкерлікті дамытуға ықпал етеді.

3. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл: Салықты тиімді басқару салық жинау жүйесіндегі сыбайлас жемқорлықпен күресуге көмектеседі. Процестердің ашықтығы және салық заңнамасын орындаудағы қатаңдық сыбайлас жемқорлық схемалары мен салық төлеуден жалтару мүмкіндіктерін азайтады.

4. Бюджеттік тұрақтылықты қолдау: Салықты тиімді басқару бюджеттік ресурстарды басқаруға және әлемдік және аймақтық нарықтардағы өзгерістер жағдайында олардың тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

5. Азаматтардың мемлекетке деген сенімін арттыру: Әділ және тиімді салық салу азаматтардың мемлекеттік институттарға деген сенімін арттыруға және әлеуметтік тұрақтылықты нығайтуға ықпал етеді.

Қорыта келе, салықтық әкімшілендірудің тиімді жұмысы экономиканың дамуына, әлеуметтік әділеттілікті қолдауға және мемлекеттің қаржылық тұрақтылығын нығайтуға ықпал етеді. Ол ұлттық экономикалық саясаттың маңызды элементі болып табылады және үнемі жетілдіруді және қоғамның өзгеріп отыратын жағдайлары мен қажеттіліктеріне бейімделуді талап етеді. Сондықтан да Қазақстандағы салық әкімшілігі қызметінің тиімділігін арттыруға бағытталған негізгі стратегиялар және тұрақты дамуға қол жеткізудегі негізгі бағыттарына келесілерді жатқызуға болады:

1. Салықтық әкімшілендірудегі цифрландыру мен автоматтандыруды ілгерілету: Салық әкімшілігінің тиімділігін арттырудың негізгі тәсілдерінің бірі заманауи ақпараттық технологиялар мен автоматтандыру жүйелерін енгізу болып табылады. Цифрландыру деректерді жинау, салық органдары мен салық төлеушілер арасында ақпарат алмасу процестерін жақсартуға, сондай-ақ салық рәсімдерінің ашықтығы мен сенімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

2. Дәлірек бақылау және болжау үшін аналитикалық құралдарды дамыту: Машиналық оқыту алгоритмдері және үлкен деректерді талдау сияқты аналитикалық құралдар мен технологияларды пайдалану салық органдарына ықтимал салықтық бұзушылықтарды дәлірек анықтауға, салық түсімдерінің трендтерін анықтауға және болашақ кіріс ағындарын болжауға мүмкіндік береді.

3. Салықтан жалтаруға және сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес жөніндегі шараларды күшейту: Салық саласындағы салық қылмыстары мен сыбайлас жемқорлыққа тиімді қарсы іс-қимыл салық жүйесінің әділдігі мен ашықтығын қамтамасыз ету үшін қажетті шарт болып табылады. Салық органдары тергеу мен бақылаудың заманауи әдістерін белсенді түрде қолдануы керек, сондай-ақ салық қылмыстарына қарсы күресте басқа ведомстволармен және халықаралық ұйымдармен ынтымақтасуы керек.

4. Салық органдары персоналының біліктілігін арттыру және оқыту: Білікті қызметкерлер салық әкімшілігінің тиімді жұмысында шешуші рөл атқарады. Сондықтан салық органдарының қызметкерлерін жоғары деңгейде өз міндеттерін орындау үшін қажетті білім мен дағдыларды қамтамасыз ете отырып, оларды оқытуға және дамытуға инвестициялау маңызды.

5. Салық жүйесіне деген қоғамдық сенімді арттыру: Ашық және ашық салық ортасын құру, сондай-ақ салық төлеушілермен және жалпы қоғаммен белсенді өзара іс-қимыл жасау салық жүйесіне деген сенімділікті арттыруға ықпал етеді және халықтың салық процестеріне белсенді қатысуына ықпал етеді.

Жалпы, Қазақстандағы салық әкімшілігінің тиімділігін арттыру мемлекеттік органдар, салық төлеушілер және жұртшылық тарапынан кешенді тәсіл мен бірлескен күш-жігерді талап етеді. Жоғарыда аталған стратегиялар мен шараларды іске асыру салық түсімдерін жинауды жақсартып қана қоймай, ұзақ мерзімді перспективада елдің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Кодексі Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы салық кодексі (Салық кодексі) (2023.01.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)

2. Салықтар және салық салу: оқулық, Авторлар: Ермекбаева Б.Ж. Нурумов А.А. Бекболсынова А.С. Арзаева М.Ж. - Астана, : Фолиант, 2019

3. <https://www.gov.kz/memleket/entities/kgd>

## БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ТҮСІНІКТЕМЕСІ

Банк - бұл ақша қаражатын тарту және оларды өз атынан қайтару, ақы төлеу және жеделдік шарттарында орналастыру үшін құрылған ұйым.

Банк жүйесі - нарықтық экономиканың маңызды және ажырамас құрылымдарының бірі, банктер мен тауар-ақша қатынастарының дамуы тарихи түрде қатар жүрді және бір-бірімен тығыз байланысты болды. Банктер басқарудың барлық деңгейлерінде халық шаруашылығының жұмыс істеуімен тікелей және күнделікті байланысты. Олар арқылы көбею үрдісіне қатысушылардың экономикалық мүдделері қанағаттандырылады. Сонымен бірге, банктер қаржы делдалдары ретінде шаруашылық органдарының капиталын, халықтың жинақтарын және шаруашылық қызмет үрдісінде босатылған басқа да бос ақша қаражатын тартады және оларды қарыз алушыларға уақытша пайдалануға береді, ақшалай есеп айырысулар жүргізеді және экономика үшін басқа да көптеген қызметтер көрсетеді, сол арқылы өндірістің тиімділігіне және қоғамдық өнімнің айналысына тікелей әсер етеді.

Банктер нарықтық экономикадағы басты қаржы делдалдары болып табылады. Өз қызметі барысында олар ақша нарығында тауарға айналатын жаңа талаптар мен міндеттемелер жасайды. Осылайша, клиенттердің салымдарын қабылдай отырып, банк жаңа міндеттеме - депозит жасайды, ал несие беру арқылы қарыз алушыға жаңа талаптар қояды.

Бұл жаңа міндеттемелер мен талаптарды құру процесі қаржылық делдалдықтың негізін құрайды. Қаржы ресурстарының несие берушіден қарыз алушыларға қозғалысы, ауысуы және олармен байланысты қаржы институттарының қызметі қаржылық делдалдық деп аталады.

Әр түрлі көздерден ақша капиталын жинақтай отырып, банктер ақшаның жалпы жинақталған «мөлшерін немесе көлемін» жасайды, оларды қолданыстағы капиталға айналдырады және әртүрлі шарттарда несие талаптарын қанағаттандыра алады.

Шаруашылық органдары мен халыққа қаржылық-несиелік қызмет көрсетуді ұйымдастыру, несие жүйесінің жұмыс істеуі экономикалық құрылымдарды дамытуда өте маңызды рөл атқарады. Жекелеген шаруашылық жүргізуші бірліктердің қаражатты уақтылы алуы ғана емес, тұтастай алғанда елдің экономикалық даму қарқыны несие-қаржы тетігінің тиімділігі мен үздіксіздігіне байланысты.

Банк жүйесінің мақсаттары мен міндеттері негізінен экономиканы басқарудың мақсаттары мен міндеттерімен бірдей. Алайда, банктер басқарудың ішкі жүйелері ретінде экономиканы басқарудың жалпы мақсатына қол жеткізуді қамтамасыз ететін нақты, нақты міндеттерді орындайды. Банктердің экономиканы басқару органы ретіндегі рөлі олардың функцияларын орындау және банк ісін ұйымдастырудың жалпы қағидаларын сақтау үрдісінде анықталады.

Қазіргі экономика - бұл өте күрделі жүйе, оның әр бөлігі басқалармен тығыз байланысты және маңызды рөл атқарады. Экономикалық қатынастардың дамуының қазіргі кезеңінде бүкіл экономиканың қалыпты жұмыс істеуін қамтамасыз ететін банк жүйесі маңызды рөлдердің бірін атқарады. Бүгінгі таңда банктер шақырылды:

- бос ақша қаражаттарын жинақтауға;
- шаруашылық субъектілерінің кассирлерінің қызметтерін орындау,
- эмиссия жүргізуге.

Екі деңгейлі банк жүйесі банктер арасындағы қатынастарды екі жазықтықта қарастырады: тігінен және көлденеңінен құруға негізделген. Тігінен - орталық банктің басқарушы, орталықты басқарушы және төменгі сілтемелер-коммерциялық және мамандандырылған банктер арасындағы бағыну қатынастары; көлденеңінен - әр түрлі төменгі сілтемелер арасындағы тең серіктестік қатынасы. Бұл ретте шаруашылыққа қызмет көрсетумен байланысты әкімшілік қызметтер мен операциялық қызметтерге бөлінеді. Ұлттық банк бұл сөздің толық мағынасында клиенттердің екі санаты - коммерциялық және мамандандырылған

банктер мен мемлекеттік құрылымдар үшін ғана банктер банкі болып қала береді, сонымен қатар «банктер банкі» және несиелік және қаржылық қызметтер нарығының жұмысын реттеу және бақылау мақсатында банк мекемелерінің қызметін басқару функциялары басым болады.

Сондай-ақ нарықтық типтегі экономикада банк секторын қалыптастыру үшін банк секторында болып жатқан процестер ғана емес, ең алдымен осы процестердің макроэкономикалық деңгейдегі процестермен өзара әрекеттесуі, өзара әсері және өзара тәуелділігі маңызды.

Қазір банктердің кең желісіз үйлесімді дамыған мемлекетті елестету мүмкін емес. Шынында да, банктер қазіргі экономикада көптеген жағдайда ядро рөлін атқарады, олардың көмегімен мемлекеттің экономикалық және саяси күшінің дамуы мен қалыптасуы мүмкін. Бүгінгі таңда банктер Үкіметтің қолындағы экономикалық құрал болып табылады.

Банктердің маңызды міндеттері-ақша айналымы мен капитал айналымының үздіксіз болуын қамтамасыз ету, халық шаруашылығының жинақтарын жинақтау үшін қаражат салудың кең мүмкіндіктерін ұсыну

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы // Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы N 2444 Заңы.
2. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы // Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 30 наурыздағы N 2155 Заңы.
3. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, кредит, банктер. Оқулық – Алматы: экономика, 2006. – 480 бет.
4. Банки и банковские операции : учебник и практикум для вузов / В. В. Иванов [и др.] ; под редакцией Б. И. Соколова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.
5. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В.А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 422 с.
6. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В.А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.

Акбаева Д.Е., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Комекбаева Л.С.

#### БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚЫЗМЕТТІҢ ТҮСІНІКТЕМЕСІ

Қызметтер материалдық тауарлар жасамайтын, бірақ үрдіс ретінде пайдалы болатын еңбектің пайдалы әсерін білдіреді. Қызмет - бұл жаңа, бұрын болмаған материалдық-материалдық өнім жасалмайтын, бірақ бұрыннан бар, жасалған өнімнің сапасы өзгеретін қызмет, жұмыс түрі.

Қызмет - бұл нәтижелердің немесе еңбек өнімдерінің ерекше түрі ретінде материалдық емес тауарлар. Бұл дегеніміз, банктердің осындай қызмет нәтижесінің нәтижесі тұрғысынан өз сапасындағы операциялары клиенттерге қызмет көрсету болып табылады. Клиенттің болуы және банк операциясының оның қызметіне өзгеруін алдын-ала анықтайды. Мұндай трансформация орын алатын банк қызметінің бағыттарын байқауға болады.

Банк жүргізетін операциялардың әрқайсысы клиенттің белгілі бір дәрежеде қатысуын, демек, банк ұсынатын қызметтердің белгілі бір үлесін қамтиды. Банктің тартылған қаражатының едәуір бөлігі талап етілгенге дейінгі депозит, сондай-ақ мерзімді, жинақ немесе басқа салым түрінде Банкке ақша сомасын енгізетін клиенттің тікелей қатысуымен қалыптасады.

Клиенттің ниетіне байланысты банк клиенттің пайдасына өз операциясын жүргізе отырып, оған қандай да бір қызметті ұсынады. «Клиент – банк» қатынасын жүзеге асыру

нәтижесінде қызмет көрсету үрдісі басталады. Клиенттің ниетіне байланысты банк клиенттің пайдасына өз операциясын жүргізе отырып, оған қандай да бір қызметті ұсынады.

Клиенттің пассивті операцияларға қатысу дәрежесі шағын емес, дегенмен оның банкте орналастырылған ақшасының рөлі банк үшін маңызды. Банктер белсенді операцияларды жүргізу кезінде клиенттерге қызмет көрсетуге маңызды көңіл бөледі, олардың арасында несиенен басқа, банктер тәуелсіз саясат аясында да, клиенттің тапсырмасы бойынша да, есебінен де жүргізетін бағалы қағаздармен операциялар (қор операциялары) ерекшеленеді.

Іс жүзінде, клиенттің толық қатысуын банктік қызметтердің келесі тобы болжайды: клиенттердің тапсырмасы бойынша және комиссиялық негізде жүргізілетін сенімгерлік және комиссиялық-делдалдық.

Клиенттің қаражатын банктің тарту мақсаты - тікелей пайда табу ғана емес, сонымен бірге төлемдердің әлеуметтік қажетті қызметін орындай отырып, оларды кейіннен пайдалану үшін осы қаражатты жинақтау мүмкіндігі. Бұл ретте банк өз клиенттеріне ұсынылатын қызметтер үшін әдетте комиссия алады.

Коммерциялық банктердің барлық қызметтерін үш топқа бөлуге болады:

- қаражат тарту - депозиттік қызметтер;
- қаражатты орналастыру - несиелік қызметтер;
- комиссиялық - делдалдық және сенімгерлік (трасттық) қызметтер.

Депозиттік қызметтер - банктерге қаражат тарту, олардың ресурстарын қалыптастыру жөніндегі операциялар. Олардың көмегімен банктер өз ресурстарын қалыптастырады. Депозиттерге қаражат тарту бойынша банктік қызметтердің мәні әр түрлі салымдарды тарту, басқа банктерден несие алу, жеке бағалы қағаздарды шығару, сондай-ақ банк ресурстарының өсуіне әкелетін басқа да операцияларды жүргізу болып табылады.

Банк үшін депозиттерге қаражат тарту бойынша банктік қызметтердің маңызы зор. Нарықтық экономика жағдайында банктік міндеттемелерді қалыптастыру, олардың құрылымын оңтайландыру және осыған байланысты коммерциялық банктің ресурстық әлеуетін құрайтын барлық ақша көздерін басқару сапасы маңызды болып табылады. Банктің орнықты ресурстық базасы оған несиелеу бойынша қызметтерді табысты жүргізуге мүмкіндік беретіні анық.

Кіріс алу және өтімділікті қамтамасыз ету мақсатында банктің жұмылдырылған ресурстарын орналастыру оның несиелік қызметтерінің мазмұнын айқындайды.

Банк қызметтеріне мыналар жатады: кәсіпорындар мен ұйымдардың өндірістік, әлеуметтік, инвестициялық және ғылыми қызметіне қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несие беру; халыққа тұтыну несиелерін беру; бағалы қағаздарды сатып алу; лизинг; факторинг; инновациялық қаржыландыру және кредит беру; кәсіпорындардың шаруашылық қызметіне банк қаражатымен үлестік қатысу; басқа банктерге берілетін несиелер. Қазіргі уақытта негізгі дәстүрлі қызметтерге салымдар тарту және несиелер беру жатады. Осы қызметтер бойынша пайыздық айырмашылықтан банктер ең көп пайда алады. Алайда, осы екі қызметтің аясында ғана банк өнімдерінің көптеген алуан түрлерін жасауға болады.

Қазіргі уақытта көптеген банктер халыққа қаржылық қызмет көрсету кезінде банктік қызметтің барлық аспектілерін қамтитын көптеген өнімдерді ұсынады. Сонымен бірге, басқа банктер бәсекелестік артықшылықты жеңіп алу және берік сақтау мақсатында қатаң белгіленген қызмет түрлерін көрсетуге мамандандыруға тырысады.

Екінші деңгейдегі банктердің желісі ақша нарығының қалыптасуына ықпал етеді, яғни заңды және жеке тұлғада, сондай-ақ мемлекетте уақытша бос қаражаттың болуы және оларды экономиканың қажеттіліктерін қанағаттандыруға пайдалану оның экономикалық негізі болып табылады.

Осылайша, қызметтер материалдық тауарлар жасамайтын, бірақ процесс ретінде пайдалы болатын еңбектің пайдалы әсерін білдіреді. Қызмет - бұл жаңа, бұрын болмаған материалдық - материалдық өнім жасалмайтын, бірақ бұрыннан бар, жасалған өнімнің сапасы өзгеретін қызмет, жұмыс түрі.

Банк қызметтері әртүрлі және банктік операциялар кезінде жүзеге асырылады. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі» туралы Қазақстан Республикасының заңында екінші деңгейдегі банктер орындайтын банк операцияларының тізбесі айқындалған.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы // Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы N 2444 Заңы.
2. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы // Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 30 наурыздағы N 2155 Заңы.
3. Сейтқасымов Ғ.С. Ақша, кредит, банктер. Оқулық – Алматы: экономика, 2006. – 480 бет.
4. Банки и банковские операции : учебник и практикум для вузов / В. В. Иванов [и др.] ; под редакцией Б. И. Соколова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.
5. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В.А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 422 с.
6. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В.А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.

Аксеркина Г.Ж., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІН ДАМУДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ РӨЛІ

Банк жүйесі кез келген елдің экономикалық дамуының негізгі элементтерінің бірі болып табылады. Қазақстанда банктер түрлі секторлар мен кәсіпорындарға қаржылық қолдау көрсете отырып, экономиканың стратегиялық дамуында маңызды рөл атқарады.

Бастапқыда Қазақстандағы банктер негізгі функцияны - депозиттер тарту және кредиттер беру қызметін атқарды. Алайда, уақыт өте келе олардың рөлі кеңейіп, олар ел экономикасын дамытуға бағытталған стратегиялық жобалар мен бағдарламаларды қаржыландыруға белсенді қатыса бастады[1].

Банктер жолдар, көпірлер, әуежайлар мен теміржолдар салу сияқты инфрақұрылымдық жобаларды белсенді қолдайды. Олар өндірістік кәсіпорындарды, әсіресе мұнай-газ, металлургия және химия өнеркәсібі секторларын жаңғырту және дамыту үшін қаржыландыруды қамтамасыз етеді. Банктер сонымен қатар инновациялық жобалар мен стартаптарды қаржыландыруға белсенді қатысады. Олар жаңа технологияларды дамыту, ғылыми зерттеулер жүргізу және экономиканың жоғары технологиялық салаларын дамыту үшін несиелер мен инвестицияларды ұсынады. Бұл елдің инновациялық әлеуетін дамытуға және оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді.

Шағын және орта бизнесті дамытуға банктер белсенді қатысады. Олар кәсіпкерлерге бизнестерін кеңейтуге және жаңа жұмыс орындарын құруға көмектесу арқылы несиелер мен қаржылық қолдау көрсетеді. Бұл кәсіпкерлік сектордың дамуына және елдегі жұмыспен қамту деңгейінің артуына ықпал етеді. Сонымен қатар, банктер әлеуметтік жобалар мен әлеуметтік қорғау бағдарламасына белсенді қатысады. Олар тұрғын үй құрылысы, білім беру, денсаулық сақтау және халықты әлеуметтік қорғау бағдарламаларын жүзеге асыру үшін қаржылық қолдау көрсетеді. Бұл азаматтардың өмір сүру сапасын және елдегі әлеуметтік тұрақтылықты жақсартуға ықпал етеді[3].

Қазақстан банктері экономиканың түрлі салаларына ұзақ мерзімді инвестицияларды қамтамасыз ете отырып, зейнетақы қорларын қалыптастыруға қатысады және оларды

басқарады. Бұл зейнетақы жинақтарын жинақтауға және халықты зейнетақымен қамсыздандыруды жақсартуға ықпал етеді.

Қазақстанның банк секторы соңғы жылдары айтарлықтай жетістіктерге жетті. Олардың кейбіреулері мыналарды қамтиды[2]:

1. Инфрақұрылымды дамыту: Қазақстанның банк секторы электрондық төлем жүйелерін құруды және интернет-банкингті дамытуды қоса алғанда, банк инфрақұрылымын дамыту бойынша елеулі күш-жігер жұмсады. Бұл клиенттерге операцияларды ыңғайлы және тиімді жүргізуге мүмкіндік береді.

2. Банк жүйесінің өсуі: қазақстандық банктер өз қызметін белсенді түрде кеңейтіп, еліміздің түрлі өңірлерінде жаңа филиалдар мен бөлімшелер ашуда. Бұл халық пен кәсіпкерлер үшін банктік қызметтердің қолжетімділігін арттыруға ықпал етеді.

3. Қаржылық тұрақтылықты нығайту: Қазақстанның банк секторы өзінің қаржылық тұрақтылығын күшейтті және төлемдер мен проблемалық кредиттердің деңгейін төмендетті. Банктер халықаралық стандарттар мен реттеушілердің талаптарын сақтауға тырысады, бұл банк жүйесінің тұрақтылығы мен сенімділігіне ықпал етеді.

Жалпы Қазақстанның ЕДБ көрсеткіштерінің серпіні төмендегі кестеде келтірілген.

Кесте 1

**Қазақстанның ЕДБ көрсеткіштерінің серпіні, млрд.теңге**

Қаржылық көрсеткіштер	01.01.2020ж.	01.01.2021ж.	01.01.2022ж.
Активтер	26810	31172	37622
Міндеттемелер	23162	27217	33087
Несиелер	14742	15792	20200
Салымдар	17977	21559	26015

\* автормен жасалған [5]

1 - кестенің деректері бойынша банктердің 2021 жылдың қорытындысы бойынша банктердің экономиканы несиелеу көлемі 27,9%-ға ұлғайып 20,2 трлн. теңгені құрады. Банк секторы активтерінің ЖІӨ-дегі үлесі - 44,8%; Несие портфелінің ЖІӨ-дегі үлесі – 24,1%. Банк секторының шоғырлануына келсек 5 ірі банктің ЕБД активтеріндегі үлесі – 66,1%; 5 ірі банктің жиынтық несиесі қоржынындағы үлесі – 73,1%.

Алайда, осы жетістіктерге қарамастан, Қазақстанның банк секторы да кейбір проблемаларға тап болады:

1. Төмен қаржылық сауаттылық: Қазақстанда халық арасында қаржылық сауаттылық деңгейі әлі де төмен. Бұл банктік қызметтерді түсінуді және пайдалануды шектейді, бұл сектордың дамуын қиындатады.

2. Жоғары пайыздық мөлшерлемелер: Қазақстанда кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелер жоғары болып қалады, бұл шағын және орта бизнес үшін қаржыландыруға қол жеткізуді қиындатады. Бұл экономикалық өсу мен инвестицияларды шектеуі мүмкін.

3. Макроэкономикалық тұрақсыздық тәуекелдері: қазақстандық банк секторы макроэкономикалық тұрақсыздыққа байланысты тәуекелдерге ұшырайды. Мұнай және басқа да тауарлар бағасының құбылмалылығы, сондай-ақ әлемдік экономикадағы өзгерістер банк жүйесіне теріс әсер етуі мүмкін.

4. Шағын және орта бизнесті қаржыландырудың жеткіліксіз дамуы: Қазақстандағы банктер шағын және орта бизнесті қаржыландыруды ұсынуға әлі де қиындықтарға тап болуда. Бұл экономиканың осы секторының өсуі мен дамуын шектеуі мүмкін.

Осы қиындықтарды жеңу үшін қаржылық сауаттылықты дамытуды, пайыздық мөлшерлемелерді төмендетуді, макроэкономикалық тұрақтылықты нығайтуды және шағын және орта бизнесті қаржыландыруға қолжетімділікті жақсартуды жалғастыру қажет. Бұл Қазақстанның банк секторына өз дамуын жалғастыруға және елдің экономикалық өсуіне ықпал етеді.

Банктердің Қазақстан экономикасының стратегиялық дамуына қосқан үлесі елеулі болып табылады. Олар инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыруда, инновацияларды дамытуда, шағын және орта бизнесті қолдауда және халықты әлеуметтік қорғауда маңызды рөл атқарады. Банктер елдің экономикалық жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады және олардың қызметі Қазақстанның тұрақты экономикалық өсуі мен дамуына ықпал етеді [4].

Қазақстанның банк жүйесі экономиканың түрлі салаларын қаржыландыруға белсенді қатысады, кредиттер мен инвестициялар береді, бағалы қағаздармен және басқа да қаржы құралдарымен операцияларды жүзеге асырады.

Осылайша, банктердің Қазақстан экономикасын дамытуға қосқан үлесі кәсіпорындарды, инновацияларды, шағын және орта бизнесті қаржыландыру, ғылыми зерттеулерді қолдау, қаржы жүйесін нығайту және зейнетақы қорларын қалыптастыру арқылы көрінеді. Осы шаралардың барлығы экономиканың өсуіне, халықтың өмірін жақсартуға және елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді.

#### Әдебиеттер

1. ҚР-ғы банктер және банктік қызмет туралы заң. – Алматы: Дәнекер , 2022-72 б
2. Дорофеева А.Н. Пути развития банковской системы. Казахстана // Банки Казахстана. Н Алматы.— №10.-2021.-С.2-6
3. Экономикадағы банктердің мәні мен рөлі. Ресми ресурс <https://7kun.kz/ekonomikada-y-bankterdi-m-ni-men-r-li/>
4. Коммерциялық банктердің экономикадағы рөлі. Ресми ресурс <https://7kun.kz/kommertsialy-bankterdi-ekonomikada-y-r-li/>
5. ҚР Ұлттық Банкінің 2019,2020,2021 жылғы жылдық есебі

Жарылғапова Ж.Ж., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Артакшинова В.С.

#### СЫРТҚЫ САУДАНЫ НЕСИЕЛЕУДЕГІ ФОРФЕЙТИНГ

Халықаралық сауданы қаржыландырудың баламалы тәсілдерінің бірі форфейтинг болып табылады, ол экспорттаушы (форфейтист) төлем жасамаған жағдайда оған регресс құқығын қоспай, форфейтердің (коммерциялық банк немесе мамандандырылған қаржыландыру компаниясы) экспорттық талаптарды сатып алуы болып табылады [1].

Қаржылық-банктік құрылымдар сыртқы ортаның өзгерістеріне өте сезімтал, сондықтан банктер бейімделудің жоғары дәрежесіне ие болуы керек және сыртқы ортаның барлық өзгерістерін микро және макродеңгейде бақылап отыруы қажет. Олай болса, үлкен әлеуетке ие және дағдарыс кезеңдерінде экономиканың әртүрлі салаларына оң әсер ететін, бірақ Қазақстан нарығының қатысушылары аз пайдаланатын форфейтинг сияқты банктік қызметті қарастырайық. Форфейтинг нарығын дамытудың ең маңызды алғышарттары халықаралық интеграцияны нығайту, банктердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру, экспорттық саудаға мемлекеттік шектеулерді жою, сондай-ақ экспорттаушылар ұшырайтын тәуекелдерді арттыру болып табылады.

Көптеген елдердің тәжірибесі көрсеткендей, экспортқа тауар өндірушілерді несиелеу мәселесі форфейтингтің көмегімен сәтті шешіледі. Форфейтингтік операциялар нарығы экспорттаушылар көтеретін тәуекелдердің артуына және тиісті қаржыландыру көздерінің жетіспеушілігіне байланысты дамып келеді.

Форфейтинг өнім үшін бөліп төлеу қажет болғанда тиімді болып табылады, осылайша ол шетелдік өнімнің аналогынан артықшылық алады. Сатушы өз тауарын сату көлемін ұлғайтып, кіріс алуға мүдделі болса, сатып алушыны бөліп төлеу мүмкіндігі қызықтырады. Форфейтинг – кез келген бұрынғы міндеттеме иесіне регрессия құқығынсыз борыштық құжаттарды сатып алу. Қаржыландыру құнын есептеу кезінде мемлекеттік тәуекелдер, сондай-ақ әрбір

контрагенттің тәуекелі және т. б. ескеріледі. Форфейтинг негізінен сыртқы экономикалық айналымдағы коммерциялық несиені қайта қаржыландыру тәсілі ретінде қолданылады, бұл коммерциялық несиені банктік несиеге айналдырудың бір түрі.

Форфейтинг механизмі транзакциялардың екі түрінде қолданылады:

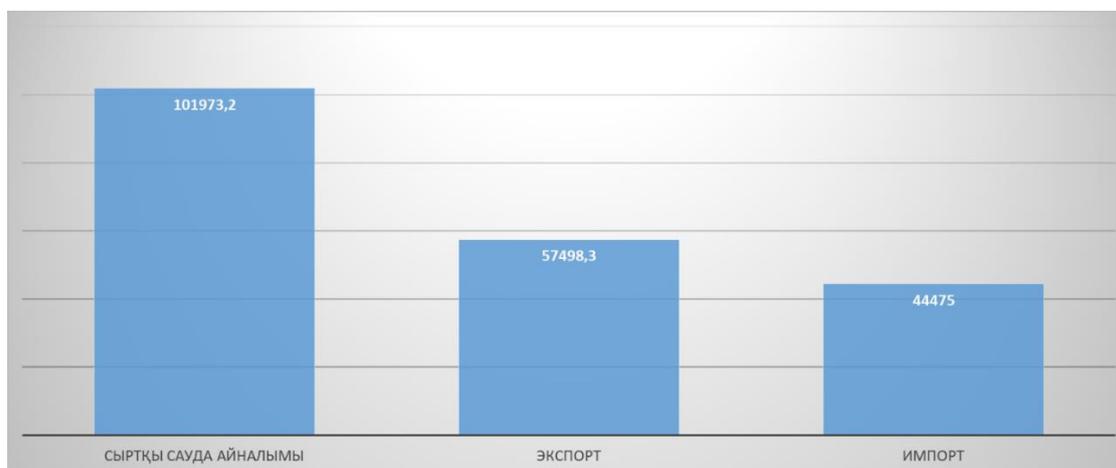
1. Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелерді жылдам орындау мақсатында қаржылық операцияларда;

2. Шетелдік сатып алушыға несие берген экспорттаушыға ақша ағынын жеңілдету үшін экспорттық операцияларда [2].

Форфейтинг құралдары ретінде қолданылатын негізгі айналым құжаттары – вексельдер. Алайда, бағалы қағаздардың басқа түрлері де тәркіленуі мүмкін. Бұл құжаттардың "бос" болуы маңызды (тек дерексіз міндеттемелерді қамтиды). Форфейтинг тұжырымдамасы:

Форфейтинг – бұл айналым құжатында көрсетілген қарызды несие берушіден айналымсыз негізде сатып алу. Бұл дегеніміз, қарызды сатып алушы (форфейтер) борышкерден қанағаттану мүмкін болмаса егер, несие берушіге регрессиялық талап қоюдан бас тартуға міндеттеме алады. Айналым міндеттемесін сатып алу, әрине, жеңілдікпен жүзеге асырылады [3].

Мысал ретінде, 2023 жылғы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының сыртқы сауда айналымының нәтижелерін қарастырайық.



1-сурет. 2023 жылғы Қазақстан Республикасының сыртқы сауда айналымы (млн. АҚШ доллары)

1-суреттен көріп отырғанымыздай, Қазақстанның сыртқы сауда айналымы 2023 жылғы қаңтар-қыркүйек айларында 101973,2 млн. АҚШ долларын құраған. 2022 жылдың қаңтар-қыркүйегімен салыстырғанда номиналды түрде 2,4%-ға өскен. Экспорт - 57498,3 млн. АҚШ доллары (номиналды мәнде 10,2%-ға аз). Импорт - 44475 млн. АҚШ доллары (номиналды мәнде 25%-ға артық) [4].

Сонымен, форфейтер үшін екінші деңгейлі нарық келесі тартымды ерекшеліктерге ие:

1. Бағалы қағаздарды тәркілеуден түскен табыс, әдетте, басқа бағалы қағаздар арқылы алуға болатын кірістен жоғары (тәуекел деңгейі, өтеу мерзімі және валютасы бойынша бірдей);

2. Кез-келген инвесторды тәуекелдердің аз болуы қызықтырады, ал бірінші дәрежелі банктердің бағалы қағаздарын тәркілеу төлемнің ең жақсы кепілі болып табылады.

Қаржыландыруды тәркілеудің артықшылықтары мен кемшіліктері:

Жоғарыда айтылғандардан түсінгеніміз, форфейтинг халықаралық қаржының икемді құралы болып табылады. Алайда оның бірнеше шектеулері бар:

- Экспорттаушы кредит мерзімін 6 айдан 10 жылға дейін және одан да көп ұзартуға келісім беруі тиіс;

- Экспорттаушы борышты партиялармен өтеуге келісім беруі тиіс;

- Егер импорттаушы мемлекеттік агент немесе халықаралық компания болмаса, қарызды өтеуге банк немесе форфейтер үшін қолайлы мемлекеттік орган сөзсіз және қайтарымсыз кепілдік беруі керек.

Демек, форфейтинг ұзақ мерзімді және қымбат жобаларды жүзеге асыруға қаражат жинау мақсатын көздейтін ірі кәсіпорындар үшін ең тиімді деп қорытынды жасауға болады.

#### Әдебиеттер

1. Хачпанов Г.В. Форфейтинг как механизм финансирования международной торговли // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – №36
2. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общ. ред. д.э.н., профессора Томилова В.В. – [Электрондық ресурс]. – <http://www.marketing.spb.ru/read/m15/9.htm>
3. [Электрондық ресурс]. – <https://natalibrilenova.ru/factoring-i-forfejtinkak-formyi-kreditovaniya-vneshnej-torgovli/>.
4. ҰЛТТЫҚ СТАТИСТИКА БЮРОСЫ [Электрондық ресурс]. – <https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/foreign-market/publications/104041/>

Жарылғапова Ж.Ж., Мадикан З.А., Жаукарбекова А.А., 3 курс  
(Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА СӘН-САЛТАНАТҚА САЛЫНАТЫН САЛЫҚТЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Экономиканың тұрақты өсуі салық саясатының түсінікті және болжауға болатындай етіп жүргізілуіне тікелей байланысты екені анық. Осы тұста Президент айтқан сән-салтанат салығы туралы әңгіме біздің қоғамда соңғы бірнеше жылда кеңінен айтылып келе жатқанын атап өтуге тиіспіз. Тіпті депутаттардың да Үкіметке арнайы сауал жолдағаны есімізде. Халық қалаулыларының пікіріне сүйенсек, ауқатты қазақстандықтар халық алдындағы әлеуметтік жауапкершілікті сезінуі керек және өз байлығын елдің дамуына бағыттауға тиіс.

Жалпы айтатын болсақ, сән-салтанатқа салынатын салық - тек аса қымбат деп есептелетін белгілі бір өнімдерді (жылжымайтын мүлік және автокөлік) немесе қызметтерді сатудан алынатын салық [1].

Сән-салтанатқа салынатын салық сатып алу бағасының пайызы ретінде немесе белгілі бір деңгейден жоғары соманың пайызы ретінде алынуы мүмкін. Мысалы, бұл салық түрі 1 млн. АҚШ долларынан астам сомаға жылжымайтын мүлікпен мәмілелерден немесе 70 мың АҚШ долларынан астам сомаға автомобиль сатып алынған жағдайда алынуы мүмкін.

Салық салынатын өнімдер екінші дәрежелі болып саналады немесе тек ең бай азаматтарға ғана міндетті болады. Сән-салтанатқа салынатын салықтар әдетте екі санатқа бөлінеді:

Біріншіден, ол темекі және спирттік ішімдіктер сияқты өнімдерден алынады және оны өзінің кірісіне қарамастан әрбір сатып алушы төлейді. Қарсылық білдірген адам оны сатып алудан бас тарта алады. Салықты енгізе отырып, үкімет осы өнімдерді пайдалануға кедергі келтіреді және оларды сатып алуды жалғастырып жатқандардың табысын арттырады.

Екіншіден, тек ең бай тұтынушылар ғана сатып ала алатын сән-салтанат тауарларына салынатын салықтар [2].

1-кесте

#### **Сәнді заттарға, үстеме кірістер мен тұтынуға салық салудың әлеуметтік-экономикалық салдары [3]**

Артықшылықтары	Кемшіліктері
1. Салық жүйесінің фискалдық функциясын күшейту. Мемлекеттік бюджет кірістерін ұлғайту	1. Сән салтанат салығын басқару шығындары оны өндіріп алудан түскен кіріс сомасынан асып кетуі мүмкін

2. Салық салудың реттеуші әсерін арттыру: - халықтың түрлі топтарының әлеуметтік экономикалық жағдайын теңестіру; - тұтыну деңгейін реттеу.	2. Салықты енгізу елдегі инвестициялық белсенділік пен инновация деңгейін төмендететін факторға айналуы мүмкін
3. Салық реттелетін және тиісті деңгейлердің бюджеттеріне түсетін жағдайда, субұлттық деңгейдегі билік органдарының салық өкілеттіктерінің ауқымын кеңейту.	3. Салық инвестицияларға және капиталдың елден кетуіне әкелуі мүмкін
	4. Қымбат тауарларды ішкі тұтынуды қысқарту, оларды шетелден жаппай сатып алу
	5. Мемлекеттің белсенді, еңбекке қабілетті, аukatты бөлігінде эмиграция процесінің күшеюі

Қазақстан Республикасында сән-салтанат салығын 2024 жылдан бастап енгізу жоспарлануда. Ведомствода қазір сәнді заттарға салық салуды арттыру бойынша жұмыс жүргізілуде. Қазақстанда сән-салтанат салығы белгілі бір жоғары құны, тіпті инвестициялық құны бар жылжымайтын мүлікке, көлікке және басқа да сән-салтанатқа салынады. Яғни, бағаға байланысты градация болады. Мысалы оларға яхталар, спорттық көліктер, шетелдік виллалар, жеке ұшақтар жатады. Шартты түрде салық салынатын көліктің құны 100-150 мың доллардан басталады, одан да жоғары болуы мүмкін. Бізде ел бойынша 60 миллион теңге тұратын автомобильдер өте көп. Бұл жылжымайтын мүлікке де қатысты, яғни ол сәйкесінше жоғары бағаланады.

Сән-салтанат салығын енгізудің артықшылықтарын толықтай түсіну үшін өзге мемлекеттердің мысалын қарастырайық. Бұл салық түрі Еуропада XVII-XVIII ғасырларда пайда бола бастаған. Толығырақ 2-кестеден көре аламыз [4].

2-кесте

**Шетелде қолданылатын сән-салтанатқа салынатын салық нысандарының үлгілері**

Мемлекет	Салық формасы
<b>Жылжымайтын мүлікке салынатын салық</b>	
Англия	Жылжымайтын мүлікке елтаңбалық алым: құны 125-250 мың фунт стерлинг жылжымайтын мүлік үшін - 1%; құны 250-500 мың ф. ст. мүлік үшін - 3%; құны 500 мың ф. ст объектілер үшін - 4%; құны 1,0 млн. - 5% (жылжымайтын мүлікті сатып алу кезінде төленеді)
АҚШ	Мүлік салығы: бір жылдағы нарықтық құнның 1-2%. Прогрессивті ставкалар бойынша мүлік салығы: төмен құны бар жылжымайтын мүлікке 18%; құны 3 миллион доллардан асатын жылжымайтын мүлікке 55% дейін.
Италия	Ұзындығы 14 м-ден асатын яхта иелеріне салынатын салық (Сардинияда енгізілген).
Қытай	Жылжымайтын мүлік салығы, екі жылдан аз уақыт бұрын сатып алынған тұрғын үй салығы: мәміле сомасының 10-15%
<b>"Сән-салтанатқа" салынатын салық</b>	
Франция	Мемлекеттерге ортақ салық: құны 1,3 миллион еуродан 3 миллион еуроға дейінгі мүлікпен 0,25%; құны 3 миллион еуродан асатын мүлікпен 0,5%. Үстеме табыс салығы: жылына 1 миллион еуродан астам кірістің 1%
Швеция	Байлық салығы: 2007 жылға дейін жалғызбасты адамдар үшін -1,5 млн швед кроннан астам жинаққа 1,5% (214 мың АҚШ доллары). АҚШ); отбасылық ерлі-зайыптылар үшін 3 млн кроннан асса 1,5%

Бұл мәліметтер ішкі салық саясатын қалыптастыру процесі елдің экономикалық және қаржылық жүйесінің ерекшеліктерімен, оның тарихымен, тұтыну мәдениетімен, қалыптасқан дәстүрлермен және басқа факторлармен байланысты деген қорытындыға әкеледі.

Қорытындылай келсек, тиімді салық салу жүйесін құру және жаңа салықтарды енгізу немесе қолданыстағы параметрлерді өзгерту арқылы салық заңнамасын түзету өте күрделі мәселе. Мұндай салықты енгізу перспективалары мен ықтимал салдарларға терең экономикалық талдау қажет.

Бұрын көрсетілген мән-жайлар салықтар мен алымдардың құрылымын күрделендірудің орнына салық төлемдерінің жаңа түрін (салық салу объектісін айқындау тәртібіндегі проблемалармен сипатталатын сән-салтанат салығы) енгізу арқылы мемлекет жеке тұлғалардың кірістер деңгейін және артық тұтыну көлемін салықтық реттеу міндетін радикалды емес түзетулермен шеше алады деген қорытындыға әкеледі. Аталған өзгерістер мемлекеттік баж, жеке тұлғалардың мүлік салығы, жер салығы, акциздік (мысалы, қымбат зергерлік бұйымдарға қатысты) және азаматтардың табыс салығы бөлігінде енгізілуі мүмкін.

#### Әдебиеттер

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. — М.: Финансы и статистика, 2019
2. Шакирова Р.К. Налоговая политика в системе государственного антициклического регулирования // Модернизация национальной экономики: проблемы и решения: коллективная монография. М.: ООО «ЭКЦ «Профессор». 2021. С. 377–403.
3. Гринкевич А.М. Теоретические подходы к формированию эффективно-справедливой налоговой системы // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2022. № 4 (20). С. 131–137.
4. Николаева Е.В. Сравнительный анализ налога на роскошь в зарубежных странах. Оценка перспектив для России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2021. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru>

Жарылғапова Ж.Ж., Тілеубек Д.А., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж.

#### ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫ ЖАҒАНДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕ САЛАСЫ

Исламдық қаржыландыру немесе исламдық банкинг шариғат (ислам құқығы) заңдарына бағынатын қаржылық қызметке жатады. Исламдық банкингтің екі іргелі қағидасы – пайда мен шығынды бөлісу және несиені берушілер мен инвесторлардың сыйақы алуына және төлеуіне тыйым салу Дүние жүзінде ислам қағидаларын ұстанатын шамамен 520 банк пен 1700 инвестициялық қор бар. Исламдық банкинг 70-ке жуық елде қолданылады. Исламдық банкинг соңғы 50 жылда тұрақты түрде өсті. Қазіргі уақытта Ұлыбританияда Wahed, Kestrl, Nomo және Alif сияқты жаңа ислам финтех компанияларының толқыны бар. Олар АҚШ, Малайзия және Кувейтте өз жұмысын бастады, бұл исламдық банкингке сұраныстың артып келе жатқанын көрсетеді [1].

Дәстүрлі банктік жүйелер мен исламдық банкинг арасындағы негізгі айырмашылықтардың бірі – исламдық банкинг өсімқорлық пен спекуляцияға тыйым салады. Шариғат майсир деп аталатын алыпсатарлық пен құмар ойындардың кез келген түріне, сонымен қатар несиенің пайызын алуға қатаң тыйым салады. Осылайша, исламдық банкингті этикалық инвестициялаудың мәдени ерекше түрі деп санауға болады [2].

Айталық, кәсіпкер нан өнімдерін өнірумен байланысты өз бизнесін бастағысы келеді, бірақ онда наубайхана салуға жеткілікті капитал жоқ. Кәсіпкер ислам банкіне хабарласып, оларды өзінің жобасына инвестиция салуға сендіре алады. Банк оның бизнесін қолма-қол ақша немесе активтер арқылы қаржыландырады. Содан кейін ол наубайханадан түскен пайданың

бір бөлігін банкпен алдын-ала келісілген келісім-шарт арқылы бөліседі. Осылайша, банк капитал береді және пайданы бөлуден кіріс алады және оның шығындарын бөлуге дайын серіктеспен бизнесті кеңейтеді. Шарифатта келісімшарттың бұл түрі "мудароба" деп аталады және пайда алу жолындағы серіктестікті білдіреді. Жобаны табысты іске асыру нәтижесінде алынған пайда тараптардың өзара келісімі кезінде келісім-шарт нәтижесінде белгіленген пропорцияларда банк, қарыз алушы және салымшы арасында бөлінеді. Шарифат белгісіздік деңгейі жоғары жобаларға рұқсат бермейді, сондықтан екі тарап та келісімшартта барлық ықтимал тәуекелдер мен тиісті ақпаратты ашуы керек [3].

Ал егер кәсіпкер өз бизнесін қаржыландыру үшін дәстүрлі банкке жүгінсе, банк оған алдын ала белгіленген пайыздық мөлшерлеменен несиені береді. Кейін банк оның бизнесінен нәтиже болса да, болмаса да, келісілген пайыздық төлемдерін алады. Осылайша дәстүрлі несиені барлық тәуекелдер несиені алушыға түседі

Мурабаха (араб. - қайта сату, биржалық ойын) - ислам банктеріне ғана тән тағы бір құрал. Бұл активтер портфолиосындағы ең көп таралған өнім және ол тек тауарларды сатып алуға қолданылады. Бір нәрсені сатып алу үшін пайыздық несиені алудың орнына, клиент банктен тауарды өз құнынан жоғары бағамен сатып алып. Банктің пайдасы алдын-ала анықталады және келісімшартқа қол қойылғаннан кейін сату бағасын көтеру мүмкін емес. Төлемді кешіктірген немесе орындамаған жағдайда, үшінші тараптың кепілдігі, клиенттің мүлкіне кепілдік немесе Исламдық қайырымдылық ұйымына төленетін айыппұл сияқты әртүрлі жазалар қарастырылады.

Салым - бұл клиентке, әдетте, ірі өнеркәсіптік кәсіпорынға өндіріс құралдарын сатып алу үшін айналым капиталын тез алуға мүмкіндік беретін құрал. Бұл жағдайда банк елеулі тәуекелдерге ұшырайды, өйткені клиентке қарызға ақша береді, ал қарыз шарттың мәні бола алмайды; клиент іс жүзінде «тауарды» сатады, ал банк жоқ тауарды сатып алады. Сондықтан салым құрылымы бір қарағанда гарар ұғымына ұқсас болуы мүмкін, алайда шарифат "өндірістік циклдің ерекшеліктерін ескере отырып, экономиканың нақты қажеттіліктеріне, атап айтқанда айналым қаражаттарына сұраныстың айқын маусымдылығы бар салаларға икемді қолдану қабілетін" көрсетеді. Гарар дәрежесі тауардың белгіленген мерзімге дейін дайын болу ықтималдығының жоғары болуына байланысты маңызды емес деп танылады.

Истисна - қазіргі заманғы ірі өнеркәсіп үшін ислам банктері ұсынатын келісімшарт түрі. Бұл мәміледегі банк елеулі клиентке берілетін құрылыс жобасында бас мердігер ретінде әрекет етеді, ал құрылыс компаниясы жобаны белгілі бір мерзімде және түпкілікті клиент үшін белгілі бір бағамен аяқтауға міндеттенетін қосалқы мердігер ретінде әрекет етеді. [5]

Ислам ережелеріне негізделген бұл құралдар жиынтығы жалпы ислам қоғамының және осы қоғамның әрбір мүшесінің тұрақтылығын қамтамасыз ететіні анық. Исламдық банк қызметтерін пайдаланушы дәстүрлі банк жүйесіне қарағанда қаржылық мәмілелер мен операцияларды жүзеге асыруда кең мүмкіндіктерге ие болады.

2022 жылғы бағалау 25 елдің 100 ірі ислам банктері мен қаржылық холдингтерін (банктерін) қамтиды. 100 ірі ислам банкінің жалпы активтері 1,11 триллион долларды, таза несиелері 721 миллиард долларды, клиенттердің депозиттері 824 миллиард долларды және таза табысы 12,7 миллиард долларды құрайды. Бұл банктердің жиынтық активтері 12%-ға өсті, ал олардың жиынтық таза кірісі 15%-ға төмендеді. 2021 жылғы үздік ислам банктерінің рейтингін 1-кестеден көруге болады.

1-кесте

### 2022 жылғы 10 үздік ислам банктері

Банк	Мемлекет	Активтер	Таза несиелер	Депозиттер
Al Rajhi Bank	Сауд Арабиясы	124,970	84,156	101,994
Dubai Islamic Bank	БАӘ	78,834	53,919	56,065
Kuwait Finance House	Кувейт	70,687	35,332	50,354
Maybank Islamic	Малайзия	63,509	50,679	47,056

млрд долл.

Qatar Islamic Bank	Катар	47,893	32,708	32,453
Alinma Bank	Сауд Арабиясы	41,817	29,640	31,842
Abu Dhabi Islamic Bank	БАӘ	34,799	22,709	27,573
Masraf Al Rayan	Катар	33,269	23,619	18,931
CIMB Islamic Bank	Малайзия	28,935	21,130	24,648
Al Baraka Banking Group	Бахрейн	28,163	13,456	22,187
Ескерту – THE ASIAN BANKER ресми сайтынан алынған мәліметтерге сүйене отырып автормен құралған [4]				

Кестеден көріп отырғанымыздай, Сауд Арабиясында орналасқан Al Rajhi Bank жалпы активтері 22%-ға өсіп, 2022 жылы 125 миллиард долларға жеткен әлемдегі ең ірі ислам банктері тізімінде көш бастады. 2022 жылы ол 2,8 миллиард доллар таза пайда әкелді, бұл 100 ислам банкінің жалпы таза кірісінің 26 пайызын құрады.

Исламдық қаржы секторы – дүние жүзіндегі мұсылмандарға қызмет көрсететін жаһандық қаржы индустриясының ерекше саласы. Дүние жүзіндегі барлық исламдық қаржы активтерінің жалпы құны 2,5 триллион АҚШ долларынан асады. Негізгі қағидалар ислам құқығына негізделген. Қазақстан Республикасының жалпы халқының 70-дан астамы мұсылмандар. Сондықтан Қазақстанда да ислам банктері оң перспективаға ие бола алады және бизнесті әртараптандыру арқылы бәсекеге қабілетті бола алады.

Қорытындылай келе, исламдық қаржы жүйесі экономикалық күйзелістер мен дағдарыстар кезінде тұрақтылық үшін белгілі бір артықшылықтарға ие деп айтуға болады. Сонымен қатар, ислам банктері қызметтердің кең спектрін жүзеге асыру үшін көптеген құралдарды ұсынады, бұл оларды әлемдік банк жүйесінде бәсекеге қабілетті етеді. Исламдық қаржы жүйесінің барлық құралдарының жиынтығы қаржы жүйесінде де, қоғамда да дағдарыстық құбылыстардың пайда болуына жол бермейді.

#### Әдебиеттер

5. Беккин Р.И., Вахитов Р.Р., Гафурова Г.Т. и др. Исламские финансово-кредитные институты в экономике зарубежных стран // под ред. В.Г. Тимирясова. 2017. 57–63 б
6. Ермакова Е.П. Исламский банкинг в Малайзии // «Экономика и бизнес» — 2018, 182–191 б.
7. Михеева И.Е. Правовые особенности финансирования по договору мурабаха в соответствии с исламским правом // «Экономика и бизнес» — 2015, С. 65–71.
8. THE ASIAN BANKER/ Электрондық ресурс/  
<https://www.theasianbanker.com/ab500/rankings/largest-islamic-banks>
9. Шибанова-Роевко Е.А., Саидов А.А. Современная исламская банковская система / /РАЕ, 2014

Жаукарбекова А.А., Мадикан З.А., 3 курс (Қарағанды Бөкетов Университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Курманалина А.К.

#### ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГТІҢ РӨЛІ

Банк саласында клиенттер үшін қызметтерді жақсартуға және бизнес-процестерді оңтайландыруға бағытталған тұрақты инновациялар орын алуда. Соңғы инновациялардың кейбірі аналитика мен процестерді автоматтандыруды жақсарту үшін жасанды интеллект технологияларын енгізуді, жетілдірілген функционалдығы бар мобильді қосымшаларды әзірлеуді, қаржылық операциялардың қауіпсіздігі мен тиімділігін жақсарту үшін блокчейн технологиясын енгізуді және нақты тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жекелендірілген цифрлық қызметтерді әзірлеуді қамтиды.

Қазіргі уақытта технология өмірдің әртүрлі салаларында, соның ішінде банк жүйесінде шешуші рөл атқарады. Интернет-банкинг әлемнің көптеген елдерінде, соның ішінде Қазақстанда клиенттерге көрсетілетін банктік қызметтердің ажырамас бөлігіне айналды. Қазақстанның қазіргі заманғы банк жүйесіндегі интернет-банкингтің рөлі орасан зор және клиенттерге транзакциялардың ыңғайлылығын, қолжетімділігін және қауіпсіздігін қамтамасыз ете отырып, өсуде.

Интернет-банкинг – бұл банк клиенттеріне компьютер арқылы, оның ішінде смартфондар мен планшеттер сияқты мобильді құрылғылар арқылы қаржылық операцияларды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін технология. Бұл технология пайдаланушыларға банк шотындағы қалдықтарын тексеруге, аударымдар жасауға, шоттарды төлеуге, шот бойынша үзінді көшірмелерді көруге, карталарды блоктауға және т.б. мүмкіндік береді. Мұның барлығын арнайы веб-сайт немесе банктің арнайы мобильді қосымшасы арқылы жасауға болады, оны мобильді құрылғыға жүктеп алып, орнатуға болады.

Интернет-банкинг те, мобильді банкинг те ыңғайлылығы мен қол жетімділігіне байланысты барған сайын танымал бола түсуде. Бұл банк клиенттеріне қаржылық операцияларды аяқтау және өз қаржысын кез келген уақытта, кез келген жерде басқаруға қажетті уақыт пен күш-жігерді қысқартуға мүмкіндік береді [1].

Осы ретте интернет-банкингтің бірқатар артықшылықтарын атап кетуге болады:

1. Ыңғайлылық пен қолжетімділік: Интернет-банкинг банк клиенттеріне үйден немесе кеңседен шықпай-ақ, кең ауқымды қаржылық операцияларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Ол шоттағы теңгерімді тексеруге, төлемдерді, аударымдарды жасауға, тауарлар мен қызметтерді онлайн сатып алуға мүмкіндік береді. Бұл уақытты айтарлықтай үнемдейді және клиенттер үшін, әсіресе өмірдің заманауи қарқынында ыңғайлы.

2. Қауіпсіздік: Интернет-банкинг қауіпсіздігі банктер мен клиенттер үшін басымдық болып табылады. Қазақстанда онлайн-банкингті пайдалану кезінде клиенттердің жеке ақпараты мен қаржылық деректерін қорғауды қамтамасыз ету шаралары қабылдануда. Бұған екі факторлы аутентификация, деректерді шифрлау және күдікті әрекетті бақылау кіреді.

3. Банк жүйесінің дамуы: Интернет-банкинг Қазақстанның банк жүйесінің дамуына, халық пен кәсіпкерлер үшін қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыруға ықпал етеді. Банктер инновациялық онлайн қызметтерді ұсына отырып, клиенттер базасын кеңейтіп, қызмет көрсету сапасын жақсартып алады.

Сонымен қатар, артықшылықтарымен қоса, кемшіліктерін де атап көрсету жөн:

1. Шектеулер: Несиелер мен депозиттерді өңдеу сияқты кейбір операциялар банктің мобильді қосымшасы арқылы қолжетімді болмауы мүмкін. Яғни банктің мобильді қосымшасы арқылы қолжетімді мүмкіндіктер банкте жеке қол жетімділікпен салыстырғанда шектеулі болуы мүмкін.

2. Қауіпсіздік: Мобильді банкинг қолданбаларының көпшілігі қауіпсіздіктің жоғары деңгейін қамтамасыз еткенімен, бұзу, жеке басын ұрлау және фишинг қаупі бар.

3. Техникалық ақаулар: Егер банктің мобильді қосымшасы дұрыс жұмыс істемесе немесе Интернетке қосылуда ақаулар болса, транзакцияларды орындауда кідірістер немесе қателер орын алуы мүмкін.

Соңғы уақытта интернет-банкингтің банк жүйесіндегі рөлін көп ғылыми жұмыстарда қарастырады. Бұл саладағы зерттеушілердің көптеген ғылыми еңбектерінде, сондай-ақ түрлі мемлекеттік бағдарламаларда талқыланған банктік қызметтерді цифрландыру да маңызды рөл атқарады. Мысалы, «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде банктер басқа қаржы ұйымдарымен қатар клиенттерді қашықтықтан сәйкестендіру тетігін енгізу, ұялы телефон нөмірі бойынша жедел төлемдер жүйесін дамыту, мемлекеттік органдармен электрондық өзара іс-қимыл жасау, онлайн-сақтандыру, өзара іс-қимылдың ашық бағдарламалық интерфейстерінің көмегімен инновацияларға көшу бойынша белсенді қатысушылар болып табылады [2].

Интернет-банкинг Қазақстанның заманауи банк жүйесінде клиенттер үшін қаржылық операциялардың ыңғайлылығын, қолжетімділігін және қауіпсіздігін қамтамасыз ететін басты

рөл атқарады. Оны дамыту және жетілдіру банктердің қызмет көрсету сапасын арттыру және цифрлық экономикада клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатындағы басымдылығы болып қала береді.

#### Әдебиеттер

1. Электронды ресурс: <https://siteonline.kz/plyusy-i-minusy-internet-bankinga/>
2. Кодашева Г.С., Шайханова Г.С., Развитие диджитализации банковского обслуживания в Казахстане. <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-didzhitalizatsii-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-kazahstane/viewer>

Жукенова А.А., Жандалдаева Н.Д., Игембаева А.Е., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МҮЛІК САЛЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУ МЕХАНИЗМІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Мүлік салығы - бұл адамдар немесе компаниялар мемлекет билігіне мүліктің белгілі бір түріне иелік ету үшін төлеуі керек төлем. Бұл жер, ғимарат, көлік немесе басқа құндылықтар болуы мүмкін. Мүлік салығы мемлекетке қоғамдық қажеттіліктерге ақша жинауға және мемлекеттік аппараттың жұмысын қолдауға көмектеседі. Мүлік салығының мөлшері оның құнына және заңнамада белгіленген басқа факторларға байланысты. Мүлік салығы әр елде әр түрлі болатындығын және әр жағдайда өзіндік ерекшеліктері мен ережелері болуы мүмкін екенін есте ұстаған жөн. Бұл салық муниципалды, аймақтық немесе ұлттық деңгейде салынуы мүмкін және оны көбінесе үкімет бюджет кірісін қамтамасыз ету және әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар мен инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыру үшін пайдаланады.

Мүлік салығының тарихы көне замандардан бастау алады, дегенмен оның қазіргі түрі мен әртүрлі елдерде қолданылуы әртүрлі шығу тегі мен дамуы болуы мүмкін. Мүлік салығының қазіргі түрлері 19 ғасырда өнеркәсіптік қоғамның өсуімен және жылжымайтын мүлікке және басқа да мүліктерге меншіктің қазіргі заманғы жүйесінің қалыптасуымен дами бастады.

Мүлік салығы тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстанның салық салу жүйесіне енді. 1990 жылдардың басында жылжымайтын мүлікке және басқа да мүлікке салықты енгізуге негіз болған кадастрлық есептерді жүргізу және мүлікті бағалау тәртібін белгілейтін заңдар қабылданды. Қазіргі уақытта Қазақстанда мүлік салығы жергілікті деңгейде алынады және жергілікті бюджеттердің кіріс көздерінің бірі болып табылады.

Салық салу объектісі бар жеке тұлғалар жеке тұлғалардың мүлік салығын төлеушілер болып табылады [3].

Жеке тұлғалардың мүлкіне салық салу объектісі Қазақстан Республикасының аумағында орналасқан[1]: 1. оларға меншік құқығымен тиесілі тұрғын үйлер, ғимараттар, саяжайлар, гараждар, автотұрақтар және басқа да ғимараттар, құрылыстар, үй-жайлар; 2. жеке тұлғалардың меншік құқығындағы жер учаскелері. Мүлік салығының ставкалары: Заңды тұлғалар мүлік салығын салық базасына 1,5 пайыз мөлшерлемесі бойынша есептейді.

Мүлік салығын салық базасына 0,5 пайыз мөлшерлемесі бойынша келесі төлеушілер есептейді:

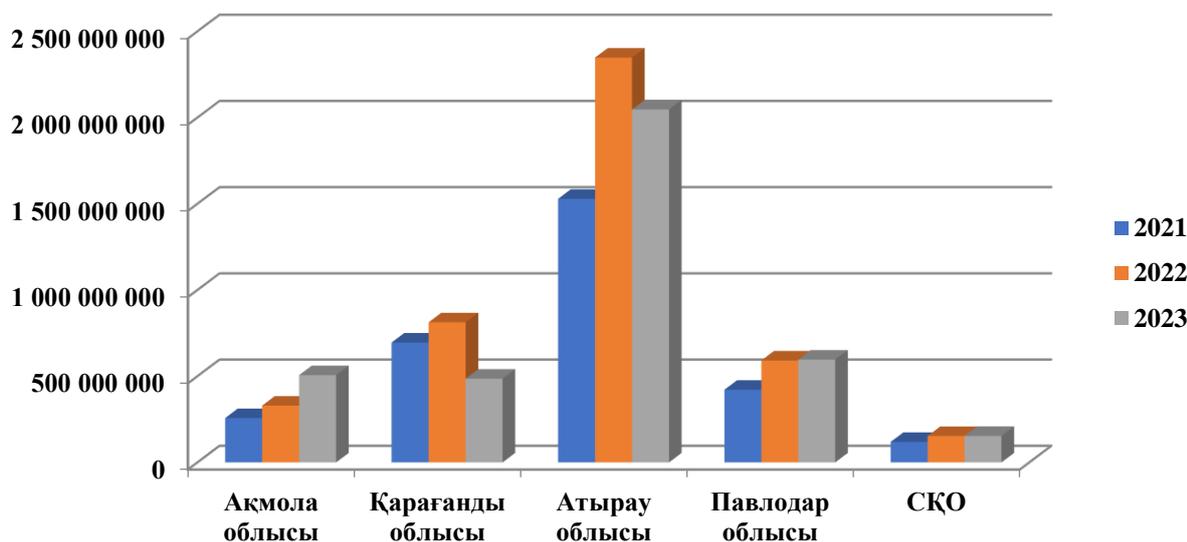
- 1) жеке кәсіпкерлер;
- 2) оңайлатылған декларация негізінде арнайы салық режимін қолданатын заңды тұлғалар.
- 3) әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілері.

Төменде көрсетілген заңды тұлғалар мүлік салығын салық базасына 0,1 пайыз мөлшерлемесі бойынша есептейді:

діни бірлестіктер мен коммерциялық емес ұйымдарды қоспағанда, коммерциялық емес ұйымдар: дербес білім беру ұйымдары және әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдар;

әлеуметтік саладағы қызметті жүзеге асыратын заңды тұлғалар;

негізгі қызмет түрі кітапханалық қызмет көрсету саласындағы жұмыстарды орындау (қызметтер көрсету) болып табылатын ұйымдар; мемлекеттік меншіктегі және бюджет қаражаты есебінен қаржыландырылатын су қоймаларының, су тораптарының объектілері бойынша; Мүлік салығы меншікке салықтардың құрамына кіре отырып бюджетке түсімнің қомақты бөлігін қамтамасыз етеді, оны төмендегі суреттен көруге болады (1 сурет).



Сурет 1. Мүлік салығы бойынша ең көп түсім көрсететін облыстар, теңгемен[2].

Қорыта айтқанда, мүлік салығы мемлекеттік бюджетті қаржыландырудың және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудің маңызды құралы болып табылады. Ол жергілікті бюджеттің кіріс бөлігін қамтамасыз етуде, инфрақұрылымдық жобалар мен әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыруда басты рөл атқарады.

#### Әдебиеттер

1. <https://adilet.zan.kz/kaz>
2. <https://kgd.gov.kz/ru/content/dinamika-postupleniy-nalogov-i-platezhey-v-gosudarstvennyy-byudzheth-1>
3. <https://uchet.kz/tags/n/nalog-na-imushchestvo.html#2>

Қайыржанов А.М., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Курманалина А.К.

#### НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬ ТҮСІНІКТЕМЕСІНІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗІ

Жеке және заңды тұлғаларға несие беру коммерциялық банктің негізгі кіріс көздерінің бірі болып табылады. Несиелік үрдісті сауатты ұйымдастыру көптеген тәуекелдердің пайда болуын болдырмауға және несиеге берілген ақша қаражатының ең шарықты деңгейі кірісті қамтамасыз етуге көмектеседі. Қарқынды өзгеретін банктік орта жағдайында несие берудің қалыптасқан қағидалары мен түрлері бойынша жұмыс істеу қиындай түсуде, өйткені бәсекелестерде неғұрлым тартымды ұсыныстар пайда болуда. Бірақ екінші деңгейлі банктер барлық талаптарды ұстанып қана қоймай, несиелердің қол жетімділігі мен олардың қайтарылу кепілі арасындағы тепе-теңдікті сақтай отырып, барлық пайда болатын тәуекелдерге қашанда

дайын болу керек. Сондықтан несиелік портфельді таңдау бүгінгі таңда өте өзекті болып табылады.

Коммерциялық банк қызметінің маңызды элементтерінің бірі несиелік портфельді қалыптастыру болып табылады.

Банктің несиелік портфелі ұғымы экономикалық әдебиеттерде әр түрлі мағынада түсіндіріледі. Кейбір авторлар несиелік портфельді толық кеңінен түсіндіреді, оған банктің барлық қаржылық активтері мен тіпті міндеттемелері жатақызады, ал басқа авторлар қарастырылып отырған тұжырымдаманы тек несиелік операциялармен байланыстырады, ал үшінші авторлар несиелік портфельді элементтердің жиынтығы деп қарастырады. [1].

«Банковское дело: базовые операции для клиентов» атты оқулық авторы А.М. Тавасиев несиелік портфельді банктің әр уақытта берген несиелер жиынтығы ретінде анықтайды. Бұл анықтамда несиелік портфельдің барлық ерекшеліктері көрсетілмейді. Мысалы, несиелер несиелік портфельдің жалғыз құрылымдық элементі емес.

О.И. Лаврушин несиелік портфельге келесі анықтама береді: несиелік портфель - бұл белгілі бір күнге коммерциялық банктің балансы бойынша несиелік қарыздың қалдығы. Бұл анықтамада несиелік ұғымының орнына «кредиторлық берешек» категориясы қолданылады, бұл неғұрлым қолайлы. Алайда, несиелік портфельдің екі маңызды сипаттамасы – құрылымы мен сапасы қарастырылмайды [2].

Несиелік портфельге клиенттердің несиелер бойынша берешегі ғана емес, сондай-ақ несиелік сипаттағы банктің әртүрлі талаптары: орналастырылған депозиттер, банкаралық несиелер; борыштық бағалы қағаздарды алуға (қайтаруға) қойылатын талаптар; ескерілген вексельдер; факторинг; мәмілелер бойынша сатып алынған құқықтар, ипотекалар, кепілдіктер, төленген аккредитивтер бойынша, қаржылық жалдау операциялары бойынша талаптар, кейінге қалдырылған активтер бойынша, бағалы қағаздарды кері сатумен операциялар бойынша [3].

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, несиелік портфельдің мәні екі түрде қарастырылады. Біріншісінде - банк пен оның контрагенттері арасындағы несиелік сипаттағы талаптар түріндегі құнның қайтарымды қозғалысына қатысты қатынастар ретінде. Екіншісінде - белгілі бір белгілер негізінде сапа санаттары бойынша жіктелген несиелер, ескерілген вексельдер, банкаралық несиелер, депозиттер және несиелік сипаттағы басқа да талаптар түріндегі банк активтерінің жиынтығы ретінде.

Банктердің несиелік портфельдерді қалыптастыруы несиелік активтердің кездейсоқ бірігуі емес, табыстылық пен өтімділіктің оңтайлы деңгейін, сондай-ақ несиелер бойынша қолайлы тәуекел деңгейін қамтамасыз ету тұрғысынан несиелік талаптарды құрылымдау жөніндегі мақсатты қызмет болып табылады.

Несиелік портфельдің сапасы туралы түсінік сапа сөзінің түсіндірмесінен тарайды. Егер түсіндірме сөздікке жүгінетін болсақ, онда «сапа» - бұл, біріншіден, объектіні немесе құбылысты басқалардан ажырататын және оған сенімділік беретін маңызды белгілердің, қасиеттердің, ерекшеліктердің жиынтығы (бұл анықтама «сапа категориясы» ұғымына қолданылады); екіншіден, қадір-қасиетті анықтайтын сол немесе басқа қасиет немесе белгі бір нәрсе (бұл «қызмет сапасы» сияқты ұғыммен көбірек байланысты). Сондықтан құбылыстың сапасы оның басқа құбылыстардан айырмашылығын көрсетіп, оның қадір-қасиетін анықтауы керек.

Несиелік портфель мен банктің басқа портфельдерінің арасындағы сапалы айырмашылық несиелік және банктің маңызды қасиеттерінде жатыр:

- несиелік негізгі қасиеті-қатынастарға қатысушылар арасындағы құнның қайтарымды қозғалысы;

- банк қызметінің негізгі мақсаттары табыстылық пен өтімділікті қамтамасыз ету болып табылады [4].

Несиелік портфельдегі ең үлкен үлес әдетте несиелерге қатысты, өйткені несиелік беру банктік қызметтің негізгі бағыты болып табылады. Қалған элементтер банктің несиелік берумен тікелей

байланысты емес басқа да қызмет түрлерін жүзеге асыруының нәтижесі болып табылады. Алайда олардың банк қызметіндегі ролін бағаламауға болмайды.

#### Әдебиеттер

1. Банковское дело: стратегическое руководство под ред. Платонова В. и Хиггинса М. М.: Консалтбанкир, 2008.
2. Деньги, кредит, банки. Лаврушин О.И. электронный учебник. Режим доступа: <http://uchebnik-online.com>
3. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. Л.И. Юзвович, М.С. Марамыгина, Е.Г. Князевой.— Екатеринбург : Изд-во Урал. федер. ун-та, 2019.— 355 с.— ISBN 978-5-7996-2692-1.
4. Л.М. Сембиева Денежно-кредитное регулирование экономики – Учебное пособие – 2 том, Алматы, 2018. – 320 с.
5. Ж.М. Сейсенбаева, Н.Т. Кальбаева, С.Т. Сейтбекова Экономиканы ақша несиелік реттеу – Оқу құралы – Караганда, 2019. – 280 б.

Қайыржанов А.М., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Әбжан Қ., 3 курс (ЕНУ им. Л.Гумилева)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.д., профессор Искакова З.Д.

### КОММЕРЦИЯЛҚ БАНКТИҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІНІҢ САПАСЫН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Несиелік портфель - бұл белгілі бір күнге коммерциялық банктің балансы бойынша несиелік қарыздың қалдығы. Экономикалық әдебиеттерде несиелік портфельді банктің белгілі бір белгілері негізінде жіктелген несиелер бойынша талаптарының жиынтығы ретінде анықталады. Шетелдік және отандық тәжірибеде қолданылатын осындай өлшемдердің бірі несиелік тәуекел дәрежесі болып табылады. Осы белгі бойынша несиелік портфельдің сапасы анықталады. Несиелік портфельдің сапасын талдау және бағалау банк менеджерлеріне оның несиелік операцияларын басқаруға мүмкіндік береді [8].

Несиелік портфельді басқарудың бірнеше кезеңдері бар:

- жеке несиенің сапасын бағалау белгілерін таңдау;
- тәуекел пайызын көрсете отырып негізгі несиелік топтарын анықтау;
- таңдалған белгілерге сүйене отырып, банк берген әрбір несиені бағалау, яғни оны тиісті топқа жатқызу;
- жіктелген несиелер бойынша несиелік портфельдің құрылымын анықтау;
- жалпы несиелік портфельдің сапасын бағалау;
- динамикадағы несиелік портфель құрылымының өзгеруіне әсер ететін факторларды талдау;
- банк несиелік портфельінің жиынтық тәуекеліне сәйкес резервтік қордың сомасын айқындау;
- несиелік портфельінің сапасын жақсарту бойынша шаралар әзірлеу.

Банктің несиелік портфельін басқарудағы негізгі мәселе - жеке несиенің сапасын бағалау белгілерін таңдау.

Шет елдердің нарықтық экономикасында несиелік қатынастар дамыған сайын несиелік сапасын бағалау белгілерінің ауқымы да кеңейді. Қазіргі уақытта ол 10-нан астам кезеңді қамтиды. Олардың негізгілерінің қатарына мыналар жатады: несиенің мақсаты мен түрі; оның мөлшері, мерзімі және өтеу тәртібі; клиенттің несиелік қабілеттілік дәрежесі, оның салалық тиесілігі және меншік нысаны; қарыз алушының банкпен қарым-қатынасының сипаты; ол туралы банктің хабардар болу дәрежесі; несиенің қайтарылуын қамтамасыз ету көлемі мен саны [9].

Қазақстанда несие сапасын бағалау белгілерінің саны әзірге шектеулі. Қазақстан Республикасы Ұлттық банкі тағайындаған ұсыныстарға сүйене отырып, қазіргі уақытта екі негізгі белгі қолданылады: несиені қайтарудың қамтамасыз етілу дәрежесі және бұрын берілген несиелерді өтеумен нақты жағдайы [2]. Олар несиелік портфельді басқарудың бірінші кезеңінің мазмұнына сәйкес келеді. Көрсетілген белгілерді ескере отырып, Қазақстан Республикасы Ұлттық банкі банктің резервтік қорына аударымдардың сараланған деңгейі бар несиелердің 3 тобын бөлуді ұсынады, бұл несиелік портфельді басқарудың екінші кезеңінің мазмұнына сәйкес келеді [2]. «Коммерциялық банктерде несиелер бойынша ықтимал шығындарға резерв құру және пайдалану және өндіріп алу үшін үмітсіз және шындыққа жанаспайтын деп танылған берешекті есептен шығару регламентіне» сәйкес тәуекелдің 1 тобына («стандартты несиелер») мыналар жатады:

1. жеңілдікті ағымдағы несиелер мен инсайдерлерге берілетін ағымдағы несиелерден басқа, мерзімі өткен сыйақы төлеу қарызы болмаған кезде қамтамасыз етілуіне қарамастан ағымдағы несиелер;

2. қамтамасыз етілген несиелер: пайыздарды төлеу бойынша мерзімі өткен берешегі 30 күнді қоса алғанда дейін болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешегі 30 күнді қоса алғанда дейін болған кезде; шарт талаптары өзгермей 1 рет қайта ресімделген, шарт талаптары өзгертіле отырып 1 рет қайта ресімделген. Несиелердің осы тобы бойынша резерв құрылмауы мүмкін.

2 топқа («күмәнді несиелер») мыналар жатады:

1. қамтамасыз етілген несиелер: 31-ден 180 күнді қоса алғанда пайыздарды төлеу бойынша мерзімі өткен берешек болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешек 31-ден 180 күнді қоса алғанда болған кезде; шарт талаптары өзгерген кезде 2 рет қайта ресімделген; шарт талаптары өзгергеніне қарамастан 2 реттен артық қайта ресімделген;

2. жеткіліксіз қамтамасыз етілген несиелер: 6-дан 30 күнді қоса алғанда пайыздарды төлеу бойынша мерзімі өткен берешек болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешек 6-дан 30 күнді қоса алғанда болған кезде; шарт талаптарын өзгертпей 2 рет қайта ресімделген; шарт талаптарын өзгерте отырып 1 рет қайта ресімделген;

3. қамтамасыз етілмеген несиелер: пайыздарды төлеу бойынша мерзімі өткен берешек 5 күнге дейін қоса алғанда болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешек 5 күнге дейін қоса алғанда болған кезде; шарт талаптарын өзгертпей 1 рет қайта ресімделген;

4. негізгі қарыз бойынша мерзімі өткен берешек немесе 5 күнге дейін пайыздар болған кезде инсайдерлерге жеңілдікті несиелер мен несиелер. Несиелердің осы тобы бойынша берілген несиелер мөлшерінің кемінде 50% мөлшерінде несиелік тәуекелден ықтимал шығындарға резерв құрылады.

3 топқа («үмітсіз несиелер») мыналар жатады: қамтамасыз етілген несиелер: 180 күннен астам пайыз төлеу бойынша мерзімі өткен берешек болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешек 180 күннен астам болған кезде ағымдағы; қамтамасыз етілмеген несиелер: 30 күннен астам пайыз төлеу бойынша мерзімі өткен берешек болған кезде ағымдағы; негізгі борыш бойынша мерзімі өткен берешек болған кезде 30 күннен артық; шарт талаптары өзгерген кезде 2 рет қайта ресімделді; шарт талаптары өзгергеніне қарамастан 2 реттен артық қайта ресімделді.

Несиелердің осы тобы бойынша берілген несиелер мөлшерінің кемінде 100% - ы мөлшерінде несиелік тәуекелден болуы мүмкін шығындар үшін резерв құрылады [1].

Банктерге берілген және баланста тоқсандық күндерге есептелген нақты несиелерді тиісті топтарға жатқызу несиелік портфельді басқарудың үшінші кезеңінің мазмұнын құрайды.

#### Әдебиеттер

1. Банковское дело: стратегическое руководство под ред. Платонова В. и Хиггинса М. М.: Консолтбанкир, 2008.

2. Деньги, кредит, банки. Лаврушин О.И. электронный учебник. Режим доступа: <http://uchebnik-online.com>
3. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. Л.И. Юзвович, М.С. Марамыгина, Е.Г. Князевой.— Екатеринбург : Изд-во Урал. федер. ун-та, 2019.— 355 с.— ISBN 978-5-7996-2692-1.
4. Л.М. Сембиева Денежно-кредитное регулирование экономики – Учебное пособие – 2 том, Алматы, 2018. – 320 с.
5. Ж.М. Сейсенбаева, Н.Т. Кальбаева, С.Т. Сейтбекова Экономиканы ақша несиелік реттеу – Оқу құралы – Караганда, 2019. – 280 б.

Малышев А.С., магистрант 2 курса (Карагандинский университет Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., профессор Курманалина А.К.

## ПРИОРИТЕТЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В Казахстане продолжается работа над созданием Концепции развития финансового сектора до 2030 года. Концепция предусматривает переход от антикризисного регулирования к устойчивому развитию финансового рынка с соблюдением следующих пяти принципов:

- обеспечение положительного эффекта от развития финансового сектора на экономический рост;
- создание условий для развития финансовых технологий и внедрения инновационных продуктов и услуг;
- поддержание финансовой стабильности, ориентированное на обеспечение устойчивости и непрерывности деятельности финансовых институтов;
- развитие конкуренции и создание равных условий деятельности для всех финансовых организаций;
- повышение финансовой инклюзии и предоставление равных условий доступа к финансовым продуктам и услугам для всех потребителей [1].

Дальнейшее развитие финансово-кредитного сектора в Республике Казахстан играет решающую роль в обеспечении стабильного экономического роста и устойчивости страны. В условиях быстро меняющегося мирового экономического ландшафта и стремительного развития технологий необходимо определить приоритеты, которые помогут сектору эффективно адаптироваться и продолжать свое развитие. Рассмотрим несколько ключевых приоритетов для дальнейшего развития финансово-кредитного сектора в Республике Казахстан.

Внедрение современных цифровых технологий и инновационных подходов является первостепенной задачей для дальнейшего развития финансово-кредитного сектора. Это включает в себя развитие цифровых платежных систем, внедрение блокчейн-технологий для обеспечения безопасности транзакций, разработку онлайн-банкинга и мобильных приложений для удобства клиентов. Отдельно стоит выделить онлайн-банкинг в Республике Казахстан, которые стали неотъемлемой частью всей финансовой системы страны. По итогам первого полугодия 2023 года количество активных пользователей онлайн-сервисов банков перевалило за 22 миллиона.

В целом по стране количество всевозможных операций, совершенных посредством онлайн-банкинга, продолжает расти. Это говорит об удобстве и востребованности такого рода перехода в онлайн. Цифровизация банковских и финансовых услуг стала неотъемлемой частью развития экономики. Так, к примеру, наиболее востребованным способом совершения безналичных операций у населения является интернет- и мобильный банкинг. Из десяти безналичных операций восемь проводится онлайн.

Отмечается, что в 2022 году доля онлайн-операций в общей структуре безналичных операций составила 64,6% по количеству и 82,5% по объему. Каждый день казахстанцы в среднем проводили более 15,2 млн операций посредством цифрового банкинга на сумму, превышающую 234,7 млрд тенге, статистику за период 2023 года можно наблюдать на Рис. 1 [2].

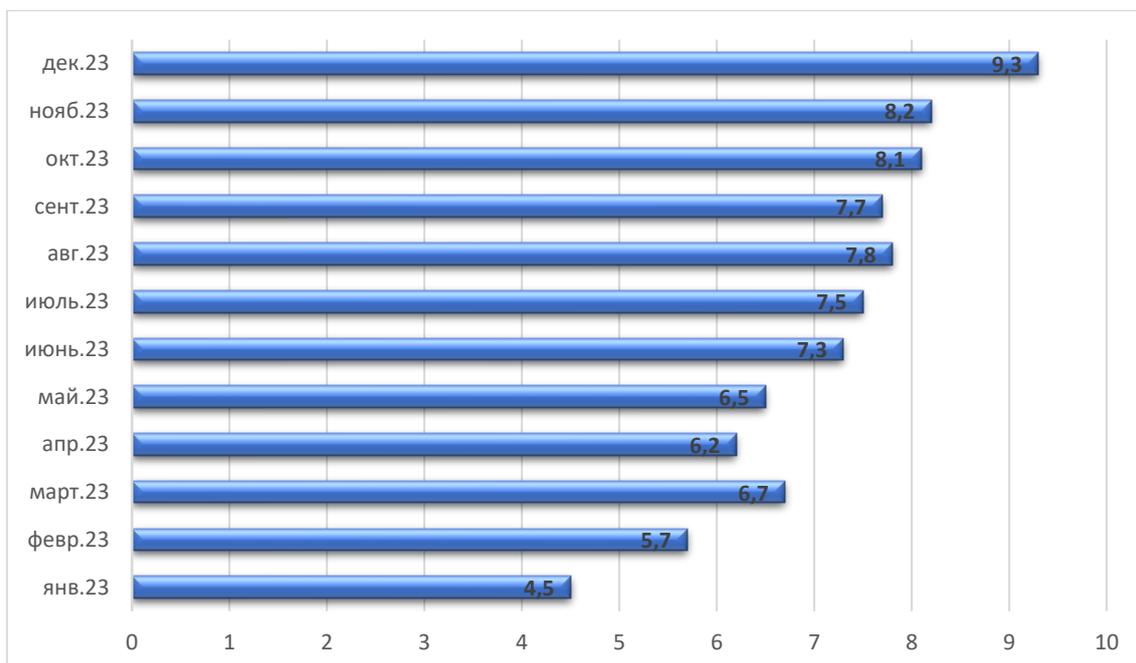


Рис. 1, Операции, совершенные посредством онлайн-банкинга в 2023 году трлн. тенге [2]

Одним из приоритетов является повышение уровня финансовой включенности населения, особенно в регионах. Это включает в себя расширение доступа к финансовым услугам, развитие микрофинансирования, поддержку финансовой грамотности и создание условий для использования финансовых услуг более широким кругом населения.

Финансово-кредитный сектор должен быть устойчивым и надежным, чтобы способствовать экономическому росту. Необходимо совершенствовать механизмы регулирования и надзора, улучшать системы риск-управления и обеспечивать финансовую устойчивость банков и других финансовых институтов.

Поддержка и развитие корпоративного сектора является важным фактором для экономического роста страны. Финансово-кредитный сектор должен активно поддерживать корпорации, предоставляя финансовые услуги, консультационную поддержку и инвестиционные возможности для развития бизнеса.

В целом, развитие финансово-кредитного сектора в Республике Казахстан требует комплексного подхода и усилий как со стороны государства, так и со стороны банков, финансовых институтов и других участников рынка. Определение и реализация данных приоритетов поможет сектору эффективно адаптироваться к изменяющимся условиям и способствовать устойчивому и устойчивому экономическому росту страны.

#### Литература

1. Электронный ресурс: Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» <https://atameken.kz/ru/news/47995-utverzhdjena-koncepciya-razvitiya-finansovogo-sektora-do-00-goda>
2. Электронный ресурс: Капитал, <https://kapital.kz/finance/114879/chislo-aktivnykh-pol-zovateley-internet-bankinga-v-rk-dostiglo-23-mln.html>

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛЕРГЕ САЛЫҚ САЛУДЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ЖОЛДАРЫ

Салық-қоғамдағы әлеуметтік әділеттілік пен әлеуметтік жауапкершіліктің деңгейін айқындайтын механизм. Сондықтан қоғам дамуының әр кезеңіне орай салық мәселесі де өзгеріп отырады. Осы тұста басты салықтардың бірі – жеке кәсіпкерлердің төлейтін салықтарына ерекше тоқталғанымыз жөн.

Қазақстанда жеке кәсіпкерлер (ЖК) түрлі салықтар мен жарналарды төлеуге міндетті. Қазақстан Республикасындағы дара кәсіпкерлер үшін салықтардың негізгі құрамдас бөліктеріне мыналар жатады:

1. Бірыңғай салық: ЖК кәсіпкерлік қызмет түріне байланысты есептелетін бірыңғай салық төлеуді таңдай алады. Бірыңғай салық кіріске пайызбен немесе белгіленген сома түрінде төленуі мүмкін.

2. Зейнетақы жарналары: ЖК зейнетақымен қамсыздандыру туралы заңнамаға сәйкес зейнетақы жарналарын төлеуге міндетті.

3. Әлеуметтік жарналар: Жеке кәсіпкерлер еңбекке уақытша жарамсыздық, жүктілік және босану жағдайлары бойынша сақтандыру сыйлықақыларын, сондай-ақ балаларға арналған жәрдемақыларды қамтитын әлеуметтік жарналарды төлеуге міндетті.

4. Қосылған құн салығы (ҚҚС): Егер ЖК айналымы белгіленген шекті деңгейге жетсе, олар өз тауарлары мен қызметтеріне қосылған құн салығын (ҚҚС) төлеу міндетіне тап болуы мүмкін.

5. Жеке табыс салығы (ЖТС): Егер ЖК бірыңғай салығын төлеуді таңдамаса, олар жеке тұлғалардың табысы негізінде салық салу жүйесіне түсуі мүмкін.

6. Жазатайым оқиғалардан міндетті сақтандыру сыйлықақылары: Жазатайым оқиғалардан сақтандыру туралы заңнамаға сәйкес, жеке кәсіпкерлерде жазатайым оқиғалардан сақтандыру сыйлықақыларын төлеуге міндетті [1].

Бұл салықтардың деңгейі мен тәртібі әртүрлі факторларға, соның ішінде кәсіпкерлік қызмет түріне, кірістерге және жеке кәсіпкердің басқа сипаттамаларына байланысты болуы мүмкін. Жеке кәсіпкердің қолданыстағы салық заңнамасын мұқият зерделеуі және салық міндеттемелерін дұрыс есепке алу және төлеу үшін салық мамандарымен кеңесуі маңызды.

Жеке кәсіпкерлерді тіркеу мақсатында салық салынбайтын жылдық жиынтық табыс он екі еселенген ең төменгі жалақы мөлшерінде бекітілген.

Қазақстан Республикасында жеке кәсіпкерлер (ЖК) салық салу саласында бірқатар проблемаларға тап болуы мүмкін. Жеке кәсіпкерлерге арналған салық саласындағы кейбір негізгі мәселелер мыналарды қамтуы мүмкін:

Салық міндеттемелерін орындау үшін шектеулі ресурстар: шағын бизнес, соның ішінде жеке кәсіпкерлер, барлық салық міндеттемелерін орындау үшін қажетті ресурстарды бөлуде қиындықтарға тап болуы мүмкін, бұл айыппұлдар мен салық органдарының мәселелеріне әкелуі мүмкін.

Бухгалтерлік есеп жүргізудегі қиындықтар: бухгалтерлік есепте тәжірибенің болмауы көптеген жеке кәсіпкерлер үшін қиындық тудыруы мүмкін, әсіресе егер олар кәсіби бухгалтер жалдауға мүмкіндігі болмаса.

Осы мәселелерді шешу үшін салық заңнамасына тұрақты шолулар жүргізу, ақпараттың қолжетімділігін қамтамасыз ету және кәсіпкерлерге салықтық есеп саласында қолдау көрсету маңызды. Салық органдары жағынан салық төлеушілермен екі жақтың мүдделерін қамтамасыз ету мақсатында тиімді жұмыс жасалуы керек. Салық төлеушілер салық органдарының қызметкерлерін теріс қабылдамай, оны өзінің әріптесі ретінде тануы керек. Бұл

бизнес климатын жақсартуға және жеке кәсіпкерлер үшін салықты ашық және қолдаушы етуге көмектеседі[2].

Қабылданған кодекстің нормаларын іске асыру экономиканы оңтайландыру мен жанашылдандыруға, отандық және шетелдік өндірушілер үшін бизнесті жүргізуді жеңілдетуге мүмкіндіктер ашады. Жаңа Кодекстің қызмет ету уақыты соншалықты көп болмаса да, ағымдық экономикалық көрсеткіштер салық жүйесін реформалаудағы мақсатқа қол жеткізілгенін көрсетіп отыр.

Сондай-ақ жаңа Салық Кодексінің шегінде электрондық есеп берушілердің саны едәуір артқан. Көрсетілетін қызметтердің сапасын кәсіпкерлік субъектілердің 85%-ы, тұрғылықты халықтың 91%-ы жоғары бағалаған[3].

Мемлекет басшысының бизнесті қолдау және еңбек нарығындағы тұрақтылықты қамтамасыз етуге қатысты тапсырмасын орындау үшін шұғыл шаралар қоржыны әзірленуде, ол жеті негізгі бағытты қамтиды: қолжетімді қаржыландыру, кепілдіктер беру, салықтық ынталандыру, бизнесті тексеруді төмендету және жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету.

Қазақстанда жеке кәсіпкерлер үшін салық жүйесін жетілдіру елдегі кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі Стратегияның негізгі элементі болып табылады. Сонымен, елімізде кәсіпкерлікті дамытуда барлық жағдай жасалып, жеңілдіктер қарастырылған. Мемлекет алдағы уақытта да бизнеске қолдау көрсететіні белгілі. Осылайша, біз бизнеске де, қарапайым халыққа да жүктемені азайтамыз, бұл сайып келгенде экономикалық өсу мен өркендеуге ықпал ететін болады.

#### Әдебиеттер

1. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» практическое пособие.-Алматы:ТОО «Издательство «Норма-К»»,2023. 920с.

2.<https://informburo.kz/kaz/2023-zhyldy-1-atarynan-bastap-saly-tleushlerge-talaptar-zgered.html>

3.<https://dknews.kz/nalogi/2023-zylgy-1-kantardan-bastap-zeke-tabys-salygy-esepteu-kezinde-kiris-tuzetiledi.html>

Махмут І.А., Нурмағанбет А.Н., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж.

### ҚАРЖЫ-НЕСИЕ СЕКТОРЫНЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Қаржы-несие секторы Қазақстан Республикасының экономикалық дамуында шешуші рөл атқарады және ел дамуының стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге ықпал ете алады. Қазақстанның стратегиялық дамуындағы қаржы-кредит секторының негізгі басымдықтарының бірі: бұл елдегі шағын және орта бизнесті қолдау, себебі Қазақстандағы шағын және орта кәсіпорындар (ШОБ) ел экономикасында шешуші рөл атқарады және экономикалық өсудің маңызды көзі болып табылады.

Шағын және орта бизнес - бұл ірі корпорациялар мен көп ұлтты компаниялардан ерекшеленетін белгілі бір сипаттамалары бар кәсіпорындар санаты. ШОБ анықтаудың әмбебап стандарты болмаса да, олар әдетте келесі ерекшеліктермен сипатталады: көлемі жағынан ірі корпорациялармен салыстырғанда шағын және орта бизнеске жатады, сонымен қатар шағын және орта бизнесті басқару әдетте ірі корпорацияларға қарағанда икемді және орталықтандырылмаған. Шағын және орта бизнес иелері көбінесе өз кәсіпорындарын басқарудың белсенді қатысушылары болып табылады. Олар өндірісті ұлғайтуға, өткізу нарықтарын кеңейтуге, инновацияларға және ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді [1].

Шағын және орта бизнес көптеген елдердің экономикасында маңызды рөл атқарады. Олар көптеген жұмыс орындарын ашады, бәсекелестікті ынталандырады және аймақтардың дамуына ықпал етеді және көптеген елдердің экономикалық жүйесінің маңызды элементі болып табылады. Жалпы алғанда, шағын және орта бизнес жұмыс орындарын құруда, экономикалық өсуді ынталандыруда және инновацияларды дамытуда шешуші рөл атқаратын экономиканың маңызды және серпінді сегменті болып табылады.

Қазақстандағы ШОБ инновацияларды ынталандыруда және жаңа технологияларды дамытуда маңызды рөл атқарады. Олар экономиканың түрлі салаларында инновациялық жобаларды әзірлеуге және енгізуге белсенді қатысады. Шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамыту Қазақстан экономикасына айтарлықтай әсер етеді. Сондықтан, шағын және орта бизнесті дамыту Қазақстан экономикасында маңызды рөл атқарады, бұл тұрақты және экономикалық өсуге, жұмыс орындарын құруға, инновацияларды ынталандыруға және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға ықпал етеді. Сондықтан ШОБ-ты қолдау және дамыту елдегі қаржы-несие секторы мен басқа да мүдделі тараптар үшін әрдайым басым және негізгі міндеттер болып қала береді[2].

Жалпы, ШОБ Қазақстанның экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады және Үкімет олардың өсуі мен дамуы үшін қолайлы орта құру үшін шаралар қабылдауды жалғастырады. Бұған кәсіпкерлік белсенділікті қолдау, қаржы ресурстарына қол жеткізуді жеңілдету және ШОБ-тың табысты жұмыс істеуі үшін қажетті инфрақұрылымды дамыту кіреді. Қаржы-несие секторы кәсіпкерлерге өз идеяларын жүзеге асыруға және экономикалық өсуді ынталандыруға көмектесетін несиелер, кеңестер және басқа қаржылық қызметтерді ұсыну арқылы шағын және орта бизнесті дамытуға белсенді қолдау көрсете алады.

Шағын және орта бизнесті қолдау көптеген елдердің, соның ішінде Қазақстан Республикасының қаржы-несие секторы үшін негізгі басымдық болып табылады. Бұл сектор экономикада маңызды рөл атқарады, өйткені ол инновацияларға және экономикалық өсуге ықпал етеді. Қазақстанда шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамыту тұрақты экономикалық өсу және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту үшін стратегиялық маңызға ие. Соңғы жылдары Қазақстан үкіметі өзінің күш-жігерін ШОБ-ты қолдауға және қолайлы кәсіпкерлік ахуал жасауға белсенді жұмылдыруда. Сондықтан, Қазақстанда ШОБ дамытудың бірнеше негізгі бағыттары айқындалған және олар 1-кестеде айқындықпен берілген [3].

Кесте 1

**Қаржы-несие секторының шағын және орта бизнесті қолдаудағы негізгі бағыттары**

Реттік №	Негізгі бағыттары	Негізгі іс шаралар жиынтығы мен нәтижелері
1	Несиелер мен қарыздар беру	Банктер және басқа қаржы институттарының икемді шарттары, төмен пайыздық мөлшерлемелері және ұзақ өтеу мерзімі бар шағын және орта бизнес (ШОБ) үшін қолайлы арнайы шарттары бар несиелер мен қарыздарды ұсына алады.
2	Стартаптар мен инновациялық жобаларды қаржыландыру	Қаржы институттары мамандандырылған несиелік бағдарламаларын ұсыну және өсу әлеуеті жоғары перспективалы жобаларға инвестициялау арқылы ШОБ стартаптары мен инновациялық жобаларына белсенді қолдау.
3	Консультациялық қолдау	Қаржы институттары қаржылық жоспарлау, несиелерді басқару, салықтар, маркетинг және бизнесті жүргізудің басқа аспектілері бойынша ақысыз немесе арзан кеңес бере алады.
4	Оқыту және дағдыларды дамыту	Қаржы институттары бизнестің әртүрлі аспектілері бойынша ШОБ кәсіпкерлеріне арналған оқу бағдарламалары мен семинарларын ұйымдастыра алады, мысалы, қаржыны басқару, бизнесті жоспарлау маркетинг, персоналды басқару және бизнесті жүргізудің басқа аспектілері бойынша оқыту бағдарламалары мен кеңестер бере алады.

5	Қаржыландырудың қол жетімділігін арттыру	Микрокредиттер, кепілдендірілген несиелер және кәсіпкерлік тәуекелге байланысты қаржылық құралдар сияқты инновациялық қаржылық өнімдерді әзірлеу шағын және орта бизнес үшін қаржыландырудың қолжетімділігін арттыруы мүмкін. ШОБ қажеттіліктеріне бағытталған арнайы қаржы құралдары мен өнімдерін әзірлеп, ұсына алады.
6	Экспорттық мүмкіндіктерге жәрдемдесу	Қаржы институттары экспорттық жобаларды дамыту, халықаралық жәрмеңкелер мен көрмелерге қатысу, сондай-ақ халықаралық сауда мәселелері бойынша консультациялық қолдау көрсету үшін қаржылық қолдау көрсету арқылы ШОБ-тың экспорттық мүмкіндіктерін кеңейтуге көмектесе алады.

Осылайша, қаржы-несие секторы қоғамның тұрақты экономикалық өсуіне және әлеуметтік дамуына ықпал ететін шағын және орта бизнесті дамытуды белсенді қолдау үшін айтарлықтай мүмкіндіктерге ие. Шағын және орта бизнесті қолдау экономикалық өсу мен дамуға ықпал етіп қана қоймайды, сонымен қатар жұмыссыздықтың төмендеуіне және қоғамдағы теңсіздіктің төмендеуіне ықпал етеді. Осындай аталған мүмкіндіктер негізінде еліміздегі қаржы-несие секторы шағын және орта бизнесті дамытуға белсенді қолдау көрсете алады. Жалпы, шағын және орта бизнесті дамыту қазіргі таңда Қазақстан үшін басымдық болып табылады және үкімет оның өсуі мен дамуы үшін қолайлы орта құру жөнінде шаралар қабылдауды жалғастырады. Бұл елдің тұрақты экономикалық дамуына ықпал етіп қана қоймай, әлеуметтік прогреске және халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етеді.

#### Әдебиеттер

1. Кәсіпкерлікті дамытудың 2021 – 2025 жылдарға арналған ұлттық жобасы
2. «Бастау Бизнес» жобасы аясында кәсіпкерлік негіздерін оқыту: оқу құралы, Авторлар: Б.Е.
3. Оразғалиев, Н.Е. Жұлдызбаев, Т.Е. Рахимжанов. - Астана, «Шаңырақ-Медиа» ЖШС, 2018, – 250 б.
4. <https://www.gov.kz/memleket/entities/kgd>

Мұсағали А.А., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші- э.ғ.м., аға оқытушы Артакшинова В.С.

### БАНКТЕРДЕГІ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯНЫҢ ПЕРСПЕКТИВАСЫ

Бүгінгі таңда бүкіл әлем бойынша банк құрылымдары инновациялық жобаларды жүзеге асыруға және дамытуға бағытталған. Бұл бағалық емес бәсекелестің тиімділігіне байланысты, әсіресе батыс еуропалық банк нарығы сияқты пайыздық мөлшермелері төмен нарықтар үшін маңызды. Ғылыми-техникалық прогресс сандық технологияларды пайдалану шығындарын азайтуға мүмкіндіктер ашты. Цифрлық технология өнімге негізделген көзқарастан тұтынушыға бағытталған тәсілге көшуге мүмкіндік береді.

Цифрлық экономика- бұл ақпараттық-коммуникациялық технологиялар қолдайтын экономикалық қызметтің, коммерциялық операциялардың және кәсіби өзара әрекеттесудің дүниежүзілік желісі. Әлеуметтік-тарихи дамудың әр кезеңіндегі экономика сөзбе-сөз сандық кеңістіктің бір түрі болды. Кез-келген бизнестің көрсеткіштері, сондай-ақ экономикалық терминдер сандармен көрсетілген. Пайда, шығындар, шығыстар, кірістер, салықтардың мөлшері мен ставкалары, салық базасы, инфляция деңгейі, бюджет тапшылығы, ЖІӨ көлемі, негізгі ставка мөлшері және басқалары. Барлық сандық көрсеткіштер микро және макроэкономикалық деректерді көрсете отырып, құжатталған түрде жинақталады. Олар елдің әлеуметтік-экономикалық саясатын әзірлеу, бекіту, кейіннен іске асыру және соның салдарынан оның қаржылық саясатын дамыту үшін қажет[1].

Банктер экономиканың басқа секторлары үшін озық технологияларды ұстанады және жоғары білікті мамандардың «ұстасын» енгізудің пионерлері болып табылады, сонымен бірге IT-компаниялар қаржылық қызметтердің толық пакетін жүзеге асыруы тиіс.

Банктердің жаңа инновациялық өнімдерді шығарудағы басты ынталандыру- бұл клиенттердің барлық қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы ұстап қалуға ұмтылу. Цифрлық технологияларға негізделген озық жаңа өнімдерді пайдаланудың бір жолы- бұл биометриялық сәйкестендіру, ол болашақта клиентті анықтау үшін ғана емес, сонымен қатар келісімшартқа қашықтан қол қою үшін де табысқа жетеді. Ұсыныстарды жекелендіруден басқа, банктер қызметтің бірегейлігін дамытуы керек: әр түрлі арналар арқылы ғана емес, осы арналарды бір жүйеге біріктіру.

Цифрландыру банктердің кірістілігін арттырудың, нарықта дифференциаланудың, банк қызметінің негізгі бағытын өзгертудің, шығындарды азайтудың, сапаны арттырудың және жаңа қаржы өнімдерін әзірлеу үшін мүмкіндіктер жасаудың негізгі көздерінің біріне айналды. Банк саласындағы цифрлық тұжырымдама өнімдер мен қызметтердегі инновацияларды, ақпараттық технологияларды және ұйымдастырушылық және адами ресурстарды қажет ететін аналитикалық және автоматтандырылған процестермен қолдау көрсетілетін барлық арналар мен өзара әрекеттесу нүктелері бойынша тұтынушыларға қызмет көрсетуді қамтиды. Банктердегі цифрлық трансформацияның екі перспективасы бар: бір жағынан, клиенттік база жаңа цифрлық өнімдер мен қызметтерді, сондай-ақ банктің физикалық қатысуынсыз да 24/7 режиміндегі банктік операцияларды ұсынады; екінші жағынан, адамдардың уақытын және ресурсын үнемдейді. Банктің физикалық банктік қызмет көрсетусіз клиенттерге қызмет көрсету ат мүмкіндіктері банктің COVID-19 пандемиясы кезінде дәлелденген цифрлық мүмкіндіктерінің дәлелі болды. Банктің IT мүмкіндіктері неғұрлым жақсы болса, соғұрлым ол онлайн-банкинг операцияларын жүргізе алады, бұған веб-сайт трафиігі, интернетті пайдалану, депозиттер мен несиелер дәлел бола алады. Мәселен, 2022 жылдың маусым айының соңына қарай елімізде төлем карточкаларын қабылдайтын 569,8 мың сауда нүктесінен 397,3 мың сауда кәсіпорны болды. Екі жылдың ішінде мұндай сауда кәсіпорындарының саны 4 есеге жуық өсті-бұл төлем нарығындағы үлкен жетістік. Технологиялық дамудың тағы бір маңызды факторы-төлем карталарын қолдана отырып, тауарлар мен қызметтерге ақы төлеу инфрақұрылымын кеңейту және байланыссыз төлемдердің танымалдылығын арттыру. Екі жыл ішінде POS-терминалдар саны 3,5 есеге артып, 2022 жылдың маусым айының соңына қарай 674 мың құрылғыны құрады. Барлық POS-терминалдардың 95% - дан астамы контактісіз төлем мүмкіндігін қолдайды. Сонымен бірге аз уақыттың ішінде цифрлық технологияларды ұтымды пайдалану ол тек қана баламалы жолмен ғана емес, адамдарға өте қолжетімді, тиімді және жедел құралдар болып табылады[2]. Мысалы, ForteBank, Vereke Bank қосымшалары арқылы клиенттің дербес деректерін қашықтықтан өзгертуге, банк өнімдерін ашуға, картаны қайта шығаруға және ресми құжаттарға тапсырыс беруге болады. Жалпы қазақстандық банктер адамдармен қашықтықтан онлайн чат, өнімдер мен лимиттерді басқару сияқты цифрлық қызметтерді енгізуде. Сондай-ақ QR-код мобильді қосымшасын қолдану төлем жасаған кезде немесе басқа да құжаттарды берген кезде, ол тек қана адамдардың уақытын үнемдеп қана қоймай, адамдардың өз басының ақпараттарының құпиялығын сақтауға қамтамасыз етеді. Бұл қауіпсіз жол болып табылады. Себебі қазіргі таңда алаяқтар адамдардың ақшасын банктардан тікелей ұрлайды.

Қауіпсіздікті қамтамасыз ету, цифрлық, оның ішінде мемлекеттік, әлеуметтік және коммерциялық қызметтерді жеңілдету және дамыту қағидаттарына негізделген әртүрлі биометриялық көрсеткіштер арқылы қашықтан сәйкестендіру моделін құру жоспарлануда. Модель мемлекеттік және коммерциялық компаниялардың деректер базасын пайдалана отырып, клиенттерді сәйкестендіруді, сондай-ақ мемлекеттік органдардың, коммерциялық компаниялардың және әлеуметтік саланың қызметтерін алуды көздейді. Қаржы секторы электрондық коммерцияны дамыту және жылдам, қарапайым және сенімді төлемдерді жүзеге асыру, контрагенттерді тексеру, бизнесті дамыту үшін қаржы құралдарына қол жеткізу және

мемлекеттік қолдау құралдарын алу үшін инновациялық экожүйені құру бастамаларын жүзеге асыруды қамтамасыз етеді[3].

Соңымен қатар, бұл зерттеулер цифрлық банкингті пайдаланушылар санының өсуі сияқты цифрлық трансформация көрсеткіштерін де пайдалануды көздеуде. Қазіргі таңда қазақстандықтар байланыссыз және қауіпсіз төлем технологияларын белсенді қолданады, олардың арасында Apple Pay, Samsung Pay, Garmin Pay, QR-код және өткен жылдың соңынан бастап Google Pay пайдалану бар. Қолда бар мәліметтерге сәйкес, 2021 жылдың бірінші жартыжылдығында қазақстандықтар Apple Pay және Samsung Pay пайдаланумен 104 млрд теңге сомаға 18,8 млн транзакцияны жүзеге асырды-бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда айтарлықтай көп. Бұл байланыссыз төлемдер ұялы телефондар немесе ақылды сағаттар арқылы жүзеге асырылады. Негізгі артықшылықтары-төлемдердің қауіпсіздігі мен ыңғайлылығы, ал Garmin Pay технологиясымен төлемді телефонсыз да жасауға болады. Барлық транзакциялар жедел, " бір рет басу " болып табылады, мобильді банктік қосымшаға кіріп, парольді (Face ID) енгізудің қажеті жоқ, қорғаныс қолданбалы технологиялардың өздері арқылы да, төлем жүйелерінің технологиялары арқылы да жұмыс істейді[4].

Қорыта келе, цифрлық трансформацияның қаржылық көрсеткіштерге әсеріне бағытталғандықтан, алдағы зерттеуге арналған ұсыныс цифрлық банктердің бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін тиімділік немесе маңызды аспектілер контекстінде операциялық көрсеткіштерді де қамтуы мүмкін, өйткені цифрлық банкинг әлі де зерттелгенмен шектелген жаңа сала болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. ҚР Үкіметінің 12.12.2017 жылғы №827 қаулысымен бекітілген «Цифрлы Қазақстан» Мемлекеттік бағдарламасы
2. <https://ranking.kz/reviews/other/beskontaktnye-platezhi-novyj-trend-cifrovoj-epohi-obyom-oplaty-pri-pomoshi-smartfonov-i-prochih-gadzhetov-vyros-v-razy.htm>
3. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827>
4. [https://m.forbes.kz/process/tsifrovizatsiya\\_soglyadkoy](https://m.forbes.kz/process/tsifrovizatsiya_soglyadkoy)

Нурланова А.М., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Тиштыкбаева А. Ж.

#### АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКИХ ОНЛАЙН-УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

Векторы развития каждого государства определяют Стратегические планы и документы страны. Данные документы содержат наглядный и аргументированный анализ текущей ситуации, проблемные моменты и цели, к которым необходимо двигаться. Долгосрочная стратегия «Казахстан-2050» [1] определяет наиболее важные приоритеты страны, в том числе и финансово-кредитного сектора. В Стратегическом плане до 2025 г. отражены следующие проблемные аспекты развития экономики Казахстана [1]: угроза снижения темпов экономического роста и ее риск «застывания» на среднем уровне; снижение позиций конкурентоспособности по причине усиливающейся зависимости от импорта технологий, специалистов; увеличение технологического отставания; снижение качества жизни граждан.

Тем не менее, наряду с имеющимися вызовами реальности и угрозами в экономическом секторе возникают новые идеи для их решений, что в свою очередь открывает ряд уникальных возможностей. Одной из таких возможностей является улучшение сервиса банковского сектора за счет технических и технологических возможностей. Мобильный банкинг является современным способом обслуживания клиентов и имеет ряд преимуществ перед традиционным использованием банковских услуг. Данная система включает большой объем банковских услуг, за исключением операций с наличными деньгами и имеет устойчивой спрос со стороны потребителей [2]. Во-первых, это значительная экономия времени. Во-вторых, есть

возможность постоянного доступа к личным счетам для круглосуточного контроля. В-третьих, современные технологии защиты данных клиентов постоянно обновляются и совершенствуются [3, 4].

Удобство отечественных сервисов привело к резкому увеличению количества активных пользователей онлайн-сервисов банков (рис. 1). Сейчас мобильный банкинг в Казахстане насчитывает более 22 млн. пользователей. Аналитики отмечают, что посредством мобильных банковских приложений жители страны проводят 9 из 10 безналичных операций [2].

Рост популярности услуг мобильного банкинга способствует интенсивному переходу населения на безналичный расчет. Так, в период за апрель-декабрь 2023 г. объем безналичных карточных транзакций составил 101,5 трлн. тенге, из них половина этой суммы приходится на жителей г. Алматы [2]. К примеру, в прошлом году основная доля безналичных операций в Казахстане совершена посредством интернета/мобильного банкинга (81,9% от общего количестве операций и 90,8% от общего объема безналичных платежей и переводов денег) и POS-терминалов (18,0% и 8,9% от общего количества и объема безналичных платежей и переводов денег) [3].

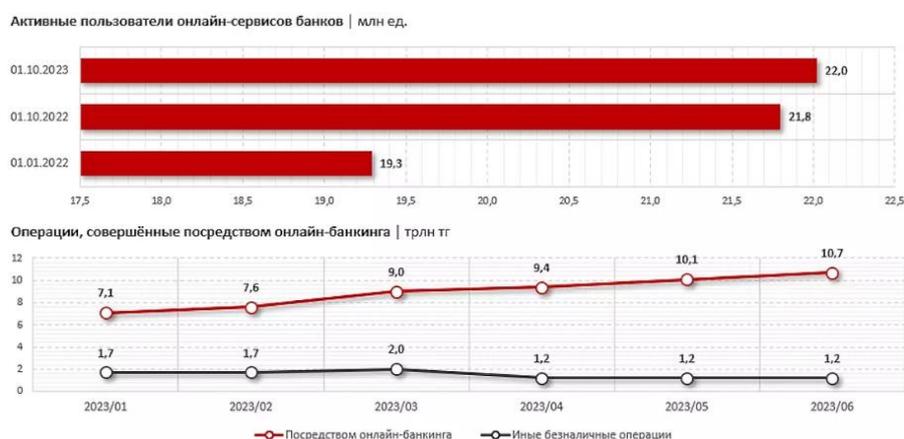


Рисунок 1. Рост количества активных пользователей онлайн-сервисов банков [2]

Мобильный банкинг в Казахстане стал неотъемлемой частью всей финансовой системы страны. По итогам первого полугодия 2023 г. количество активных пользователей онлайн-сервисов банков свыше 22 млн. [2]. В табл. 1 представлены рейтинги популярности мобильных банковских приложений в РК с учётом данных Google Play и Apple App Store согласно данным Ranking.kz. Рейтинг популярности приложения для любой категории основан на совокупности текущих установок и активных пользователей за 28-дневный период. Ввиду того, что практически все мобильные банки заняли разные места на разных платформах можно сделать вывод, что полностью идеального мобильного банковского приложения нет.

Таблица 1

**Сравнительная таблица популярности банковских приложений РК**

Позиция (место)	На платформе Apple App Store, IOS (iPhone)	На платформе Google Play, Android/	
	Оценка, балл	кол.-во скачиваний, раз	Оценка, балл
Kaspi.kz суперприложение	4.9	более 10 млн.	4.8
Halyk Kazakhstan	3.7	более 10 млн.	3.9
Home Credit Bank	3.4	более 5 млн.	4.3
B-Bank (Bereke Bank)	4.9	более 500 тыс.	4.8
Jusan	4.8	более 5 млн.	4.7
Forte	3.8	более 1 млн.	3.8

ВСС.kz БанкЦентрКредит)	(АО	3.2	более 1 млн.	3.2
Otbasy bank		2.6	более 1 млн.	3.2

Из проведенного анализа состояния банковских онлайн-услуг в Казахстане можно сделать следующие выводы:

Тенденция к цифровизации: устойчивая тенденция к увеличению числа клиентов, предпочитающих совершать операции через мобильные приложения, интернет-банкинг.

Фокус на улучшение пользовательского опыта: банки активно работают над улучшением своих онлайн-платформ, предлагая новые сервисы, улучшая пользовательский интерфейс для повышения удовлетворенности клиентов.

Повышенное внимание к безопасности и необходимость следить за регулированием: в условиях увеличения онлайн-транзакций, банки активно инвестируют в технологии безопасности, защиты данных клиентов; банковский сектор подвергается влиянию изменений в регулировании и нормативах (требование от банков постоянного мониторинга, адаптации к новым требованиям).

Значимость персонализации и рост влияния финтех-сектора: предоставление персонализированных услуг как ключевой аспект конкурентоспособности банков; финтех-компании активно участвуют в инновациях банковских онлайн-услуг, предлагая новые технологические решения и конкурируя с традиционными банками.

В целом, развитие банковских онлайн-услуг в Казахстане ориентировано на повышение доступности, удобства и безопасности для клиентов, что создает благоприятную среду для цифрового банковского взаимодействия и инноваций в секторе.

#### Литература

1. Стратегия «Казахстан-2050». <https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/>.
2. Ranking.kz - <https://ranking.kz/rankings/banking-and-finance-rankings/tsifrovye-banki-kazahstana-chislennost-aktivnyh-polzovateley-onlayn-servisov-bankov-perevalila-za-22-milliona.html> - 15.12.2023).
3. Официальный сайт Национального банка РК - <https://www.nationalbank.kz/ru/news/elektronnye-bankovskie-uslugi> (06.02.2024).
4. Внуков А.А. Защита информации в банковских системах: уч. пос. - 2-е изд. – М.: Изд.-во Юрайт, 2023. – С. 246.

Сейсепов Е., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Воробьева С.М.

#### РОЛЬ АО «САМРУК -КАЗЫНА» В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Казахстан взял курс на масштабный переход страны на цифровизацию в соответствии с Государственной программой "Цифровой Казахстан". Цифровизация дает стране вполне ощутимый рост экономики благодаря внедрению современных технологий в сферы оказания государственных услуг, образования, здравоохранения, финансового, транспортного и горно-металлургического сектора.

«Самрук-Қазына» является одним из ключевых игроков в программе цифровизации Казахстана. Фонд национального состояния (ФНБ) АО «Самрук-Қазына» основан в 2008 году Указом Президента Республики Казахстан. Единственным акционером Фонда является Правительство Республики Казахстан.

В Группу компаний АО «Самрук-Қазына» входят предприятия нефтегазового и транспортно-логистического секторов, химической и атомной промышленности, горно-металлургического комплекса, энергетики, машиностроения и недвижимости.

Под управлением АО «ФНБ «Самрук-Казына» сосредоточено около 600 дочерних компаний, в которых работают более 350 тыс. человек.

По итогам 2022 года финансовые результаты «Самрук-Казыны» продолжали улучшаться. Фонд, которому нет равных экономике Казахстана по масштабам активов (7% ВВП), продолжает наращивать выручку и чистую прибыль. В 2022 году на топ-10 портфельных компаний фонда пришлось 92% всех его активов и 94% обязательств.

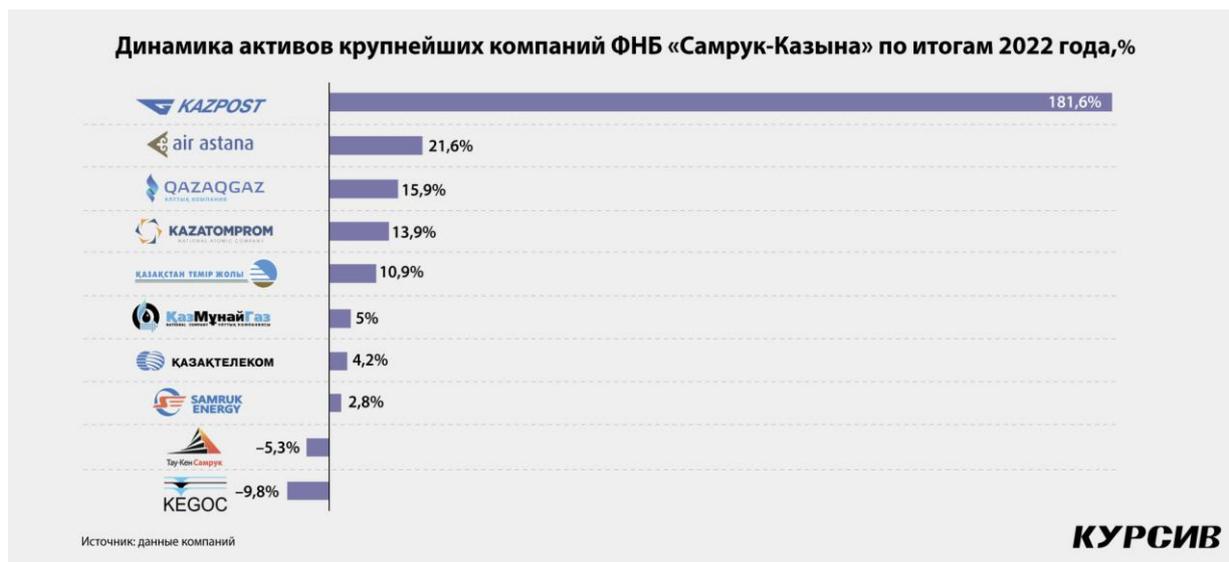


Рисунок 1. Динамика активов крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» за 2022 г., %

Чистая прибыль ФНБ выросла на 2,4 трлн.тг. Распределение прибыли будет осуществляться в установленном режиме, когда на дивиденды направляется менее трети чистой прибыли, а остальная часть используется как капитал.

В настоящее время портфель Программы цифровой трансформации «Самрук-Казына» состоит из 71 проекта. Охарактеризуем основные из них.

Проект «Цифровое месторождение» - это комплексная автоматизированная система управления нефтегазовым промыслом, позволяющая достичь его максимальной эффективности за счет применения новых технологий и интеграции разрозненных систем в единую интегрированную информационную систему. АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» введен в промышленную эксплуатацию на предприятии «ЭмбаМунайГаз». Он позволил обеспечить прирост дополнительной добычи нефти, сократить время восстановления работы скважины, снизить удельные затраты на ремонт скважин, а также более чем на 20% повысить энергоэффективность. Сегодня проект внедряется на 14 месторождениях, таких как Узень, Каражанбас, Акшабулак.

АО «Казпочта» продемонстрированы основные элементы экосистемы электронной торговли: интернет-магазины, платежные системы и логистика. Почтовый оператор уделяет особое внимание построению необходимой инфраструктуры для развития электронной торговли в стране. Через хаб, открытый на МЦПС «Хоргос», посылки из Китая консолидируются и направляются в Россию и Европу.

Проект концепции «Цифровая Электрическая Станция» АО «Самрук – Энерго», разработанный General Electric, позволяет на четверть снизить расходы и повысить производительность труда, на 5% сократить время простоев и на 3% уменьшить объемы выбросов вредных веществ.

АО «KEGOC» презентовал проект «Автоматизация управления режимами работы Единой энергетической системы Казахстана», который позволит за счет управления большими данными без дополнительного строительства линий увеличить передачу электроэнергии в объеме до 10%. Кроме того, проект позволяет вдвое снизить объем покупки регулирующей мощности из соседних энергосистем и снизить ежегодные затраты на 2 миллиарда тенге. Также за счет дозированных воздействий автоматики при авариях в электрической сети отключение потребителей снизится на 25%.

АО «Қазақтелеком» продемонстрировал для участников выставки «Открытую цифровую платформу для бизнеса». Представленный прототип портала состоит из 5 компонентов: государственные услуги для бизнеса, финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки, торговая площадка B2B, цифровые сервисы для бизнеса, аналитика для малого и среднего бизнеса.

Благодаря внедрению проекта «Единого окна» в АО «Қазақстан темір жолы» ускоряется процесс оформления документов в 8 раз, сокращаются операционные расходы на 50%. Внедрение проектов «Автоматизированный центр управления» и «Прогнозный график движения» позволит увеличить пропускную способность магистрали и выполнять обслуживание активов по фактическому состоянию, а также снизить эксплуатационные расходы.

Таким образом, после обновления десятилетнего плана развития АО «Самрук- Казына» стал стратегическим холдингом с задачами поддержания социального и инфраструктурного развития страны. Не имеющий аналогов в стране Фонд призван сыграть ключевую роль в реализации программы цифровизации Республики Казахстан.

#### Литература

1. Официальный сайт ФНБ АО «Самрук-Казына» URL: <https://sk.kz/?lang=ru>
2. Как росли активы и обороты ФБН «Самрук-Казына» в 2022 году. Газета «Курсив» № 25 июнь 2023 г. URL: <https://kz.kursiv.media/2023-07-13/print993-dmnn-samruk-kazyna-2022/>

Тілеубек Д.А., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Артакшинова В.С.

#### ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУ

Шағын және орта бизнес негізгі нарықтық базаны құрайды, кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайын анықтайды. Барлық қиыншылықтар мен елдегі жағдайға қарамастан, өз бизнесін жылжыту үшін несие алуға дайын жаңа компаниялар пайда болуда. Банктер өздерінің несиелік өнімдерін белсенді түрде жарнамалайды, қолайлы жағдайларды уәде етеді және көптеген бизнесмендер барлық қызықты ұсыныстарды пайдалануға тырысады. Сонымен қатар бизнес иелері барлық тәуекелдерді алдын ала есептемейді, оларға тиісті мән бермейді, өздерінің қаржылық стратегиясына, бизнес-идеяның өзектілігі мен қажеттілігіне тиісінше мән бермейді. Осылайша бизнестің банкроттыққа ұшырау қаупі жоғары. Қаржылық жағдай компанияның өзінің ағымдағы қызметін ұзақ мерзімді негізде қаржыландыру, әрдайым өзінің төлем қабілеттілігі мен инвестициялық тартымдылығын қолдау қабілеттілігін көрсетеді. Ол үшін компанияның жеткілікті капиталы, активтердің оңтайлы құрылымы және қаржыландыру көздері болуы тиіс.

Несиелік қаражат - бұл кәсіпорындарды жүргізу мен дамытуға арналған қаражат емес, олардың өтімділігін ұстап тұру және жалпы оларды жүзде сақтау құралы. Салықтардың көптігі, әкімшілік және салық органдарының бақылауы, түрлі заңнамалық шектеулер бизнесті, айталық, онша ашық жүргізбеуге мәжбүрлейді.

Сондай-ақ жоғары салық жүктемесі шағын және орта бизнес кәсіпкерлерін көлеңкелі бизнеске кетуге итермелейді. Бизнестің осындай деңгейінің дамуындағы елеулі кедергілерге

жоғары жалға алу ақысы және ресурстар бағасының ұдайы көтерілуі жатады. Осының бәрі қаржылық дәйексіз есептіліктегі шатасуға және шынайы емес сандарға әкеледі, нәтижесінде меншік иесінің өзі кәсіпорынның шынайы қаржылық жағдайын білмейді. Әрбір кредиттік шартқа қол қояр алдында кәсіпорынды басқарушы, банк ұсынған шарттарға сәйкес кәсіпорынның кредиттік жүктемесін төлейтінің нақты түсінуге міндетті. Көбінесе банктердің қымбат несиелері түрінде қарыз қаражатын төлеуің жас кәсіпорындардың сәтсіздікке ұшырау қаупі бар екенін ескертеді.

Несиелендіру шарттарының өзі, атап айтқанда пайыздық мөлшерлемелер несиені қолжетімсіз етеді, бизнестің осындай деңгейі үшін. Кәсіпкердің коммерциялық банкпен қарыз қаражатын алу бойынша жұмысы әрқашан жоғары еңбек шығындары бар белгісіз процесс болып табылады. Көптеген жағдайларда банктер алдын ала келісім беріп, осылайша қарыз алушыны шабыттандырады, бірақ шамамен осындай алдын ала келісімдердің 80% кейін бас тартуға айналады.

Коммерциялық банктердің көпшілігі ісін жаңа бастаған кәсіпкерлермен жұмыс істегісі келмейді, бизнесті дамыту кезінде үлкен тәуекелдер бар болғандықтан, өзінің бизнесі нөлден басталады. Көбінесе бизнес-жобалар шығынды болады және несиелер қайтарылмайды. Коммерциялық банктер несие беру кезінде елдегі макроэкономикалық жағдайды ескереді. Әрине, коммерциялық банктер несиені неғұрлым табысты және барынша қамтамасыз етуге тырысады, ал кәсіпорындар ең төменгі пайызбен неғұрлым ұзақ мерзімге несие алғысы келеді. Кепілдік мүліктің төмен сапасы, біріздендірілген рыноктардың болмауы және кепілдендірілген кәсіпорындардың жетіспеушілігі, ең бастысы, көбінесе кепілдендірілген банктерде жеткілікті ресурстық базаның болмауы - осының бәрі банктерге ұзақ мерзімді кредиттерді пайдалануға кедергі келтіреді. Тиісінше, олар қысқа мерзімді кредиттермен шектеледі. Бұл ретте банктер үшін қысқа мерзімді қарыздар қарызды қайтаруға үлкен сенім береді, ал кәсіпорындар үшін көбінесе өз өндірісін жаңғыртудың немесе бизнесті өрістетудің мүмкін еместігі. Кредиттеу эволюциясына әсер ететін факторлар: 1) клиенттер кредиттік өнімдерді тез, ыңғайлы және оңай алғысы келеді; 2) қазіргі заманғы банк технологияларын дамыту; 3) бәсекелестік орта: банктер клиенттер үшін бір-бірімен ғана емес, сондай-ақ финтехтермен, технологиялық компаниялар; 4) кірістілік пен маржаның төмендеуі банктерді кірістің жаңа көздерін іздеуге мәжбүрлейді.

ШОБ клиенттеріне кредит беру банктердің кірістерін жаңа деңгейге шығарудың қозғаушы күші болып табылады. Ал кепілсіз несиелеу ШОБ клиенттерін тартудағы басымдықтардың бірі болып табылады. Коммерциялық банкке кредиттік портфельді ғана емес, сондай-ақ басқа банктік өнімдерді сату үшін сапалы клиенттік базаны ұлғайту үшін қажет.

Айта кетейік, шағын және орта бизнес кәсіпкерлері шағын және орта бизнестің

қаржыландыру үшін қолайлы жағдайлар жасау қажет. Бизнес деңгейін арттыру, атап айтқанда бизнесті тіркеу рәсімін жеңілдету, салық саясатының ынталандыру функциясын көбірек дамыту, қызметті тексерулердің санын қысқарту және қадағалау органдары тарапынан қажет,, әрине, мемлекет шағын және орта бизнеске орта бизнеске, бірақ оның көмегі аз. Мемлекет те барлығына ақшаны жай ғана бере алмайды. Кез келген бастамалар зерттелуі тиіс, атап айтқанда олар бизнеске қалай әсер етеді. Жоғарыда айтылғандарды негізге ала отырып, шағын және орта бизнесті банктік несиелендіру жағдайын жақсарту жөніндегі бағыттарды ұсынуға болады:

1. Коммерциялық банк алдындағы берешекті өтеу кезеңінде жеңілдікті салық салу енгізілсін.
2. Қарыз қаражатын алу рәсімін жеңілдету.
3. Жер қаражатын алудың ақпараттық ашықтығын арттыру.
4. Коммерциялық банктердің әлеуетті инвесторлармен тұрақты өзара іс-қимылын қамтамасыз ету.

5. Пайыздық ставкаларды төмендету және тұрақтандыру жөнінде саясат жүргізу. Несиеге жұмсалатын шығындарды азайтуға несиелік бағдарламалар бойынша мөлшерлемелерді субсидиялау көмектеседі.

6. Кәсіпкерлердің нақты қаржылық жағдайына неғұрлым сәйкес келетін кредиттік бағдарламалардың желісін жүргізу.

7. Отандық және шетелдік банктерді пайдалана отырып, кредиттік тәуекелді бағалау жүйесін жетілдіру шетелдік әдістемелер

#### Әдебиеттер

1. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау 2022. [Электрондық ресурс] - URL: <https://cbr.ru/develop/msp/> (жүгінген күні: 3.12.2022).

2. Коммерциялық банктің кредиттік саясаты. 2022 [Электрондық ресурс] - URL: [https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya\\_politika\\_banka](https://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_politika_banka).

3. [Электрондық ресурс]. – <https://ekr.invest.gov.kz/kz/invest-guide/support/small-and-medium-business/>

4. [Электрондық ресурс] – [https://kk.m.wikipedia.org/wiki/Шағын\\_бизнес](https://kk.m.wikipedia.org/wiki/Шағын_бизнес)

Эргашова Қ.П., Берикова С.Б., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Калкабаева Г.М.

### АГРАРЛЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚТАР ҮШІН НЕСИЕЛЕРГЕ ҚОЛЖЕТІМДІЛІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ РӨЛІ

Аграрлық шаруашылықтар үшін несиелерге қолжетімділікті қамтамасыз етудегі мемлекеттік қолдаудың рөлі экономика және ауыл шаруашылығы саласындағы зерттеудің маңызды тақырыбы болып табылады. Оның елдегі ауыл шаруашылығының дамуына және оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігіне тікелей қатысы бар. Ауыл шаруашылығы көптеген елдер экономикасының негізгі салаларының бірі болып, азық-түлік қауіпсіздігі мен әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Аграрлық шаруашылықтар үшін несиелерге қол жеткізуді қамтамасыз етуде мемлекеттік қолдау өте маңызды. Бұл пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау, несиелерге кепілдік беру, аграрлық шаруашылықтарды дамытуға субсидиялар мен гранттар беру және т.б. сияқты әртүрлі тетіктер арқылы жүзеге асырылады.

Мемлекеттік қолдаудың негізгі мақсаты – олардың операцияларын дамыту және жаңғырту үшін пайдаланылуы мүмкін аграрлық шаруашылықтар үшін қолжетімді қаржыландыруды қамтамасыз ету. Мемлекеттік қолдау сонымен қатар суару және дренаж жүйелері, қоймалар, тоңазытқыштар және т.б. сияқты ауыл шаруашылығына қажетті инфрақұрылымды дамытуға ықпал етеді. Бұл несиеге қол жеткізуді одан әрі жеңілдетеді, өйткені ауылшаруашылық кәсіпорындары жеткілікті кепілдіктер ұсына алады және олардың мүлкін бағалауды қамтамасыз ете алады [1].

Мемлекеттік қолдау ауылшаруашылық несиелері нарығының өтімділігі мен тұрақтылығына жағдай жасай алады. Мысалы, мемлекет қажет болған жағдайда, ауа-райының қолайсыздығында немесе ауылшаруашылық өнімдерінің нарығы болмаған кезде аграрлық кәсіпорындарға қаржылық көмек көрсететін арнайы агенттіктер немесе қорлар құра алады [2].

Елімізде аграрлық шаруашылықтарға несие берумен мамандандырылған және Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2001 жылғы 25 қаңтарда №137 қаулысымен құрылған «Аграрлық несие корпорациясы» АҚ жұмыс жасайды. Корпорацияның несиелік бағдарламаларыкелесі негізгі бағыттарға арналған:

1. Инвестициялық жобаларға: ауылшаруашылық кәсіпорындарын жаңарту, фермалар салу, жабдықтар мен машиналарды сатып алу және жаңарту жатады;

2. Айналым қаражатын толтыру: тұқым, тыңайтқыш, жем сатып алу сияқты

ауылшаруашылық кәсіпорындарының ағымдағы операцияларын қаржыландыруға арналған;

3. Мал шаруашылығын дамытуға: мал фермаларын жаңғырту, шаруашылық құрылыстарын салу, мал мен құс сатып алу, жануарлардың өнімділігін арттыру жөніндегі іс-шараларды өткізу үшін несиелер береді;

4. Өсімдік шаруашылығын дамытуға: мәдени өсімдіктерді өсіру, тұқымдарды, тыңайтқыштарды, қорғаныс құралдарын сатып алуға, дала жұмыстарын жүргізуге пайдаланылуы мүмкін;

5. Қайта қаржыландыру: пайыздық мөлшерлемелерді төмендету немесе өтеу кестесін өзгерту мақсатында басқа қаржы институттары берген несиелерді қайта қаржыландыру мүмкіндігін ұсынады [2].

Корпорацияның қазіргі таңдағы қолданыстағы бар бағдарламаларын төмендегі 1-кестеден көруге болады:

Кесте 1

#### Несие бағдарламаларының сипаттамасы

Р/с №	Бағдарлама атауы	Сыйақы мөлшерлемесі (жылдық)	Қарыз сомасы	Несиенің мерзімі	Қаржыландыру арнасы
1	«Кең дала»	5%	1 млн. – 10 млрд. тг. дейін	қаржыландыру басталғаннан кейінгі жылдың 1 наурызына дейін	Несиелік серіктестіктер, микроқаржы ұйымдары, ЕДБ, аймақтық инвестициялық орталықтар.
2	«Агробизнес»	22% (субсидиямен 6%)	1 млн. – 5 млрд. тг. дейін	4-10 жыл	Тікелей несиелеу, несиелік серіктестіктер, лизингтік компаниялар
3	«Іскер»	4-тен 6%-ға дейін	6 млн. тг. дейін	5-7 жыл	Тікелей несиелеу, несиелік серіктестіктер, микроқаржы ұйымдары
4	«Жастарды шағын несиелеу»	2,5%	5 млн. тг. дейін	5-7 жыл	Тікелей несиелеу

Е с к е р т п е – [3] деректері негізінде авторлармен құрастырылды.

1-кестеден көріп тұрғанымыздай, «Аграрлық несиелік корпорациясы» АҚ ұсынатын несиелік бағдарламалары өзінің төмен сыйақы мөлшерлемесімен көзге түседі. Шын мәнісінде, іске асырылып отырған бағдарламалар аграрлық шаруашылықтар үшін өте тиімді. Дәлірек айтқанда, мемлекет көмек ретінде корпорация ұсынып отырған несиелік мөлшерлемесін субсидиялап отырады. Мысалы, «Агробизнес» бағдарламасы бойынша 22%-дың 16%-ы мемлекет тарапынан өтеледі.

Жалпы статистика мәліметтеріне сүйенсек, 2022 жылы «Аграрлық несиелік корпорациясы» АҚ бөлген қаражат 522,3 млрд. теңгені құрады. Сонымен қатар, сол жылы корпорацияның активтері 1013,6 млрд. теңгеге жетті, әрі аграрлық саладағы 428 инвестициялық жобаны сәтті қаржыландырды. Бұл корпорацияның қаржылық жағдайының нығаюын және оның ауыл шаруашылығы секторына қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету қабілетін көрсетеді [4].

Мемлекеттің айтарлықтай күш-жігеріне қарамастан, бүгінгі күнде аграрлық шаруашылықтар үшін несиелік қол жетімділікте бірнеше мәселелердің де бар екенін айта кеткен жөн. Бұл бірқатар факторларға байланысты, соның ішінде қарыз алушылар тарапынан жеткілікті кепілдіктердің болмауы, аграрлық кәсіпорындардың несиелік қабілетін бағалаудағы қиындықтар, ауыл шаруашылығындағы тәуекелдердің жоғары деңгейде болуы және т.б. кіреді. Бұл мәселелердің шешімі ретінде мемлекеттік қолдау тетіктерін мемлекет, банктер және аграрлық кәсіпорындар арасындағы ынтымақтастықтың болуы арқылы

несиелердің қолжетімділігін арттыруға болады.

Тұжырымдай келе, мемлекеттік қолдау аграрлық шаруашылықтар үшін несиелерге қол жеткізуді қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады, аграрлық сектордың дамуын ынталандырады және оның бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Бұл несие берушілер үшін тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді және аграрлық кәсіпорындарға қаржы ресурстарын ұсынуға ықпал етеді. Бұл әсіресе коммерциялық банктерден несие алу қиынға соғатын шағын және орта шаруа қожалықтарын дамыту үшін өте маңызды.

#### Әдебиет

1. Л Brooks, J., & Fally, M. (2018). The role of government policy in promoting agricultural finance. *World Bank Research Observer*, 33(1), 1-28.
2. Pandey, V. N. (2017). Agricultural credit: Institutions, incentives, and challenges. *Agricultural Finance Review*, 77(2), 244-266.
3. <https://agrocredit.kz/kz/main/our-activities/programs/>
4. "Аграрлық несие корпорация" АҚ-ның 2022 жылғы жылдық есебі.

## **Секция 5**

**Қазақстан экономикасы салаларының дамуын маркетингтік зерттеуі**

**Маркетинговые исследования развития отраслей экономики Казахстана**

## РОЛЬ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире одна из главных проблем человечества - борьба с загрязнением окружающей среды. Осознанность бизнеса, граждан по отношению к этой проблеме растёт с каждым годом, так использование «зеленых технологий» «минимизирует загрязнения окружающей среды, приводит к экономии ресурсов, повышает энергоэффективность, формирует лояльность потребителей к «зеленым отелям». Понятие «зеленые технологии» не ново для гостиничного бизнеса, на протяжении многих лет в научных трудах ученых поднимаются вопросы особенностей внедрения, рассматривается роль данных технологий в гостиничном бизнесе, анализируется положительный эффект от «зеленых технологий», уделяют особое внимание эффективному управлению отходами и другим вопросам (R. Dani, K.NoKang, J.J. Kim, J.Navratil, M.Kudusova, N.Corrocher и др.).

Как известно, гостиничный сектор является одним из крупнейших в индустрии туризма, а также энергоёмким, по результатам исследования в рамках проекта HotelEnergySolutions (HES), было определено, что 2% из 5% CO<sub>2</sub> приходится на отели и разные объекты размещения [1].

Несмотря на потребление огромного количества ресурсов объектами размещения (энергия, водные ресурсы, химикаты, бумага, пластик и др.), на сегодняшний день гостиничный сектор вносит существенный вклад в развитие экологической среды, сталкивается со множеством проблем, связанных с удовлетворением потребностей гостей, утилизацией отходов, прохождением экосертификации[2]. Стоит отметить, что используемые «зеленые технологии» могут быть мотивом для туриста в процессе выбора объекта размещения, так как предприятие является социально ответственным и вносит вклад в устойчивое развитие туристской дестинации, зеленые технологии и экоориентированность дает отелю репутацию, данный факт подчеркивает эксперт по путешествиям и туристским медиа BenDuhig[3].

С экономической точки зрения основные выгоды заключаются в снижении затрат. Внедрение экологически чистых технологий и материалов позволяет компаниям снизить расходы на энергию, воду и сырье. Применение энергоэффективных систем и оборудования, например, способствует сокращению расходов на электричество. Также использование переработанных материалов может оказаться более экономичным, чем приобретение новых сырьевых материалов, что способствует экономии средств и повышению конкурентоспособности компании на рынке.

В соответствии с отчетом Booking.com об устойчивых путешествиях, около 43% путешественников готовы доплачивать за объект проживания, если он прошел экологическую сертификацию, но около 49% участников исследования хотели бы получить скидки при выборе экологически чистых вариантов размещения. На данный момент более 500 000 объектов размещения отмечены знаком Booking.com как TravelSustainable [4].

Не зависимо от категории объекта размещения, «зеленые технологии» могут быть внедрены абсолютно в разные отели, безусловно процесс сопровождается рядом сложностей, среди которых нами выделены: затраты на модернизацию оборудования, отсутствие доверия к новым технологиям со стороны персонала, риски greenwashing и другие.

Нами были проанализированы различные объекты размещения и изучен опыт внедрения «зеленых технологий» (таблица 1).

Таблица 1

Кейсы отелей, использующие зеленые технологии: зарубежный и отечественный опыт

Название отеля	Перечень зеленых технологий	Особенности
1 1	2 2	3 3
The Dylan Amsterdam	1. Энергосберегающее светодиодное освещение 2. Переход на чистое электрическое отопление 3. Стратегии углеродной нейтральности	1. Снижение энергопотребления, уменьшение выбросов углерода, долгий срок службы 2. Снижение зависимости от традиционных источников энергии, уменьшение выбросов парниковых газов 3. Сохранение традиционной культуры, снижение углеродного следа.
Royaltan Bavaro	1. Мероприятия по переработке отходов 2. Экономия ресурсов	1. Сокращение выбросов углекислого газа за счет переработки 190 тонн материалов (бумага, пластик, алюминий, железо, стекло, растительное масло) 2. Практика устойчивого управления отходами привела к экономии 1044 деревьев, более 205 000 кВтч энергии, 2 822 669 галлонов воды, 171 барреля нефти, 691 кубического метра свалок и сократила выбросы CO <sub>2</sub> на 562 кубических метров.
Zannier Hotels Phum Baitang	1. Переработка использованного мыла	1. Уменьшение количества отходов, предоставление помощи нуждающимся камбоджийским семьям, распределяя новые куски мыла
Best Western Premier Grand Hotel Russischer Hof	1. Использование местных продуктов 2. Избегание замороженных продуктов и готовых смесей 3. Фокус на устойчивости в снабжении	1. Приобретение кондитерских изделий у местных пекарен, что снижает транспортные расходы, и поддерживает местных производителей 2. Отказ от замороженных продуктов и готовых смесей в пользу свежих ингредиентов, что уменьшает отходы и гарантирует качество продукции. 3. Выбор фермерской пшеницы из местного посева и предпочтение продукции местных производителей, поддерживая устойчивые практики в сельском хозяйстве.
Qazaq Auyl	1. Модульные дома для оптимизации ресурсов 2. Близость к природе и пешие маршруты	1. Модульные дома предполагают оптимизацию ресурсов в процессе строительства, что может снизить воздействие на природу и обеспечить более эффективное использование материалов. 2. Уединенное месторасположение среди гор и красивые пешие маршруты подчеркивают природную интеграцию, а также поддерживают активный образ жизни для гостей.
Примечание – составлена автором на основе источников [5,6]		

Необходимо отметить, что объекты размещения проходят экологическую сертификацию. Например, сертифицированное учреждение GreenKey для различных объектов (отели и хостелы, кемпинги, парки отдыха, конференц-залы, рестораны, объекты развлечений) разработало специальные критерии оценки соответствия экологическим требованиям (13). На данный момент объекты размещения, которые имеют эко-сертификат «зеленый ключ» находятся в 44 странах мира. В приоритете у организации – мониторинг использования природных ресурсов, а также популяризация идей экологичного развития гостиниц [7]. Другая организация, занимающаяся эко-сертификацией – ECOLabel, кроме сертификации различных чистящих средств, мебели и других предметов, занимается сертификацией услуг по размещению туристов (критерии оценивания: основы экологического менеджмента, энергия, вода, отходы и сточные воды) [8].

В Республике Казахстан тренд на экологичность отелей только набирает свою популярность, так платформа EcoNetwork предлагает не только информацию о последних изменениях касательно экологического подхода к ведению бизнеса, использованию технологий, но и предлагает поддержку предпринимателям на пути к тому, чтобы отель стал более экологичным [9]. Также, в Казахстане реализуется проект GCIP-Kazakhstan, направленный на продвижение инноваций и поддержку малого и среднего бизнеса в области зеленых технологий в Казахстане. По итогам трехлетней программы ожидается, что около 100 компаний пройдут обучение и акселерацию, привлекая государственные и частные инвестиции в зеленые технологии [9].

Таким образом, роль зеленых технологий в гостиничном бизнесе велика, Казахстан на данный момент стоит на пути внедрения данных технологий в деятельность гостиничных предприятий.

#### Литература

1. HotelEnergySolutions /Электронный ресурс/ <https://www.unwto.org/hotel-energy-solution>
2. A.Xess, H.Bhargava, Pr. Kumar a study on influence of eco-friendly technologies in hospitality industry // Journal of Physics, 2021 // DOI:10.1088/1742-6596/1950/1/012024
3. Themarketingcommunicationsagencyfortravel&tourismbrands /Электронный ресурс/ <https://www.linkedin.com/in/benduhi/?trk=article-ssr-frontend-x-article&originalSubdomain=uk>
4. CostvsConscience: Booking.comDelvesintotheDilemmaDividingSustainableTravelin 2023 /Электронный ресурс/ <https://www.gstcouncil.org/booking-com-2023-sustainable-travel-report/>
5. 5.GreenGlobe/Электронный ресурс/ <https://www.greenglobe.com/>
6. 6.QazaqAyul/Электронный ресурс/ <https://qazaqayul.com/about/>
7. GreenKeyCriteria /Электронный ресурс/ <https://www.greenkey.global/criteria>
8. ECOLabelCriteriaforTouristAccommodationServices /Электронный ресурс/ <https://www.ecolabel.net/en/kriterler/turist-konaklama-hizmetleri-icin-eco-label-kriterleri/>
9. Стартовал страновой проект GCIP-Kazakhstan /Электронный ресурс/ <https://www.gov.kz/memleket/entities/ecogeo/press/news/details/538638?lang=ru>

Агулова А.А., 1 курс магистранты (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші - маркетинг кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.к профессор Мамраева Д.Г.

#### ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДАҒЫ ОЙЫН-САУЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ҮРДІСТЕРІ

Қазақстандағы ойын-сауық нарығы бір жылда үш есе өсті, алдағы жақын уақытта да дамитын болады. Қазақстан, бай тарихы мен мәдени мұрасы бар ел, қоғамның серпінді дамуын көрсете отырып, ойын-сауық саласында сөзсіз өзгерістерге ұшырайды. Бүгінгі таңда Қазақстандағы ойын-сауық нарығы заманауи технологияларды енгізуден бастап түрлі мәдени

және ойын-сауық іс-шараларын кеңейтуге дейінгі қызықты өзгерістерді енгізуде. Қазақстандағы ойын-сауық нарығы мәдениет пен қоғамдағы серпінді өзгерістерді көрсете отырып, қарқынды даму мен трансформация кезеңін бастан өткеруде.

Бүгінгі таңда Қазақстанда туризмнің барлық дерлік түрлері ұсынылған - білім беру, спорт, ойын-сауық, этникалық, экологиялық және басқалар. Біздің еліміздегі туристік сала мемлекеттік деңгейде экономиканың басым салаларының бірі болып танылды. Сарапшылардың бағалауы бойынша, Қазақстандағы халықаралық туризмнен түсетін кірістер ықтимал мүмкіндіктердің 10% - ын құрайды.

Коронавирустық пандемияның аяқталуы қарқынды концерттік және кинопрокат қызметінің дамуына әсер етті. Бұған елдегі билеттерді сатудың интернет-нарығының 80% иеленген және өзінің статистикасымен бөліскен Ticketon билет сату сервисінің деректері дәлел бола алады. Үш жарым миллион қазақстандық, яғни әрбір бесінші, кем дегенде 2023 жылы ойын-сауық іс-шараларына қатысқан. 2 000 600 тұрақты ойын – сауықтыру қызметтерін пайдаланады және билетке орта есеппен 16 мың теңге жұмсайды. Көшбасшы салаларға: кинотеатрлар, содан кейін концерттер, спорт және театр.

Кесте 1

Ойын сауық қызметтерінің 2023 жылғы нәтиже көрсеткіші

Сала атауы	Сатылған билет саны
Концерттер	1 млн 313 569
Спорттық іс – шаралар	676 мың 483
Театрлар	518 мың 849

Ескерту. Әдеби көздер негізінде авторлармен құрастырылған [1]

2023 жылы 72 отандық фильм, 2022 жылы - 60 фильм прокатқа шықты. Оларды қазақстандық кинотеатрлардағы барлық сеанстардың 15% - ы көрсетті және олар рекордтық көрсеткішкерді көрсетті, залдардың барлық пайдасы (33%) 11,5 млрд теңгеден астам сумманы құрады.

Орташа алғанда, қазақстандықтар ойын-сауыққа жылдық табысының 2%-ын ғана жұмсайды. Мысалы, Швецияда бұл көрсеткіш 18,5 %, Ұлыбританияда — 13 %, Ресейде — 7%. Рухани тағам мен күнделікті тағамның арасын таңдай отырып, қазақстандықтар соңғысының пайдасына таңдау жасайды: қаражаттың жарты бөлігі кафелерге, мейрамханалар мен барларға жұмсалады. Іс - шаралар санының өсуі мен геосаяси жағдай Қазақстан үшін жаңа құбылыс «оқиғалық туризмнің» дамуына әкелді. Адамдар өздерінің сүйікті әншілерінің концерттері үшін басқа елдерден келеді: мысалы, Земфира деген әншінің концерттеріндегі көрермендердің 45%-ы шетелден билеттер сатып алды.

Сондай-ақ, 2021 жылы «Саяхат және туризмді дамыту индексі» Дүниежүзілік экономикалық форумының рейтингінде Қазақстан Республикасы 117 елдің ішінде 66-шы орынды иеленді. Осы рейтингке сәйкес топ-5 елге Жапония, АҚШ, Испания, Франция және Германия сияқты елдер кірді. Қазақстанның алдында елдер: Грузия - 44-орын, Армения - 61-орын және Әзірбайжан - 63-орын, Черногория - 67-орын, Марокко - 71-орын, Моңғолия - 84-орын, Қырғызстан - 90-орын. Айта кету керек, Қазақстан Республикасының мәдени туризм саласындағы даму әлеуеті жоғары мынадай көрсеткіштерде көрінеді:

- мәдени ресурстар көрсеткіші бойынша-63-ші орын;
- туризм саласындағы еңбек нарығының субиндексі бойынша ел 59-шы орын алады;
- ЮНЕСКО-ның бүкіләлемдік мұра объектілерінің саны бойынша-42-ші орын;
- келу маусымы бойынша шетелдік туристер-26-орын;
- шетелдік туристердің болу ұзақтығы бойынша-52 - орын;
- мәдени нысандарға қызығушылық бойынша-37-орын.

Айта кету керек, Қазақстанда ойын сауық қызметтер саласының мәдени ескерткіштер мен көрікті жерлер басым болатын өңірлерді бөлек бөліп көрсетуге болады. Мысалы, 270-тен астам мәдени мекемелері бар Алматы қаласы, Алматыда 14 театр, 11 оркестр, 7 концерт залы, 13 ансамбль, 2 филармония, 32 мұражай, 39 кітапхана бар. Алматының қызықты мәдени

көрікті жерлерінің бірі-бір шегесіз салынған қасиетті Вознесен соборы. Сондай-ақ, «Ұлар» арт-галереясын, А. Қастеев атындағы Мемлекеттік өнер мұражайы, Тәуелсіздік монументі және т. б. мекемелер. Ойын сауықтыру нарығын дамыту бойынша Шымкент қаласы, Батыс Қазақстан, Маңғыстау аумағы, Астана және Түркістан қалалары сияқты өңірлерді де атап өткен жөн. Соңғы жылдардағы көрсеткіштер бойынша осы өңірлерге демалуға, саяхаттауға барады [2].

Қазақстандағы ойын-сауық кешендері дәстүрлі элементтер мен заманауи технологияларды біріктіре отырып, трансформациядан өтуде. Сауда орталықтары дүкендер мен мейрамханаларды ғана емес, сонымен қатар кинотеатрларды, боулингті, тіпті ойын-сауық саябақтарын ұсынады. Бұл келушілер үшін бірегей тәжірибе жасайды және ішкі туризмді дамытады.

Қазақстан түрлі іс-шаралар мен фестивальдар өткізу арқылы мәдени өнерді белсенді қолдайды. Музыка, өнер және кино фестивальдері жергілікті және халықаралық қатысушылар мен көрермендердің назарын аударады. Мұндай оқиғалар мәдени құндылықтармен алмасуға ықпал етеді және әлемдік аренада елдің имиджін көтереді. Соңғы жылдары Қазақстан шетелдік ойын-сауық компаниялары үшін ашық бола бастады. Атақты әлемдік әртістердің концерттері, театр қойылымдары, халықаралық фестивальдар-осының бәрі елдің ойын-сауық мәдениетінің алуан түрлілігіне өз үлесін қосады.

Қазіргі уақытта еліміздің ойын сауықтыру қызметтерін дамытудың ең жақсы кезеңі болып саналады. Туристердің көпшілігі еліміздің шалғай аймақтарына бару арқылы ел ішіндегі саяхат маршруттарын зерттеуге көбірек көңіл бөле бастады. Нәтижесінде көптеген адамдар туризмді жергілікті экономиканың даму деңгейін ынталандыратын, халықтың әл-ауқатын жақсартатын және ел тұрғындарының денсаулығы мен өмір салтына әсер ететін сала ретінде қарастырады.

#### Әдебиеттер

1 «Orda KZ» ресми сайты [Электр.ресурс] – URL: <https://orda.kz/kuda-i-zachem-hodjat-otdyhat-kazahstancy-posmotreli-statistiku-za-2023-god-382391/> (Қаралған күн: 14.02.2024)

2 Ш.Е.Альпеисова, Ж.С. Булхайрова, А. Кизимбаева, «Культурный туризм Казахстана на современном этапе развития» // Экономическая серия Вестника ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2023

Амантай Д.Е, 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – ғ.м., аға оқытушы Торжанова Д.А.

### ҚОНАҚЖАЙЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ГЕЙМИФИКАЦИЯ

Қазіргі уақытта кадр мамандары және жұмысты тиімді ұйымдастыруды зерттеушілер қызметкерлерді ынталандыруда жалақы мен үстемақыдан басқа құралдар қажет екенін мойындайды. Қызметкерлердің мотивациясын арттыру, ұжымдық жұмысқа жұмылдыру, ағымдықты азайту жолында соңғы жылдары ойын қағидалары жиі қолданылуда және айта кету керек, өте жоғары нәтижелерге қол жеткізуге көмектеседі.

Сонымен қатар қонақжайлық индустриясына арнап жас мамандарды жоғары оқу орындарында, кәсіпорын негізінде дайындау кезінде теориялық білімдерді есте сақтау, мамандық ерекшелігін тану мақсатында да ойын қағидалары тиімді болып табылады. Ойын симуляцияларын пайдалану – студенттерді оқытудың белсенді формасы.

Ойын формаларын ойыннан тыс контексте пайдалану «геймификация» деп аталады. Бұл термин ағылшын тіліндегі game — «ойын» сөзінен шыққан. Яғни, геймификация - бұл ойын өткізуге арналмаған салаларда пайдалану, мысалы, жұмысшыларды ынталандыруда, бизнесте, білім беруде және т.б.

Кейбір Әдебиеттертерде геймификация «бұл компьютерлік ойындарға тән тәсілдерді қолдану, ойыннан тыс қолданбалы бағдарламалық жасақтамадағы ойын ойлау,

пайдаланушыларды тарту және олардың бағдарламаны пайдалануға қатысуын, қолданбалы есептерді шешуге қызығушылығын арттыру» деп түсіндіріледі [1]. Алайда оны тек компьютерлік ойындармен шектеу қателік, ұтымды үстел ойындарын да қолдануға болады.

Нарықта қонақжайлық индустриясының ерекшелігімен үйлесетін арнайы ойындар және саланың кейбір аспектілерін тануға көмектесетін бизнес-симуляциялар жеткілікті. Олардың бірқатары кесте көрсетілген.

#### Кесте 1

Қонақжайлық индустриясы бойынша ойындар мен симуляциялар және олардың сипаттамасы

	Ойын атауы	Сипаттамасы
1	Hotel Magnate	Бұл Crytivo шығарған Arcade Oven әзірлеушілерінің басқару симуляциялық ойыны. Magnate қонақүйінде сіз өзіңіздің қонақ үйіңізді саласыз, жобалайсыз және басқарасыз. Өркендеген қонақүйді құрудың түпкі мақсаты – клиенттерді тарту және компания рейтингтеріндегі жоғары позицияларды сақтау.
2	Hotel Renovator	Бұл House Flipper стиліндегі құрылыс модельдеу ойыны, онда сіз өз қиялыңызды іске қосып, қонақүй бөлмелерінің дизайнын өз қалауыңыз бойынша реттей аласыз.
3	Hotel Giant 2	Ойын қонақүй бизнесінде әрекеттерге көптеген нұсқаларды ұсынады: қонақтарға арналған спорт залдарын, мейрамханаларды, спаларды, кітапханаларды және ойын бөлмелерін қосу сияқты қарапайым болуы әрекеттерден бөлмелердің дизайнына дейін. Мысалы, мейрамхана салған кезде ойыншы тек сыртқы түрін жобалап қана қоймай, мәзірдегі өнімдерді таңдай алады.
4	Cruise Ship Tycoon	Cruise Ship Tycoon ойынында сіз круиздік кемелермен айналысатыныңызға қарамастан, онда сіз сондай-ақ борттағы қонақтарға арналған қонақүй бөлмелеріне қызмет көрсетуіңіз керек.
5	Қонақ үй мен мейрамхананы басқару симуляциясы Cesim Hospitality	Бұл қатысушылардың іскерлік құзыреттілігін және қонақжайлық индустриясында жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін арттыратын интерактивті және тартымды оқу ортасы.
6	Көп қолданушыға арналған 3D-онлайн-симуляция «Virtel»	Студенттерге қонақтарға қызмет көрсету тәжірибесін алуға және әртүрлі сценарийлерде, мысалы, қабылдау қызметі сияқты шет тілінде сөйлеу дағдыларын дамытуға мүмкіндік береді;
Ескерту: [2, 3, 4] дереккөзінің негізінде автормен құрастырылған		

Жоғарыда көрсетілген ойындарды қонақжайлық индустриясына арнап студенттерді оқытуда, қызметкерлердің кәсіби құзіреттелігін бекіту мен қорпоративті мәдениетті қалыптастыру мен нығайтуға қолдануға болады. Алайда көпшілік ойындар жүктеуді талап етеді және негізгі ойын интерфейсі тек ағылшын тілінде жүзеге асырылған болғандықтан тиімділігін жоғалтуы мүмкін.

Біздің ойымызша студенттерді оқыту да, қызметкерлер үшін де түсінікті, танымды және қызықты формаларының бірі үстел ойындары болып табылады. Олардың ішінде «Монополия» ойының негізінде қалыптастырылған авторлық ойынды қолдануды ұсынамыз. Классикалық ойын нұсқасы арнайы қонақ үй индустриясының функционалды блоктарын негізге ала отырып жүзеге асырылады. Ойын артықшылықтарының бірі – қазақ тілді нұсқасының болуы.

Қорытындылай келсек, ойындар мен ойын элементтерін пайдалану әріптестер арасындағы белсенді және тиімді қарым-қатынасқа ықпал етеді. Ойын тапсырмалары ынтымақтастық пен ақпарат алмасуды қажет етуі мүмкін, бұл байланыс пен өзара әрекеттесуді жақсартады. Геймификация әріптестер арасында белсенділік пен мотивацияны ынталандыруы мүмкін. Тапсырмаларды орындау үшін жетістіктер, марапаттар немесе деңгейлер алу мүмкіндігі жұмысқа қызығушылық пен қанағаттануды арттыруға көмектеседі. Бұл әріптестер арасындағы ұйымшылдыққа әсер етуі мүмкін, өйткені олар ортақ мақсаттарға жету үшін бірге жұмыс істеуге ынталы болады. Геймификация көшбасшылық дағдыларды дамытуға мүмкіндік береді. Кейбір ойын тапсырмалары қатысушылардан көшбасшылық рөлді алуды немесе топтағы әрекеттерді үйлестіруді талап етуі мүмкін. Бұл көшбасшылық дағдыларды дамытуға және топтық жұмысты жақсартуға көмектеседі.

#### Әдебиеттер

1. Геймификация как новый тренд в рекрутинге. Как разные компании ее применяют? [Электронды ресурс]. URL: <http://mmr.ua/specarticles/id/> (Қолдану уақыты: 10.02.2024);
2. Лучшие игры про отели и гостиницы. [Электронды ресурс]. URL: <https://gametarget.ru/podborki/luchshie-igry-pro-oteli-i-gostinitsy/> (Қолдану уақыты: 11.02.2024);
3. Перова Елена Александровна Бизнес-симуляция "virtual hotel" как средство лингвопрофессиональной подготовки студентов направления "Сервис и туризм" // Педагогическое образование в России. 2019. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-simulyatsiya-virtual-hotel-kak-sredstvo-lingvoprofessionalnoy-podgotovki-studentov-napravleniya-servis-i-turizm> (Қолдану уақыты: 11.02.2024).
4. Cesim Hospitality. URL: <https://www.cesim.com/simulations/cesim-hospitality-hotel-restaurant-management-simulation-game> (Қолдану уақыты: 11.02.2024).

Асетова А.А., Рахметтолинова А.Т., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., маркетинг кафедрасының оқытушысы Тульева А.Б.

#### ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ ҚОЛДАНЫСЫ

Алғаш рет экономикалық қызметте маркетинг қоғамның экономикалықжүйесінің негізгі аясында үлкен маңызға ие болды. Әлемдік экономиканы жаһандандыру мен дүниежүзілік нарықта нақты және виртуалды тауарларды артық өндіру, сол сияқты артық қызмет көрсету, экономикалық қызмет субъектілерінің оларды өндіруге қарағанда, тауарлар мен қызмет көрсетулерді тұтынушыға дейін жеткізуде, көбінесе аса үлкен шығындар жұмсауына әкелетін болды.

Компаниялар үшін сандық коммуникацияны өз пайдаларына тиімді пайдалану үшін жіберетін шығындары мен уақытын белгілеуі аса маңызды.

Онлайн арқылы тұрақты тұтынушылардың тобын қалыптастыру бағытында маркетинг есепке алуы қажет ақпарат құралдарының 3 негізгі арналары бар:

1. Жарнамалық ақпараттар. Бұл арнада сайтты қолданушылар төлемақы арқылы ақпаратты сатып алады немесе коммуникация ақылы түрде жүргізіледі, ақылы түрдегі маркетинг пен желілік жарнамаға қол жеткізеді. Офлайн, дәстүрлі басылымдық БАҚ немесе теледидар жарнамалары мен электрондық пошта, көбінесе, маңызды ақылы ақпарат көздері.

2. Ақылы ақпараттар. Әдетте, төлемақы негізіндегі БАҚ көмегімен халыққа пиар- (PR) арқылы жарияланған ақпарат тұтынушыларға бренд туралы хабарын ұлғайтуға көмектеседі. Ақылы түрдегі БАҚ қазіргі кезде әлеуметтік желідегі ауызша айтылған ақпараттар арқылы, мысалы, әлеуметтік желідегі блоктар мен басқа топтық желілер арқылы маркетинг жүргізуде. Ақылы БАҚ үшін сан алуан серіктестер - басылымдар, блоггерлер мен басқа да тұтынушылар: заңгерлер сияқты желілік топтар арқылы табыс табу пайдалы екендігін ескеруіміз қажет.

Ақылы БАҚ-ының басқа формаларына онлайн және офлайн режимдегі тұтынушы мен бизнестер арысында коммуникацияларды жатқызуға болады.

3. Жеке меншік БАҚ. Бұл брендтің жеке меншігіндегі БАҚ. Компанияның жеке веб-сайты, блоктар, электрондық пошта тізімі, мобильді бағдарламалар мен олардың Facebook, LinkedIn немесе Twitter сияқты желіде болуы, онлайн инвестициялары. Компанияның жеке меншік БАҚ-ының болуы оның басқа желілерге қосымша инвестициялық қызмет көрсетуіне және жарнамалар мен басылымдық форматтар арқылы өнімін дамытуға мүмкіндік береді. Барлық компанияларға да көпарналы жарияланымды қолдануға стимул бола алады [1].

Планета тұрғындарының 57%-ы әлеуметтік желі қолданушылары. Онда олар күніне екі сағаттай уақыт өткізеді және әлеуетті клиенттер, тапсырыс берушілер және серіктестер болып табылады. SMM оларға сіздің өніміңіз туралы айтуға көмектеседі.

SMM (social media marketing) немесе әлеуметтік медиа маркетинг бұл бизнес мақсаттарына жету үшін әлеуметтік медианы пайдалану. Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok немесе кез келген басқа платформалар брендті, өнімді, қызметті жылжыту үшін ең жақсы достар болып табылады.

Нақтырақ айтсақ, SMM:

- парақшадағы контентті жариялау- оның мақсаты бренд құндылықтары туралы айту мақсатында;
- жаңа оқырмандарды тарту — сіздің өніміңіздің әлеуетті тұтынушыларын тарту;
- аудиториямен байланыс;
- әлеуметтік желілерде жарнаманы іске қосу;
- бренд имиджін насихаттау;
- нәтижелерді талдау.

Шығармашылық және тартымды әлеуметтік медиа маркетингі ұйымдарға бренд туралы хабардарлықты арттыру, тіпті әлеуетті клиенттер мен сатылымдарды ынталандыру арқылы керемет табысқа жетуге көмектеседі.

<p><b>Facebook/Messenger</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Достарыңызға/отбасыңызға хабарлама</li><li>2. Фотосуреттерді немесе бейнелерді жариялау/бөлісу</li><li>3. Жаңалықтардан/әлемнен хабардар болыңыз</li></ol>	<p><b>Instagram</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Фотосуреттер мен бейнелерді жариялау/бөлісу</li><li>2. Көңілді/ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>3. Өнімдер/брендтер туралы ақпаратты қадағалаңыз/табыңыз</li></ol>	<p><b>Pinterest</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Өнімдер/брендтер туралы ақпаратты қадағалаңыз/табыңыз</li><li>2. Көңілді/ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>3. Фотосуреттер мен бейнелерді жариялау/бөлісу</li></ol>
<p><b>Reddit</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Көңілді/ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>2. Жаңалықтардан/әлемнен хабардар болыңыз</li><li>3. Өнімдер/брендтер туралы ақпаратты қадағалаңыз/табыңыз</li></ol>	<p><b>LinkedIn</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Жаңалықтардан/әлемнен хабардар болыңыз</li><li>2. Өнімдер/брендтер туралы ақпаратты қадағалаңыз/табыңыз</li><li>3. Фотосуреттер мен бейнелерді жариялау/бөлісу</li></ol>	<p><b>TikTok</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Көңілді / ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>2. Фотосуреттерді немесе бейнелерді жариялау/бөлісу</li><li>3. Жаңалықтардан/әлемнен хабардар болыңыз</li></ol>
<p><b>Snapchat</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Фотосуреттер мен бейнелерді жариялау/бөлісу</li><li>2. Көңілді/ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>3. Достарыңызға/отбасыңызға хабарлама</li></ol>	<p><b>Twitter</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Жаңалықтардан/әлемнен хабардар болыңыз</li><li>2. Көңілді/ойын-сауық мазмұнын табыңыз</li><li>3. Өнімдер/брендтер туралы ақпаратты қадағалаңыз/табыңыз</li></ol>	

Сурет 1. Әлеуметтік платформалардың ерекшелігі

Ескерту – дереккөз [2]

Қорыта айтқанда, көптеген әлеуметтік желілер қолданушыларға белгілі бір жеке, демографиялық және географиялық ақпаратты енгізуге, маркетингтерге өз хабарламаларын мақсатты аудиторияға бағытталуға мүмкіндік береді. Бұл бизнеске маркетингтік бастамалардың дұрыс аудиторияға мұқият бағытталуын қамтамасыз етуге көмектеседі.

#### Әдебиеттер

1. Сандық бизнес және электрондық коммерцияны басқару: стратегиясы, қолданысы мен практикасы: Оқулық./ Дэйв Чаффей. – Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2017.-520 б.
2. <https://www.smartinsights.com>

Ахтамьянов Д.Ф., магистрант 1-го года обучения по специальности «Туризм»  
(Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - PhD, ассоциированный профессор Аяганова М.П.

#### ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ТУРИСТСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ

Цифровые технологии продолжают изменять индустрию туризма, предоставляя компаниям новые возможности для эффективного продвижения своих услуг. В данной статье мы рассмотрим ключевые аспекты использования цифровых инструментов в продвижении туристских направлений, а также проанализируем современные в этой области.

Контекстная реклама, также известная как PPC (pay-per-click), представляет собой эффективную стратегию интернет-рекламы, где рекламодатели платят за каждый клик на свое объявление. Эта форма рекламы обеспечивает быстрый доступ к потенциальным клиентам, позволяя компаниям привлекать внимание к своим туристским продуктам и услугам. Ключевым преимуществом контекстной рекламы является возможность точечного таргетирования аудитории на основе выбранных ключевых слов и параметров, что позволяет улучшить конверсию и повысить эффективность рекламной кампании.

SEO, с другой стороны, направлен на улучшение видимости веб-сайтов компаний в органических результатах поисковых систем. Оптимизация веб-ресурсов под ключевые запросы и алгоритмы поиска помогает привлечь органический трафик и увеличить посещаемость сайта. Это особенно важно для туристских компаний, поскольку хорошо оптимизированный сайт может привлечь больше потенциальных клиентов и улучшить позиции в поисковой выдаче, что в свою очередь способствует росту бронирований и продаж туристских путевок.

Социальные сети играют ключевую роль в продвижении туристских направлений и продуктов в современном цифровом мире. SMM-маркетинг, или маркетинг в социальных сетях, представляет собой стратегию, направленную на использование различных платформ социальных медиа для привлечения внимания к туристским брендам, создания вовлекающего контента и установления взаимодействия с целевой аудиторией.

Современные возможности социальных сетей, такие как разнообразные форматы контента (фотографии, видео, истории, live-трансляции), возможность персонализации и геотаргетинга, позволяют туристским компаниям создавать привлекательный контент, который вызывает интерес у пользователей и способствует распространению информации о их продуктах и услугах.

Одной из наиболее перспективных цифровых технологий является обработка больших данных Big Data [1]. Сбор и анализ больших данных позволяют туристским компаниям лучше понимать потребности и предпочтения своей целевой аудитории. Это помогает определить эффективность маркетинговых усилий и выявить тенденции рынка. Аналитика данных также помогает выявлять успешные стратегии и тактики, а также идентифицировать слабые места и возможности для улучшения.

Блокчейн — это, в первую очередь, безопасность совершения прозрачных транзакций без участия банковских структур разных стран, шанса внезапной блокировки карты, при этом есть возможность защиты своего криптовалютного кошелька, как минимум, двухфакторной авторизацией [2].

В сфере туризма блокчейн может решить множество задач. Например:

- Блокчейн позволяет шифровать и хранить информацию о бронированиях, путешествиях и личных данных туристов. Это помогает предотвратить мошенничество и обеспечивает конфиденциальность.

- Блокчейн может отслеживать маршруты, грузы и багаж, обеспечивая прозрачность и точность. Туристы смогут уверенно путешествовать, зная, что их вещи находятся под надежной защитой.

- С помощью блокчейна можно создать программы лояльности, где туристы получают токены за верность определенным местам. Это стимулирует повторные посещения и укрепляет связь с клиентами.

Один из ключевых инструментов аналитики данных в туризме - анализ поведения пользователей на веб-сайтах и в приложениях. Понимание, как пользователи взаимодействуют с контентом и услугами компании, помогает оптимизировать пользовательский опыт и улучшить конверсию.

Современные инструменты аналитики данных позволяют создавать детальные отчеты и дашборды, визуализируя информацию для принятия решений на всех уровнях управления. Это помогает компаниям быть более информированными и успешными в своих маркетинговых усилиях.

На основе данных анализа мы можем принимать конкретные меры. Например, оптимизировать страницы, упростить процесс бронирования, добавить релевантный контент или улучшить навигацию. Это помогает увеличить конверсию – то есть количество пользователей, которые выполняют желаемое действие (например, бронируют тур).

В условиях нестабильной эпидемиологической ситуации, когда путешественники предпочитают самостоятельно планировать свой отдых, а сервисы бронирования становятся все более популярными, анализ поведения пользователей становится еще более актуальным. Он помогает нам адаптироваться к изменяющимся потребностям пользователей и создавать более удобные и привлекательные условия для путешественников.

Интерактивные технологии, такие как виртуальные и дополненные реальности, также находят свое применение в продвижении туристских направлений. Они позволяют потенциальным путешественникам погрузиться в виртуальные миры, посетить достопримечательности и оценить услуги отеля, не выходя из дома. Это создает уникальный опыт и помогает привлечь внимание к туристским брендам, особенно в периоды ограничений на путешествия.

Интернет вещей - это сеть физических устройств, таких как датчики, автомобили, бытовая техника и другие предметы, которые собирают и обмениваются данными. Эти устройства, также известные как «умные объекты», могут быть простыми, например, умные термостаты для дома, или сложными, как промышленное оборудование и транспортные системы. Технологи даже представляют целые «умные города», основанные на IoT [3].

«Интернет вещей» может применяться во многих сферах, например:

- IoT позволяет создавать умные номера, где клиенты могут управлять освещением, температурой и другими параметрами через мобильное приложение. Это делает проживание более комфортным и персонализированным.

- Установка датчиков и RFID-меток позволяет туристам получать информацию на месте. Например, при подходе к экспонату в музее автоматически открывается приложение с подробным описанием.

В цифровой эпохе понимание и эффективное использование различных цифровых инструментов становится ключевым фактором успеха в быстро меняющейся индустрии

туризма. Компании, которые умеют адаптироваться и применять современные технологии, имеют больше шансов привлечь и удержать клиентов.

#### Литература

1. Мольков В.И. Цифровая трансформация в индустрии туризма: Материалы научно-практической конференции. - Саратов: Издательство ИП «Емельянов», 2020. - С. 3.
2. Ахметова А.С. Возможности практического применения технологии: Материалы международной научно-практической конференции. - «СибАК» 2019. - С. 15-16.
3. Электронный ресурс. URL:<https://www.ibm.com/topics/internet-of-things>

Габдуллин А.Ж., 3 курс (Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва),  
Нипрук И.А., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Арынова Ж.З.

### ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СКЛАДСКОГО И ТАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

В настоящее время, в условиях стремительно меняющейся экономической обстановки и увеличивающейся конкуренции, эффективное управление запасами и оптимизация складских операций становятся критически важными для успеха любого предприятия. Статья "Оценка и планирование эффективности функционирования складского и тарного хозяйства" актуальна и релевантна, поскольку она предлагает практические инструменты, методы и стратегии, которые помогают организациям оптимизировать свои складские процессы, минимизировать издержки и максимизировать эффективность использования ресурсов. Расширение ассортимента товаров, сокращение времени цикла поставок и повышение требований потребителей требуют от компаний более гибких и эффективных систем управления запасами и складским хозяйством, делая такую статью неотъемлемым ресурсом для менеджеров и специалистов в области логистики и управления цепочками поставок.

В современном бизнесе эффективное управление складским и тарным хозяйством играет решающую роль в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития компаний. Оптимизация запасов, точное планирование и эффективное управление логистическими процессами становятся необходимостью для успешного функционирования предприятий в условиях современного рынка. В этой статье мы рассмотрим ключевые аспекты оценки и планирования эффективности складского и тарного хозяйства, а также предоставим практические рекомендации для их реализации.

Первоначальным шагом к улучшению эффективности складского и тарного хозяйства является проведение комплексной оценки текущего состояния. Это включает в себя анализ операционных процессов, оценку использования складских ресурсов, анализ запасов и оборота товаров, а также оценку затрат на складирование и обслуживание тары. На основе полученных данных можно выявить узкие места и определить приоритеты для дальнейших действий.

Планирование играет ключевую роль в управлении складским и тарным хозяйством. На основе результатов оценки необходимо разработать стратегический план действий, направленных на улучшение эффективности. Это может включать в себя оптимизацию процессов приема и отгрузки товаров, реорганизацию складских зон и системы хранения, а также внедрение современных технологий управления запасами.

Современные технологии предлагают широкий спектр инструментов для улучшения управления складским и тарным хозяйством. Автоматизация процессов, использование систем управления складом (WMS), технологии RFID и IoT позволяют существенно увеличить эффективность и точность управления запасами, а также оптимизировать логистические процессы.

Экологическая устойчивость также представляет собой важный аспект, который необходимо учитывать при оценке эффективности складского и тарного хозяйства. В современном мире все больше компаний ориентируются на принципы экологической ответственности, стремясь уменьшить негативное воздействие своей деятельности на окружающую среду. Внедрение экологически эффективных практик на складах может включать в себя использование энергоэффективного оборудования, уменьшение отходов и использование упаковочных материалов, которые можно перерабатывать или утилизировать.

Включение экологической устойчивости в стратегии оценки и планирования эффективности складского и тарного хозяйства поможет компаниям не только сократить издержки и оптимизировать процессы, но и продемонстрировать свою социальную ответственность, что может стать значимым конкурентным преимуществом в глазах потребителей и партнёров.

Еще одним важным аспектом улучшения эффективности складского и тарного хозяйства является обучение и развитие персонала. Работники склада должны обладать не только навыками работы с техникой и инструментами, но и пониманием принципов оптимального управления запасами и логистических процессов.

Оценка и планирование эффективности функционирования складского и тарного хозяйства являются важными компонентами успешного бизнеса в современных условиях. Правильный подход к управлению складскими ресурсами, оптимизация логистических процессов и использование современных технологий помогут компаниям повысить свою конкурентоспособность и обеспечить стабильный рост и развитие в долгосрочной перспективе.

#### Литература

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие/ Г. В.Савицкая. - 4 -е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 1999.
2. Кожекин Г.Я. Организация производства / Г. Я. Кожекин, Л.М. Сеница; под ред. Г.Я. Кожекина. - Минск.: Экоперспектива, 1998.
3. Экономика предприятия: учебное пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; под ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. - М.: Новое знание, 2003.
4. Экономика и рынок труда: учебное пособие / А.С. Головачев, Н.С. Березина и др.; под общ.ред. А.С. Головачева. - М.: Высш. шк., 1994.

Грун Д.А., Стеба В.Д., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Тебаев Ж.Ж.

#### МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМЕ КАЗАХСТАНА: ПОДДЕРЖАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БРЕНДА

Актуальность маркетинга в туризме Казахстана обусловлена необходимостью эффективного поддержания и продвижения национального бренда. В свете динамичного развития мирового туристического рынка систематическое проведение маркетинговых исследований становится ключевым инструментом для выявления уникальных культурных и природных ресурсов страны, а также разработки стратегий, способствующих укреплению ее имиджа на глобальной арене. В данном контексте, изучение и анализ потребительских предпочтений, конкурентного окружения, а также эффективное использование цифровых медиа-платформ являются критическими компонентами успешной реализации маркетинговых стратегий в сфере туризма Казахстана.

Маркетинговые стратегии в туризме Казахстана не только оправдываются стремлением к укреплению национального бренда, но также представляют собой важный механизм для выявления и адаптации к динамике современных трендов в индустрии. С учетом разнообразия туристических рынков, эффективные стратегии маркетинговых исследований позволяют

Казахстану адаптироваться к изменяющимся предпочтениям потенциальных туристов, создавая инновационные предложения и уникальные туристические продукты. Активное использование данных и аналитики в маркетинговых стратегиях также способствует более точному выделению целевой аудитории, повышая эффективность рекламных кампаний и обеспечивая устойчивое развитие туристического сектора в стране.

Название бренда: "Экзотичные просторы: Душа Казахстана"

Лозунг: "Где культура встречается с природой, рождается неповторимый опыт."

Описание:

"Экзотичные просторы: Душа Казахстана" призван отразить уникальное сочетание богатства культурного наследия и захватывающей природы. Логотип воплотит в себе элементы традиционных узоров, переплетенных с контурами гор, степей и озер. Цветовая гамма будет отражать разнообразие природных пейзажей и ярких красок национальных традиций.

Ключевые ценности:

1. Гостеприимство: Подчеркнем дух гостеприимства, характерный для казахстанского народа, создавая теплую и приветливую атмосферу.

2. Связь с природой: Выделим богатство экосистем – от горных хребтов до бескрайних степей, подчеркивая уникальность каждого уголка страны.

3. Культурное наследие: Отразим богатство и многообразие культурных традиций через кулинарные вкусы, ремесленные изделия и национальные праздники.

4. Путешествие во времени: Представим Казахстан как место, где современность сливается с древней историей, предлагая уникальные исторические маршруты.

Маркетинговые стратегии:

1. Интерактивные туры:

- Разработка мобильного приложения с подробными виртуальными экскурсиями, предоставляющими уникальный взгляд на культурные и природные достопримечательности.

- Внедрение функций дополненной реальности для более увлекательного восприятия местных памятников и исторических мест.

2. Кулинарные фестивали:

- Организация регулярных кулинарных фестивалей в различных городах, представляющих богатство казахстанской кухни.

- Вовлечение местных шеф-поваров и предоставление туристам возможности не только пробовать блюда, но и участвовать в их приготовлении.

3. Участие в международных выставках:

- Активное представление бренда на крупных туристических выставках по всему миру для привлечения внимания индустрии и потенциальных туристов.

- Создание стенда с интерактивными демонстрациями культурного наследия, природных красот и инновационных технологий в туризме.

4. Поддержка экологически устойчивого туризма:

- Внедрение программ по сбору мусора и экологической очистке природных зон, поощрение туристов участвовать в этих инициативах.

- Партнерство с экологическими организациями для создания устойчивых туристических маршрутов и поддержки местных сообществ

5. Интеграция искусства и музыки:

- Организация выставок современных и традиционных художников, а также музыкальных событий, чтобы подчеркнуть творческую сущность нации.

- Разработка аудиогuida, предоставляющего информацию о местных музыкальных традициях и искусствах.

6. Локальные ремесла и рынки:

- Поддержка и продвижение традиционных ремесленных мастерских и ярмарок, где туристы могут приобрести уникальные изделия ручной работы.

- Создание онлайн-платформы для продажи местных ремесленных товаров, чтобы поддерживать мастеров в различных регионах.

### 7. Экспедиции и приключения:

- Организация тематических экспедиций, таких как поиски древних археологических находок или путешествия по неизведанным тропам.

- Развитие инфраструктуры для активного отдыха, включая велосипедные и пешие маршруты, чтобы подчеркнуть природные богатства.

### 8. Спортивные события и фестивали:

- Проведение спортивных мероприятий, таких как конные скачки и турниры, чтобы подчеркнуть национальные спортивные традиции.

- Организация фестивалей с участием традиционных казахских игр и соревнований.

Эти дополнительные элементы укрепят связь с культурными и природными аспектами Казахстана, создавая богатый и разнообразный опыт для туристов.

Этот уникальный национальный бренд будет акцентировать внимание туристов на неизведанных возможностях Казахстана, предлагая уникальный и неповторимый опыт в каждой поездке.

### Литература

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/karaganda/activities/414>
2. [https://tourlib.net/statti\\_tourism/bajkanova.htm](https://tourlib.net/statti_tourism/bajkanova.htm)
3. <https://www.gov.kz/memleket/entities/karaganda/activities/414?lang=kk>
4. <https://www.stud24.ru/turism/osobennosti-razvitiya-sportivnogo-turizma-v/425440-1510748-page1.html>

Естай А., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Рахимжанова Т.К.

## ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДАҒЫ ХАЛАЛ ТУРИЗМ НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУ: ДАМУЫНДАҒЫ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Түйіндеме: Туризм халықаралық қатынастар мен мәдени алмасуды нығайтуға қарқынды ықпал ететін үлкен сала. Әртүрлі мәдениеттер мен ұлттарды біріктіретін көпір. Туризм мәдени мұраны сақтауға және оны насихаттауға ықпал етеді. Соңғы жаңарту 2022 жылдың қаңтар айында аяқталған кезде халал туризм «туризм» индустриясында өзекті және қарқынды дамып келе жатқан үрдіс болып саналды. Халал туризм - исламның принциптері мен нормаларына сәйкес келетін мұсылмандарға бағытталған туризмнің бір түрі. Туризм индустриясының бұл сегменті қонақ үй қызметтерін, тамақтануды, ойын-сауықты және басқа аспектілерді қоса алғанда, мұсылмандардың өмір салтына сәйкес келетін қызметтер мен ұсыныстарды қамтиды. Бұған халал тағамдары, дұға ету құралдары, шомылу орындары және т. б. қатысты ұсыныстар кіруі мүмкін.

«Халал-туризм» туралы айтатын болсақ, Қазақстанның көптеген мұсылмандары халал туризм тек қажылықты білдіреді деп ойлайды. Соңғы 2 жылда туристік фирмаларда «Халал» тұжырымдамасы бар қонақүйлерге сұраныс жиілеп кетті. Қазіргі уақытта туристік фирмалар сенімді серіктестер арқылы Малайзия, Үндістан, Түркия, БАӘ-де жоғарыда аталған тұжырымдамасы бар қонақүйлерді ұсына алады. Егер сұраныс артатын болса, онда олар туристердің сұраныстарының ерекшеліктерін ескере отырып, «халал-саяхат» географиясын кеңейтеді [1].

Crescentrating рейтингтік агенттігі жүргізген зерттеуге барлығы 130 ел қатысты, олар қауіпсіздік деңгейі, тағам сапасы, намазды еркін оқу мүмкіндігі және басқа критерийлер бойынша бағаланды. Сонымен, Малайзия (81,9 балл), Біріккен Араб Әмірліктері (74,7) және Түркия (73,9) халал туризмі үшін ең жақсы елдер болып танылды. Қазақстан 16-шы орынға ие болып, 63,3 балл жинады. Біздің еліміз саяхат қауіпсіздігі, намазды еркін оқудың қолжетімділігі және қонақүйлердегі жағдайлар критерийлері бойынша ең жоғары бағаға ие

болды. Рейтингке сәйкес, Доминикан, Уругвай, Колумбия, Гватемала, Никарагуа, Боливия, Коста-Рика және Сальвадорда мұсылмандардың демалуы үшін ең нашар жағдайлар жасалған [2].

Қазақстан өзінің бай тарихы мен мәдениетімен әртүрлі елдерден мұсылмандарды өзіне тартады және халал туризм діни ескерткіштер мен тарихи орындарға назар аударта алады. Халал қонақ үйлері, мейрамханалар мен сауда орталықтары сияқты халал инфрақұрылымының дамуы мұсылман туристерінің саяхатының жайлы болуына ықпал етеді. Негізгі мәселелердің бірі стандарттар мен сертификаттары жоқ халал қызметтер мен өнімдер, бұл туристердің наразылығы мен сенімсіздігіне әкелуі мүмкін.

Қазақстанда немесе жалпы әлем бойынша халал туризм саласында туындап, орын алып жатқан мәселелер бойынша маркетингтік зерттеу жүргізілді. Өр түрлі жастағы адамдардан онлайн сауалнама алынды. Ол сауалнамаға 70 адам қатысты. Сауалнамаға қатысушы адамдардың көбі 18-25 жас аралығы, 13%-ы 26-35 жас аралығы және 36+ жастағы адамдар аз. Сауалнамаға қатысушы адамдардың 80%-ы әйелдер, 20%-ы ер адамдар. Саяхат кезінде халал тағам мәзірінің болғаны адамдардың 90% маңызды, 8,6%-ы бейтарапты деңгей ұстанады.



1 – сурет. Халал туристік ойын – сауықтыру қызметтер нарығындағы мәселелер

Ақпараттың аздығы – 42,9%, халал ойын-сауықтың шектеулі таңдауы – 58,6%, сертификаттың болмауы – 48,6%, халал инфрақұрылым деңгейінің төмендігі – 30%, жоғары баға – 25,7%, халал қонақүйлердің болмауы – 32,9%, саяхаттағы қолайсыздықтар (дұға етуге орын жоқ, тамақтану опцияларының ыңғайсыздығы және т. б.) – 41,4%.



2 – сурет. Мұсылман туристердің саяхатын жеңілдететін өзгерістер

Халал көлік түрлері – 25,7%, халал қонақ үйлер мен курорттардың болуы – 38,6%, халал тағам, мәзірлердің болуы ең көп көрсеткіш – 84,3%, қызметкерлерді мұсылман адамдардың ерекшеліктеріне үйрету – 41,4%, дұға ету орындарының болуы – 65,7%, халал туризмге бағытталған туристік іс-шаралар – 27,1%, халал қызметтерге, ойын-сауыққа, қонақүйлерге арналған қосымшалар, веб-сайттар – 34,3%, халал қызметтерінің сапасы мен сертификатталуы – 35,7%.

Қазақстан аумағындағы халал туризм деңгейі бойынша сауалнамаға қатысушы адамдардың 57,1% - бейтарапты көзқарасты таңдады, 25,75%- қанағаттанбаймыз деген жауапты белгіледі және қалған 17,1% - қанағаттанарлық деген жауапты таңдады.

Үлкен мәселелердің бірі, әрине, халал сертификатталған тағам мәзірінің болмауы, қоспалар мен тамақтың таза болуы. Инфрақұрылым, қонақүйлердегі ұсынылатын қызметтердің деңгейінің төмен болуы. Үлкен орталықтарда, мейрамханаларда, жұмыс орындарында намаз оқитын орындардың болуы.

Қазақстан бірегей мәдени және тарихи мұраға ие, бұл оны Ислам құндылықтарымен үйлесімділік іздейтін мұсылман туристері үшін тартымды етеді. Қазақстандағы халал туризм саласының болашағы тек экономикалық өсуге ғана емес, сонымен қатар мұсылман саяхатшылары үшін бірегей және тартымды бағыт ретінде елдің имиджін нығайтуға да ықпал ете алады.

#### Әдебиеттер

1. «Muslim.kz» - духовно-просветительский портал, [Электр.ресурс] – URL: <https://interesnoe.me/view/content/upd/24431386>
2. «Казахстанская правда» ресми сайты, [Электр.ресурс] – URL: <https://kazpravda.kz/n/kazahstan-voshel-v-top-20-stran-udobnyh-dlya-halal-turizma/>

Казгельдинова Б.А., 2 курс (Бөкетов университеті)  
 Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Мамраева Д.Г.

### ЖАСТАР ТУРИЗМІ: ДАМУ ФАКТОРЛАРЫ

Жастар туризмі - әлеуметтік-экономикалық әлеуеті жоғары қарқынды дамып келе жатқан туризм секторы. UNWTO (2008) мәліметтері бойынша 15 пен 29 жас аралығындағы жас ұрпақ жастар туризмі санатына жатады. Жастар туризмінен түсетін әлемдік кірістер 2020 жылға дейін тұрақты түрде өсіп, 2019 жылы шамамен 330 млрд АҚШ долларын құрады[1].

Жастар туризмінің жас ұрпақтың рухани-адамгершілік және мәдени-білім беру тәрбиесіне оң әсері туризмнің әлеуметтік рөлін толық ашады. Саяхат жастарда патриоттық сезімдер мен Отанға деген сүйіспеншілікті қалыптастыруға, қоршаған шындықты білу қажеттіліктерін қанағаттандыруға және белсенді ойын-сауыққа, жан-жақты денешынықтыруға ықпал етеді. Туризм арқылы жастар саясатының алдында тұрған және елдің маңызды стратегиялық ресурсы ретінде жастардың адами капиталын дамытуға байланысты көптеген міндеттерді шешуге болады.

Қазақстан - туристік потенциалы бай мемлекет. Соның ішінде, жастар туризмін дамыту, жалпы туризмнің дамуына үлкен үлесін қосатын еді деп болжам жасай аламыз. Соңғы 5 жылда, жастардың саны едәуір өскенін байқауға болады (1-сурет).

Қазақстан Республикасы жастарының саны						
адам, жылдың басына						
	2018	2019	2020	2021	2022 <sup>2)</sup>	2023 <sup>3)</sup>
<b>Барлық халық</b>						
<b>Қазақстан Республикасы</b>	3 900 900	3 830 526	3 765 383	3 739 883	3 833 435	5 726 629

1-сурет. Қазақстан Республикасы жастарының саны

Ішкі жастар туризмінің дамуына келесі факторлар әсер етеді:

- жастар саны,
- жастардың орташа жалақысы,
- әлеуметтік саясатқа мемлекеттік шығыстардың көлемі.

Маңызды емес факторларға мыналар жатады:

- жастар саясатына мемлекеттік шығыстардың көлемі,
- жастар туристік өніміне баға деңгейі,
- мамандандырылған орналастыру құралдарындағы орындар саны,
- көрсету объектілерінің саны,
- күндізгі бөлімде оқитын студенттер саны[2].

Қазіргі уақытта жастар туризмін дамытудың маңызды факторы теріс экономикалық, саяси және табиғи шектеулерге байланысты туристік ағындарды сыртқы бағыттардан ішкі бағыттарға қайта бағдарлау болып табылады.

Жастар саны жастар туризмі нарығындағы әлеуетті тұтынушылардың жалпы көлемін анықтайды, бұл туристік қызметтерге сұраныс пен ұсыныстың динамикасына әсер етеді. Жастардың орташа жалақысы олардың сатып алу қабілетін көрсетеді. Жалақыдан басқа, жастар ата-аналарынан ақшалай көмек ала алады. Дегенмен, жалақы осы санаттағы халықтың негізгі табыс көзі болып табылады. Жалпы әлеуметтік саясатқа және атап айтқанда жастар саясатына мемлекетті қшығыстардың көлемі жастардың әл-ауқатының жалпы деңгейін айқындайды, бұл өз кезегінде жастардың туризмге тартылуына оң немесе теріс әсер етеді.

Жастар туризмін дамытудың маңызды факторы мамандандырылған орналастыру құралдарын тарату болып табылады. Мұндай орналастыру құралдарына, ең алдымен, жастарға бюджеттік демалыс беретіндер жатады: хостелдер, кемпингтер, шатырлы лагерьлер. Хостелдер желісінің ұлғаюы жас туристердің ағынын ынталандыратыны бірнеше рет дәлелденді [3].

Қазақстанда күндізгі бөлімде оқитын студенттердің саны жастар туризмі секторының дамуына тікелей әсер етеді. Студент студенттік билет беретін түрлі жеңілдіктер мен жеңілдіктерді қолдана отырып, туризмге белсенді қатысады. Студенттер білім беру алмасуларына қатысуға құқылы, тілдік курстарға оңай қол жеткізе алады, басқа қалалардағы кітапханалар мен мұрағаттарға жиі баруды қажет етеді. Студенттер білім беру туризмінің негізгі қатысушылары болып табылады.

Халықтың физикалық және психикалық денсаулығы қоғамның экономикалық және саяси өмірінің өте маңызды элементі болып табылады. Салауатты қоғамда өмірдің барлық салалары өркендейді: мәдениет, білім, ғылым, денсаулық және т.б. Мемлекеттің маңызды функцияларының бірі-өскелең ұрпақтың денсаулығына қамқорлық жасау.

Демалысты ұтымды ұйымдастыруда және олардың физикалық және рухани мүмкіндіктерін кеңейтуде көрінетін туризмнің әлеуметтік әсері ерекше маңызды. Жастар туризмі әлеуметтік туризмнің түрі болып табылады. Балалар мен жастар туризмі – жас ұрпақ үшін демалыс пен жұмыспен қамтудың ең тиімді түрі.

Жастар туризмінің арқасында мемлекеттің келесі күрделі міндеттері шешілуде:

- жас ұрпақты патриоттық тәрбиелеу және азаматтық бірегейлікті қалыптастыру;
- этносаралық толеранттылықты тәрбиелеу;
- әлеуметтік бейімделу;
- студенттердің физикалық және рухани дамуы;
- балаларға арналған мерекелер мен демалыстарды ұйымдастыру;
- салауатты өмір салтын қалыптастыру;
- балаларға қосымша білім беру.

Жастар туризмі жан-жақты білімді және патриоттық көзқарастағы жастарды тәрбиелеудің қуатты құралы болып табылады. Туризмнің бұл секторы жас адамның жеке басының үйлесімді дамуына ықпал етеді. Ежелгі заманнан бері туризм жас ұрпақты оқыту мен әлеуметтендірудің ажырамас элементі болып саналды.

Жастар туризмі жастар, туристік, білім беру, спорттық, мәдени саясаттың синтезі болып табылады, сонымен қатар экономикалық, білім беру және рухани-адамгершілік мақсаттарды біріктіреді, бұл туризмнің осы секторын жан-жақты зерттеу қажеттілігін түсіндіреді.

## Әдебиеттер

1. Дүниежүзілік туризм ұйымының ресми сайты <https://www.unwto.org/>
2. Горбатов С.А., Факторы развития молодежного туризма // Вестник академи знаний (научный журнал) № 49(2) - 2022 – С.79.
3. Поведение молодых туристов и адаптация туристского предложения / Горный Полнос, 2019. – [Электронныйресурс]. – Режимдоступа: [https://pro.auvergnerhonealpes-tourisme.com/wpcontent/uploads/2021/01/Referentiel\\_Tourisme-des-jeunes.pdf](https://pro.auvergnerhonealpes-tourisme.com/wpcontent/uploads/2021/01/Referentiel_Tourisme-des-jeunes.pdf) (датаобращения: 16.03.2022).
4. Хамина Н.В. Молодежный туризм: анализ результатов исследования[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/molodezhnyy-turizm-analiz-rezultatov-issledovaniya/viewer>

Қамидолла Г.Қ., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Айғожин Б.Е.

## ӘЛЕМ МЕН ҚАЗАҚСТАННЫҢ КОНТЕЙНЕРЛІК ТАСЫМАЛДАРЫН ТАЛДАУ

Контейнерлік тасымалдау - бұл жүктерді арнайы металл контейнерлерде-контейнерлерде жеткізу. Мұндай контейнерлерді кез-келген жүк көлігімен жеткізуге болады: ұшақ, пойыз, автомобиль немесе кеме.

Жүк контейнерінің көлемі әдетте 20, 40 немесе 45 фут. Сыйымдылықтың оңтайлы мөлшері жүктің өлшемдеріне қарай таңдалады.

Контейнерлерді тиеу, сұрыптау, уақытша сақтау және түсіру мамандандырылған қойма - контейнерлік терминалда жүзеге асырылады.

Әлем бойынша 2020 жыл тарихтағы ең жақсы контейнерлік желілердің бірі болды. Blue Alpha Capital бағалауы бойынша, ең ірі желілік операторлардың, соның ішінде есеп бермейтін компаниялардың таза кірісі 2020 жылдың қорытындысы бойынша сек 15,8 млрд құрады, бұл сектордың алдыңғы бес жылдағы жиынтық пайдасынан екі есе көп (шамамен 7 7 млрд)[1].

Жаһандық контейнерлік тасымалдардың өсу қарқыны бірнеше рет әлемдік экономика мен сауданың өсу қарқынынан асып түседі.



1-сурет. Әлемдік экономиканың, сауданың және контейнерлік тасымалдау, 2012 – 2024 жж[4]

Қазақстан деңгейі бойынша дамыған елдерден айтарлықтай артта қалып отыр, контейнерлеу-жүктерді тасымалдаудың неғұрлым тиімді және үнемді тәсілі.

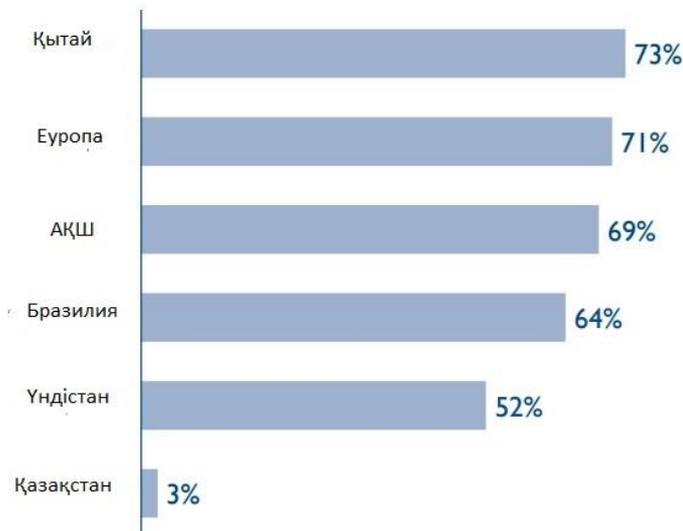
Контейнерлік тасымалдаудың артықшылықтары:

- Жүктерді ауыстырып тиеудің жоғары жылдамдығы көліктің бір түрінен екіншісіне
- Жүктердің жоғары сақталуы
- Арзан тасымалдау, оның ішінде күрделі ауыстырып тиеудің ерекшеліктері және қайта пісіру

-Жүкпен жұмыс істеудің жоғары жылдамдығы,әсіресе артық пісіруді қоспағанда (портта болу уақыты мүмкін 3 есе азаяды)[2]

Қазақстандық жүктерді контейнерлендіру тұрақты өсімді көрсетіп отыр: 2023 жылы экспортқа 3,5 миллион тонна жөнелтілді. Өткен жылы экспорттық жүктерді контейнерлік тасымалдау үлесі жалпы көлемде 5,5% - ға дейін өсті (2022 жылғы 4,3% - бен салыстырғанда). Контейнерлердегі экспорттың өсуі 2022 жылға қарай 30,3% құрады.

Контейнерлеуді дамыту транзиттік және экспорттық тасымалдардың көлемі 4,1 млн TEU дейін Қазақстанға ұлғайтуға мүмкіндік береді.



2-сурет. Қазақстанның басқа елдердің жанында жүк тасымалын контейнерлендіру деңгейі, % [4]

Жүктерді тасымалдау көлемін ұлғайту әлеуетін іске асырудың Қазақстанға осындай артықшылықтары бар:

- Қысқартуға мүмкіндік беретін тиімді географиялық жағдай теңіз тасымалына қатысты тасымалдау мерзімі (мысалы Қытайдың Еуропаға тасымалдау мерзімі теңізде 45-ке қарсы 9-15 күнді құрайды)

- ЕАЭО қалыптастыру, бұл жүктерді тасымалдауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді, Азия-Еуропа бағытында ең аз саны бар кедендік тексерулер жүргізу

- Контейнерлік жүктермен жұмыс істеу құзыреттерін дамыту[3].

#### Әдебиеттер

1. Государственная программа инфраструктурного развития Республики Казахстан на 2020-2025 гг., Нур-Султан, 2019.

2. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года, утвержденный Указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года No 636

3. Резер С.М. Контейнеризация грузовых перевозок [Текст] / С.М. Резер. – М.: ВИНТИРАН. – 2012. – 678 с.

4. Электронды ақпарат <https://stat.gov.kz/>

Канат М.М., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Мамраева Д.Г.

#### ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ГОРОДА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В период глобализации экономика Казахстана не стоит на месте: идет активный поиск новых экономических инструментов и технологий, а также объектами современных

международных экономических отношений становятся все новые отрасли промышленности. Ориентация развития страны на международные критерии и стандарты предполагает использование новых инструментов, аналогичных или схожих с используемыми в развитых странах. Одним из таких инструментов является маркетинг.

Маркетинг – это комплекс мер по продвижению товаров или услуг и получению прибыли от их продажи, простыми словами – это умение (навык) продать товар или услуги с выгодной и для бизнеса, и для целевой аудитории. Для этого маркетологи разрабатывают названия и слоганы, привлекательные упаковки и проводят различного рода акции, которые показывают потребителям, как продукт изменит их жизнь к лучшему, и зарабатывают для бизнеса деньги [1]. Так появляется бренд продукта, который обладает уникальными особенностями и в результате, которого даже по названию города можно определить, что производят в этой местности.

Стоит отдельно расшифровать термин «бренд» – с английского языка «brand» переводится, как товарный знак, торговая марка. Таким образом, бренд – это торговая марка со сложившимся имиджем. В маркетинге бренд символизирует набор информации о фирме, продукте или услуге.

Если же переводить «brand» от латинского, то оно означает «клеймо», «тавро» или от скандинавского «brandr» – «жечь», «выжигать». С древних времен клейма (бренда) ставили только на высококачественные товары.

Технология по созданию и внедрению бренда получила название брендинг.

Бренд – это не только торговая марка, состоящая из названия, графического изображения (логотипа) и звуковых символов компании, товара или – в нашем случае – города, но и умение человека, его опыт, его отношение к продукту или фирме.

В чем особенность формирования бренда отдельных городов или территории?

Конечно, в формировании бренда высокую роль играет качество. Высококачественный продукт не останется без внимания, то есть высококачественный продукт может оказать своё влияние на экономический и стратегический уклад страны или города. Например, к таким продуктам мы можем отнести голландские розы. О голландских розах знают все. Конечно розы выращивают в разных странах, их насчитывает более 25000 сортов: разнообразных оттенков и ароматов. Но голландские розы отличаются качеством и особой красотой, их доставляют в разные точки мира. Поставщики цветов из Голландии предлагают роскошные сортовые розы, которые могут выращиваться круглый год благодаря использованию теплиц. В продвижении бренда голландских роз, и в целом цветочного рынка правительство Нидерландов устраивают все возможные ярмарки, выставки и аукционы. За последние десятилетия экономика страны заняла достойную шестую позицию среди стран ЕС по темпу роста и величине [2].

Нидерланды удачно использует свой исторически образ: производителя, селекционера, экспортера цветочной продукции. Для привлечения туристов придумали свои собственные праздники: День королевы, Карнавал, Синтаклаас и ежегодное самое зрелищное мероприятие это – парад цветов *Blomencorso Bollenstreek*.

Также один из ярких примеров брендинга это – брендинг местности. «Увидеть Париж и умереть» – фраза, которую знают все. Данная фраза является нестареющим брендингом самого романтического города – Парижа. Эйфелева башня визитная карточка самого города. Дизайнеры и маркетологи различных фирм Парижа умело жанглируют этой достопримечательностью. Хотя изначально она должна была служить аркой на входе на Всемирную выставку. У Гюстава Эйфеля были свои планы насчет проекта и в конечном результате ему удалось воплотить идею в реальность, в честь которого она и получила название «Эйфелева башня». На сегодняшний день Эйфелева башня остается самым высоким сооружением Парижа и органично влилась в облик столицы, что и представить Париж без нее невозможно [3].

Таким образом, сохраняется восприятие брендов через призму трех факторов: «страна производитель», «привлекательность упаковки», «торговая марка». Руководство многих городов и стран осознают, насколько прибыльно продвигать свои качественные бренды, в

особенности брендиrowание местности, так как засчет этого в некоторых странах ВВП может достигать до 50% от общего количества.

#### Литература

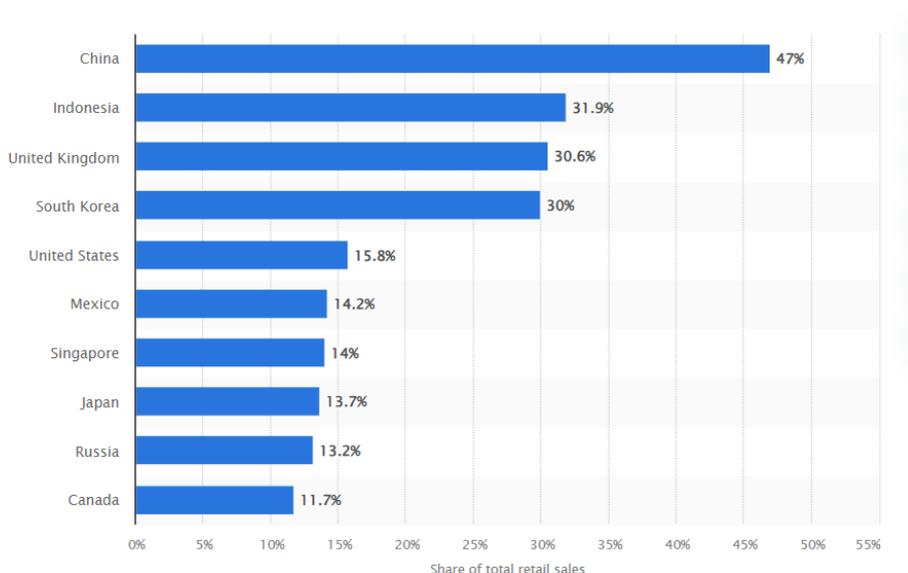
1. <https://kokoc.com/blog/что-такое-marketing/>
2. <https://fantazy.ru/biznes-tehnologii/gollandiya-mirovoj-lider-tsvetochnoj-industrii-1.html>
3. Осипова Е.А. Теория и практика социального брендинга. Ценностные аспекты создания брендов в социальной сфере: Учебное пособие. – М.: ИПКГосслужбы, 2009. – 156 с.

Қарамырзаева Ф.М., 1 курс (Бөкетов Қарағанды университеті)  
Ғылыми жетекшісі - PhD., қауымдастырылған профессор Төлеуұлы А.

### ЭЛЕКТРОНДЫҚ КОММЕРЦИЯНЫҢ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫН ӘЛЕМДІК ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ НАРЫҚТАР ЖҮЙЕСІНДЕ ҚАРАСТЫРУ

Әлемдік нарық ауқымында көтерме сатып алушыларға ғана емес, сонымен қатар жеке сатып алушыларға да жеткізуді жүзеге асыратын ірі интернет-сауда ойыншылары жұмыс істейді. Өңірлерде тауарларды жеке, шағын және орта тапсырыстар арқылы жеткізетін орташа жеткізушілер, сондай-ақ тұтынушылармен тікелей жұмыс істейтін өндірушілер жұмыс істейді. Ел ішінде жеткізуді отандық өндірушілер, көтерме және көтерме-бөлшек жеткізушілер, сондай-ақ қазақстандық және шетелдік интернет-дүкендер жүзеге асырады.

ЮНКТАД электрондық коммерция индексінің көрсеткіші бойынша елдердің рейтингін жүргізеді, оған сәйкес 2023 жылы Топ-10-ға кірген ең дамыған елдер көрсетілген. [1]

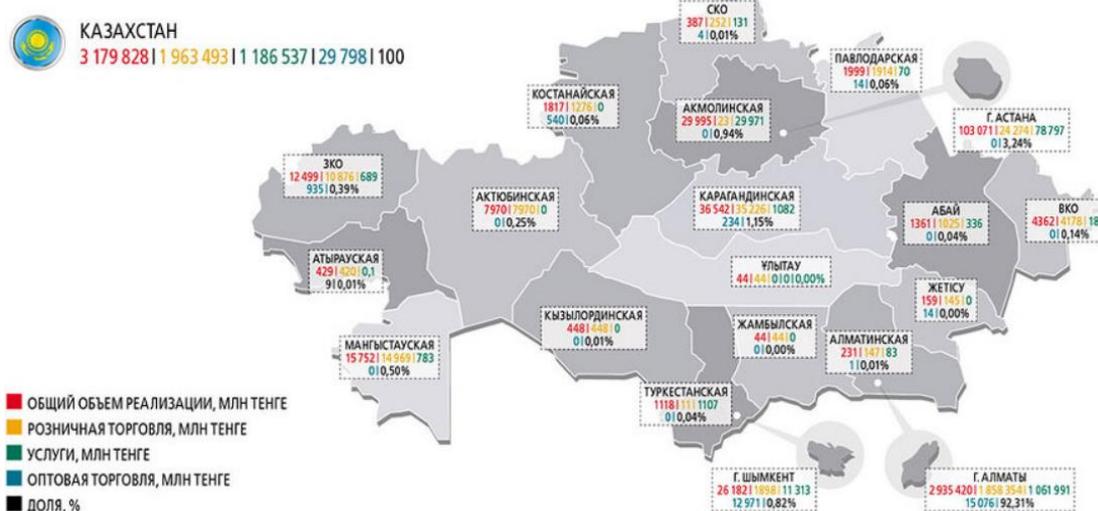


#### 2023 жылғы B2C ЮНКТАД электронды коммерция индексі бойынша 10 жетекші ел

Қазақстан 2023 жылғы B2C ЮНКТАД электрондық коммерция индексі бойынша рейтингте өңірлік ондыққа кіреді және жалпы әлемдік рейтингте 60-орында тұр. Қазақстанда электрондық сауда ақпараттандыру мен цифрландырудың дамуына сәйкес дамуда. Электрондық сауданың рейтингін рейтингтік агенттік Ranking.kz, сондай-ақ Ұлттық экономика министрлігі, Ұлттық статистика бюросы және Қазақстанның басқа да ведомстволары жүзеге асырады. Алайда, көтерме интернет-саудаға қарағанда бөлшек сауданың өсуі байқалады. [2]

Қазақстандық интернет-дүкендердің үлесі 2023 жылға сәйкесінше 43.5 ал шетелдік 66,4. Бөлшек сауданың жалпы көлеміндегі электрондық саудаға үлесі 2023 жылдың бірінші жарты жылдығында 2022 жылмен салыстырғанда үш есеге жуық өсті, бұл әлемдегі геополитикалық

жағдайға байланысты деп санайды сарапшылар. Электрондық сауданы дамытуды ынталандыру үшін Қазақстанда интернет-дүкендерге 3 жылға салықтық жеңілдіктер берілді, соның салдарынан 2023 жылғы жағдай бойынша 601 интернет-дүкен тіркелді. Қазақстанда электрондық көтерме-бөлшек сауда және қызметтерді сату көлемі өңірлер бойынша ерекшеленеді. (2 сурет) Электрондық коммерцияның ең үлкен көлемі Алматыда (29354201 млн. теңге), ал ең аз көлемі Солтүстік Қазақстан облысында (387 млн. теңге) байқалады. [3]



2023 жылы ҚР өңірлерінде интернет арқылы өткізу көлемі, млн теңге

Қазақстандағы электрондық коммерцияның ең ірі компаниялардың көпшілігінің (30-дан 18-і) Алматыда бас кеңсесі бар, бұл дамыған инфрақұрылыммен және мегаполистегі ауыл санымен түсіндіріледі. Электрондық коммерция құрамындағы қызметтердің негізгі түрлері қызметтердің басым бөлігі (55,8%) авиакомпанияға және теміржол көлігіне билеттерді сатуға тиесілі. [4] Электрондық сауданың ең үлкен дамуы Алматы елінің ең ірі мегаполисінде байқалады, ол үшін дамыған инфрақұрылымы, географиялық жағдайы және табиғи-климаттық жағдайлары бар. Елдегі шетелдік интернет-дүкендер ірі халықаралық интернет-аландардың франшизасы түрінде ұсынылған, бұл Қазақстан аумағы бойынша және одан тысқары жерлерде өз бетінше жеткізуді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Ақшалай қаражат пен тауарлардың негізгі бөлігі Алматы қаласында шоғырланғандықтан, Қазақстанның мемлекеттік тектері мен облыстарының дамуында теңгерімсіздік орын алады және бұл әлеуметтік теңсіздік пен шиеленіске әкеледі. Елдің шалғай өңірлерінде электрондық коммерцияның дамуына цифрлық технологиялардың дамуы және ауылдық елді мекендерде интернеттің болмауы кедергі келтіреді. 2022 жылғы қаңтардағы Қазақстандағы және әсіресе Алматы қаласындағы оқиғалар тауарларды сақтау шарттары, сондай-ақ оларды жеткізу және жеткізу тиісті деңгейде еместігін көрсетті.

Қорытындылай келе, зерттеудің мақсаты әлемде және Қазақстанда электрондық коммерция нарығын дамыту мен кеңейтудің негізгі бағыттарын айқындау болды. Зерттеу статистикалық, салыстырмалы және факторлық талдауды, сондай-ақ рейтинг пен жалпылауды жүргізді. Зерттеу барысында электрондық коммерция технологиясы мен практикасы және оны Қазақстанда кеңейту бойынша ғылыми-практикалық зерттеулер талданды. Жүргізілген зерттеу деректері Қазақстанда электрондық коммерцияны ұйымдастыру және форс-мажорлық жағдайларда тауарлар мен қызметтерге қажеттіліктерді талдау үшін пайдаланылуы мүмкін.

#### Әдебиеттер

1. Sabanoglu, Tugba. Statista. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/Infographics.html>. 2024
2. Ranking.kz. URL: <http://www.ranking.kz/ru/a/infopovody>. 2023

3. Forbes Kazakhstan. 45 крупнейших торговых интернет-площадок.  
URL:[https://forbes.kz/leader/45\\_krupneyshih\\_torgoviyh\\_internet-ploschadok\\_-2023\\_1694398734/](https://forbes.kz/leader/45_krupneyshih_torgoviyh_internet-ploschadok_-2023_1694398734/).2024

4. Forbes Kazakhstan. 45 крупнейших торговых интернет-площадок.  
URL:[https://forbes.kz/leader/45\\_krupneyshih\\_torgoviyh\\_internet-ploschadok\\_-2023\\_1694398734/](https://forbes.kz/leader/45_krupneyshih_torgoviyh_internet-ploschadok_-2023_1694398734/).2024

Кулдеева А.Т., 2 курс магистранты (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Арынова Ж.З.

### «ҚАЗПОШТА» АҚ-НЫҢ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ШЕШІМДЕР

Ұлттық дамудың әр кезеңінде экономикалық өсуді қамтамасыз ету үшін инновациялардың, яғни ғылым мен техниканың ұштасуы, бір-бірімен бірлесе әрекет етуі еліміздің нарықтық экономикалық жағдайда логистикалық жүйемізді дамытудың бірден бір жолы. Логистикалық жүйе кез келген елдің негізгі тауар тасымалдаушы құралдарының бірі болып табылады.

Логистикалық жүйені дамытуда инновациялық шешімдерді пайдалану тауар айналымының қорын бірнеше есе арттыра отырып, ел экономикасын қосар үлесі үлкен. Жалпы алғанда, логистикалық қызметтегі инновациялық шешімдерді пайдаланушы елімізге белгілі кәсіпорындардың бірі ретінде «Қазпошта» АҚ қарастыруға болады.

«Қазпошта» АҚ 1999 жылы құрылып, осы уақытқа дейін жыл сайын орта есеппен 130 миллионнан астам сәлемдемелерді тасымалдауда және де бұл көрсеткіш инновациялық шешімдерді енгізу арқылы жыл сайын өсуде [1]. Қазіргі уақытта акционерлік қоғам ҚР Заңына сәйкес пошта, қаржы және агенттік қызметтерді көрсетеді. Қазіргі таңда ұйымда 3 үлкен логистикалық орталық, 2700-ден астам бөлімшелер, 150-ге жуық поштамат, 220-ға жуық сәлемдемелер супермаркеті мен post.kz корпоративтік порталы бар[2].

Жалпы алғанда «Қазпошта» АҚ-мен 2023 жылы келесідей инновациялық шешімдер жүзеге асырылды (Сурет 1):



100 ге жуық ауылдық бөлімшелердегі мемлекеттік қызметтерге қол жеткізу мақсатында инфрақұрылымы жаңартылып, 400 мыңнан астам халық «5 минутта Қызмет» қағидаты бойынша пошталық және де тағыда басқа қызметтерге қол жеткізді

Post.kz, QazPost Geo, QazpostKeruen, Qazpost Market платформалары арқылы пошта қызметтерінің инновацияландыру

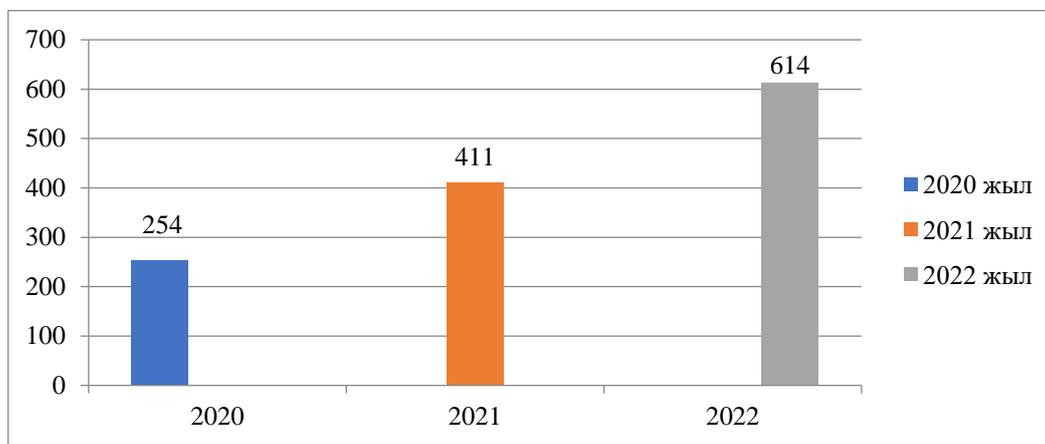
"GoPost" мобильді қосымшасын цифрлық құжаттар сервисімен интеграциялау бойынша жұмыс жүргізілді, бұл тіркелетін пошта жөнелтілімдерін жіберу және алу кезінде цифрлық құжаттарды пайдалануға мүмкіндік береді.

Инновациялық фулфилмент-орталықтарды енгізу

Сурет 1. «Қазпошта» АҚ-ның логистикалық қызметіндегі инновациялық шешімдер

Post.kz платформасында тіркелген қолданушылар саны қазіргі уақытта 1 млн 700 мың адамнан асты, күн сайын бұл платформа қызметіне 600-ден артық адам қосылуда. Бұл платформада сәлемдемелерді жіберу, бланктерді онлайн режимде толтыру сияқты басқа да қызметтері кәсіпкерлерге таптырмас көмек құралы. Қазіргі таңда платформада 89 онлайн-қызмет іске қосылған[3].

Жалпы алғанда осы post.kz платформасының соңғы мәліметтеріне сүйенсек,оның 2020-2022 жылғы табысы біршама өскен (сурет 2).



Сурет 2. Post.kz платформасының 2020-2022 жылғы табысы, млн.теңге

Инновациялық шешімдердің ішінде QazPost Geo платформасы «Қазпошта» АҚ геоақпараттық сервисі болып табылады. Бұл сервис арқылы мекенжайлар цифрландырылып, маркет-плейстер арқылы тапсырыс берілген тауады сұрыптау орталығынан бастап, соңғы мильге дейінгі толық жолды анықтауға мүмкіндік береді.

Qazpost Keruen платформасы арқылы «Қазпошта» АҚ тауарларды АҚШ пен Еуропадан 5-10 күнде жеткізіп бере алады. Qazpost Keruen халықаралық алаңдарда сатып алуды жеңілдетуге арналған.

Қазіргі таңда Астана, Алматы, Ақтөбе қалаларында фулфилмент-орталықтарды жұмыс істейді. Бұл орталықтардың мақсаты –қабылдау, өңдеу, сақтау, қадағалау және түпкілікті тұтынушыға жеткізуді қамтитын кешенді қызметтер көрсету [4].

«Қазпошта» АҚ-ның логистикалық қызметіндегі инновациялық шешімдердің бірі– қазақстандық IT-мамандарымен ойлап табылған «Vinu» цифрлық платформасы[5]. Қосымшада тауардың көлемі, сомасы, уақыты көрсетіледі, сол мәліметтердің негізінде «Vinu» қажет жүк көлікті тауып, жүргізушіге хабар беріп, тауарды жүктеу орыны келісіледі. «Vinu» қосымша арқылы жүк көліктері әрқашанда толық тиеліп, тасымалдау уақыты азайып, логистикалық қызметтегі шығындарды 30% -ға қысқартуға мүмкіндік береді.

Қорытындылай келе, логистика қызметіндегі инновациялық шешімдер шығындарды азайтып, тасымалдау уақытын қысқартып, тауар және жүк айналымын арттыруға мүмкіндік береді. Жалпы алғанда «Қазпошта» АҚ-ның цифрлық қосымшалары бір терезе қағидаты бойынша көптеген қызметтерге жол ашады. Осы қызметтерді еліміздің барлық өңірінде енгізу инновациялық шешімдерді кез келген адамға қол жетімді болуына ықпал етеді..

#### Әдебиеттер

1. Қазіргі заманғы үрдістерге сәйкес Қазақстанның пошта қызметін дамуы [электронды ресурс]. – Сілтеме: <https://online.zakon.kz/>

2. Оразбаева К. Н., Ниязов М. Н. Механизмы обеспечения устойчивого развития компании «КАЗПОЧТА» на базе стратегических конкурентных преимуществ //Central Asian Economic Review. – 2022. – №. 6. – С. 88-101.

3. «Қазпошта» АҚ ресми сайты. – Сілтеме: <https://post.kz/>

4. «Қазпошта» 2020-2021-2022 жылға жылдық есебі / «Қазпошта» АҚ. – Алматы: 2022.

5. Ұлттық статистика бюросының статистикалық мәліметтері. – Сілтеме: <https://stat.gov.kz/>

Курпебаева Л.М., 4 курс (Қарагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор,  
директор Института исследований цифровой экономики Ташенова Л.В.

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: данная статья исследует динамику развития туризма в Карагандинской области на основе анализа статистических данных за период 2019-2023 годы. В работе рассматривается рост спроса на туристские услуги, изменение цен на объекты размещения, а также влияние инвестиционных проектов на развитие инфраструктуры и привлекательность региона для туристов. В ходе исследования использовались следующие научные методы: контент-анализ, метод сбора статистических данных и PEST-анализ.

Объектом исследования является туристская отрасль Карагандинской области, которая включает в себя одни из ключевых туристских дестинаций страны. С того момента как Карагандинский регион получил данный статус, были предприняты меры по развитию инфраструктуры региона, привлечению внутренних и внешних инвестиций, повышению качества и доступности туристских услуг. В связи с этим, возникает необходимость комплексного анализа динамики развития регионального туристского объекта за 5 лет (2019-2023 г.г.) [1]

Поддержка Правительства Республики Казахстан способствовала реализации новых туристских инициатив. Согласно данным таблицы 1, по итогам 2023 года можно увидеть, что количество мест размещения составило 235 единиц, в которых насчитывалось 4393 номеров, при этом единовременная вместимость составляла 12252 койко-места; заполняемость объектов размещения за анализируемый период составила 25,1%; ими обслужено 283857 человек и оказано услуг на сумму 4979878,7 тыс.тг. За последние 5 лет количество мест размещения, в среднем, сократилось на 6%. [2]

Таблица 1

Основные показатели деятельности мест размещения по Карагандинской области за 2019-2023 годы

Период	Кол-во мест размещения, единиц	Кол-во обслуженных посетителей, человек	Объем оказанных услуг, тыс. тенге	Кол-во номеров, единиц
2023	235	283 857	4979878,7	4 393
2022	230	305 199	5522921	4 257
2021	247	272 290	4626332,6	4 502
2020	247	199 891	2975895,8	4 645
2019	250	319 663	4932393,4	4 624

В 2024 году планируется продолжить развитие туризма в Каркаралинском районе, учитывая его природные и культурные особенности. В частности, предусматривается реализация проектов по созданию туристских кластеров, развитию экологического и этнографического туризма, улучшению качества и доступности туристских услуг, повышению квалификации персонала, совершенствованию нормативно-правовой базы, содействию маркетингу и продвижению туристского продукта. Ожидается, что эти меры будут

способствовать увеличению туристского потока, доходов от туризма, созданию новых рабочих мест и улучшению социально-экономического положения населения района.[3][4]

Суммируя вышеизложенное, в рамках исследования был проведен PEST-анализ для определения степени воздействия внешних и внутренних факторов на комплексное развитие анализируемой туристской дестинации (Таблица 2).

Таблица 2

Pest-анализ факторов развития туризма в Карагандинской области (по 5-балльной шкале)

Фактор	Оценка	Комментарий
Вхождение региона в топ-10 туристкой дестинации РК	5	Это положительный фактор, который повышает престиж и привлекательность региона для туристов.
Привлечение инвестиций	4	Это положительный фактор, который способствует развитию туристской инфраструктуры, созданию новых туристских объектов и услуг, повышению качества и конкурентоспособности туристского продукта региона.
Демография, численность населения	4	Это положительный фактор, оказывающий влияние на обеспечение рынка туристских услуг необходимыми специалистами.
Инфраструктура региона	4	Это положительный фактор, который определяет уровень развития и доступности транспортной, коммунальной, социальной, информационной и других видов инфраструктуры, необходимых для обеспечения туристской деятельности в регионе.
Культурное наследие региона	5	Это положительный фактор, который представляет собой совокупность исторических, архитектурных, художественных, религиозных, этнографических и других ценностей, свидетельствующих о культурном разнообразии и богатстве региона.

Туризм в Карагандинской области имеет высокий потенциал развития, так как регион обладает рядом положительных факторов, способствующих формированию очевидных конкурентных преимуществ.

#### Литература

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/karaganda/activities/414>
2. [https://tourlib.net/statti\\_tourism/bajkanova.htm](https://tourlib.net/statti_tourism/bajkanova.htm)
3. <https://www.gov.kz/memleket/entities/karaganda/activities/414?lang=kk>
4. <https://www.stud24.ru/turism/osobennosti-razvitiya-sportivnogo-turizma-v/425440-1510748-page1.html>

Курбатов С.С., Дёмин А. А., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., ассистент профессора Нурмаганбетова А. Ж.

#### ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КАЗАХСТАНЕ

Логистика — это одна из составляющих факторов сильной экономики. Для Казахстана транспортная отрасль является одной из ключевых как в международном масштабе, так и локальном. Географическое положение обеспечивает широкие возможности для достижения значительных результатов в развитии. Проблематика вопроса обсуждается на разных уровнях – правительственном, в медиа и между предпринимателями.

Проблемы логистики в Казахстане в основном базируются на неудовлетворительном состоянии транспортной инфраструктуры и тех элементов логистического процесса, которые непрерывно функционируют годами (многие еще со времен СССР), а без усиленного внимания к ним теряют эффективность и создают угрозы для будущей обстановки в отрасли. Состояние инфраструктуры на сегодняшний день уже предоставляет поводы для опасения, что демонстрируют и другие отрасли экономики со схожими проблемами. На сегодняшний момент дороги регионального и областного значения находятся на 90% и 85% в удовлетворительном состоянии соответственно, в мировых рейтингах дороги Казахстана по состоянию и характеристикам занимают 95 место из 144 стран-участниц[3]. Проблемой также является изношенность ж/д путей на 60%[6]. Низкий уровень автоматизации процессов нарушает сбалансированность тарифного регулирования и усложняет обеспечение поддержания достаточной гибкости тарифных условий, необходимых для долгосрочного инвестиционного планирования для повышения качества услуг железнодорожного транспорта, что приводит к ограничению возможностей для обслуживания и модернизации инфраструктуры. Под вопросом остается квалификация и конкурентоспособность персонала на мировой арене. Учитывая имеющиеся возможности и намерения Казахстана улучшить свои позиции в направлении международного транзита грузов, достичь глубокой интеграции страны в мировую транспортно-логистическую систему для обеспечения роста экономики и уровня жизни граждан, нынешнее положение РК является неудовлетворительным и требует активных действий для решения проблем, препятствующих достижению целей. Казахстан оценивается международным рейтингом Мирового Банка «Индекс Логистической Производительности» на 2.5 балла [2] при 4.6 у лидера списка и 1.67 у замыкающего – позицию нашей страны можно назвать неудовлетворительной с учетом наших интересов. Причины положения – внутренняя, географические ограничения, связанные с выходом к морю и внешняя, состояние транспортной инфраструктуры. Качество дорог является важным фактором, объем перевезенных автотранспортом грузов более 80%, более 25% грузооборота без учета трубопроводного. Международные исследования качества дорог показали среднее состояние дорог в стране, сравнительно с другими участниками [3], что подтверждает недостаточное состояние развития наземной транспортно-логистической инфраструктуры Казахстана для достижения поставленных целей и частично объясняет производительность на данный момент в сфере транзитных операций через страну и грузоперевозок внутри страны. Помимо автодорог, износ путей ж/д путей достаточно высок, что также сказывается на логистической эффективности страны в целом.

Для решения проблем транспортной отрасли Казахстана и непосредственно логистической инфраструктуры необходимо проведение масштабного обновления и расширения инфраструктурных объектов, осуществление комплексной модернизации отрасли – ремонт автомобильных дорог и строительство новых, прокладывание железнодорожных путей, обновление парка ж/д транспорта, приобретение новых пассажирских вагонов, действия по налаживанию ситуации необходимо проводить с опорой на лучшие мировые практики и опыт. Часть из перечисленного уже имплементируется, но необходим комплексный подход с задачей изменить положение вещей и устоявшиеся нормы – бороться с первопричинами вместо борьбы с симптомами. [8] Помимо строительства, необходимо перенимать правовую базу ведущих в логистической отрасли стран, адаптировать скоростные лимиты, правила и подходы. Многогранный подход по всестороннему изменению нынешней ситуации приведет Казахстан к экономическому росту, укреплению позиций в международной транспортно-логистической интеграции и повышению благосостояния, удовлетворенности граждан.

Казахстан ставит перед собой цель – стать важным элементом международной логистической цепочки, используя свое географическое положение и транзитные возможности. Достижению этой цели мешают острые проблемы с устареванием и уровнем качества транспортной инфраструктуры. Для решения проблем необходимо выработать подход, позволяющий осуществить модернизацию отрасли, повысить внимание к возникшим

и возникающим в будущем проблемам и наладить скорость реакции на них. Обновляя инфраструктуру и транспортные парки страны, ключевым фактором повышения эффективности отрасли будет создание норм, которые не позволят допустить образования такой ситуации с вновь – инфраструктура должна постоянно обновляться, в логистический процесс необходимо своевременно внедрять новые появляющиеся практики для обеспечения конкурентоспособности и полного использования возможностей.

#### Литература

1. Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года: утв. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2022 года №1116 // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116> // 30.12.2022.
2. The Logistics Performance Index // The World Bank// <https://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.INFR.XQ?end=2022&start=2022&type=shaded&view=map&year=2022> //
3. Road QualityRanking // World Economy Forum // [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/roads\\_quality/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/roads_quality/)
4. Road Quality and Mean Speed Score // International Monetary Fund// <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2022/05/20/Road-Quality-and-Mean-Speed-Score-518200> //
5. Основные показатели работы транспорта в Республике Казахстан (январь-декабрь 2023 года) // Бюро Национальной Статистики Республики // <https://stat.gov.kz/api/iblock/element/115277/file/ru/> // 12.01.2024.
6. Железные дороги Казахстана изношены на 60 процентов – Смаилов // [https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/jeleznyie-dorogi-kazahstana-iznoshenyi-60-protsentov-smailov-517559/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/jeleznyie-dorogi-kazahstana-iznoshenyi-60-protsentov-smailov-517559/) // 21.11.2023.
7. За три года КТЖ построит свыше 1300км железных дорог // <https://railways.kz/ru/news/za-tri-goda-ktzh-postroit-svyshe-1300-kilometrov-zheleznyh-dorog/> // 23.11.2023.
8. Премьер поручил разработать меры по развитию морской инфраструктуры// <https://kapital.kz/economic/121537/prem-yer-poruchil-razrabotat-mery-po-razvitiyu-morskoy-infrastruktury.html> // 12.12.2023.

Korovikov A.A., 3rd year (Karaganda Buketov University)  
Scientific supervisor – Ph.D., Associate Professor Mukanov B.O.

#### FEATURES OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kazakhstan is a country with a large territory and diverse natural conditions that affect the characteristics of the economy of the regions. In order to take into account these features and ensure effective management of the country's economic development, it is necessary to carry out economic zoning of Kazakhstan. This means that Kazakhstan is divided into five economic and geographical regions, which have their own characteristics in terms of natural, climatic, demographic, social, cultural and economic parameters. These regions are Eastern, Western, Northern, Central and Southern Kazakhstan. The economic zoning of Kazakhstan makes it possible to identify the potential and problems of each region, develop and implement adequate development strategies and programs, as well as contribute to the balanced and harmonious development of the entire country [1].

The socio-economic development of the regions of Kazakhstan is a process of improving the well-being, quality of life and competitiveness of the population and business entities in various territorial units of the country. This process depends on many factors, which can be divided into internal and external. Internal factors are those that characterize the resources, potential and specifics

of each region, such as natural, labor, investment, innovation, infrastructure and others. External factors are those that are determined by the impact of global and national trends, such as globalization, digitalization, integration, demography, ecology, and others. The socio-economic development of Kazakhstan's regions requires consideration and coordination of internal and external factors, as well as the development and implementation of effective strategies and programs aimed at sustainable growth, balance and harmonization of the country's territorial development.

Regional integration is the process of uniting several states into one region in order to strengthen economic cooperation, reduce trade barriers, coordinate policies and create a common market. Regional integration contributes to the economic development of the republic, as it allows to expand market opportunities, increase competitiveness, attract investment, stimulate innovation, improve infrastructure, promote social progress and ensure security [2,3].

Regional integration in Kazakhstan is carried out within the framework of the Eurasian Economic Union (EAEU), which includes Armenia, Belarus, Kyrgyzstan and Russia. The EAEU provides Kazakhstan with a number of advantages, such as the free movement of goods, services, capital and labor, a common customs territory, a unified transport system, and coordinated trade, industrial, agricultural, energy and social policies. However, regional integration also imposes a number of requirements on Kazakhstan, such as compliance with common rules and standards, taking into account the interests and positions of partners, overcoming imbalances and asymmetries in the development of regions. Thus, regional integration is an important factor in the economic development of the republic, but requires Kazakhstan's active and responsible participation in integration processes.

The concept of regional policy of the Republic of Kazakhstan is a document that defines the goals, principles, directions, mechanisms and instruments of regional policy in the country. . The concept of the regional policy of the Republic of Kazakhstan is aimed at creating equal opportunities for the life of the population and the effective use of the resource and production potential of each region on the basis of a rational territorial division of labor and the formation of principles for the development of territorial self-government. The concept of regional policy of the Republic of Kazakhstan is implemented through the development and execution of state programs, projects and activities aimed at the development of regions, as well as through the improvement of budgetary, tax, investment, credit and other economic relations between the center and the regions, as well as between regions. The concept of the regional policy of the Republic of Kazakhstan contributes to the sustainable, balanced and harmonious development of the whole country, improving the welfare and quality of life of the population, strengthening the unity and integrity of the state.

The prospects for the development of the regional economy of Kazakhstan depend on a number of factors, such as:

- Fiscal policy aimed at stimulating economic growth and increasing resilience to global shocks.<sup>1</sup>
- Private sector activity contributing to economic diversification, innovation and competitiveness<sup>12</sup>.
- Formation of centers of economic growth based on the rational allocation of productive forces, infrastructure development and cooperation between regions.
- Reforms in the field of education, health, social protection and legal regulation, improving the quality of life of the population and the effectiveness of public administration

#### References

1. Турысбекова А.Б., Өмірзақова Ә.Қ. Выявление тенденций социально-экономического развития регионов Казахстана. *Economics: the strategy and practice*. 2021;16(2):98-106. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2021-2-98-106>
2. Ашимбаев М.С., Курганбаева Г.А., Гусева Л.Ю., Рахматулина Г.Г., и др. Актуальные вопросы социальноэкономического развития Республики Казахстан на современном этапе: научное издание. –Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2009.

3. Кенжегузин М.Б., Исаева М.Г. Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования. – Алматы: ИЭ МОН РК, 2010.

Логач К.С., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель кафедры маркетинга Тебаев Ж.Ж.

## МАРКЕТИНГОВОЕ РАЗВИТИЕ ИТТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Маркетинговые исследования играют ключевую роль в понимании и оценке динамики развития информационно-технологической (ИТ) отрасли в Казахстане. В контексте стремительных изменений в мировой цифровой экономике, изучение особенностей и перспектив этого сектора национальной экономики становится неотъемлемой частью стратегического планирования и принятия решений.

В контексте быстро меняющейся цифровой экономики, ИТ-отрасль Казахстана продолжает демонстрировать устойчивый рост и привлекает внимание как национальных, так и международных инвесторов. Обзор рынка подчеркивает значительный объем инвестиций в проекты и стартапы, что свидетельствует о стремлении страны к диверсификации экономики. Структура рынка включает различные сегменты, такие как разработка программного обеспечения, информационная безопасность, облачные технологии и консалтинг. Важными факторами в развитии являются активное участие местных и международных компаний, а также высокий потенциал казахстанских стартапов. В контексте технологических тенденций, отмечается расширение использования облачных технологий, что способствует повышению эффективности бизнес-процессов. Искусственный интеллект становится неотъемлемой частью различных отраслей, применяя алгоритмы машинного обучения и автоматизируя бизнес-процессы. Технология интернета вещей (IoT) также находит широкое применение, особенно в сельском хозяйстве, промышленности и управлении городской инфраструктурой. Вместе с тем, кибербезопасность становится приоритетом, и внедрение современных методов защиты данных становится стандартом. Технология блокчейн используется в различных сферах, включая финансовый сектор, логистику и государственные сервисы, что способствует повышению прозрачности и безопасности транзакций.

Вызовы, с которыми сталкивается ИТ-отрасль РК:

1. Кадровый дефицит: Одним из основных вызовов для ИТ-отрасли Казахстана является нехватка высококвалифицированных кадров. Спрос на ИТ-специалистов растет быстрее, чем уровень подготовки кадров, что замедляет темпы развития отрасли.

2. Кибербезопасность: Рост числа кибератак и угроз безопасности данных становятся серьезным вызовом для компаний в ИТ-сфере. Недостаток эффективных мер по защите данных может привести к утечкам информации и ухудшению репутации компаний.

3. Конкуренция на рынке: Усиление конкуренции среди ИТ-компаний может привести к снижению цен на услуги и продукты, что может негативно сказаться на прибыльности и инновационном развитии.

Возможности, которыми обладает ИТ-отрасль РК:

1. Инвестиции в стартапы: Развитие инвестиционной среды и поддержка стартапов предоставляют отличные возможности для новых идей и технологических инноваций. Государственные и частные инвестиции способствуют разнообразию и стимулируют рост.

2. Международное сотрудничество: Укрепление связей с мировыми ИТ-компаниями и участие в международных проектах способствуют обмену опытом, технологиями и знаниями. Это может ускорить инновационное развитие и повысить конкурентоспособность отрасли.

3. Цифровизация государства: Продвижение цифровизации в государственном секторе предоставляет ИТ-компаниям возможность участвовать в проектах по созданию и внедрению информационных технологий для улучшения государственных услуг и процессов.

4. Облачные технологии: Внедрение облачных технологий предоставляет компаниям новые возможности для оптимизации бизнес-процессов, уменьшения затрат на ИТ-инфраструктуру и повышения гибкости в управлении данными.

5. Качество образования: Улучшение системы образования и развитие профильных ИТ-курсов помогут снизить кадровый дефицит и обеспечат более квалифицированных специалистов для отрасли.

Общий подход к решению вызовов и использование возможностей требует сотрудничества государства, бизнеса и образовательных учреждений. Последовательная реализация стратегий может сделать ИТ-отрасль Казахстана более конкурентоспособной и устойчивой в глобальном контексте цифровой экономики. Один из ключевых аспектов развития ИТ-отрасли в Казахстане связан с кадровым потенциалом. Несмотря на активный рост этого сектора, наблюдается кадровый дефицит, что представляет серьезное препятствие для его дальнейшего развития. Бурное увлечение информационными технологиями и цифровыми инновациями увеличивает спрос на высококвалифицированных специалистов. Существует необходимость в эффективных мерах по стимулированию образования в сфере ИТ и созданию благоприятной среды для профессионального роста. Стратегии развития кадрового потенциала могут включать в себя расширение образовательных программ, внедрение инновационных методик обучения и активное содействие сотрудничеству между бизнесом и образованием. Кроме того, стоит уделять внимание программам стажировок, которые могут содействовать формированию практических навыков у будущих ИТ-специалистов. С увеличением числа кибератак и повышением сложности угроз кибербезопасности, защита данных становится критически важной для компаний в ИТ-сфере. Казахские ИТ-компании и организации должны активно развивать свои стратегии кибербезопасности, чтобы минимизировать риски и обеспечить защиту конфиденциальности данных клиентов и партнеров. В целом, эффективное управление кадровым потенциалом и кибербезопасностью становятся стратегически важными элементами для успешного развития ИТ-отрасли в Казахстане. Сбалансированный подход, ориентированный на разностороннюю подготовку кадров и усиление мер по защите данных, будет способствовать устойчивому и инновационному росту этого важного сектора экономики. Инвестиции играют решающую роль в стимулировании инноваций и ускорении развития ИТ-отрасли в Казахстане. Национальная стратегия направлена на создание благоприятной инвестиционной среды, привлечение как внутренних, так и международных инвесторов. Государственные и частные инвестиции направляются на поддержку стартапов, технологических проектов и современной инфраструктуры. Стимулирование инвестиций также связано с усилением взаимодействия между бизнес-сектором и инновационными предприятиями. Создание инвестиционных фондов и программ поддержки предпринимательства в ИТ способствует появлению новых идей и продуктов на рынке. Прозрачность и надежность инвестиционных процессов - ключевые аспекты привлечения капитала.

ИТ-отрасль Казахстана вступает в эру перехода к цифровой экономике с определенными вызовами, но также с огромными возможностями. Сбалансированный подход, включая развитие кадрового потенциала, инвестиции в инновации и укрепление международного сотрудничества, является ключевым фактором для устойчивого развития. Казахстан готов внедрять передовые технологии и стать важным участником в глобальном цифровом ландшафте, воплощая свой потенциал в создании инновационного и конкурентоспособного ИТ-сектора.

#### Литература

1. Национальная палата предпринимателей Казахстана (НПП): [<https://palata.kz/>]
2. Национальный центр маркетинга и конъюнктуры товарных рынков: [<http://www.karcci.kz/ru/marketing-ru>]
3. Статистический комитет Республики Казахстан: [<https://stat.gov.kz/>]

4. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК: [<https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai?lang=ru>]

Мәдениет Ә.Ж., 1 курс (Қарағанды Бөкетов Университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Мамраева Д.Г.

## ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ЗАМАНАУИ ЖЫЛЖЫТУ ЖӘНЕ САТУ ЖҮЙЕЛЕРІН ЗЕРТТЕУ

Түйіндеме: Әлемдік туризм индустриясы қазіргі уақытта революциялық өзгеріске ұшырауда, технология туристік өнімдерді жылжыту және сату тәсілдерін өзгертуде шешуші рөл атқарады. Бұл мақалада қазіргі заманғы жүйелерді өзінің туристік секторына интеграциялау арқасында технологиялық шекара болған Азия мен Еуропаның түйіскен жерінде орналасқан Қазақстанның инновациялық ландшафты қарастырылады. Ойластырылған маркетингтік стратегиялардан бастап озық платформаларға дейін Қазақстан саланың болашағы туралы құнды ақпаратты ұсына отырып, технологиялар мен туризмнің үйлесімді симфониясының үлгісі болып табылады.

Технология мен туризм арасындағы симбиотикалық байланыс қазіргі дәуірде айқын бола бастады. Дүние жүзіндегі бағыттар әлемнің түкпір-түкпірінен келген саяхатшылардың назарын аудару үшін бәсекелес болғандықтан, инновациялық технологияларды біріктіру негізгі дифференциаторға айналды. Бұл мақалада Қазақстанның өзінің туристік өнімдерін революциялық ілгерілету және сату үшін заманауи жүйелерді қалай пайдаланғаны зерттеледі, бұл елдің технологиялық жетістіктері туралы түсінік береді.

Ойластырылған маркетингтік стратегиялар:

Цифрлық дәуірде деректерге негізделген маркетингтік стратегиялар туристік бағыттарды ілгерілету үшін міндетті болды. Қазақстан өзінің маркетингтік тәсілін жетілдіру үшін деректерді талдау мүмкіндіктерін табысты пайдаланды. Пайдаланушылардың мінез-құлқы мен қалауын түсіну арқылы ел өзінің жарнамалық мазмұнын белгілі бір демографиялық жағдайға бейімдейді, бұл мақсатты және тартымды қол жетімділікті қамтамасыз етеді.

Деректерге негізделген маркетингтің әсерін тереңірек түсіну үшін нақты мысалдарды қарастырайық. 2022 жылы Қазақстанда шытырман оқиғалы саяхат әуесқойларына бағытталған әлеуметтік желілерде нысаналы науқан өткізілді. Пайдаланушы жасаған мазмұн мен қатысу көрсеткіштерін талдай отырып, науқан веб-сайт трафигінің 30% - ға және шытырман оқиғалы тур брондауларының 20% - ға артуына қол жеткізді. Бұл науқанның сәттілігі тауашалық нарықтарды анықтау және оларға қызмет көрсету үшін деректерді пайдаланудың тиімділігін көрсетеді.

Виртуалды шындық (VR) және кеңейтілген шындық (AR) тәжірибесі:

Батырудан алған әсерлер қазіргі заманғы туризмнің ірге тасына айналды және Қазақстан өзінің бірегей көрікті жерлерін көрсету үшін виртуалды шындық пен толықтырылған шындық технологияларын толық пайдаланады. Виртуалды турлар әлеуетті келушілерге елдің әртүрлі ландшафттары мен тарихи көрікті жерлерін қашықтан зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл Қазақстан ұсынатын нәрсені еске салып қана қоймай, күту мен байланыс сезімін дамытады.

Иммерсивті технологиялардың әсерін сандық бағалау үшін Қазақстанның негізгі көрікті жерлеріне виртуалды экскурсияға қатысқан келушілер арасында жүргізілген сауалнама деректерін зерттейік. Сауалнама виртуалды тәжірибені пайдаланғандар арасында келушілердің қанағаттануының 25% - ға және қайта келу санының 15% - ға артқанын анықтады. Бұл нәтижелер виртуалды және толықтырылған шындық технологияларының тек туристерді тартуда ғана емес, оларды сақтауда да әлеуетін көрсетеді.

Ашық транзакцияларға арналған Блокчейн:

Сенім мен ашықтық бірінші кезекте тұрған дәуірде Қазақстан блокчейн технологиясын өзінің туристік инфрақұрылымына біріктірді. Бұл, әсіресе, таратылған кітап

транзакциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығын қамтамасыз ететін төлем және брондау жүйелерінде айқын көрінеді. Ақылды келісімшарттарды қолдана отырып, ел туристерге де, бизнеске де қаржылық транзакциялар үшін сенімді платформа ұсыну арқылы алаяқтық қауіпін азайтады.

Блокчейннің сенім мен қауіпсіздікке әсерін атап өту үшін қонақүйлерді брондау кезінде Қазақстанда блокчейнді енгізу мысалын қарастырайық. Делдалдарды жою және транзакция жазбаларының тұтастығын қамтамасыз ету арқылы елде төлемдер туралы даулар 40% - ға азайды және тікелей брондау 15% - ға өсті. Бұл нақты артықшылықтар блокчейннің туризм секторындағы қаржылық операцияларға қатысты мәселелерді жеңілдетудегі трансформациялық әлеуетін көрсетеді.

Клиенттерге қызмет көрсетудегі жасанды интеллект (AI) :

Қазақстанның туристік секторы қызмет көрсету сапасы мен клиенттердің қанағаттанушылығын арттыру үшін жасанды интеллект мүмкіндіктерін пайдаланды. Жасанды интеллектке негізделген чатботтар мен виртуалды көмекшілер сұрауларға жедел жауаптар, жекелендірілген ұсыныстар және жеңілдетілген брондау процестерін ұсына отырып, әртүрлі байланыс нүктелерінде қолданылады. Бұл жұмыс тиімділігін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар саяхатшылар үшін тегіс және жағымды өзара әрекеттесуге ықпал етеді.

Машиналық оқыту алгоритмдері жасанды интеллект жүйелерінің дамып, өзгеретін қалаулар мен тенденцияларға бейімделуіне мүмкіндік беретін тұтынушылардың өзара әрекеттесуін үнемі талдайды. Нәтижесінде Қазақстанның туристік индустриясы саяхатшылардың өзгермелі қажеттіліктерін қанағаттандыруға жақсы дайындалып, оларға бүкіл саяхат барысында өзекті және уақтылы ақпарат береді.

Жасанды интеллекттің тұтынушылардың қанағаттанушылығына әсерін сандық бағалау үшін Қазақстанға сапары кезінде жасанды интеллект базасында сервистерді пайдаланған туристер арасында сапардан кейін жүргізілген сауалнама нәтижелерін қарастырайық. Сауалнама жалпы қанағаттанудың 30% - ға артқанын және қызмет көрсетудің қабылданған тиімділігінің 25% - ға артқанын анықтады. Бұл нәтижелер жасанды интеллекттің қанағаттануда ғана емес, сонымен қатар туризм секторындағы тұтынушылардың үміттерінен асып түсудегі маңызды рөлін көрсетеді.

Қол жетімділікті арттыруға арналған мобильді қосымшалар:

Қазіргі заманғы саяхаттарда смартфондардың кеңінен қолданылуын мойындай отырып, Қазақстан саяхаттарда толыққанды спутник ретінде қызмет ететін ыңғайлы мобильді қосымшалар әзірледі. Бұл қолданбалар нақты уақыттағы аттракциондар туралы ақпаратты, навигациялық көмекті, тілдік аударманы және жекелендірілген маршруттарды қоса алғанда, бірқатар мүмкіндіктерді ұсынады. Туристерге қолда бар барлық қажетті құралдарды ұсына отырып, Қазақстан неғұрлым ыңғайлы және қызықты сапарды қамтамасыз етеді.

Мобильді қосымшалардың келушілердің қатысуына әсерін көрсету үшін осы жылы Қазақстанға келген туристер үлгісіндегі қосымшаларды пайдалану туралы деректерді зерттеп көрейік. Деректер қолданбаларды жүктеп алу санының 50% өскенін және пайдаланушылардың қатысуының 20% өскенін көрсетеді, бұл саяхатқа қатысты ақпарат пен қызметтерді алу үшін мобильді қолданбаларға тәуелділіктің артып келе жатқанын көрсетеді. Бұл тұжырымдар қазіргі саяхатшының өмір салтын қалыптастырудағы мобильді технологияның негізгі рөлін көрсетеді.

Қазақстан технологиялар мен туризм тоғысындағы инновациялардың шамшырағы болып табылады. Туристік өнімдерді жылжыту мен сатудағы заманауи жүйелердің бірқалыпты интеграциясы елді технологиялық шекара ретінде көрсетеді. Әлемдік туристік индустрия дамуын жалғастыра отырып, Қазақстанның көп қырлы тәсілі өзінің туристік секторларында төңкеріс жасауға ұмтылатын басқа да бағыттарға құнды сабақтар мен шабыт береді.

Қазақстандағы технологиялар мен туризмнің үйлесімді симфониясы болашақ саяхаттарды қалыптастырудағы инновациялардың трансформациялық күшінің куәсі болып табылады. Технологиялық жетістіктердің алдыңғы қатарында бола отырып, ел өзінің бәсекелестік артықшылықтарын арттырып қана қоймайды, сонымен қатар саяхатшылар үшін

бай және тұрақты тәжірибе жасайды. Біз туризм индустриясының серпінді ландшафтына бағдарланғандықтан, Қазақстанның саяхаты ел өзінің туристік ландшафтын қайта қарау және бүкіл әлем бойынша саяхатшылардың жүрегі мен санасын жаулап алу үшін технологияны қалай пайдалана алатыны туралы сенімді әңгіме болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Уразбаева Н.А., Мусина К.П., Есенбаева А.Е. Туризмдегі маркетингтік коммуникациялар, 2019.
2. Қазақстан Республикасының туризм саласындағы маркетингті дамыту және жетілдіру жолдары —2012— Б2- 8.
3. Апышева А.А Туристік фирмалар қызметіндегі маркетингті жетілдіру С. Аманжолов атындағы Шығыс Казакстан мемлекеттік университеті, 2010. — Б1-12.

Пак К.А., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – PhD, ассоциированный профессор Аяганова М.П.

### CUSTOMER JOURNEY MAPS ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОЦЕНКИ КЛИЕНСКОГО ОПЫТА

Customer experience обычно переводят как «клиентский опыт». Но, в русском слово «опыт» имеет несколько другое значение, поэтому есть синонимы: впечатления и переживания.

«Клиентский опыт», он же потребительский – совокупность всех реакций клиента при взаимодействии с продуктом, включая его реакцию до покупки, так и после взаимодействия (конечный вывод). Важность этого инструмента прежде всего обеспечивается увеличением доходов, снижением расходов, и сохранением лояльности клиентов при правильном формировании данного пути. Главным результатом корректно-выстроенного клиентского опыта является сформированная Customer Journey Map (CJM) – Карта клиентского опыта. Благодаря этой карте и происходит оптимизация всех процессов, которые переживает клиент при взаимодействии с продуктом. Основные задачи, которые решает CJM: [1].

- Какие стадии проходит клиент на пути к покупке.
- Выявляет барьеры и понять, как их преодолеть.
- Выявляет слабые места и устраняет их.
- Оценивает качество сервиса и ускорение процессов.
- Запускает новый продукт или сервис.
- Разрабатывает стратегию коммуникации [2].

Для каждой сферы деятельности происходит индивидуальная оценка самых важных деталей, оставляющих наибольший след при формировании клиентского опыта. Рассмотрим клиентский опыт для посетителя ресторана. Для улучшения качества обслуживания и увеличения удовлетворенности клиента маркетологи чаще всего выделяют 5 основных деталей:

1. Установка контакта и дальнейшее поддержание посетителя с персоналом ресторана.
2. Возможность персонализации ресторанных услуг или заказов.
3. Умение слышать клиента. Постоянная адаптация меню и условий при поступлении отзывов клиентов.
4. Впечатление. Умение создать незабываемую атмосферу при любом случае, будь то это обычный вечер и заканчивая юбилеем. Создание незабываемых деталей, которые станут поводом вернуться в это же заведение.
5. Понимание и знание клиента. Для особенных или постоянных клиентов в цифровой системе ресторана уже сразу должны быть выработаны возможные сценарии заказа блюд, основанные на прошлом опыте клиента.

При соблюдении всех этих деталей, CJM ресторана должна содержать в себе 9 стадий:

1. Осведомленность и узнаваемость. (Всевозможные пути предложения своих услуг, причем как онлайн, с помощью рекламы, так и офлайн, статьей в местной газете или же пометкой в популярном туристическом гиде.)
2. Понимание, как бренд выглядит со стороны клиента.
3. Прибытие в ресторан. (Какой внешний вид у постояльцев, машина, на которой они приехали.)
4. Формирование заказа. (Сколько в среднем минут тратит посетитель ресторана, впервые посетивший его.)
5. Ожидание заказа. (Причем здесь важно не только время ожидания заказа, но и вовлеченность персонала при его приготовлении.)
6. Впечатления после приема пищи. (Сколько посетитель в среднем проводит времени в заведении, какие ощущения испытывает от пребывания в заведении, удачно ли подобрана атмосфера, царящая внутри заведения.)
7. Расчет. (Насколько быстро клиент просит счет после того, как окончил трапезу.)
8. Отзывы постояльцев. (Мониторинг всех отзывов в социальных сетях.)
9. Повторное посещение заведения.

На рисунке 1 нами показана действующая CJM на основе данных ресторана Osteria Dell'Angolo.

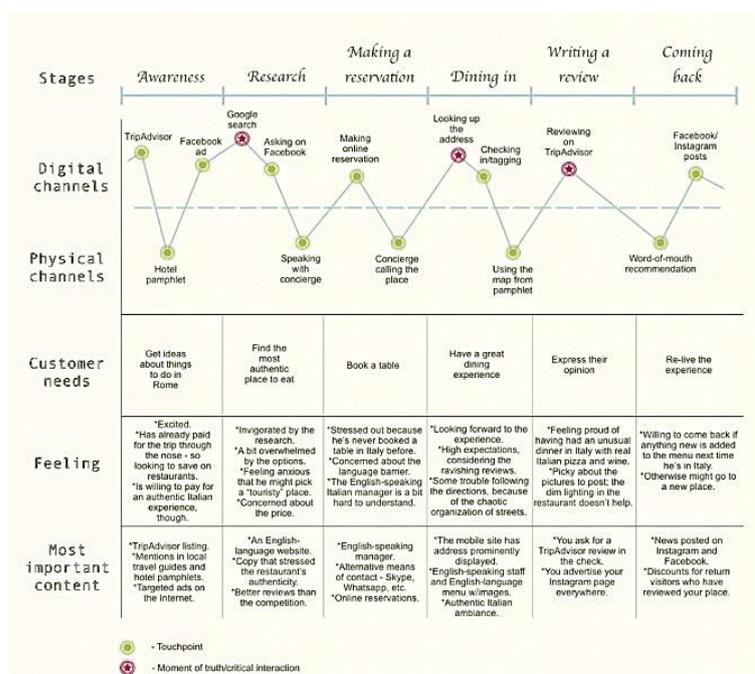


Рисунок 1 - Пример CJM на основе данных ресторана OsteriaDell'Angolo  
Примечание - составлено на основе источника [3]

Существуют и другие немаловажные факторы, формирующие «клиентский опыт», такие как: автоматизация всех процессов в заведении. К примеру, более 60% клиентов предпочтут высокое качество обслуживания (что в нынешнее время достигается за счет оцифровывания всех процессов и внедрения современных технологий) просто вкусной еде в ресторане-конкуренте. Так же правильно выстроенная коммуникация с клиентом вне заведения так же важна – нельзя каждый день настаивать на посещении ресторана путем СМС-рассылки, однако же забывать об инструментах «напоминания» о себе не стоит – тонкая грань, которую необходимо чувствовать [4,5].

Процесс, начинающийся с знакомства с рестораном, и заканчивающийся написанием отзыва после посещения, состоит из огромного множества нюансов, каждый из которых надо учесть. Хорошие отзывы о кухне ресторана и отсутствие отзывов об обслуживании уже

заставляют ресторан терять лояльность в глазах своих клиентов. При формировании правильного клиентского опыта успешного ресторана – каждая деталь важна.

#### Литература

1. Herring L., Wachinger T., Wigley C. (2019) Making stores matter in a multichannel world. Perspectives on retail and consumer goods, no 3, pp. 4-12.
2. Mark S. Rosenbaum, Mauricio Losada Ojalora, Germán Contreras Ramírez // How to create a realistic customer journey map. 2018. Vol. 60
3. Полная платформа, предоставляющая услуги разработки приложений и контроля качества // <https://www.objectstyle.com>
4. Kranzbühler, M.H.P. Kleijnen, R.E. Morgan, M. Teerling // The multilevel nature of customer experience research: An integrative review and research agenda International Journal of Management Reviews. 2020. Vol. 20 (2). P. 21-56.
5. Куцулым Д.В. Управление клиентским опытом в эпоху BigData 2022 г. // <https://cyberleninka.ru>

Рахимжанова Г.Е., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Арынова Ж.З.

### ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Экономическая теория и практика доказывают, что предпринимательство, при правильном ведении деятельности, приносит ощутимый макроэкономический результат на разных уровнях, от государственного до частного предприятия. Поэтому Казахстан включает предпринимательство, начиная с малого уровня, в одно из приоритетных направлений экономической политики государства, поскольку предпринимательство формирует средний класс и конкурентоспособное бизнес-сообщество, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей эффективностью. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП РК выросла на 6,2% и достигла 30,4% [1].

Малое и среднее предпринимательство обеспечивает стабильное развитие рыночной экономики любого государства, так как обеспечивает быстрое реагирование на изменение спроса, уровня потребностей рынка товаров и услуг. 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].

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. Помимо этого малые предприятия часто сталкиваются с массовым разорением из-за жесткой конкуренции или поглощаются более крупными предприятиями. Особо необходимо отметить учетные операции и анализ показателей работы. Довольно часто малые предприятия ограничиваются только сбором статистики без последующего глубокого анализа данных, поскольку считают, что продвижение деятельности предприятия может происходить без маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования в торговых предприятиях не могут производиться без департаментов по логистике и маркетингу, так как являются неотъемлемыми частями друг

друга. К примеру, у предприятия могут появиться сложности по управлению запасами на складе, в то время как задача маркетолога состоит в контролировании спроса. Без информации о спросе и предложении логисты компании могут неправильно рассчитать количество необходимых запасов, что может привести к их избытку или недостатку. Если компания не может обеспечить достаточное количество товаров или услуг, то возрастет риск потери клиентов, которые могут перейти к конкурентам. Также маркетинговые исследования помогают разрабатывать стратегии продвижения для привлечения клиентов, устанавливать цены на товары, исследовать рынок для изучения предпочтения потребителей и выбирать поставщиков, предлагающие эффективные условия работы.

Рассмотрим на примере опыт малой компании ТОО «Vendmarket KZ», которая занимается оптовой торговлей торговых автоматов и ингредиентов для них. В данном случае, в составе штата компании имеется специалист по логистике, но отсутствует специалист по маркетингу, что является недостатком, так как отдел маркетинга напрямую связан с отделом продаж и специалисты могут запрашивать данные о продажах и отзывы покупателей о конкретном продукте. К примеру, выпуская новую рекламу, предприятие начинает получать множество заявок, но они не обрабатываются. Для получения каких-либо результатов отдел продаж должна делиться данными, потому что отдел может заполучить такую информацию, как: частые проблемы клиентов и уточнения, что поможет сделать точный прогноз спроса товаров и продумывать стратегий для привлечения большего интереса у клиентов.

На основе данных анализа запасов на складе предприятия за один год строится график (рисунок 1), демонстрирующий такие процессы, как прибытие, убытие, начальный остаток и конечный остаток после транзакции товара.

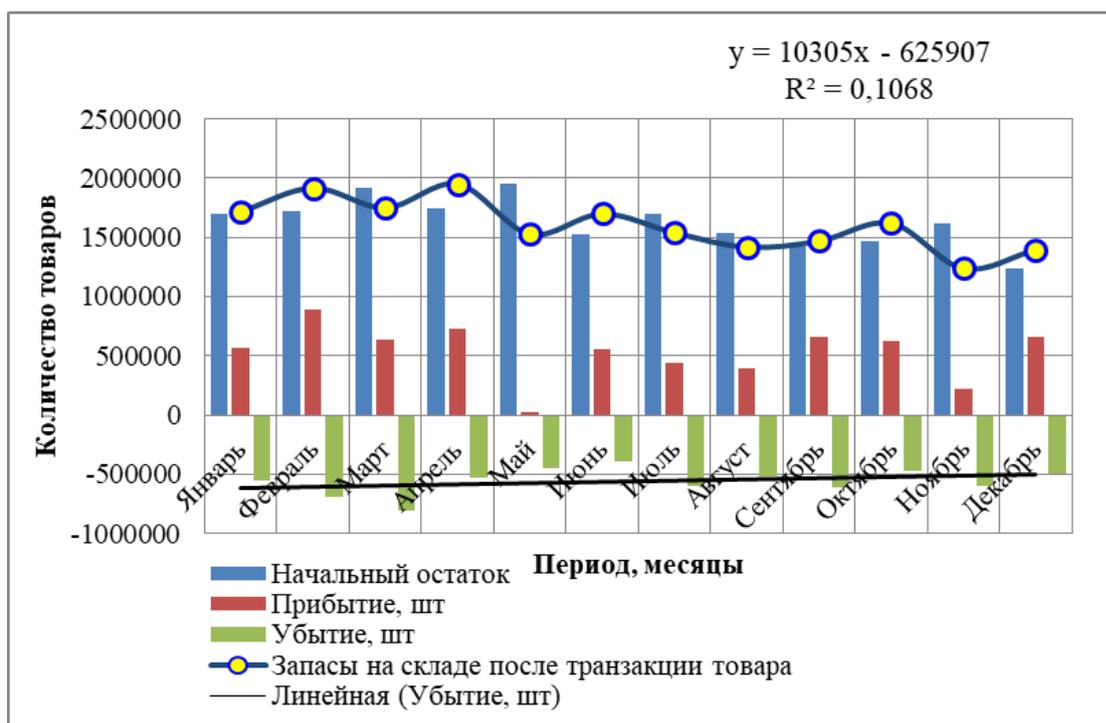


Рисунок 1 – Анализ запасов на складе, шт.

Примечание – Составлено автором по данным предприятия ТОО «Vendmarket KZ»

На основе представленного графика можно сделать вывод, что процессы прибытия и убытия происходят неравномерно. При этом линия тренда, построенная по данным убытия товаров, указывает на обратную пропорциональную зависимость, т.е. падение спроса продукции в течение года. Коэффициент достоверности аппроксимации составляет 0,1068, что указывает на низкий уровень связи между логистическими процессами. Для убедительности

определен коэффициент корреляции, который вычитывается из корня значения коэффициента достоверности равной  $K_{кор}=0,3$ , что соответствует низкому уровню зависимости. Эти показатели говорят об упущениях в маркетинговой деятельности компании, что связано с работой единственной логиста, а на полноценный анализ одному специалисту времени недостаточно. Тем не менее, подробная база данных предприятия позволяет провести маркетинговые исследования ABC-, XYZ-анализов, а также 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.

#### Литература

1. Бюро национальной статистики – URL: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/5023/>
2. Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250 – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000250>

Сагадиева А.К., студентка 4 курса (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., ассистент профессора Нурмаганбетова А.Ж.

### МИРОВОЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ РОБОТИЗАЦИИ В РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Технологическое развитие в сфере туризма и гостеприимства привело к созданию экономики будущего, в которой искусственный интеллект и роботы могут использоваться на всех этапах процесса обслуживания. Поскольку использование сервисных роботов в повседневной жизни или в отелях — это уникальный и новый опыт, клиенты могут захотеть взаимодействовать с роботами, они могут чувствовать себя более комфортно при роботизированном обслуживании и иметь положительное восприятие роботов. Однако, хотя роботизированные технологии развиваются, люди все еще незнакомы с данными устройствами, поэтому взаимодействие с ними происходит не часто в их жизни. Это делает впечатления необычными и потенциально может повысить уровень удовлетворенности клиентов. Кроме того, роботы считаются новыми, необычными и уникальными, гости могут получить незабываемые впечатления, столкнувшись с новыми технологиями при выполнении различных задач в сфере обслуживания, в том числе в сфере гостеприимства.

Благодаря достижениям в области искусственного интеллекта и робототехники (Miller & Miller, 2017; Russell & Norvig, 2016) многие задачи в ресторане можно автоматизировать (Xiao & Kumar, 2019). [1]. В зависимости от своих технологических особенностей ресторанные роботы могут обслуживать, готовить, принимать грязную посуду, принимать гостей, танцевать, общаться с клиентами и т.д. Роботы-повара готовят лапшу, гамбургеры, кофе, суши, гриль и смешивают напитки (Иванов и др., 2017). Однако предыдущие исследования показали, что не все задачи в ресторане клиенты считают подходящими для роботизации. Например, на основе глобальной выборки, состоящей из более чем 1000 респондентов, Иванов и Вебстер обнаружили, что клиенты считают наиболее подходящим применением роботов в контексте ресторана и отеля следующие действия: уборка стола, предоставление информации о меню и прием заказов, заказы, при подаче еды и особенно ее приготовлении считались наименее подходящими для роботизации. Более того, восприятие целесообразности применения роботов в ресторанном контексте положительно повлияло на намерение респондентов использовать сервисных роботов (Иванов и Вебстер, 2019). Хотя в литературе говорится, что сервисные роботы могут использоваться для создания опыта в сфере гостеприимства (Tung & Law, 2017; Tung & Au, 2018), некоторые виды деятельности неприемлемы для роботизации и

могут привести к потенциальной потере человеческого контакта (Tussyadiah , 2020) и неудовлетворенность клиентов услугами.[2]

Отзывы о ресторанах считаются ценным источником данных, позволяющим эффективно и всесторонне изучать гастрономические впечатления путешественников. Вот почему в настоящем качественном исследовании авторы сосредоточились на отзывах клиентов, которые сталкивались с роботизированными ресторанами. Данные были собраны с одного из самых популярных обзорных сайтов – TripAdvisor (Jeacle & Carter, 2011). Предыдущие исследования роботов в туризме также анализировали отзывы клиентов (например, Bhimasta & Kuo, 2019; Yu, 2020).[3]

Результаты показывают, что путешественники объяснили систему работы роботизированных ресторанов. Согласно сообщениям значительного числа путешественников, в ресторанах, предоставляющих роботизированные обеды, используются планшеты или столы с сенсорными экранами, на которых есть меню для заказа еды и напитков. Кроме того, столы с сенсорным экраном также можно использовать в качестве телевизора или для наблюдения за процессом приготовления пищи на кухне. Например, сначала вы можете заказать еду на стол, который представляет собой увлекательный дуэт стола и сенсорного экрана. Это выводит порядок сенсорного экрана на другой уровень. Как только вы заказываете еду, экран стола превращается в прямую трансляцию, и заказанная вами еда отображается на столе, пока ее готовят живой. [4]

Результаты показали, что большинству клиентов роботизированная система понравилась. Однако некоторые из них сообщили, что роботы не могут обслуживать все позиции меню, что приводит к сбоям в обслуживании, и не обладают достаточной квалификацией, чтобы заменить сотрудников-людей в ресторанах. Другие случаи сбоя в обслуживании включали неправильные заказы, технические ошибки и невыполнение необходимых задач, то есть у данной технологии может возникнуть проблема или сбой активации, таким образом робот который несет еду, может спутать и понести ее совсем в другую сторону. Это исследование не без ограничений. Во-первых, в выборку вошли всего 5 роботизированных ресторанов. В мире может быть больше роботизированных ресторанов, но из-за трудностей с доступом к ним в исследование были включены только эти рестораны. Поскольку роботизированные рестораны оказались привлекательными и уникальными, исследование, связанное с опытом посещения роботизированных ресторанов, может стать важным направлением для будущих экспериментов. Наконец, исследования могут быть сосредоточены на экономических аспектах обслуживания клиентов и опыте работы сотрудников в роботизированных ресторанах. Применение робототехники в отелях может принести множество преимуществ и улучшить качество обслуживания гостей. Между тем, как отмечают эксперты, лучшие отзывы о качестве обслуживания до сих пор имеют отели, где роботам места не нашлось. Машины используются для автоматизации рутинных процессов, и, наиболее часто – в азиатских странах. Аналитики констатируют: некоторые отели задействуют машины для обслуживания чтобы сэкономить, а не потому, что к этому стремиться постояльцы. Использование роботов становится частью концепций некоторых отелей. Это определенного рода «рекламная фишка» или маркетинговый ход. Объем работ, который может выполнить машина, до сих пор ограничен, поэтому за роботами все равно должен присматривать живой сотрудник. Роботы все чаще приобретают специальные функции, которые позволяют им выполнять некоторые из наиболее важных работ в отрасли. Например, они могут выполнять часть обязанностей официантов, барменов, обслуживающего персонала. То есть они тотально могут улучшить качество обслуживания клиентов, а также увеличить прибыль за счет сокращения затрат, сокращения штата сотрудников и рабочей нагрузки.

#### Литература

1.Али Ф., Рю К. и Хусейн К. (2016). Влияние опыта на воспоминания, удовлетворение и поведенческие намерения: исследование творческого туризма. Журнал туристического маркетинга, 33 (1), 85–100.

2. Андерссон Т.Д. и Моссберг Л. (2004). Обеденный опыт: удовлетворяют ли рестораны потребности клиентов? Технологии общественного питания. 4 (4), 171–177.

3. Антон К., Камареро К., Лагуна М. и Бухалис Д. (2019). Влияние аутентичности, степени адаптации и культурного контраста на незабываемые гастрономические впечатления путешественников. Журнал гостиничного маркетинга и менеджмента. 28 (7), 743-764.

4. Интеллект и автоматизация услуг в сфере путешествий, туризма и гостиничного бизнеса. Бингли, стр. 185–219.

Сухарский М.М., 3 курс (Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва),  
Ермеков А.М., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – магистр наук, ст.преподаватель Оспанов Б.Р.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 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 данным источника [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 средневековье 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.

#### Литература

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: Қазақ университеті, 2010. – 412 с

Уразалиева З.Е., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші-аға оқытушы Нұрсұлтан Д.Т.

#### ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ КӨРМЕ ІС-ШАРАЛАРЫ: ТУРИСТІК БАҒЫТТАРДЫ ІЛГЕРІЛЕТУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Дүние жүзінде туризммен байланысты көптеген көрме шаралары бар, көрмеге қатысушылардың географиясы мен ауқымы және тақырыптық бағыты үнемі кеңейіп келеді. Туризм саласында қонақ үй және мейрамхана өнеркәсібінің мамандандырылған көрмелері, спорттық, экологиялық, білім беру, медициналық, іскерлік туризм, туристік және спорттық жабдықтар жәрмеңкелері өткізілуде.

Көрме іс-шаралары туристік кәсіпорынға тиісті қызмет үшін қажетті ақпаратты бір мезгілде тарату және алу мүмкіндігін бере отырып, туристік маркетингте ерекше орын алады. Олар: саланың дамуын бағалауға, баға саясатында дұрыс бағдарлануға, әріптестердің тәжірибесін қабылдауға және, әрине, туристік фирманың клиенттік базасын кеңейтуден, сондай-ақ туристік агенттіктермен және туристік қызметтерді жеткізушілермен жасалған шарттардың санынан көрініс табатын қатысудан экономикалық нәтиже алуға көмектеседі.

В.Г. Петелин менеджмент тұрғысынан көрмені түсіндіретін мынадай анықтаманы ұсынады: «көрме - бұл жария көрсетуге арналған арнайы жасалған және көркемдік түрлендірілген заттық-кеңістіктік орта негізінде оның менеджерлері немесе тапсырыс берушілері әрбір нақты жағдайда айқындайтын жарнамалық, сауда немесе өзге де әлеуметтік міндеттерді шешетін персоналы, әкімшілігі және тиісті мәртебесі бар ұйым» [1]

Ф.И. Шарковтың пайымдауынша, қазіргі заманғы көрмелер қандай да бір өнімді жарнамалау; ұйымның белгілі бір имиджін құру; белгілі бір нарықтағы ахуалдың индикаторы; ұйым брендин немесе бұйымды ілгерілету; бәсекелестер мен әріптестердің соңғы жетістіктерімен танысу; саяси ілгерілету; беделін арттыру [2].

Жеке анықтамаларға нақты көрмелердің тақырыбын, мәртебесін, мақсаттарын, міндеттерін немесе нақты іс-шаралардың, атап айтқанда: ғылыми-техникалық, өнеркәсіптік, ауыл шаруашылығы, білім беру, медициналық, құрылыс, көркемдік, мемориалдық ерекшеліктерін нақтылайтын нақты көрмелердің сипаттамалары жатады; немесе дүниежүзілік, халықаралық, ұлттық, өңірлік, салааралық, салалық немесе стационарлық, жылжымалы, ұтқыр және т.б.

Көрмелер маркетингтің ең тиімді құралдарының бірі бола отырып, кез келген туристік компания үшін бірқатар маңызды функцияларды орындайды: олар сәйкес нарықтың шоғырланған айна бейнесі болып табылады; адамның барлық сезім мүшелеріне әсер ететін эмоционалды оқиға ретінде қабылданады; нарықтың көрінуін қамтамасыз ету және арттыру; нарықтағы жағдайды нақтылауға мүмкіндік береді; жаңа нарықтарға ашық қол жеткізу; баға мен сапа арасындағы тікелей байланысты орнатуға мүмкіндік береді.

Көрмелер өте алуан түрлі, сондықтан оларды жіктеу қажет. Қазіргі уақытта отандық және шетелдік сарапшылар көрме іс-шараларының бірқатар классификациясын ұсынып отыр. Ең көп тараған классификация кестеде келтірілген.1. [3].

Кесте 1. Көрме оқиғаларының классификациясы

Классификациялау қасиеті	Көрме іс-шараларының түрлері
Статус	Дүниежүзілік, халықаралық, ұлттық, аймақаралық, аймақтық және жергілікті
Жүргізу жиілігі	Бір реттік, жылдық, маусымдық, мерзімді және т.б.
Өткізу уақыты	Тұрақты, ұзақ мерзімді, орта мерзімді, қысқа мерзімді
Өткізу мақсаттары	Сауда, ақпараттық-танысу, коммуникациялық
Экспонаттау заттары	Әмбебап, көп салалы, салалық, мамандандырылған, көтерме
Мінез	Стационарлық және мобильді

Көрме туристік индустриядағы баға құру процестеріне әсер етеді. Атап айтқанда, көрмелер туристік өнімдер мен қызметтерге сәйкес баға деңгейін реттейді, кейде ағымдағы баға деңгейіне шешуші әсер етеді. Сондықтан туризм индустриясында қабылданған тасымалдау, сақтандыру, техникалық қызмет көрсету, қызмет көрсету, баға есептеулері, төлем және жеткізу шарттары бойынша қолданыстағы нарықтық құрылымдар мен шығындар тетіктері дәл көрмеде реттеледі.

Көрме сонымен қатар өнімдер мен қызметтерді тарату желісін дамыту және қайта құрылымдау үшін маңызды катализатор болып табылады. Көрме кеңістігінде жаңа өткізу арналары құрылуда, сондай-ақ бұрыннан барларын қайта құрылымдау және оңтайландыру жұмыстары жүргізілуде. Көрмелер серіктестермен, делдалдармен және қызмет көрсетушілермен әрі қарай ынтымақтастық бағыттарын талқылау үшін кездесулер ұйымдастырудың ең тиімді жолы болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Бессараб, Д.А. География международного туризма: пособие для студентов вузов. В 2 ч. Ч 1. Туристическое страноведение / Д.А. Бессараб, Л.В. Штефан. – 2-е изд., испр. – Минск: ТетраСистемс, 2013. – 144 с.

2. Джанджугазова Е.А. Маркетинг туристских территорий / Е.А. Джанджугазова. М.: Академия, 2006. 224 с.

3. Штефан, Л.В. Организация и брендинг туристических дестинаций. Часть 1. Маркетинг туристических дестинаций: пособие для студентов / Л.В. Штефан. – Минск : БГУФК, 2019. –

## ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

В последние десятилетия туризм в Казахстане стал одной из приоритетных отраслей экономики, играющей значительную роль в развитии страны. Однако, несмотря на потенциал и перспективы, сфера туризма в Казахстане сталкивается с рядом проблем и особенностей, которые требуют серьезного изучения и анализа маркетинговых исследований.

Проблемы:

Недостаток данных: Одной из ключевых проблем является ограниченный доступ к точным данным и статистике, необходимой для адекватного анализа и планирования в сфере туризма. Недостаточная прозрачность данных затрудняет разработку эффективных маркетинговых стратегий и привлечение инвестиций.

Низкая осведомленность о туристических ресурсах: Многие потенциальные туристические направления и ресурсы Казахстана остаются малоизвестными как на внутреннем, так и на международном уровнях в связи с недостаточным уровнем продвижения.

Недостаток инфраструктуры: несмотря на природные и культурные богатства, многие районы Казахстана имеют ограниченный доступ и недостаточно развитую туристическую инфраструктуру. Это ограничивает возможности развития туризма и привлечения большего числа посетителей. «Инфраструктура Казахстана является одной из худших в мире» – ВБ Казахстану для развития логистической инфраструктуры еще необходимо \$2,4 трлн. Об этом заявили специалисты Всемирного банка во время конференции "Транспортная связанность в Центральной Азии". По словам старшего экономиста ВБ по транспорту Севары Мелибаевой, в Казахстане и других странах Центральной Азии очень негативная ситуация в транспортной инфраструктуре.

"На 2018 год индекс инфраструктуры LPI государств ЦА еще отставал от показателей 90% стран. В то время как в Узбекистане и Казахстане этот индекс составляет 2,5, а в Таджикистане – 2, в 90% стран он превышает этот показатель намного. В среднем по региону показатель также отстает от стран с аналогичным уровнем дохода" [1].

Неполное или наоборот, чрезмерное использование туристического потенциала: Множество уникальных природных достопримечательностей, культурных объектов и традиций остаются недооцененными и недостаточно использованными в туристических целях из-за недостаточной координации усилий по их привлечению и развитию, или наоборот, оказывать негативное действие, как это случилось с застройкой возле Мавзолея Ходжи Ахмеда Ясави [2].

Недостаток маркетинговой стратегии: Одной из основных проблем является отсутствие четкой и эффективной маркетинговой стратегии для привлечения туристов в страну. Многие потенциальные посетители могут не быть осведомлены о туристических достопримечательностях и возможностях, которые предлагает Казахстан.

Отсутствие развития других регионов: лидирующее место по количеству туристов занимает Алматинская область, забирая на себя практически весь туристический ресурс Казахстана, около 72% всех туристов в нашей стране, находятся именно в Алматинской области [3].

Недостаточное развитие туристической инфраструктуры: несмотря на богатство природы и культуры, в некоторых регионах Казахстана наблюдается недостаток туристической инфраструктуры, такой как отели, рестораны и транспортные средства, что может отпугнуть потенциальных туристов.

Неэффективное использование бюджетных средств на развитие туризма через другие отрасли:

Тратятся сотни миллионов тенге для «развития» Туризма в Казахстане через искусство: на выставку Alaartfair, проведенную совместно с АО «KazakhTourism» и АО «JusanBank» было выделено более 90 млн. тенге, так же, на выставку в Берлине, для АО «KazakhTourism» из бюджета были выделены 61,8 млн. тенге, а также продвижение казахстанского туризма через искусство и ремесленничество за 99,6 млн. тенге [4].

Историческим памятникам грозит опасность:

В Казахстане могут погибнуть уникальные исторические памятники, примерный возраст которых от 2 до 10 тысяч лет. Речь идет об уникальных Торгайских геоглифах — рельефных геометрических узорах, «составленных» из земляных насыпей в виде курганов, которые отчетливо можно рассмотреть лишь с высоты птичьего полета. Сенсационные находки были сделаны еще пару лет назад, при исследовании территории юга Костанайской области с помощью программы Google Earth. На космических снимках и были впервые обнаружены эти объекты [5].

Особенности:

Культурное разнообразие: Казахстан славится своим культурным многообразием, которое создает уникальные возможности для развития различных форм туризма, таких как культурный, этнографический и религиозный туризм.

Природные богатства: от просторных степей до горных хребтов и озер, природные достопримечательности Казахстана являются ключевым привлекательным фактором для туристов, открывая возможности для развития экологического и приключенческого туризма.

Стратегическое расположение: Казахстан занимает центральное положение в Центральной Азии, что делает его привлекательным транзитным узлом и местом для путешествий по широкому региону, что может быть основой для развития маршрутов международного туризма.

Развивающийся горнолыжный туризм: С развитием горнолыжных курортов, таких как Шымбулак в Алматы, Казахстан становится все более привлекательным для любителей зимних видов спорта, что открывает новые перспективы для инвестиций и развития.[5]

Вывод:

Изучение маркетинговых исследований развития туризма в Казахстане является критически важным элементом для понимания проблем и особенностей этой сферы. Проблемы, такие как недостаток маркетинговой стратегии, недостаточное развитие инфраструктуры и вопросы безопасности, требуют внимательного анализа и разработки эффективных решений. Одновременно особенности, такие как уникальные культурные достопримечательности, природные богатства и стратегическое расположение, открывают широкие возможности для развития туризма в регионе.

Чрезвычайно важно уделить внимание сбору и анализу данных, а также привлечению качественной статистики для формирования основы для разработки и реализации маркетинговых стратегий. Только путем системного подхода и учета всех особенностей и проблем этой отрасли можно обеспечить устойчивое и успешное развитие туризма в Казахстане.

#### Литература

1. <https://lsm.kz/specialisty-vsemirnogo-banka-pokazali-nedostatki-infrastruktury-kazahstana>]
2. <https://vlast.kz/gorod/32659-pamatniki-bez-pamati.html>
3. <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/razvitie-turizma-v-kazahstane-posle-pandemii-podvedeny-itogi-pervyh-shesti-mesyacev-2022-goda-237546>
4. <https://vlast.kz/avtory/57816-kazahstan-neeffectivno-tratit-sotni-millionov-tenge-na-prodvizhenie-turizma-cerez-iskusstvo.html>
5. <https://visitkazakhstan.kz/ru/articles/view/83>

Чернова А.Н., магистрант (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., ассоциированный профессор кафедры маркетинга, директор  
Института исследований цифровой экономики Ташенова Л.В.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИПЕРМАРКЕТОВ METRO НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В современных условиях рынка оптовой торговли важную роль играет эффективность и качество логистических процессов. Гипермаркеты METRO стремятся постоянно совершенствовать свою логистическую деятельность с учетом потребностей и запросов своих клиентов. Для этого они активно используют современные информационные технологии. В статье рассмотрены предложения по применению информационных технологий в складской деятельности компании.

В качестве направления совершенствования логистической деятельности гипермаркетов METRO можно рассмотреть автоматизацию склада с целью оптимизации его деятельности. В METRO Cash&Carry целесообразно внедрить систему управления складом -WMS. Автоматизация склада – это один из наиболее эффективных способов сокращения логистических издержек компаний. В результате внедрения WMS на складах происходит значительное увеличение их эффективности. Экономическая целесообразность внедрения WMS подтверждается целым рядом факторов, начиная от существенного увеличения качества всех складских операций, и, заканчивая сокращением количества персонала, необходимой подъемно-транспортной техники при повышении оборачиваемости склада [1].

Автоматизация склада METRO Cash&Carry с помощью WMS позволит:

1. увеличить емкость хранения на существующих площадях более чем в 2 раза;
2. уменьшить издержки хранения товаров;
3. сделать документооборот компании еще более прозрачным;
4. сократить время выполнения складских операций, уменьшить их стоимость;
5. свести к минимуму количество ошибок;
6. улучшить качество обслуживания клиентов;
7. повысить производительность работы персонала и трудовую дисциплину.
8. ускорить сбор заказов на 40%.

В программе по оптимизации складской деятельности ведется автоматизированный учет всех складских объектов с историей и хронологией их перемещения, что дает возможность в режиме реального времени вычислять оптимальные параметры и пути забора продукции. Использование информационной системы управления складом исключает необходимость повторного возвращения сборщика в одну и ту же точку. Плюс к этому, в WMS предусмотрена возможность осуществления сборки заказов различными способами: по зонам (в зонах штучного, контейнерного и навалного хранения), по партиям, «волнами».

Следует также отметить, что для того, чтобы добиться больших масштабов работы необходимо создавать модули онлайн продаж, стандартизация которых позволяет масштабировать данные модули в неограниченном количестве и добиться больших объемов продаж.

Важно заметить, что для автоматизации склада METRO Cash&Carry, помимо WMS, можно использовать следующие технологии:

1. терминалы сбора данных (ТСД) - это мобильные устройства, которые используются складские работники для сканирования штрих-кодов или RFID-меток на товарах, а также для получения и передачи информации о складских операциях в WMS. Терминалы сбора данных позволяют ускорить и упростить процесс комплектации и отгрузки заказов, а также снизить риск ошибок и несоответствий. Они предназначены для автоматизации и оптимизации складской логистики, так как позволяют оперативно и точно идентифицировать, сортировать, учитывать и перемещать товары на складе, а также обмениваться данными с центральной базой данных или складской системой управления

(WMS). ТСД могут выполнять различные функции, такие как: идентификация продукции по штрих-кодам и RFID-меткам (опционально); сортировка товаров по определенным параметрам (типу, стоимости, количеству, сроку годности и пр.); отслеживание перемещения продукции в режиме реального времени; хранение информации и ее автоматическая отправка в базу данных при подключении к сети; формирование и отправка на печать накладных, этикеток и прочих документов; анализ работы склада, продуктивности сотрудников; проверка подлинности товаров, актуальности маркировки, соответствия акцизных марок; сопоставление фактического товара с накладной документацией; получение информации об актуальной стоимости продукции (к примеру, в торговом зале по запросу покупателя). Применение ТСД на складе имеет ряд преимуществ, таких как: увеличение скорости и качества выполнения складских операций; снижение затрат на труд и материалы; уменьшение количества ошибок и несоответствий; повышение контроля и безопасности склада; улучшение обслуживания клиентов и партнеров; усиление конкурентоспособности и рентабельности предприятия [2].

2. принтеры этикеток - это устройства, которые печатают этикетки с штрих-кодами или RFID-метками на товарах, коробках или паллетах. Этикетки содержат информацию о наименовании, количестве, партии, сроке годности и других характеристиках товаров, а также служат для идентификации и отслеживания товаров на складе и в транспорте. Существуют разные виды принтеров этикеток, в зависимости от способа печати, формата этикеток, скорости и качества печати, интерфейсов подключения и других параметров: термопринтеры этикеток: используют тепловой эффект для печати на термочувствительной бумаге или пленке [3];

3. автоматизированные системы хранения и отбора (AS/RS) - это системы, которые состоят из автоматических стеллажей, подъемных механизмов и транспортных средств, которые перемещают товары между зонами хранения и отбора [4]. Существуют различные типы AS/RS, в зависимости от характеристик товаров, складских потребностей и технологических возможностей.

В то же время, AS/RS могут быть:

1) горизонтальными, когда товары перемещаются по горизонтали вдоль стеллажей с помощью подъемных механизмов, называемых кранами-штабелерами;

2) вертикальными, когда товары перемещаются по вертикали внутри стеллажей с помощью подъемных механизмов, называемых лифтами.

3) карусельными, когда товары расположены на вращающихся полках или подвесных каретках, которые приближаются к рабочему месту по запросу.

4) роботизированными, когда товары перемещаются с помощью автономных роботов, которые могут ездить по полу или по специальным рельсам.

В целом, использование современных информационно-коммуникационных инструментов в значительной степени будет способствовать совершенствованию складской, и, в целом, логистической деятельности METRO Cash&Carry.

#### Литература

1. WMS – система управления складом // <https://www.ant-tech.ru/fields/wms/> (дата обращения: 14.01.2024 г.).

2. Терминалы сбора данных // <https://www.cleverence.ru/articles/auto-busines/terminal-sbora-dannykh-cto-eto-takoe-kak-polzovatsya-organizatsiya-raboty-s-td/> (дата обращения: 14.01.2024 г.).

3. Принтеры этикеток // [https://pos-center.ru/journal/printer-etiketok-cto-eto-takoe/#:~:text=\(дата%20обращения: 14.01.2024%20г.\).](https://pos-center.ru/journal/printer-etiketok-cto-eto-takoe/#:~:text=(дата%20обращения: 14.01.2024%20г.).)

4. Автоматизированные складские системы // <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 14.01.2024 г.).

Шипилова Е.А., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор,  
директор Института исследований цифровой экономики Ташенова Л.В.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА: ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ КАК КЛЮЧ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются особенности применения экономики впечатлений как одного из ключевых драйверов успешного развития туризма в Казахстане. Также были изучены основные принципы применения данного подхода и предложены меры для привлечения большего числа туристов в страну.

В современном мире туризм стал неотъемлемой частью экономики многих стран, и Казахстан не исключение. Страна, богатая культурным наследием, величественными природными пейзажами и гостеприимным народом, обладает огромным потенциалом для развития туристской отрасли. В Государственной программе развития туристской отрасли республики на период с 2023 по 2029 годы предусмотрены необходимые меры [1], предусматривающие развитие ключевых регионов и мероприятия для их реализации, среди которых: предоставление льгот, выгодное кредитование, субсидирование ставок вознаграждения и процентных ставок по кредитам, а также возможность неконтрольного участия в капитале. Однако, чтобы максимально использовать туристский потенциал страны, необходимо также применять инновационные маркетинговые подходы.

В наше время туристы ищут не просто места для отдыха, но и неповторимые впечатления и уникальные эмоции. Именно здесь на передний план выходит концепция экономики впечатлений – стратегия, которая сфокусирована не на продаже товаров или услуг, а на создании незабываемых впечатлений.

В результате нестабильной эпидемиологической ситуации, обусловленной коронавирусной инфекцией, появились исследования, которые указывают на значительные изменения в концепции в связи с новыми посткоронавирусными реалиями. Одно из таких исследований было проведено учеными из Делийского университета: так, Гурлин Каур и Чанприт Кауропределили новые направления развития парадигмы впечатлений [2]. Ключевым направлением развития туризма является включение все большего числа компаний и потребителей в современную цифровую структуру. Быстрое цифровое преобразование в различных отраслях бизнеса во время коронавирусного локдауна стало примером внедрения концепции «экономики впечатлений» в управленческую сферу на уровне взаимодействия с потребителями.

Маркетинговые подходы к развитию туризма в Казахстане также все больше ориентируются на концепцию экономики впечатлений. Этот подход предполагает не просто предоставление услуг и товаров, а создание и продажу незабываемых впечатлений для туристов. В контексте Казахстана, богатого культурным наследием и удивительными природными достопримечательностями, экономика впечатлений становится ключом к привлечению большего числа посетителей.

Продвижение уникальных культурных и природных достопримечательностей становится одним из основных маркетинговых инструментов. Акцентирование внимания на исторически значимых местах, величественных горных хребтах и живописных пейзажах страны позволяет туристам испытать уникальные эмоции и получить незабываемые эмоции.

Также организация тематических мероприятий и фестивалей играет важную роль в развитии туризма. Фестивали национальной кухни, музыкальные концерты, спортивные соревнования – все это создает возможности для туристов насладиться аутентичным опытом и впечатлениями.

Развитие инфраструктуры для активного туризма также важно для привлечения туристов, ищущих активный и экстремальный отдых. Создание горнолыжных курортов, велосипедных

и пеших маршрутов, кемпинговых зон – все это способствует формированию уникальных туристских опытов и созданию незабываемых впечатлений.

Использование цифровых медиа и социальных сетей играет ключевую роль в привлечении внимания потенциальных туристов [3]. Создание креативного контента и активное взаимодействие с аудиторией через онлайн-платформы позволяет продемонстрировать преимущества и красоту Казахстана, что способствует формированию положительных впечатлений у потенциальных посетителей.

Персонализация услуг и создание атмосферы гостеприимства являются важными компонентами экономики впечатлений. Уделение внимания индивидуальным потребностям и предпочтениям каждого туриста, а также создание уникального гостеприимства, делают каждый визит в Казахстан неповторимым и запоминающимся.

Развитие туризма в Казахстане в контексте экономики впечатлений представляет собой перспективное направление, способное привлечь внимание и заинтересовать туристов со всего мира.

Продвижение уникальных культурных и природных достопримечательностей, организация тематических мероприятий, развитие инфраструктуры для активного отдыха, использование цифровых медиа и социальных сетей, персонализация услуг и создание атмосферы гостеприимства – все эти меры способствуют формированию положительного образа Казахстана как уникального и привлекательного туристского направления.

Важно понимать, что успешное развитие туризма в стране требует комплексного подхода и согласованной работы всех заинтересованных сторон, включая правительственные органы, бизнес-сообщество, местные жители и туристские операторы. Только совместными усилиями можно создать условия для роста туристской отрасли и удовлетворения запросов современных путешественников, искренне желающих получить незабываемые впечатления от посещения Казахстана.

#### Литература

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 марта 2023 года № 262 Об утверждении Государственной программы развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2023-2029 годы [Электронный ресурс]. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000262> (дата обращения 12.02.2024 г.)

2. Kaur G., Kaur C. [COVID-19 and the Rise of the New Experience Economy](#) // FIIB Business Review. – 2020. – № 4. – р. 239-248. – doi: 10.1177/2319714520958575.

3. Лебедева С.А. Экономика впечатлений и туризм: постковидная перезагрузка в контексте социально-экономической безопасности страны // Экономическая безопасность. – 2023. – Том 6. – № 2. – С. 729-748. – doi: [10.18334/ecsec.6.2.117661](https://doi.org/10.18334/ecsec.6.2.117661).

Шойбекова Ұ.И., Қалыбай А.Х., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші - Маркетинг кафедрасының PhD қауымдастырылған профессоры Төлеуұлы А.

#### ҚАЗАҚСТАНДА ҰЛТТЫҚ НАҚЫШТА МЕЙРАМХАНА БИЗНЕСІН ДАМУ

Бүгінгі таңда мемлекетімізде қызмет көрсету саласы, оның ішінде қоғамдық тамақтандыру саласы өте жоғары қарқынмен дамып келеді. Ал бұл өз кезегінде қоғамдық тамақтану саласына сұраныстың барлығын дәлелдейді. Сұранысқа әсер ететін факторлар – ол халықтың табыс деңгейінің жоғарылауы, халықаралық интеграцияның дамуына байланысты елімізге шетел азаматтарының сапар шегіп келуі және де үй атмосферасы сыртында дем алуға деген қажеттіліктің болуы [1].

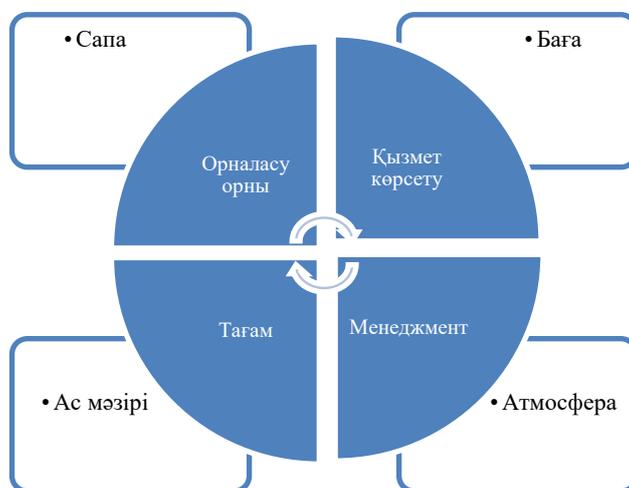
Мейрамханалық бизнес тартымды әрі перспективті: мейрамхананың орны мен әзірлейтін тағамдарын дұрыс таңдау, атмосфера және білікті ұйымдастырылған қызмет көрсету нарықты

тартуға мүмкіндік береді және жоғары пайда мен инвестицияларды қамтамасыз етеді. Мейрамханалар қоғамда маңызды роль атқарады. Мейрамханаларға «бару» маңызды әлеуметтік функция болып табылады. Адамдар тек тойынуға ғана емес, сонымен қатар бір бірімен қарым-қатынас орнатуға мұқтаж.

Мейрамханалық бизнес – арнайы орны бөлінген және негізгі гигиеналық, заң шығарушылық талаптарға жауап беретін, клиентті тамақ пен сусынмен қамтамасыз ететін қызмет көрсету түрінің ұйымдастырылуы.

Мейрамхананың сәтті жұмыс істеуі көптеген факторларға байланысты. Кез келген басқа күрделі жүйе тәрізді мейрамхана да оны ұйымдастырушының ниетінен басталып, оның қызмет етуіне бақылау жасаумен аяқталады. Мейрамхананың тиімді функционалдауын қамтамасыз ету үшін келесідей факторларға назар аудару қажет: кредо, мақсаттар мен міндеттер; нарық; тұжырымдама мен профиль; орналасу орны; ас мәзірі; атмосфера; аренда соммасы; басқа шығындар.

Мейрамхана тұжырымдамасы мейрамхана орналасқан орынға және орналасу орны оның тұжырымдамасына сәйкес келуі қажет. Мейрамхананың орналасу орны оған келушілерге, яғни ұйғарымды нарыққа ұнауы керек. Әрине басқа факторлар да (тағам сапасы, ас мәзірі, қызмет көрсету, баға, атмосфера, менеджмент) өте маңызды.



Сурет 1. Тұжырымдама және нарық  
Ескерту: [2] Әдебиеттер көзі негізінде автормен құрастырылған

Мейрамхана бизнесінде қызмет көрсетудің стандарттары барлығына ортақ болғанымен әр елдің экономикалық-әлеуметтік жағдайына байланысты дамып отыр. Әсіресе, жылдар бойы қалыптасқан Еуропа мемлекеттеріндегі мейрамхана бизнесінің мәдениеті туристер үшін қызықты. Біздің елімізде туризм индустриясын дамыту бағытында, оның ішінде тамақтандыру саласы үшін көптеген жұмыстарды атқару керек. Салт-дәстүріміздің ерекшеліктерін айқындайтын бағыттағы мейрамханалардың саны мен сапасын арттыру еліміздің болашағы үшін маңызды.

Туризмнің дамуы үшін еліміздегі мейрамхана қызметін жетілдіруіміз керек. Қазақстан әлемге танылып, елімізге келуші туристердің саны артып келеді. Тарихи туризм ошақтары көп облыстың табиғаты әсем, шежірелі өлкелері де жетерлік. ЮНЕСКО-ның мәдени мұралар тізіміне енгізілген Қожа Ахмет Яссауи кесенесі, көне Отырар, Сауран қалашықтары, Отырар ауданындағы Арыстанбаб кесенесі, Бәйдібек ауданындағы Бәйдібек ата, Домалақ ана кесенелері мен Ақмешіт үңгірі, Түлкібас ауданының қайталанбас әсем табиғаты, Ақсу-Жабағылы, Қаратау қорықтары, Сайрам-Өгем мемлекеттік ұлттық-табиғи паркі және тағы басқа көптеген саяхатшыларды тамсандырған мекендер. Мысалы Түркістанда 2023 жылы туризм экономикасын дамыту мақсатында туризм жобасына бөлінген инфрақұрылым көлемі 26,2 млрд. теңгені құрайды. 2023 жылғы статистикалық мәліметтерге сәйкес Түркістанға

келген туристер саны 130 503- ке жеткені анықталды, оның 129 645-і ішкі туристер болса, 858-і шет елдік қонақтар.[5]

Ұлттық мейрамханалардың ролін арттыру мақсатында, елімізде келген туристердің ұлттық салт-дәстүрімізбен, мәдениетімізбен, ұлттық ойындарымызбен және бұйымдарымызбен танысуларына жағдай жасайтын ұлттық нақыштағы мейрамханалық кешендер ашуды ұсынамын.

Мейрамхана бизнесінің дамуын ұлттық нақышта ұйымдастырудың мәні зор. Себебі, жоғарыда айтып кеткендей, қазіргі таңда біздің елімізде туристер үшін туризмнің барлық салаларында, соның ішінде туристік қызмет көрсету саласының бір тармағына жататын мейрамхана бизнесінде сапалы қызметтің қажеттілігі күннен-күнге артуда. Еліміздегі туризм индустриясын дамыту мақсатында мейрамхана қызметін, оның ішінде ұлттық мейрамханалардың деңгейін жетілдіру және ұлттық мейрамханаларды жетілдірудің мемлекеттік стандарттарын енгізу маңызды. Мейрамхана бизнесі экономиканың бір бөлігі ретінде халықты тамақтандырып қана қоймай, сонымен қатар, жаңа жұмыс орындарын құрып, халықты жұмыспен қамтиды. Бұл елімізде шағын және орта бизнестің дамуына өз үлесін қосады. Туризм индустриясын дамыту бағытында шағын және орта бизнесті жаңдандыруымыз қажет, оның ішінде, туризм саласы үшін қызмет жасайтын кәсіпорындардың (мейрамхана, ойын-сауық, экскурсия және т.б.) бизнес-жобаларын ынталандырып, қолдау көрсетілсе, еліміздің туризм индустриясы дамып, ұлттық салт-дәстүріміз әлемге танылады.

#### Әдебиеттер

1. Муталиева Л.М. Мейрамхана бизнесінің маркетингі: оқу құралы (орыс тілінен аударылған). – Алматы: «Экономика», 2013. – 214 б.
2. Джон Р.«Введение в гостеприимство» - Москва. «Юнити-Дана» 2012г.735 с.
3. <http://kaztv.kaztrk.kz/>
4. <http://kapital.kz/>
5. <https://aimak.com.kz/?p=47279>
6. <http://realkz.com/>

Shulyak D.R., the first year (Buketov University)

Scientific supervisor – Candidate of Economics, Associate Professor Arynova Zh.Z.

#### KAZAKHSTAN'S ROAD FREIGHT TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE

The economic recovery of the Republic of Kazakhstan after the pandemic crisis and political instability have affected the dynamics of indicators in all sectors, including the service sector. The transport and logistics sector is showing growth, which is reflected in the indicators achieved in the industry in 2023. One of the factors was the unstable situation in the CIS, the military conflict (special operation), which reoriented Russian trade turnover to Asian markets, as well as the transit of cross-country trade through the territory of Kazakhstan.



Figure 1. Eurasian transport corridors

Note –source[1]

The increase in domestic production of goods and services in Kazakhstan (by 3.1% in 2022), in turn, increased the demand for transportation. The field of cargo transportation and logistics grew by 5.6% over the same period.

The geographical location of Kazakhstan at the junction of Asia and Europe, as well as the favorable policy course of the government had a positive effect (Figure 1). In 2022, compared with 2021, investments in fixed assets of the transport and logistics market increased by 5.4% and amounted to over 1.55 trillion tenge. Both private companies and foundations, as well as public ones (44%), served as a source of investment. The intensification of transportation through the Trans-Caspian International Transport Route, focused on transportation to Eastern Europe, in turn affected the performance of the economy of Kazakhstan (Figure 2).



Figure 2. Trans-Caspian transport Corridor

Note –source [2]

Thus, in 2022, Kazakhstan's foreign trade turnover increased by 34% compared to 2021. Exports of goods and services from Kazakhstan in 2022 increased by 39.9%, to \$ 84.4 billion, and imports by 21.4%, to \$ 50 billion. The revival of the e-commerce market also contributed to the increase in turnover and cargo transportation. Digitalization achievements have facilitated customs clearance of trade turnover.

Table 1

**Leading companies in commercial transportation**

CompanyName	The company's turnover for 2022, million dollars
KTZExpress	803
CircleMaritimeInvest	165
RhenusIntermodalSystems	134
TerminalLogisticsServices	21
InterlinkGlobalServices	10,3
TransGlobe	9,6
CevaLogisticsCentralAsia	7,6
KLS	6,6
GoldenBridgePartners	6,4

Note – compiled by the author according to the source [3]

Participants in the transport and logistics services market in Kazakhstan face such problems as high rates of price increases. Due to the excess demand for warehouses over their supply, warehousing services are quite expensive. Especially expensive for Class A warehouses, whose services are used by carriers of food, consumer electronics and pharmaceutical products.

Due to the territorial and geographical features of Kazakhstan, road freight transportation also has its own problems. The length of highways in Kazakhstan only of national importance exceeds 24.9 thousand km. Such distances are difficult to maintain in perfect condition. There is a high load on the most important sections of the country's road infrastructure. On some international routes, the

traffic intensity is 2 times higher than the design parameters. Prices for freight transportation by road in Kazakhstan increased by 20-35% on average in 2022. The main reason for the price increase is the change in the cost of transportation, including due to higher fuel prices.

#### References

- 1 EECO. The Silk Road: How can Russia make money on transit and not burn out // [https://eurasianeconomic.org/news\\_ecco/2017/11/08/document2799.phtml](https://eurasianeconomic.org/news_ecco/2017/11/08/document2799.phtml)
- 2 The Sleeping Giant Is Going To Wake Up. -GoldStreetBets Research, 2022. <https://seekingalpha.com/article/4536849-kazatomprom-cheaper-than-cameco>
- 3 Курманова А. (2023). Какие тенденции наблюдаются в транспортно-логистическом секторе. <https://kapital.kz/economic/115867/kakiye-tendentsii-nablyudayut-sya-v-transportno-logisticheskom-sektore.html>

## МАЗМҰНЫ/СОДЕРЖАНИЕ

### Секция 1. Қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының әлеуметтік-экономикалық мәселелері және даму болашағы / Социально-экономические проблемы развития экономики Казахстана в современных условиях

Абдимуратова А.А., Теңдіков Ә.А.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСПКЕРЛІКТИҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЛАРЫ	4
Абильдина А.А., Мусаперова Д.С.	МОЛОДЕЖНОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ, ВЫЗОВЫ И ПОДДЕРЖКА	6
Адамбай А.Д., Батыралина А.Д.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫН ЦИФРАНДЫРУДАҒЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ	7
Айтбаева А.А.	ҚАЗАҚСТАНДА ІТ ТЕХНОЛОГИЯЛАР САЛАСЫН ДАМУ ЖАҒДАЙЛАРЫНЫҢ ӨСУ БОЛАШАҒЫ	9
Аманкельдиева Ж.Ғ., Қоңырова А.Е.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТИҢ ДАМУЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ	11
Ашиков А., Шаймурат І.	ҚАЗАҚСТАН ДЕМОГРАФИЯСЫ	13
Аширбекова Ж.С.	СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	15
Базаров Д.Т., Еділ М.С.	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ	17
Бактығалиева К.	ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ (АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ)	19
Баламамедова Г.Ш., Авдалян Э.Р.	РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	21
Бекеш А.Д., Есмуратова Д.Д.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	23
Воронина А.А.	КАСРІ BANK КАК ЛОКОМОТИВ ЦИФРОВЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОЙ ИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА	25
Газиева Ж.А., Меделханова М.Н.	ЭЛЕКТРОНДЫҚ КӘСПОРЫНДАҒЫ ЛОГИСТИКАНЫҢ РӨЛІ	27
Гомель А.В., Джуринская Е.В.	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХ- СТАН: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	29
Даутов А.М., Топаева Ж.Г.	ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ	31
Доскажанова К.Т.	РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	35
Еремина С.Ф., Креймер Л.В., Сеитова Д.Б.	ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА РЕАЛИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И КАЗАХСТАНА	36
Еремина С.Ф., Креймер Л.В., Сеитова Д.Б.	РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ КАЗАХСТАНА	38
Ерікбай А.Ж., Маратов Н.	РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	40
Жакыпбекова М.М.	РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ- СТВА В КАЗАХСТАНЕ	42
Жаркешова М.К., Абилхасим Ж.Д.	СОСТОЯНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	44

Жетенова А.К., Искакова С.К.	ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ДЕФИЦИТА	46
Константинова С.С.	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	48
Крыкпаева К.Е., Абдрашитова А.П.	ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	50
Қайратқызы А., Адилбаева А.Т., Бакытова А.С.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА НАРЫҒЫНДАҒЫ РӨЛІ	52
Ли К.С., Беркутбаев К.С.	ЗАМЕЩЕНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОДУКТОВ РОССИЙСКИМИ БРЕНДАМИ	54
Мадиева Д.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНДАҒЫ ЖАСТАР	57
Маралов М.М., Жанатұлы Д.	ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ЗАМАНАУИ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ	59
Мудрова Д.И., Ермаганбетов А.С.	ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	61
Мұрат С., Шаримбаева З.	ЗАТТАР ИНТЕРНЕТІ	63
Мұхаметжанова А.	ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА: ҚҰБЫЛЫСТЫҢ МӘНІ, ҚАЛЫПТАСУ ЖӘНЕ ДАМУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ	65
Назарова А. М., Кутыбаева С. А., Токмагамбетова А.Т.	ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В КАЗАХСТАНЕ	66
Нацвина Д.И.	ПРОЦЕСС ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	68
Никитенко М.А., Жигалина А.П.	ГИБРИДНАЯ ВОЙНА	70
Оспанов А.К.	К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	72
Оспанов А.К.	ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ	74
Радина А.С., Садықзаде А.М.	ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАЗАХСТАНА	76
Разақ Ә.Қ., Ғайсин М.	ЦИФРЛЫҚ ПЛАТФОРМАЛАРДЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ	78
Русланов М.	ҚАЗАҚСТАНДА ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА АДАМИ КАПИТАЛДЫ ДАМУ	80
Садықзаде А.М., Радина А.С., Черчинян Р.Р., Паладий Д.В.	ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ, ЭТАПЫ ЕЁ РАЗРАБОТКИ	82
Сайлау М.Н.	ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАР МЕН ОЛАРДЫҢ САЛАЛАРЫН ӨЛЕМДІК ЭКОНОМИКАҒА ИНТЕГРАЦИЯЛАУДЫҢ ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ	84
Сансызбай Ж., Мажкенова А.	ҚАЗАҚСТАННЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСІ: АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ	86
Сарсенова А., Серикова Ж.	ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ И БЛАГОСОСТОЯНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	88
Саттигулова А., Сарубаев Д.	ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ	90

Талап А.Н., Тушиева М.М., Самойлова А.К.	ЖЕНЩИНЫ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ: ВЫЗОВЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ В КАЗАХСТАНЕ	92
Тлеуова Н., Руслан А., Таңсықпаева А.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУЫ	93
Усумбекова А. Б.	СИСТЕМА ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИИ	95
Хайрутдинов И.Д., Сандыбаев О.М.	АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	97
Хурметбекқызы А., Тохметова А.А., Шаймерденова Ф.Е.	КӘСПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫҚҚА ҰШЫРАУ БЫҚТИМАЛДЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ	99
Черчинян Р.Р., Паладий.Д.В.	ВЛИЯНИЕ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ КАЗАХСТАНА	100
Шкадова Т.В.	ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ, ФАКТОРОВ И ПОСЛЕДСТВИЙ	102

**Секция 2. Қазіргі жағдайдағы және болашақтағы менеджмент ілімінің дамуының басымдылықтары және үрдістері / Приоритеты и тенденции развития менеджмента в современных условиях и перспективе**

Аманкелді А.Б.	ҚАЗІРГІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ РӨЛІ	106
Ануарова Ж.Д., Болатбекова Д.Н.	ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТІ	108
Атығаев Б.Б., Болатбекова Д.Н.	БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДА ТАЛАНТТАРДЫ БАСҚАРУ	110
Алтынбек Ә.С.	ЦИФРЛЫҚ ЕГІЗДЕРДІ ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, УРБАНИЗАЦИЯЛАНҒАН АУМАҚТАРДЫ ДАМУ	111
Антощук В.В.	НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	113
Askarova M.A.	FEATURES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN	115
Абдраимова И.Е.	МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	116
Амангелді Ж.А.	ҚАЗАҚСТАНДА МҮМКІНДІГІ ШЕКТЕУЛІ АДАМДАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	118
Әдіхан А.Б., Ким В.С.	КӨШБАСШЫЛЫҚ ТЕОРИЯЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫ ЗЕРТТЕУДЕГІ МАҢЫЗЫ	120
Базарбеков Қ.Е.	ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ҮШІН ЖҰМЫССЫЗДЫҚ САЛДАРЫ	125
Берик Ә.	МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	126
Боранбай С.Қ., Болатбекова Д.Н.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҒЫЛЫМИ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ ТЕТІГІН ЖЕТІЛДІРУ	128
Васильченко В.С.	РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПЕРСПЕКТИВЕ	130
Ғабит С.Ғ.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БОРЫШКЕРЛЕРДІ ОҢАЛТУ ЖҮЙЕСІ ТУРАЛЫ	132

Досжанов Т. Б.	ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	134
Жуматаева А.И., Сапаров Д.Ж.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДА ИННОВАЦИЯЛАРДЫ БАСҚАРУ ТЕТІКТЕРІН ЖАҚСARTУ ЖОЛДАРЫ	136
Жасұлан Д.Ж.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯ	138
Жумадилова Д.Е.	ШЕТЕЛ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА КОНСАЛТИНГТІ ДАМЫТУ ТӘЖІРИБЕСІ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ	140
Жаксылыкова А.Б.	БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҒАНДАНУЫ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНЫҢ АВТОНОМИЯСЫ	142
Көкенова С.Қ.	ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ КИБЕР ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІ ЖЕТІЛДІРУ	144
Кусаинов А.А.	ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЛАРЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫН МЕНЕДЖМЕНТІ	146
Кенес А.Ж.	ЭЛЕКТРОНДЫ КОММЕРЦИЯ КӘСІПОРЫН БИЗНЕСІН ЖҮРГІЗУ ФОРМАСЫ РЕТІНДЕ	148
Көкенова С.Қ.	МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕ СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚҚА ҚАРСЫ ІС-ҚИМЫЛ ТЕТІКТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ	150
Мамадкадилова З.Э., Болатбекова Д.Н.	БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ	152
Максимова А.Е.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ САПАСЫН АРТТЫРУ ҮДЕРІСІНІҢ ҚАРҚЫНЫ	154
Нурланова К.Н., Титлянова С.В.	ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗНОГО УПРАВЛЕНИЯ	156
Нурланова К.Н., Титлянова С.В.	НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАП- ПРОЕКТАМИ	158
Пак Д.	НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СФЕРЫ УСЛУГ	160
Сағынтай Ж.Е.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК КАДРЛАРЫН БАСҚАРУ ҰЙЫМДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ	161
Сандыбаев О. М., Еділ М.С., Хайрутдинов И.Д., Чуприн Д.И.	ПРИЕМЫ И СПОСОБЫ ГЕНЕРИРОВАНИЯ ИДЕЙ	163
Тажмұханбет Е.Т.	ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК: БИЗНЕСТІҢ ЖАҢА БЕТ- БЕЙНЕСІ	164
Тукенов Е.С.	НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	166
Ұзақбай С.Е., Шамуратова М.М.	БАСҚАРУДАҒЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ДАМЫТУ	167
Чуканова А.С., Искакова С.К., Жаркешова М.К.	УПРАВЛЕНИЕ КРЕАТИВНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ	169
Шаймерденова С.К.	ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	170

**Секция 3. Есеп, аудит және бағалаудың өзекті мәселелері мен даму болашағы /  
Проблемы и перспективы развития учета, оценки и аудита**

Аукен К.А., Мади Т. Е.	ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПКЕ ӘСЕРІ	173
---------------------------	--	-----

Амангелді Ә.С., Магруппова Ә.Р., Балықбай Д.Х.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫССЫЗДЫҒЫ	175
Әлкен А.А, Саханов А.Қ	ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ АХУАЛЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУЫНА ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ЦИФРЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ӘСЕРІ	177
Бимағамбет А.Қ.	ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДАҒЫ ІШКІ АУДИТТІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ	179
Еланцева И.	ВЛИЯНИЕ ОБРАЗА ЖИЗНИ НА САМОЧУВСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА	181
Еремина К.В.	АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	182
Жаделов Т.Б.	ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	185
Жаделов Т.Б.	ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЕТА	186
Жансерік Д.	ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЫБОР ВУЗА АБИТУРИЕНТАМИ	188
Исмаил Т.А.	ҚАРЖЫНЫҢ БОЛАШАҒЫ: БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ БИЗНЕС ЭВОЛЮЦИЯСЫНА ӘСЕРІ	189
Құдайбергенов Д.Р., Измайлова Ж.	БУХГАЛТЕРЛІК КӘСІПТЕ ЖАСАНДЫҚ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ ОРНЫ	191
Ленякова М.Е.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ	193
Меиржанова М.К., Мусахметова Н.О.	КІРІСТЕР МЕН ШЫҒЫСТАР – ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ НЫСАНЫ	195
Наурызбай Е.Қ., Омарова Н.Б.	ҚАРЖЫЛЫҚ ҮЙЛЕСІМДІЛІК: МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЫЗДЫ ТАЛДАУ	196
Ниетуллаева Ғ.Н., Мухамбетжанқызы А.	ЖЕКЕ ТАБЫС САЛЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЕСЕПТЕУ ЕРЕКШЕЛІГІ	199
Овчаренко И.А.	АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЛИКВИДНОСТИ ТОО «КАЗАХМЫС»	201
Орымбекова Г.К.	ВЛИЯНИЕ АУТСОРСИНГА НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА	203
Рамазанова С.Б.	ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ МОДЕЛІНДЕГІ МІНДЕТТЕРІ	204
Рыбина В.А.	ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ В КАЗАХСТАНЕ В 2024 ГОДУ	206
Сарсенбаева А.М.	БАНКРОТТЫҚ ЫҚТИМАЛДЫҒЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ	209
Сатыпалды С.Ж.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЙЕЛ АДАМДАРДЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНДАҒЫ РӨЛІ	211
Сейтбекова С.Е., Бекасыл А.А.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ СОҒҒЫ ЖЫЛДАРДАҒЫ ХАЛЫҚ САНЫНЫҢ ӨСУІ	213
Серик М.	ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ ИЗДЕРЖЕК И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	215
Серикова Д.А.	АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, НА ПРИМЕРЕ АО «НАК КАЗАТОМПРОМ»	217
Сыздықов Б.Т., Серік Г.	АУЫЛДЫҚ ЖЕРЛЕРДЕ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ	219
Сыздықова А.Н.	ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНФЛЯЦИЯ	221

Тихомолова К. С.	ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	223
Төлегетай Ж.Ә., Салиев Н.Д.	БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ДАМУЫ	225
Тұрсынбай А.Ш., Оспанова Қ.Қ.	КӘСІПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫНЫҢ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУЫН ТАЛДАУ	227
Ткачук В.А.	УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	229
Уразбекова Н.А.	ҰЛТТЫҚ РЕСУРСТАРДЫ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТІ	230
Шакеева А.С.	ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	232

**Секция 4. Қазақстан Республикасы дамуының Стратегиялық мақсаттарына жетудегі экономиканың қаржы-несиелік секторының басымдылықтары / Приоритеты финансово-кредитного сектора экономики в достижении Стратегических целей развития Республики Казахстан**

Айтбай А.А.	ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫНДАҒЫ САЛЫҚ ӘКІМШІЛІГІ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ	236
Акбаева Д.Е.	БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ТҮСІНІКТЕМЕСІ	238
Акбаева Д.Е.	БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚЫЗМЕТТІҢ ТҮСІНІКТЕМЕСІ	239
Аксеркина Г.Ж.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІН ДАМУДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ РӨЛІ	241
Жарылғапова Ж.Ж.	СЫРТҚЫ САУДАНЫ НЕСИЕЛЕУДЕГІ ФОРФЕЙТИНГ	243
Жарылғапова Ж.Ж., Мадикан З.А., Жаукарбекова А.А.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА СӘН-САЛТАНАТҚА САЛЫНАТЫН САЛЫҚТЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ	245
Жарылғапова Ж.Ж., Тілеубек Д.А.	ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫ ЖАҒАНДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕ САЛАСЫ	247
Жаукарбекова А.А., Мадикан З.А.	ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ БАНК ЖҮЙЕСІНДЕГІ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГТІҢ РӨЛІ	249
Жукенова А.А., Жандалдаева Н.Д., Игембаева А.Е.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МҮЛІК САЛЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУ МЕХАНИЗМІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	251
Қайыржанов А.М.	НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬ ТҮСІНІКТЕМЕСІНІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗІ	252
Қайыржанов А.М., Әбжан Қ.	КОММЕРЦИЯЛҚ БАНКТІҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІНІҢ САПАСЫН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ	254
Малышев А.С.	ПРИОРИТЕТЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	256
Мергенбай Ә.Н., Нұрахметов А.Қ., Қадырбаев А.Ф.	ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛЕРГЕ САЛЫҚ САЛУДЫ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ЖОЛДАРЫ	258
Махмут І.А., Нурмағанбет А.Н.	ҚАРЖЫ-НЕСИЕ СЕКТОРЫНЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	259
Мұсағали А.А.	БАНКТЕРДЕГІ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯНЫҢ ПЕРСПЕКТИВАСЫ	261
Нурланова А.М.	АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКИХ ОНЛАЙН-УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ	263

Сейсепов Е.	РОЛЬ АО «САМРУК -КАЗЫНА» В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	265
Тілеубек Д.А.	ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУ	267
Эргашова Қ.П., Берикова С.Б.	АГРАРЛЫҚ ШАРУАШЫЛЫҚТАР ҮШІН НЕСИЕЛЕРГЕ ҚОЛЖЕТІМДІЛІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ РӨЛІ	269

**Секция 5. Қазақстан экономикасы салаларының дамуын маркетингтік зерттеуі /  
Маркетинговые исследования развития отраслей экономики Казахстана**

Абатов М.И.	РОЛЬ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	273
Агулова А.А.	ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДАҒЫ ОЙЫН-САУЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ҮРДІСТЕРІ	275
Амантай Д.Е.	ҚОНАҚЖАЙЛЫҚ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ГЕЙМИФИКАЦИЯ	277
Асетова А.А.	ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ ҚОЛДАНЫСЫ	279
Ахтамыянов Д.Ф.	ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ТУРИСТСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ И МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА	281
Габдуллин А.Ж., Нипрук И.А.	ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СКЛАДСКОГО И ТАРНОГО ХОЗЯЙСТВА	283
Грун Д.А., Стеба В.Д.	МАРКЕТИНГ В ТУРИЗМЕ КАЗАХСТАНА: ПОДДЕРЖАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БРЕНДА	284
Естай А.	ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДАҒЫ ХАЛАЛ ТУРИЗМ НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУ: ДАМУЫНДАҒЫ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ	286
Казгельдинова Б.А.	ЖАСТАР ТУРИЗМІ: ДАМУ ФАКТОРЛАРЫ	288
Қамидолла Г.Қ.	ӘЛЕМ МЕН ҚАЗАҚСТАННЫҢ КОНТЕЙНЕРЛІК ТАСЫМАЛДАРЫН ТАЛДАУ	290
Канат М.М.	ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ГОРОДА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	291
Қарамырзаева Ф.М.	ЭЛЕКТРОНДЫҚ КОММЕРЦИЯНЫҢ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫН ӘЛЕМДІК ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ НАРЫҚТАР ЖҮЙЕСІНДЕ ҚАРАСТЫРУ	293
Кулдеева А.Т.	«ҚАЗПОШТА» АҚ-НЫҢ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ШЕШІМДЕР	295
Курпебаева Л.М.	АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ	297
Курбатов С.С., Дёмин А.А.	ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КАЗАХСТАНЕ	298
Korovikov A.A.	FEATURES OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	300
Логач К.С.	МАРКЕТИНГОВОЕ РАЗВИТИЕ ИТТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	302
Мәдениет Ә.Ж.	ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ЗАМАНАУИ ЖЫЛЖЫТУ ЖӘНЕ САТУ ЖҮЙЕЛЕРІН ЗЕРТТЕУ	304
Пак К.А.	CUSTOMER JOURNEY MAP ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОЦЕНКИ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА	306

Рахимжанова Г.Е.	ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	308
Сагадиева А.К.	МИРОВОЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ РОБОТИЗАЦИИ В РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ	310
Сухарский М.М., Ермеков А.М.	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	312
Уразалиева З.Е	ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ КӨРМЕ ІС ШАРАЛАРЫ: ТУРИСТІК БАҒЫТТАРДЫ ІЛГЕРІЛЕТУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ	314
Фролов Р.А.	ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	316
Чернова А.Н.	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИПЕРМАРКЕТОВ МЕТРО НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	318
Шипилова Е.А.	МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА: ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ КАК КЛЮЧ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ	320
Шойбекова Ұ.И., Қалыбай А.Х.	ҚАЗАҚСТАНДА ҰЛТТЫҚ НАҚЫШТА МЕЙРАМХАНА БИЗНЕСІН ДАМУ	321
Shulyak D.R.	KAZAKHSTAN'S ROAD FREIGHT TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE	323