



ЖАҢА ҰРПАҚ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

**Е. А. Бөкетовтың туғанына 100 жыл толуына арналған
студенттер мен магистранттардың Республикалық
ғылыми-тәжірибелік конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ**

21 ақпан 2025 ж.

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**МАТЕРИАЛЫ
Республиканской научно-практической конференции
студентов и магистрантов, посвящённой 100-летию
со дня рождения Е.А. Букетова**

21 февраля 2025 г.

Қарағанды
2025

ӘОЖ 338 (574)
ББК 65.9 (5 Каз)
Ж 28

Қазақстан Республикасының Ғылым және Жоғарғы Білім және Ғылым

Е.М. Тажбаев (председатель), Е.Т. Акбаев (сопредседатель),
С.С. Касымов, С.С. Дарибеков, А.Б. Мыржыкбаева,
С.Ш. Мамбетова, Д.Г. Мамраева, А.К. Атабаева,
Н.Б. Куттыбаева, З.А. Ескерова (отв. секретарь).

Қазақстан Республикасының Ғылым және Жоғарғы Білім және Ғылым

Е.Т. Акбаев, С.С. Дарибеков, Т.А. Мукашев, З.А. Евкорова,
Ж.Т. Хишаева, А.Ж. Тиштыкбаева, Д.А. Торжанова

Ж 28 Жаңа ұрпақ және Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының қазіргі мәселелері: Студенттер мен магистранттардың Республикалық ғыл.-тәжір. конф. материалдар жин. (21 ақпан 2025 ж.): ғыл. электрон. басылым = **Новое поколение и современные проблемы экономического развития Республики Казахстан:** сб. материалов Республиканской науч.-практ. конф. студентов и магистрантов (21 февраля 2025 г.): науч. электрон. изд. = Қарағанды: «Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті» КЕАҚ баспасы, 2025. — Баспа басылымы бойынша шығарылған. — PDF-файл. — Жүйеге қойылатын талаптар: Pentium 4; 1,3 ГГц және жоғары; Internet Explorer Acrobat Reader 4.0 немесе үлкен. — Қазақша – орысша– ағылшынша.

ISBN 978-601-362-332-0

Конференция жинағы қазіргі таңдағы Қазақстан Республикасының экономикасының даму болашағына және мәселелеріне арналған. Еліміздің экономикасының теориялық және практикалық мәселелері келесі негізгі бағыттарда қарастырылған: қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының әлеуметтік-экономикалық мәселелері және даму болашағы; қазіргі жағдайдағы және болашақтағы менеджмент ілімінің дамуының басымдықтары және үдерістері; Қазақстан Республикасы дамуының стратегиялық мақсаттарына жетудегі экономиканың қаржы-несиелік секторының алғышарттары; Қазақстан экономикасы салаларының дамуын маркетингтік зерттеу; есеп жүргізудің, бағалаудың және аудиттің негізгі 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 в 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)
ББК 65.9 (5 Каз)

Қазақстан Республикасының Ғылым және Жоғарғы Білім және Ғылым

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

ISBN 978-601-362-332-0

© Академик Е.А. Бөкетов атындағы
Қарағанды университеті, 2025

МАЗМҰНЫ/СОДЕРЖАНИЕ

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

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

1	Абильдина А.А.ПРОБЛЕМА ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И «УТЕЧКИ МОЗГОВ» ИЗ КАЗАХСТАНА	3
2	Абильдина А.А., Мусаперова Д.С. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАН: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ И ЭКОНОМИКИ	5
3	Асқар А. ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ	7
4	Адилбаева А.Т. ҚАЗАҚСТАННЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫ ҰЙЫМДАРЫНА ҚАТЫСУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ	12
5	Адилханов Н.М., Кукеев Д.Н. ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	14
6	Болатбекова Ж.Ж. МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСПКЕРЛІКТІ ЖАНДАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ: АҚШ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА БЕЙІМДЕУ МҮМКІНДІКТЕРІ	16
7	Болатбекова Ж.Ж., Саттигулова А.Б. ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТІ ЭКОНОМИКАДА ҚОЛДАНУ ТЕОРИЯЛАРЫ	18
8	Газиев А.А. ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ И НЕОБХОДИМОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.	21
9	Гопфауф М.А. РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	23
10	Дініслам Д.Б. РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	25
11	Доскажанова К.Т. ЭЛЕКТРОМОБИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЯ	27
12	Ерназар А.Ж., Аман А., Болатбекова Ж.Ж. ҚАЗАҚСТАНДА ЛИЗИНГТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ	29
13	Ержанов А.Т., Арчаков А.М РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	30
14	Ерғалиева Ж.Ә ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ПЕН АВТОМАТТАНДЫРУ: ЕҢБЕК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ	32
15	Жукенова А.А., Игембаева А. ТРАНСҰЛТТЫҚ КОРПОРАЦИЯЛАРДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДАҒА ӘСЕРІ	33
16	Мусаперова Д.С. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПЕРСПЕКТИВЫ, ВЫЗОВЫ И РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ВНЕ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА	35
17	Сұңғат Р.М. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНКОТЕРМС 2020	37
18	Тер-Оганнисян А.К. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ	39

**2. ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ЖӘНЕ БОЛАШАҚТАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ
ІЛІМІНІҢ ДАМУЫНЫҢ БАСЫМДЫЛЫҚТАРЫ ЖӘНЕ ҮРДІСТЕРІ**
**2. ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПЕРСПЕКТИВЕ»**

19	Амангелді Ж.Е. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК: ДАМУ ДИНАМИКАСЫ, МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ҚИЫНДЫҚТАРЫ	41
20	Амангельдинова.А.Б. ОТАНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ПАЙДАЛАНУ	43
21	Величко Г.С., Раимбеков А.Б. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И АВТОМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ: ЗАМЕНА ИЛИ УСИЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА	45
22	Ғабит С.Ғ. КӘСІПОРЫНДАРДА ПЕРСОНАЛДЫ ІРІКТЕУДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ	46
23	Джумагельдинов И.М. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КАЗАХСТАНЕ: КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ?	48
24	Ержанұлы Р. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПОДХОДЫ, МЕТОДЫ И СПОСОБЫ	49
25	Ермек Ж.М. ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	51
26	Жанабекова А.Г. ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ БИЗНЕСТЕГІ РӨЛІ	53
27	Жасұлан Д.Ж. КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТ: ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ҚАЗІРГІ ҮРДІСТЕР	55
28	Камаров М. МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР	56
29	Колдасбаев Н.Ж. СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҰЙЫМНЫҢ АДАМИ РЕСУРСТАРЫН ЖАНДАНДЫРУ ӘДІСТЕМЕСІ	58
30	Қайыргелді А.Р. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АУЫЛ МЕКТЕПТЕРІНДЕГІ БІЛІМ АХУАЛЫ	60
31	Маратов А.Е. Өңірлерді дамыту ел экономикасының дамуының кепілі	62
32	Машрапова Л.М. ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ЖӘНЕ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ	63
33	Мұрат Т.А. ЖАҒАНДАНУДЫҢ ЖЕРГІЛІКТІ НАРЫҚТАРҒА ӘСЕРІ	65
34	Набиева М. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	67
35	Омар А.Қ. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАР МӘСЕЛЕСІ	69
36	Өмірбек Х. ОЦЕНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ	71
37	Рауан М.Р. ЭМОЦИОНАЛДЫ ИНТЕЛЕКТІҢ КӨШБАСШЫ ЖЕТІСТІГІНЕ ӘСЕРІ	73
38	Сапарова А.М. ҚАЛАЛАР-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУДІҢ ОРТАЛЫҚТАРЫ РЕТІНДЕ	74
39	Туленова М.Б. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ	76
40	Шакаманов И.Р. УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АППАРАТА	78
41	Шорбаева Ж.К. КӨШБАСШЫ – МЕНЕДЖЕР ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСЫНЫҢ МОДЕЛІН ТАЛДАУ	80

42	Сапархан А.С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ	82
----	---	----

3. ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И АУДИТА

43	Абильдина Л.Д. НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ АМОРТИЗАЦИЯСЫН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ	85
44	Абельдинова А.А. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАЗАХСТАНА	87
45	Акульбекова Д.С., КӘСІПОРЫНДАРДА ІШКІ АУДИТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ	88
46	Амангельдинова А.Б. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	90
47	Әлкен А.А., Суйменова Е.М 2 курс СЛОЖНОСТИ УЧЕТА ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ И КРИПТОВАЛЮТ	92
48	Балгабек А.Т. ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙЛАРДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ЕСЕБІ ЖӘНЕ АУДИТІ	94
49	Боранкулова Д.Н. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	95
50	Джуринская Е.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «ОМЕГА»	97
51	Дюмкулова Амина ИНФЛЯЦИЯНЫҢ СТАТИСТИКАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕРІ	99
52	Жангиров Ж. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИП «ЧЕРЕМУХИНА Н.И.»	101
53	Қапбасова А.Қ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ: СТАТИСТИКАЛЫҚ ШОЛУ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ	103
54	Кулькабаева М. Е. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ И РЕСУРСНЫЕ КРИЗИСЫ КАЗАХСТАНА И ДРУГИХ СТРАН.	104
55	Лапыгина В.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКИХ ДАННЫХ	106
56	Мажитова А.Ж., Токимбаева Д.Е. ОЦЕНКА ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧЁТА КРИПТОВАЛЮТ И NFT	108
57	Меиржанова М.К ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІ	109
58	Мудрова Д.И. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЕЕ РОСТ, В ТОО «КВАРЦИТПРОМРЕСУРС»	112
59	Мұрат Т.Е. 4 курс АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	114
60	Мұсахметова Н.О. 4 курс ЖЕКЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ ЖӘНЕ ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІНІҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІ ЖӘНЕ ТАЛДАУЫ	116
61	Нурмагамбетова А. М., Божбанова А. М., ПОВЫШЕНИЕ НДС В КАЗАХСТАНЕ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ	117
62	Онғарбай І.Қ.ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ ӘДІСТЕРІ	119
63	Сағынтай А.Ғ. ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗРАБОТИЦЫ	121
64	Салиев Н.Д. КӘСІПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ ҚАРЫЗДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУДЫҢ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ	123
65	Сарсенова А.Е., Серикова Ж.А.МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.	125

66	Сейфуллина Н.К. ҚҰРЫЛЫС КОМПАНИЯСЫНДА "ҚОРЛАР" ҚЕХС 2 (IAS2) ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	127
67	Сүлейменова ЕҢБЕКАҚЫ БОЙЫНША ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДЫ ЕСЕПТІК-ТАЛДАМАЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ.	129
68	Тұрсын Ақниет ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ	131

4. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУ МАҚСАТТАРЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУДЕГІ ҚАРЖЫ-НЕСИЕ СЕКТОРЫНЫҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ

4. ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

69	Абатова С.Б., Ахмет А.Е., Жетпісбай Ж.А. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ РӨЛІ	133
70	Гребенщикова Е.А., Төлеубай Д.С., ЦИФРОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ	135
71	Денисов С.Д., АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АО «НАРОДНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА»	137
72	Есебаева А.Б., НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	139
73	Корабаева А.Н., Сугир Д.С. ЖАСЫЛ ОБЛИГАЦИЯЛАР МЕН ТҰРАҚТЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАР ЖАҒАНДЫҚ КАПИТАЛ НАРЫҒЫНДА ЖӘНЕ ОНЫҢ ТРЕНДТЕРІ	141
74	Мазин А.К., РОЛЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА В ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ	143
75	Манапова А.А., Еркінбекқызы С., Азкенова А.Ш., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚОСЫЛҒАН ҚҰН САЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ	145
76	Масалим С.Е., Туйтебек Қ., ҚАРЖЫ-НЕСИЕЛІК СЕКТОРДЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУ	147
77	Махмудова Д.Р., ВОЗДЕЙСТВИЕ ВЫХОДА КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ НА IPO НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ	148
78	Мұсағали А.А. С ЦИФРЛАНДЫРУ ТРЕНДТЕРІ: ОТАНДЫҚ БАНКТЕРДІҢ ӨНІМДЕРІ МЕН ҚЫЗМЕТТЕРІН ЖЕКЕЛЕНДІРУ ЖАҒДАЙЫ РЕТІНДЕ	151
79	Нығыметова Ү.А., Шымырбай А.Т., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ	153
80	Оспанова А.М., Тулакпаева Ж.С., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА	155
81	Руслан А.Р., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ ИПОТЕКАНЫҢ РӨЛІ	157
82	Таңсықпаева.А.М., Рымбек Қ.С. САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІН ЦИФРЛАНДЫРУ: ТИІМДІЛІК ПЕН ИННОВАЦИЯЛАР ЖОЛЫНДА	159
83	Тлеуова Н. Е., Абзалов Н.А. ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА: ТҰРАҚТЫ ДАМУДЫҢ ЖАҒА БАҒЫТЫ	161
84	Хамзина Б., Саниязданова А.К. БАНКТЕРДЕ АНТИФРОД МОДЕЛЬ ЖҮЙЕСІНІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫ ТЕХНОЛОГИЯ РЕТІНДЕ ҚОЛДАНУЫ	163

5. ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ САЛАЛАРЫНЫҢ ДАМУЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУІ

5. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

85	Алдабергел А.А. ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК ӘЛЕУЕТІНІҢ ЭЛЕМЕНТТІК ҚҰРАМЫ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕ	166
86	Аманжолова А. Е. ЦИФРЛЫҚ ЛОГИСТИКА ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ САЛАЛАРЫНА ЫҚПАЛЫ	168
87	Благодарных Т. О. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКО- РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ	169
88	Ербол А.Е. ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЖОБАЛАРДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯҒА ӘСЕРІ	171
89	Жанахметова У.Б. ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР ДҮНИЕЖҮЗІЛІК МҰРА НЫСАНДАРЫНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ	173
90	Жаркынқызы Ж. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОТЕЛЕЙ КЛАССА ЛЮКС В КАЗАХСТАНЕ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ	175
91	Ибраһымғабидолла Г.Қ. ЖАУАПТЫ ТУРИЗМ – АДАМЗАТТЫҢ ГЛОБАЛДЫ МӘСЕЛЕЛЕРІН ШЕШУДІҢ ЖОЛЫ	177
92	Кадырбек А.Қ. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ШАРДАРІНСКОГО РАЙОНА	179
93	Коровиков А. А. РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ	181
94	Қабылтай А.М. ЖОБАЛЫҚ МАРКЕТИНГ БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРҒА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	183
95	Қайырбек Ұ.Д. ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ ПАРАҚШАЛАРЫНДАҒЫ КОНТЕНТТІ ТЫЛҒЕ БЕЙІМДЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	185
96	Қалбай А., Ауланов А. ҚОЛЖЕТІМДІ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ ОРНАЛАСТЫРУ ТУРИЗМ МЕН БИЗНЕС ҮШІН ТИІМДІ ШЕШІМ	186
97	Қордашева А.А., Коман К.Э. ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВУЗОВ Г.КАРАГАНДЫ	188
98	Лаврова Д.Д. СОВРЕМЕННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И МОДЕЛИ	191
99	Майкотова З.Ж. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ AMAZON В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ: МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ	192
100	Масгутова А. А. SMART-МАРКЕТИНГТІҢ ТИІМДІЛІГІН ӨЛШЕУ	194
101	Shulyak D.R. ORGANIZATION OF FREIGHT FORWARDING SERVICES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	196
102	Хананова Р.А., ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ОПЫТ АО «ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ»	198

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

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

Абильдина А.А., 2 курс (Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова)
Научный руководитель-м.э.н., преподаватель Рахимова А.Н.

ПРОБЛЕМА ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И «УТЕЧКИ МОЗГОВ» ИЗ КАЗАХСТАНА

В современном мире трудовая миграция и «утечка мозгов» стали одними из ключевых вызовов для многих стран, включая Казахстан. Высококвалифицированные специалисты, ученые, медики и IT-специалисты покидают страну в поисках лучших условий для работы, образования и жизни. Одновременно с этим значительная часть трудоспособного населения уезжает за границу в поисках более высокооплачиваемой работы. Эти процессы оказывают серьезное влияние на экономику, социальную сферу и перспективы научно-технологического развития государства. Трудовая миграция и «утечка мозгов» — схожие, но не идентичные явления. Если трудовая миграция связана с временной или постоянной сменой места работы в другой стране, часто на менее квалифицированных должностях, то утечка мозгов представляет собой отток наиболее ценных кадров, чьи знания и навыки могли бы способствовать развитию экономики Казахстана. Особенно остро стоит вопрос миграции молодых специалистов и студентов, которые после учебы за рубежом часто не возвращаются на родину. Актуальность данной темы обусловлена тем, что Казахстан, как страна с развивающейся экономикой, сталкивается с нехваткой квалифицированных кадров во многих стратегически важных отраслях. Потеря интеллектуального капитала может привести к замедлению инновационного прогресса, снижению конкурентоспособности и дальнейшему углублению социально-экономических проблем. Трудовая миграция и утечка мозгов в Казахстане оказывают значительное влияние на экономику страны, формируя как положительные, так и отрицательные тенденции. В последние годы наблюдается устойчивый рост эмиграции казахстанцев, причем среди уезжающих значительную долю составляют квалифицированные специалисты и молодые кадры. Это приводит к нехватке специалистов внутри страны и усилению дисбаланса на рынке труда. Каждый год десятки тысяч казахстанцев уезжают в поисках более высокооплачиваемой работы, основными направлениями являются Россия, Южная Корея, страны Европейского Союза, Турция и США. В то же время Казахстан остается страной притяжения для рабочих мигрантов из Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана, которые занимают ниши в строительстве, торговле и бытовом обслуживании. Это создает ситуацию, при которой страна теряет высококвалифицированные кадры, но одновременно принимает менее квалифицированную рабочую силу.

Одной из наиболее тревожных тенденций является утечка мозгов — массовый отток ученых, инженеров, врачей, IT-специалистов и других профессионалов. Согласно статистике, за последние 10 лет страну покинули десятки тысяч высокообразованных граждан, включая молодых специалистов и выпускников ведущих казахстанских вузов. Многие казахстанские студенты, получившие образование за рубежом, не возвращаются, предпочитая оставаться в странах с более высокими зарплатами, стабильной экономикой и лучшими возможностями для карьерного роста. В первом квартале 2024 года тенденция оттока населения усилилась: число выбывших из Казахстана достигло 3785 человек, что на 42,1% больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Основной миграционный обмен происходит с государствами СНГ: доля прибывших из этих стран составляет 75,6%, а выбывших — 74,7% [1]

Одной из причин такой ситуации является экономическая нестабильность: низкие заработные платы, ограниченные возможности карьерного роста и недостаточное

финансирование науки вынуждают специалистов искать работу за рубежом. Система образования также вносит свой вклад: студенты, уехавшие учиться за границу, часто не возвращаются, поскольку зарубежные университеты предоставляют больше возможностей для профессионального роста. Кроме того, Казахстан недостаточно вкладывает в развитие научных исследований и инновационных технологий, что делает работу в этой сфере малопривлекательной. Последствия оттока кадров ощущаются во многих сферах. Молодежь и высококвалифицированные специалисты уезжают, а в страну приезжают менее квалифицированные рабочие мигранты, что приводит к снижению уровня человеческого капитала. Согласно опросу, проведенному в ноябре 2024 года, каждый пятый казахстанец задумывается о переезде за рубеж. Основными причинами таких настроений являются экономические факторы, качество жизни и возможности для профессионального роста [2].

Проблема утечки мозгов затрагивает многие страны, и различные государства разработали стратегии для ее преодоления. Изучение их опыта может быть полезным для Казахстана в разработке собственных мер по удержанию и возвращению квалифицированных специалистов. В 2006 году Китай запустил программу «Тысяча талантов», направленную на привлечение китайских ученых и специалистов, работающих за рубежом. Программа предлагает финансовые стимулы, гранты на исследования и улучшенные условия для работы, что способствует возвращению высококвалифицированных кадров [3].

С 2006 года Турция реализует проект «BacktoTurkey» («Возвращение в Турцию»), переименованный в 2020 году в «NextBigMovetoTürkiye». В рамках этой инициативы турецкие компании, такие как ASELSAN, активно привлекают специалистов, работающих за рубежом, предлагая им конкурентоспособные условия труда и возможности для профессионального роста [4].

Проблема трудовой миграции и «утечки мозгов» в Казахстане негативно влияет на экономику и социальное развитие страны. Низкие зарплаты, ограниченные карьерные перспективы и слабая поддержка науки заставляют квалифицированных специалистов уезжать. Это приводит к кадровому дефициту в ключевых отраслях, снижает конкурентоспособность и замедляет модернизацию. Международный опыт Китая и Турции показывает, что проблему можно решить через повышение зарплат, развитие науки, поддержку бизнеса и программы «обратной миграции». Казахстану важно создать условия, которые не только удержат специалистов, но и привлекут новые таланты. Согласно данным Бюро национальной статистики, в 2023 году из Казахстана уехало 12 732 человека. Из них 9948 выбрали страны СНГ, а 2784 – другие государства.

Эти цифры подтверждают существующую проблему оттока кадров, требующую комплексных решений. Повышение заработных плат, улучшение условий труда для специалистов в ключевых отраслях, развитие инфраструктуры и поддержка молодых кадров помогут снизить уровень эмиграции. В то же время в 2023 году в Казахстан прибыло 19136 граждан, что является самым высоким показателем за последние 9 лет. Это говорит о растущей привлекательности страны для иностранных специалистов и переселенцев. Однако важно не только привлекать новых людей, но и создавать условия для удержания отечественных кадров. Модернизация системы образования, внедрение современных технологий, сотрудничество с ведущими мировыми университетами и разработка программ для возвращения казахстанских специалистов из-за рубежа помогут укрепить кадровый потенциал страны.

Литература

1. Миграция населения Республики Казахстан (январь-март 2024 г.) <https://forbes.kz/>
2. Опрос: каждый пятый казахстанец задумывается о переезде <https://stat.gov.kz/>
3. Высшая школа экономики институт статистических исследований экономики знаний <https://issek.hse.ru>
4. Проект ASELSAN направлен на возвращение специалистов в Турцию <https://www.aa/>

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

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАН: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ И ЭКОНОМИКИ

Венчурные инвестиции играют важную роль в стимулировании инновационного предпринимательства, обеспечивая финансирование проектов с высоким потенциалом роста, но также и значительными рисками. В глобальной экономике стартапы становятся драйверами технологического развития, способствуя появлению новых решений в таких сферах, как финтех, искусственный интеллект, биотехнологии и возобновляемая энергетика. Казахстан, стремясь к модернизации своей экономики и переходу к модели, основанной на знаниях и технологиях, активно развивает рынок венчурного капитала. За последние годы в стране наблюдается рост интереса к стартап-индустрии, чему способствуют государственные инициативы, создание специализированных фондов, развитие бизнес-инкубаторов и технологических парков, а также привлечение международных инвесторов. Тем не менее, несмотря на позитивные тенденции, рынок венчурного финансирования в Казахстане сталкивается с рядом вызовов: ограниченной ликвидностью, недостатком опытных инвесторов, сложностями в выходе на международные рынки и барьерами в законодательном регулировании. В данной статье мы рассмотрим текущее состояние венчурного инвестирования в Казахстане, его влияние на развитие стартапов и экономики в целом, а также ключевые перспективы и ограничения.

Венчурные инвестиции играют ключевую роль в развитии инновационного предпринимательства, предоставляя необходимое финансирование для стартапов с высоким потенциалом роста. В последние годы Казахстан демонстрирует значительный прогресс в этой сфере, однако сталкивается с рядом существенных вызовов, препятствующих полноценному развитию венчурного рынка. Согласно данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, в 2022 году инвестиции в основной капитал составили 15 251,1 млрд тенге, что на 9,2% больше по сравнению с предыдущим годом. Однако конкретные данные по венчурным инвестициям остаются ограниченными, что затрудняет оценку их доли в общем объеме инвестиций. В исследовании, проведенном компанией RISE Research, отмечается, что с 2018 по 2023 год объем венчурных инвестиций в Казахстане вырос в 5,8 раза, достигнув \$80 млн. Средний размер сделки увеличился в 3,8 раза, составив \$1 млн. Основными направлениями инвестиций стали финтех, искусственный интеллект, технологии в сфере здравоохранения и недвижимости. Несмотря на положительные тенденции, казахстанский венчурный рынок сталкивается с рядом проблем. Одна из ключевых — ограниченная ликвидность. Объем венчурных инвестиций в \$80 млн все еще невелик по сравнению с более развитыми рынками. Это указывает на недостаток крупных сделок и ограниченные возможности для масштабирования стартапов. Еще одной проблемой является недостаток опытных инвесторов и менторов. В стране наблюдается дефицит квалифицированных венчурных капиталистов, способных не только предоставить финансирование, но и оказать экспертную поддержку. Это ограничивает возможности стартапов в получении необходимого опыта и знаний для успешного развития. Казахстанские стартапы также сталкиваются с трудностями при выходе на международные рынки. Недостаточная интеграция в глобальные экосистемы и конкуренция с более развитыми рынками, такими как США, Европа и Китай, создают дополнительные барьеры для экспансии. Кроме того, отсутствие прозрачности и сложности в получении финансирования усложняют привлечение международных инвесторов. Законодательные барьеры также оказывают влияние на развитие венчурного рынка. Непрозрачность законодательства и экономические проблемы добавляют дополнительные

риски для инвесторов, что снижает их интерес к финансированию стартапов. Для преодоления этих вызовов необходимо развивать инструменты венчурного финансирования, такие как ангельские инвестиции и краудфандинг. Привлечение международных инвесторов и обмен опытом помогут интегрировать казахстанские стартапы в глобальные экосистемы. Совершенствование законодательства и развитие образовательных программ по венчурному предпринимательству также являются ключевыми шагами для стимулирования роста венчурного рынка в Казахстане. Несмотря на достигнутый прогресс, венчурный рынок Казахстана по-прежнему сталкивается с рядом вызовов, требующих системного подхода. Для устойчивого развития необходимо повысить ликвидность, привлечь больше квалифицированных инвесторов, облегчить выход стартапов на международные рынки и усовершенствовать законодательную базу. Важную роль играет также развитие образовательных инициатив и формирование предпринимательской культуры. Комплексное решение этих задач позволит Казахстану создать благоприятную среду для венчурных инвестиций и укрепить свои позиции в глобальной инновационной экосистеме.

Венчурные инвестиции играют важную роль в развитии инновационной экономики Казахстана, способствуя созданию новых технологий и поддержке стартапов с высоким потенциалом роста. В последние годы наблюдается положительная динамика: увеличился объем инвестиций, расширились направления финансирования, а государственные инициативы способствуют развитию бизнес-инкубаторов, технологических парков и привлечению международных партнеров. Однако рынок венчурного капитала по-прежнему сталкивается с рядом проблем, таких как ограниченная ликвидность, нехватка опытных инвесторов, сложности при выходе на международные рынки и пробелы в законодательстве.

Для решения этих задач необходимо комплексное развитие инфраструктуры венчурного рынка. Важным шагом является совершенствование нормативно-правовой базы, упрощение процедур инвестирования и защита прав инвесторов. Развитие образовательных программ, направленных на подготовку специалистов в сфере венчурного предпринимательства, а также внедрение таких инструментов, как ангельские инвестиции и краудфандинг, помогут расширить возможности финансирования. Кроме того, активное международное сотрудничество, обмен опытом и интеграция казахстанских стартапов в глобальные экосистемы станут важными факторами роста.

Мероприятия по развитию инфраструктуры венчурного рынка	развитие образовательных программ
	совершенствование нормативно-правовой базы
	упрощение процедур инвестирования
	защита прав инвесторов

Рисунок 1. Мероприятия по развитию инфраструктуры венчурного рынка

Примечание – составлено автором по источнику [1]

Таким образом, при условии системного подхода, поддержки инноваций и укрепления партнерских связей Казахстан сможет укрепить свои позиции на глобальном рынке венчурного капитала, создавая благоприятную среду для развития предпринимательства и построения экономики, основанной на знаниях и технологиях.

Литература

1. Об инвестиционной деятельности в Республике Казахстан (2022г.) <https://surl.li/cneewu>
2. Средний размер венчурной сделки <https://surl.li/ylzzlk>
3. Венчурные инвестиции в Казахстане <https://surl.li/jsuqik>

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Нарықтық экономикаға көшу ең алдымен реттелетін еңбек нарығын қалыптастыруды болжайтын жұмыспен қамту саласындағы түбегейлі өзгерістерге алып келді. Еңбек нарығы қоғамның әлеуметтік-экономикалық өмірінің аса маңызды салаларының бірі болып табылады, сондықтан ол экономистердің жіті назар аударуының нысанына айналды.

Отандық экономикалық әдебиетте «еңбек нарығы» немесе «жұмыс күшінің нарығы» терминдерін, ал соңғы уақытта «еңбек ресурстарының нарығы» терминдерін жиі кездестіруге болады. Оларды қолданудың дұрыстығы бойынша пікірталастар онжылдықтар ішінде жүргізіледі, бірақ әзірге жалғыз пікір қалыптасқан жоқ, өйткені бұл санаттардың мазмұнын олардың көп өлшемдеріне байланысты бір мәнді анықтау қиын. Әр түрлі авторлар әдістеменің ерекшелігіне және зерттеудің соңғы мақсаттарына байланысты әртүрлі анықтамалар береді. Бірақ бұл даулардың басты мәселесі еңбек нарығында сатып алу-сату затын анықтау болып табылады: Еңбек немесе жұмыс күші. Бұл мәселені егжей-тегжейлі талқыламастан, оның негізгі тұстарын ғана еске сала кетейік. К.Маркс тұжырымдаған құндылықтың еңбек теориясына сәйкес, еңбек нарығында жұмысшылар еңбекке қабілеттілікті сатады, жұмыс беруші қолданатын жұмыс күші.

Қазіргі заманғы ғалымдар қатары (Л. Костин, Ю. Одегов, Б. Токарский, И. Маслова), сатып алу-сату объектісі жұмыс күші болып табылатынын дәлелдеп, бұл жұмысты сата алмайтындығымен түсіндіреді, өйткені еңбек бұл процесс, және жұмыс күшін сату кезінде ол жоқ, ал жоқ нәрселерді сатуға болмайды [6].

Ғалымдардың басқа тобы «жұмыс күшінің нарығы» термині дұрыс емес және «еңбек нарығында еңбек сатылады және сатып алынады (және нарық еңбек нарығы деп аталады)» деген термин дәлелдей отырып, қарама-қарсы көзқарасты қорғайды. Оның жақтастары - А. Рофе, А. Жуков, М. Гильдингерш. Батыс экономикалық ғылымның дәстүрінде «Еңбек» және «жұмыс күші» ұғымдары ажыратылмайды және өндіріс ресурсы ретінде қолданылатын еңбек қарастырылады, «тауарлар мен қызметтер өндірісінде қолданылатын адамдардың барлық физикалық және ақыл-ой қабілеттерін белгілеу үшін». Біз «еңбек нарығы» ұғымын пайдалануды ыңғайлы ғана емес, әлемдік тәжірибені ескере отырып, неғұрлым қолайлы деп санаймыз.

Осы екі қарама-қарсы нұсқадан басқа, әдебиетте тағы бір теория пайда болуына назар аудару керек. Оған сәйкес «еңбек нарығы» және «жұмыс күшінің нарығы» өзара байланысты, бірақ кез келген нарықтық экономикада орын алатын дербес, жеке қолданыстағы экономикалық аймақтар ретінде қарастырылады. Бұл ретте «еңбек нарығы» жұмыс күші нарығының маңызды бөліктерінің бірі ретінде әрекет етеді. Бұл тұжырымдаманың авторы өз мойындауынша, Батыс экономикалық теориясының кейбір аспектілерін уақыт сынағынан өткен марксизмнің ұтымды ережелерімен байланыстыруға тырысады [7].

Тағы бір көзқарас, оның жақтастары еңбек нарығы ресурстық нарық деп санайды. Сатып алу-сатудың негізгі субъектілері ретінде жұмыс беруші –еңбекті сатып алушы және заңды түрде еркін және қорғалған меншік иесі –еңбек ресурсының сатушысы болады. Соңғы тасушы болып табылады және меншік иесі өзінің жұмыс күшін бүкіл жиынтығы өз қабілеттерін белгілі бір түрлері бойынша еңбек қызметі. Бұл ерекшелігі оның меншік иесінен физикалық бөлінбеуінен тұратын ресурс. Көрсетілген ерекшелік сатып алу-сату объектісінің сипатына, еңбек рын көрсетеді. Мұнда нарықтық мәміленің объектісі белгілі бір уақыт кезеңінде белгілі бір жағдайларда белгілі бір сападағы еңбек ресурсын пайдалану құқығы болып табылады.

Пікірлердің мұндай әртүрлілігі «еңбек нарығын» бірыңғай анықтаудың қалыптаспауына алып келді. Мысалы, С. Карташов және Ю. Одегов «еңбек нарығы – бұл мемлекет, жұмыс берушілер және еңбек қатынастарының барлық кешені, еңбек қызметін сатып алу-сату, дайындау, қайта даярлау, біліктілігін арттыру және адамдарды өндіріс процесіне тарту сияқты әлеуметтік-экономикалық қатынастар жүйесі» деп санайды [8].

А.Никифорова еңбек нарығы дегеніміз: «... осы кезеңде нарыққа қатысушы күштер: кәсіпкерлер, жұмысшылар және мемлекет арасындағы даму деңгейі мен мүдделер тепе-теңдігін көрсететін әлеуметтік қатынастар жүйесі». А.И. Рофе: «еңбек нарығы - бұл, ең алдымен, жалдау және жұмыс күшімен байланысты әлеуметтік қатынастар жүйесі, яғни. сату; бұл сонымен бірге экономикалық кеңістік - нақты жұмыс күшін сатып алушылар мен сатушылар - жұмыс істейтін жұмыспен қамту саласы; сайып келгенде, бұл жұмыс берушілер мен жұмысшылар арасындағы бағалар мен еңбек жағдайларын үйлестіруді қамтамасыз ететін механизм» деп атап кетті [9].

Осылайша, жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, біздің ойымызша, еңбек нарығы нарықтық экономиканың ажырамас бөлігі ретінде қарастырылуы мүмкін, ол жұмыс берушілердің, жұмысшылардың және мемлекеттің нақты өнімді, атап айтқанда жұмыс күшін сатып алу мен сатуға қатысты келісілген мүдделерімен әлеуметтік-экономикалық және еңбек қатынастарының жүйесі.

Еңбек әдеттегі тауарлар мен қызметтер аясында бөлінетін бірегей тауар болғандықтан, еңбек нарығы оның жұмыс істеуіне және осы нарықта қалыптасқан қарым-қатынастарды талдауға із жасайтын бірқатар ерекшеліктерге ие.

1. Тауарға меншік құқығының оның иесінен бөлінбеуі. Егер әдеттегі нарықта мәміле нәтижесінде тауар меншік иесін өзгертсе және сатып алушы тауарды өзінің толық қарамағына алса; онда еңбек нарығында сатып алушы тек қана еңбек қызметін пайдалану құқығына ие болады және сонымен бір мезгілде ол құқықтарын сақтауға тиіс еркін адаммен байланысқа түседі.

2. Сатушы мен сатып алушының байланыс ұзақтығы. Еңбек нарығында жасалатын мәміле барлық мәмілелер, әдетте, қысқа және таза іскерлік сипатқа ие тауарлар мен қызметтердің типтік нарығына қарағанда, оның агенттері арасында ұзақ қатынастар орнатуды көздейді.

3. Институционалдық құрылымдардың көп санының болуы. Олардың қатарына: Еңбек заңнамасы жүйесі, жұмыспен қамту қызметі, кәсіподақтар, еңбек және жұмыспен қамту саласындағы мемлекеттік бағдарламалар және т. б. жатады.

4. Мәмілелердің жоғары даралануы, өйткені әрбір қызметкер өзінің бірегей, ал әрбір жұмыс орны қандай да бір дәрежеде басқасынан ерекшеленетіндіктен және үміткерден осы ерекше талаптарға сәйкестігін талап етеді.

5. Мәміленің ақшалай емес аспектілерінің ерекше рөлі (еңбек жағдайы мен мазмұны, жұмыс орнын сақтау кепілдіктері, кәсіби өсу және қызмет бойынша жылжу перспективалары, ұжымдағы микроклимат).

Еңбек нарығы кез келген басқа тауар нарығы сияқты үш негізгі компонентті қамтиды:

- экономиканың жалдамалы жұмыс күшіне жалпы қажеттілігінің синонимі ретінде еңбекке жиынтық сұраныс;
- экономикалық белсенді халық арасынан барлық жалдамалы жұмыс күшін қамтитын еңбектің жиынтық ұсынысы;
- еңбек бағасы (немесе жалақы).

Еңбек ұсынысына келетін болсақ, бұл еңбек нарығы теориясындағы тағы бір пікірталас мәселесі. Отандық әдебиетте оның анықтамасына екі тәсіл бар: тар және кең.

Біріншісі оны жұмыстан бос немесе басқа уақытта жұмысқа қабілетті адамдар – басқа жұмыс орнын іздейтін, еңбек қызметіне алғаш кіретін немесе жұмыстағы үзілістен кейін жұмыспен қамтылу іздейтін жұмыссыздармен шектейді. Мұндай тәсіл жұмыспен қамту проблемаларын жедел шешу құралы ретінде ғана заңды.

Екінші жағынан, бұл тәсіл жұмыспен қамту проблемасын тарылтады, өйткені еңбек нарығының орбитасынан жұмыс орнын іздеуден басқа басқа аспектілерді шығарады. Тауар қарым-қатынастар бойынша сатып алу-сату еңбек аяқталмайды қақпасына кәсіпорын. Олар қызметкерлерді жалдау және жұмыстан босату, кадрлардың тұрақтамауы, сондай-ақ қызметкерлердің фирмаішілік орын ауыстыруын, оның еңбекақысын ұйымдастыруды, әлеуметтік әріптестікті, қызметкерлерді даярлау және қайта даярлау жүйесін ескерусіз қалдырмайды. Өйткені сәттен бастап жалдау қызметкер кетуде еңбек нарығының жай ғана жылжиды сыртқы, ішкі еңбек нарығы.

Сондықтан да біз балама тәсілді орынды деп санаймыз – еңбек нарығындағы ұсынысты «қызметкер-жұмыс беруші» жиынтық қоғамдық қарым-қатынас ретінде кеңірек қарастыру, олар олардың бірлескен жұмыс істеуінің барлық сатыларында, барлық жағдайларда (жұмыссыздық, өндірістің құлдырауы, кәсіпорындардың жабылуы) олардың арасындағы өзара іс-қимылды қамтиды. Яғни, жиынтық ұсыныс белсенді жұмыс іздегендерді де, жұмыспен қамтылғандарды да қамтиды [10].

Экономикалық белсенді халықтың барлығы еңбек нарығында және оның әсерін сезінуде. Айтпақшы, соңғы уақытта жұмыс берушілер негізінен жұмыс істейтін (жұмыссыз емес) азаматтар арасында қызметкерлерді іздейді және табады, оларға қолайлы еңбек жағдайларын немесе үлкен жалақыны, немесе басқа да бірге ұсынады. Еңбекке жиынтық сұраныс экономикада бар және өзінің толтыруды талап ететін жұмыс орындарының саны мен құрылымымен айқындалады. Тиімді және жиынтық сұраныс бар. Біріншісі экономикалық орынды жұмыс орындарының санымен анықталады, ал екіншісі қызметкерлердің тиімсіз жұмыс орындарын толтыруды да қамтиды. Тиімді және жиынтық сұраныс арасындағы айырмашылық жұмыспен қамтылғандардың артық санын білдіреді, олардың құрамдас бөлігі жасырын жұмыссыздық болып табылады.

Жиынтық сұраныс пен ұсыныс олардың біртұтастығында жиынтық еңбек нарығының сыйымдылығын анықтайды. Сұраныс пен ұсыныс келесі факторлардың әсерінен қалыптасады: кәсіподақтардың қызметін, мәдени, діни және басқа дәстүрлерді ескере отырып, бағалардың, шығындардың, жалақы, несие, қаржы және салық жүйелерінің қалыптасқан деңгейі. Еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныс сәйкес келуі немесе алшақтатылуы мүмкін. Олардың арақатынасына қарай еңбек нарығындағы жағдайдың үш түрі бөлінеді:

- 1) еңбек тапшылығы, яғни еңбек нарығында жұмыс күші жетіспейді;
- 2) жұмыс күшінің профициті, яғни еңбек нарығында жұмыссыздардың көп болуы және сәйкесінше жұмыс ұсынысының артуы;
- 3) тепе-теңдік, яғни жұмыс күшіне деген сұраныс оның ұсынысына сәйкес келеді. Көптеген елдердің экономикасында бұл түрлердің әрқайсысы бір уақытта жеке салалар мен салалар, аймақтар деңгейінде ұсынылған.

Көптеген жергілікті жағдайлардың үйлесуі жалпы ұлттық экономикада еңбек нарығын сипаттайтын жалпы көріністі жасайды. Еңбек нарығының маңызды ерекшелігі - бұл бәсекеге қабілетті нарық. Оны ұйымдастырудың тым күрделілігіне байланысты жұмыс орындары мен жұмыс күші арасында әрдайым сәйкессіздіктер болады. Жоғары білікті жұмысшыларды толтыруды талап ететін жұмыс орындарының бір бөлігі жұмыссыз қалады, ал өз кезегінде арнайы дайындықтан өтпеген адамдардың бір бөлігі жұмыс таба алмайды. Мұндай жағдайда жұмыссыздар арасында кем дегенде қандай да бір жұмысқа орналасу үшін ғана емес, сонымен қатар жоғары білікті жұмысшылар мен мамандар арасында да өз жұмыстарын тиімді пайдалану үшін бәсекелестік туындайды, өйткені жаңа жерде жұмыс істеу әлдеқайда жақсы төленеді.

Кәсіпкерлер арасында өз компаниясына ең тәжірибелі және жоғары білікті мамандарды тарту үшін бәсекелестік бар. Оларды сұранысқа әсер ететін жұмыс күшінің жоғары бағасын (жалақы деңгейі) белгілеу арқылы тартыңыз. Бұл жағдайда сұраныс тек жұмысшылардың белгілі бір топтарына - жоғары білікті мамандарға өседі, ал жалпы жұмыс күші өзгеріссіз қалуы немесе тіпті төмендеуі мүмкін. Мұндай сұраныс әдетте таңдамалы немесе сегмент деп

аталады, өйткені ол белгілі бір кәсіпке немесе біліктілікке ие жұмысшылар санатына ғана қатысты болады.

Еңбек нарығындағы ұқсас таңдамалы әрекет ұсыныс беруге де тән. Бұл жағдайда мысал ретінде маусымдық жұмыстар кезінде жұмыс күшінің едәуір артуы табылады. Осылайша, бәсекелестік кез-келген нарықтың ажырамас бөлігі болып табылады, ол барлық экономикалық агенттердің іс-әрекеттерін үйлестіруге қызмет етеді, олар белгілі бір сегмент шеңберіндегі жұмыс күшіне сұраныс пен ұсынысты сыйақы төлеу механизмін қолдана отырып қалыптастырады.

Жоғарыда аталған компоненттерден басқа, еңбек нарығының негізгі элементтері:

1) еңбек нарығының субъектілері: жұмысшылар мен олардың кәсіподақтары, жұмыс берушілер және олардың кәсіподақтары, мемлекет және оның нысандары;

2) еңбек нарығының субъектілері арасындағы қатынастарды реттейтін заңнамалық актілер, нормалар, ережелер;

3) еңбек нарығының инфрақұрылымы: жұмыспен қамтуға, кәсіптік бағдарлауға, кәсіптік оқытуға және қайта даярлауға ықпал ететін мекемелер;

4) әлеуметтік қорғау жүйесі және т.б.

Еңбек нарығының барлық осы элементтерінің болуы және олардың өзара әрекеттесуі оның қалыпты және толыққанды жұмыс істеуі үшін қажет, бұл еңбек нарығы өз функцияларын орындауы үшін барлық жағдай жасау деп түсініледі. Еңбек нарығының маңызды функциялары:

- жұмыс берушілер мен қызметкерлердің кездесуін ұйымдастыру;
- жұмысшылар мен жұмыс берушілер арасындағы бәсекелестікті қамтамасыз ету;
- еңбек бағасының оңтайлы мәнін реттеу;
- жұмыспен қамту мәселелерін шешуге көмек;
- жұмыссыздарды әлеуметтік қолдау.

Еңбек нарығының негізгі функциясы - бұл еңбек саласы мен өндіріс салалары арасында қайта бөлуді қамтамасыз ету және жұмыс істемейтін халықты жұмыспен қамтамасыз ету.

Қазіргі экономикалық әдебиеттерде еңбек нарығының мазмұнын, ұйымдастырылу принциптерін және жұмыс істеу механизмін талдауға әртүрлі көзқарастар бар. Бұл процессте үлкен нәтижелерге сыртқы экономикалық теория қол жеткізді, онда жұмыспен қамту, еңбек нарығы және жұмыссыздық теориялары эволюциялық дамуда ұзақ жолдан өтті. Оның құрылымында келесі негізгі бағыттарды бөлуге болады.

Классикалық саяси экономиканың негізін қалаушылар еңбек нарығы мен еңбек қатынастарының табиғатын ғылыми тұрғыдан түсінудің негізін қалады: В.Петти, Ф.Куеснай, А.Смит, Д.Рикардо, С.Сисмонди. Олардың көзқарастары кейіннен Дж. Милл, А.Маршалл және басқалар сияқты классикалық мектептің өкілдерінің еңбектерінде дамыды. Олардың пікірінше, нарықтық жүйенің өзі экономикада, соның ішінде жұмыс күшінде ресурстардың толық пайдаланылуын қамтамасыз етуге қабілетті. Сондықтан толық жұмыспен қамту нарықтық экономика үшін норма болып табылады, ал мәжбүрлі жұмыссыздық мүмкін емес. Жұмыспен қамту деңгейі еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныс арқылы анықталады, ал мемлекеттің араласуы қажет емес [11].

Классикалық мектептің барлық осы теорияларында біріктіретін нәрсе, олар еңбек нарығының біркелкі дамымағанын атап өтті, бірақ сонымен бірге оны автоматты түрде реттеу механизміне күмән келтірмеді.

Экономикалық теориялардың ішінде К.Маркс тұжырымдамасы ерекше орын алады, оның еңбектерінің бірі капиталистік экономиканың даму циклдерін кезең-кезеңмен дамыту болып табылады. Соған сәйкес оның көзқарасы еңбек нарығының сипаты бойынша қалыптасқан. Марксистік теорияда еңбек нарығы нарықтың ерекше түрі ретінде айқындалады, мұнда сатудың негізгі нысаны «еңбек» - еңбекке қабілеттілік болып табылады. Егер еңбек процесіндегі еңбек құндылықты құраса, онда ресурстардың барлық басқа түрлері тек жаңа күшке еңбек күшінің өзімен беріледі. Бұл оны барлық басқа ресурстардан түбегейлі ерекшелендіреді, осылайша әлеуметтік өндірістің негізгі құндылығын қамтамасыз етеді.

Біріншіден, бұл неоклассикалық мектеп, ол Д.Гилдер, А.Лаффер, М.Фельдштейн және Р.Хэллдің шығармаларымен ұсынылған. Ол классикалық саяси экономияның постулаттарына негізделді. Бұл мектептің жақтаушылары еңбек нарығын нарықтық заңдарға бағынатын ішкі біртектес емес және өте серпінді жүйе ретінде қарастырады. Оның негізгі реттеушісі - баға механизмі. Олардың пікірінше, жұмыс күшінің бағасы (жалақы деңгейі) көмегімен жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсыныс реттеліп, олардың тепе-теңдігі сақталады.

Нарықтық механизмдердің арқасында баға нарықтық жағдайларға икемді түрде жауап береді, оның нақты қажеттілігіне байланысты жоғарылайды немесе төмендейді. Жұмыссыздыққа келетін болсақ, мобильді еңбек нарығы жағдайында бұл табиғи құбылыс, бұл еңбекке қабілетті халықтың жұмыссыз бөлігінің тізбегін орындайды. Кейнстегі мектеп ұстаздары еңбек нарығының жұмыс істеуін түсіндіруге басқаша көзқараспен қарайды. Оның негізін қалаушы Дж.Кейнс болды, ол өзінің тұжырымдамасын «Жұмыспен қамтудың жалпы теориясы, қызығушылық және ақша» деп атады. Неоклассиктерден айырмашылығы, ол еңбек нарығын инертті, статикалық жүйе ретінде қарастырды, мұнда еңбек (жалақы) бағасы қатаң бекітілген және іс жүзінде өзгермейді (әсіресе төмен). Бұл тәсілдің элементі ешқандай дәлелденбейді, ол сөзсіз факт ретінде қабылданады. Кейнс өзін-өзі реттейтін нарықтық механизмге сенбеді және қалыпты өсу мен тепе-теңдікке қол жеткізу үшін экономикалық даму процесіне сыртқы араласу қажет деп санайды. Мұндай сыртқы реттеушінің рөлі жиынтық сұранысты азайту немесе ұлғайту арқылы бар теңгерімсіздікті жоя алатын мемлекетке жүктелген. Осылайша, салықты төмендету арқылы мемлекет сұраныс пен тұтынудың өсуін ынталандырады. Бұл өз кезегінде өндіріс пен жұмысбастылықтың өсуіне әкеледі. Осылайша, осы модельге сәйкес жұмыс күшіне деген сұраныс еңбекке нарықтық бағаның құбылуымен емес, жиынтық сұраныс - инвестициялар мен өндіріс көлемімен реттеледі.

Кейнстік көзқарасты жақтаушылар сияқты, монетаристік мектептің өкілдері (М. Фридман, Э. Фелпс) кез-келген уақытта нақты жалақы ставкалары құрылымындағы тепе-теңдікке сәйкес келетін жұмыссыздықтың белгілі бір деңгейі бар екендігіне негізделген. Бұл жұмыссыздық деңгейі «табиғи жұмыссыздық деңгейі» деп аталады. Табиғи деңгейден барлық ауытқулар қысқа мерзімді болуы мүмкін. Егер жұмыспен қамту деңгейі тепе-теңдіктен асып кетсе, онда бұл инфляцияның өсуіне, аз болса - дефляцияның тездеуіне әкеледі. Жұмыспен қамтуды тұрақтандыру жөніндегі мемлекеттік саясат жұмыссыздық деңгейінің табиғи нормадан ауытқуларымен, сондай-ақ өндіріс көлемі мен жұмысшылар санының ауытқуларымен күресуге бағытталған болуы керек. Нарықты теңестіру үшін монетаристер негізінен ақша-несие саясатының тұтқасын пайдалануды ұсынады. Бұл жерде біз, атап айтқанда, Орталық банктің шоттарындағы Орталық банктің дисконттау ставкасы, коммерциялық банктердің міндетті резервтерінің мөлшері сияқты рычагтарды пайдалану қажеттілігі туралы сөйлесіп отырмыз, бұл инвестициялық және іскерлік белсенділікті ынталандыратын және осылайша елдегі жұмыспен қамтуды арттырады.

Әдебиеттер:

1. Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики / М.: Эконом, 2021. – Т. 1. – 486 с.
2. Орешин В. П. Государственное регулирование национальной экономики. – М.: Инфра-М, 2001. – 272 с.
3. Локк Д. Сочинения: в 3 т. // Два трактата о правлении. – М., 1988. – Т. 3. – 135 с.
4. Becker G. S. Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. /University of Chicago press. – 2009. – 44 p.
5. Рынок труда: учебник / под ред. В.С. Буланова, Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2000. – 409 с.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫ ҰЙЫМДАРЫНА ҚАТЫСУЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ

Халықаралық қаржы ұйымдары әлемдік экономиканың маңызды буындарының бірі және елдердің одан әрі дамуы үшін қажетті қаржы ресурстарының маңызды көзі болып табылады. Халықаралық қаржы ұйымдары әлемдік экономикаға және халықаралық экономикалық байланыстарға әсер ететін құрылымдар жүйесінде ерекше орын алады. Халықаралық қаржы ұйымдары (ХҚҰ) жеңілдетілген қаржыландыруды ұсыну және құрылымдық қайта құруға инвестициялар үшін ресурстарды жұмылдыру арқылы халықтың ең осал топтарымен жұмыс істеуге бағытталған деп саналады. [3]

Қазақстан Республикасы келесідей халықаралық қаржы ұйымдарының мүшесі болып табылады: Халықаралық валюта қорының, Халықаралық Қайта Құру және даму банкінің, Халықаралық қаржы корпорациясының, Халықаралық даму қауымдастығының, көпжақты Инвестициялар кепілдігі агенттігінің, Инвестициялық Дауларды Реттеу жөніндегі халықаралық орталықтың, Еуропалық Қайта Құру және даму банкінің, Азия Даму Банкінің, Ислам Даму банкінің, Азия Инфрақұрылымдық Инвестициялар Банкінің. Осындай ұйымдарда мүше болу елдің экономикасына жақсы әсерін тигізеді. Себебі, бұл ұйымдар елді дамыту үшін әртүрлі жобаларды инвестициялаумен, қарыз және кепілдіктер берумен айналысады. Мысалы, Дүниежүзілік банк.

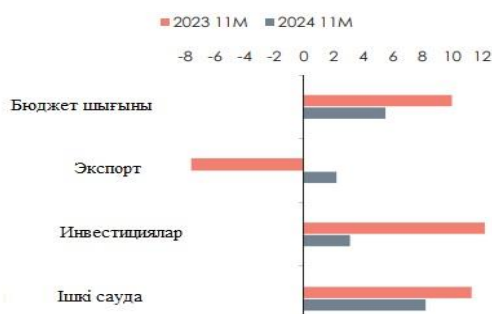
Дүниежүзілік банктің құрамына кіретін Халықаралық Қайта Құру және даму банкінің қаржыландыруымен 14.03.2024 жылы «Инклюзивті және тұрақты экономикалық өсу» жобасы жүзеге асырыла бастады. Қазақстанда инклюзивті және тұрақты экономикалық өсуді дамыту саясатын әзірлеудің мақсаты үш негізгі бағыт бойынша ұйымдастырылған реформаларды жүзеге асыру арқылы Қазақстанның экологиялық экономикаға, бәсекеге қабілетті нарықтарға көшуін қолдау болып табылады. 1-Компонент жаңартылатын энергия көздерін пайдалануды кеңейтуді, шығындарды толық өтеуге және энергия тиімділігін арттыруға жылжыту үшін электр энергиясына да, жылытуға да тарифтерді реформалауды қолдау үшін елдің климаты мен дамуы туралы баяндамада қамтылған негізгі ұсыныстарды іс жүзінде іске асыруға бағытталған. 2-Компонент цифрлық және қаржы секторларында неғұрлым бәсекеге қабілетті нарықтардың дамуын, сондай-ақ сатып алудың ашық тәжірибесін қолдайды. 3-Компонент халықтың кедей топтарын қорғау және өңірлік даму мен агломерацияға жәрдемдесу арқылы халықты тартуға бағытталған. [2]

Бұл жобаның мақсаты – Қазақстанның жасыл, бәсекеге қабілетті нарықтары бар және инклюзивтілігі жоғары экономикаға көшуін қолдау. Халықаралық Қайта Құру және даму банкі бұл жобаға 600 млн доллар көлемінде қаржыландырған [2]. Аталған жоба 31.12.2025 жылға дейін жүзеге асырылатын болады. Осыған орай Дүниежүзілік банк Қазақстанның қазіргі нәтижелеріне сүйене отырып 2025 жылы нақты ЖІӨ 5%, ал 2026 жылы аталған көрсеткіш 4% болатындығын болжаған.



1 – сурет. Нақты ЖІӨ өсуі, %

Дереккөз: Ұлттық Статистика Бюросы[1]



2 – сурет. Сұраныс компоненттері

Дереккөз: Ұлттық Статистика Бюросы[1]

Азия Даму Банкі де Қазақстанның экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады. Қазақстан 1994 жылы Азия даму банкінің (АДБ) мүшесі болған Орталық Азияның бірінші елі болып табылады. Содан бері АДБ қаржыландыруды, мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша консультацияларды, техникалық жәрдемдесуді және білім саласындағы шешімдерді ұсыну арқылы Қазақстанның дамуын қолдайды. Операциялардың басым бағыттары мемлекеттік секторды басқару, көлік секторы, қаржы секторы және жаңартылатын энергия көздері болып табылады. Табысы орташадан жоғары ел бола отырып, Қазақстанның АДБ-ның Азия Даму Қорына жарналары табысы төмен Азия-Тынық мұхиты өңірінің елдеріне гранттар береді және \$8,6 млн құрайды.

2023 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша АДБ Қазақстанға мемлекеттік сектор, гранттар және техникалық жәрдемдесу жобалары үшін 131 қарыз түрінде \$6 млрд бөлді. АДБ-ның Қазақстан үшін ағымдағы егеменді портфелі жалпы құны \$452,2 млн болатын 3 қарызды қамтиды, сонымен қатар АДБ 38 транзакция шеңберінде сенімсіз қаржыландыру түрінде \$865 млн берді. Қазақстанға берілген егеменді және егеменді емес қарыздар мен гранттардың игерілген қаражатының жалпы көлемі \$5,86 млрд құрайды.

Сектор	Саны	жалпы сомасы (\$ млн) ²	
		Мемлекеттік	Мемл. емес
Жобалық және техникалық жәрдемдесу	145	6 035,02	850,14
Ауыл шаруашылығы, Табиғи ресурстар және ауылды дамыту	17	149,13	40,20
Білім беру	8	67,34	–
Энергетика	15	4,44	420,25
Қаржы	32	924,14	389,46
Денсаулық сақтау	2	5,88	–
Индустрия және сауда	4	2,28	0,10
Ақпараттық - коммуникациялық технологиялар	–	0,69	0,14
Көпсалалық	3	60,29	–
Мемлекеттік секторларды басқару	27	2 592,79	–
Транспорттық	31	2 189,59	–
Сүмен жабдықтау және өзге де қалалық инфрақұрылым және қызметтер	6	38,45	–
Сауда-саттықты жеңілдету және жеткізу тізбегін қаржыландыру бағдарламасы	24	–	15,02
Қаржы	13	–	7,51
Индустрия және сауда	11	–	7,51
Барлығы	169	6 035,02	865,16

3 – сурет. Қазақстан бойынша жыл қорытындысы. Дереккөз: Азия Даму Банкі [4]

Қаржылық серіктестіктер АДБ-ның үкіметтеріне немесе олардың агенттіктеріне, көпжақты қаржы институттары мен жеке ұйымдарға АДБ жобаларын қаржыландыруға қатысуға мүмкіндік береді. Қосымша қаражат қарыздар мен гранттар, техникалық жәрдемдесу және сенімсіз қоса қаржыландыру нысанында беріледі.[5]

Қазақстан үшін бірлесіп қаржыландыру жөніндегі жиынтық міндеттемелер:

- Мемлекеттік бірлесіп қаржыландыру: 1999 жылдан бастап 6 инвестициялық жоба бойынша \$4,58 млрд және 11 техникалық жәрдемдесу жобасы бойынша \$7,95 млн.
- Мемлекеттік емес бірлесіп қаржыландыру: 2004 жылдан бастап 4 инвестициялық жоба бойынша \$235,77 млн.[5]

2023 жылы АДБ еліміздің экономикалық тұрақтылығын арттыруға, климаттың өзгеру проблемасын шешуге, басқаруды жетілдіруге, адам дамуын ынталандыруға және теңсіздікті азайтуға бағытталған Қазақстанмен әріптестіктің 5 жылдық елдік стратегиясын іске асыруға кірісті.

Серіктестіктің Елдік стратегиясы тәуелсіз операцияларға ерекше назар аудара отырып, «бір АДБ» тәсіліне негізделген. Тиісінше, АДБ мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қоса алғанда, жеке сектормен операцияларды кеңейтетін болады. АДБ Үкіметке елдің экономикалық бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін білім саласындағы қажетті шешімдерді ұсынуды жалғастырады.

Ресми статистикаларды зерттей келе, Қазақстанның халықаралық қаржы ұйымдарына қатысуы елдің экономикалық тұрақтылығы мен өсуіне оң әсерін тигізетіндігі белгілі.

Әдебиеттер:

- 1) «Ұлттық Статистика Бюросы» ресми сайты: <https://stat.gov.kz/>
- 2) Дүниежүзілік банктің ресми сайты: <https://projects.vsemirnyjbank.org/ru/projects-operations/project-detail/P178303>
- 3) «Әлемдік экономика», Рыбина З.В., 2021ж.
- 4) Азия Даму банкінің ресми сайты: <https://www.adb.org/ru/where-we-work/kazakhstan>
- 5) <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/59608/kaz-2023-ru.pdf>
- 6) <https://ranking.kz/rankings/banking-and-finance-rankings/tsifrovye-banki-kazahstana-chislennost-aktivnyh-polzovateley-onlayn-servisov-bankov-perevalila-za-22-milliona.html>

Адилъханов Н.М., Кукеев Д.Н., 2курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., преподаватель Рахимова А.Н.

ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В условиях глобальной экономической нестабильности Казахстан сталкивается с рядом вызовов, влияющих на его развитие. Мировые кризисы, колебания цен на энергоресурсы и инфляционные процессы создают риски для национальной экономики. Для обеспечения устойчивого роста необходимо учитывать текущее состояние ключевых экономических показателей и внедрять долгосрочные стратегии развития.[1]

Один из значимых факторов, определяющих экономическую устойчивость страны, – динамика роста ВВП. На рисунке ниже представлена его изменчивость за последние годы, отражающая влияние внешнеэкономических условий и внутренних реформ.

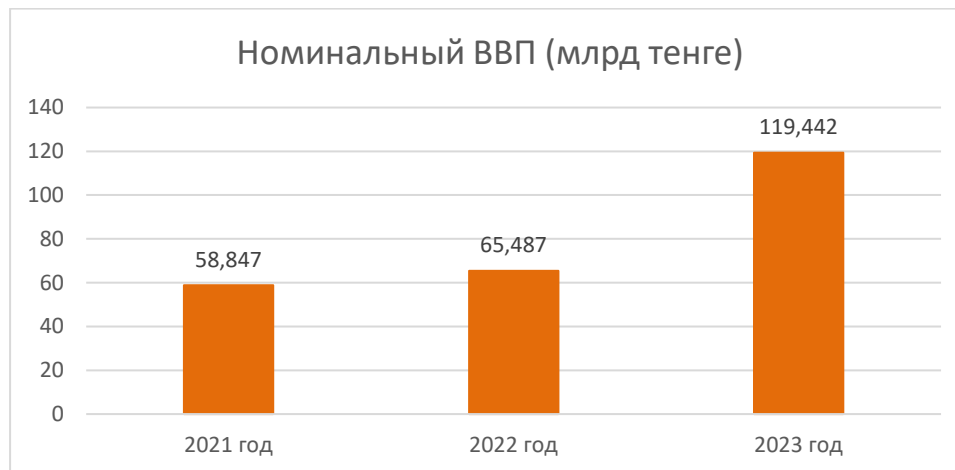


Рисунок 1. Изменение номинального ВВП Казахстана за период 2021–2024 гг.[2]

Сильная зависимость Казахстана от экспорта природных ресурсов делает экономику страны уязвимой к колебаниям мировых цен на нефть, газ и металлы. На долю нефтяных и газовых продуктов в структуре экспорта Казахстана в последние годы приходится около 60% от общего объема экспортируемых товаров. Металлы и металлические изделия составляют примерно 20% от общего экспорта. Таким образом, более 80% экспортных доходов приходится на сырьевые товары, что в значительной мере определяет экономическую уязвимость страны перед внешними шоками.[3]

Природные ресурсы, такие как нефть, газ и металлы, являются основой для формирования бюджетных доходов Казахстана и обеспечивают значительную часть его внешней торговли. Это делает экономику страны чувствительной к изменениям на мировых

рынках: колебания цен на нефть и газ, например, могут существенно повлиять на экономическую стабильность, уровень инфляции и объемы инвестиционных поступлений.

Снижение зависимости экономики от сырьевого сектора является одной из важнейших задач государственной стратегии развития Казахстана. В последние годы в рамках политики диверсификации экономики предпринимаются шаги по стимулированию роста других секторов, таких как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, информационные технологии и возобновляемая энергетика. Одним из приоритетных направлений является развитие несырьевого экспорта, увеличение объемов производства в высокотехнологичных отраслях и создание новых рабочих мест в инновационных секторах.

Для успешной диверсификации необходимо создавать благоприятные условия для привлечения инвестиций в инновации, развивать инфраструктуру и обеспечивать рост внутреннего потребления продукции. В долгосрочной перспективе диверсификация позволит не только снизить экономическую зависимость от колебаний мировых цен, но и укрепить внутренний рынок, повысить конкурентоспособность страны на международной арене и обеспечить более устойчивое развитие.

Дополнительную нагрузку на экономику создает инфляция, которая оказывает влияние на покупательную способность населения и стоимость импортируемых товаров. Рисунок ниже демонстрирует динамику инфляции в стране, указывая на необходимость мер по ее сдерживанию. Центральный банк использует денежно-кредитную политику для стабилизации курса тенге и снижения инфляционного давления.



Рисунок 2. Динамика инфляции в Казахстане (2021–2024 гг.)[2]

В условиях глобальной нестабильности Казахстану необходимо активно работать над диверсификацией экономики, снижением зависимости от сырьевых ресурсов и развитием инновационных секторов. Это позволит повысить устойчивость экономики к внешним шокам и обеспечить долгосрочный рост. Важную роль в этом процессе играет стабильная денежно-кредитная политика и поддержка регионов для сбалансированного развития страны.

Литература

1. Сулейменов, А. (2024). «Экономическая политика Казахстана в условиях глобальной нестабильности». // <https://economy.kz/articles/policy-2024>
2. Национальное бюро статистики Республики Казахстан (2024). — *Перспективы устойчивого экономического развития Казахстана: ВВП, инфляция и внешние факторы*. // <https://stat.gov.kz/>
3. Калдаров, С. (2023). «Зависимость от сырья. Казахстану так и не удалось диверсифицировать экономику». // https://apk-news.kz/news/item-3970?utm_source.com

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІ ЖАНДАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ: АҚШ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА БЕЙІМДЕУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы институт ретінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті (МЖӘ) қалыптастыру кезеңінде: "Концессиялар туралы" заң қабылданды, МЖӘ мәселелері бойынша мамандандырылған Орталық – "Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы" АҚ құрылды, келісу кезеңінде Қазақстан Республикасында 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту

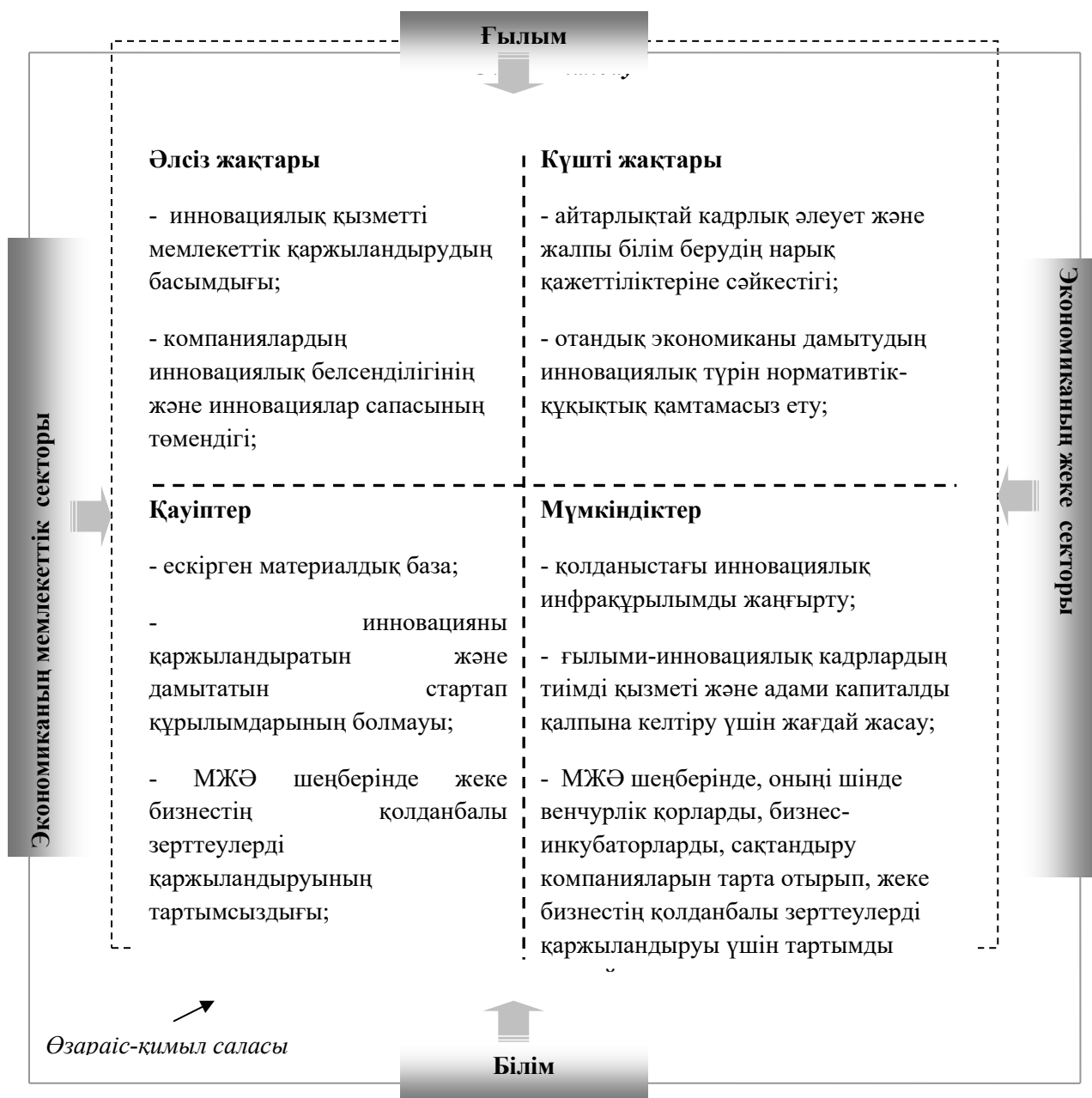
АҚШ-тағы инновациялық жүйенің негізгі субъектісі кәсіпкерлік сектор болып табылады. ҒЗТКЖ-ға арналған шығыстардың жиынтық көлемінде оның шығындары 200 млрд.долларға жетеді. Шығындарды оңтайландыру үшін компания аутсорсингтің түрлі үлгілерін пайдаланады, Венчурлік капитал нарығын дамытады. Мемлекеттің корпоративтік сектормен, орта және шағын компаниялармен өзара қарым-қатынасының инфрақұрылымы үнемі жетілдірілуде.[1].

Инновациялық саладағы АҚШ-тағы мемлекеттің рөлі айтарлықтай. Алайда, мемлекеттің процестің өзі инвестор және (немесе) Тапсырыс беруші ретінде емес, оның тиімділігін арттыруға мүдделі әр түрлі қатысушы – зертханалардың, шағын бизнестің, трансұлттық корпорациялардың, банктердің іс-қимылдарын үйлестіруші ретінде әрекет ететінін атап өту маңызды. Бұдан басқа, мемлекет бюджеттік қаражатқа тапсырыс берілген технологияның меншік иесі немесе жұмыстың бас орындаушысы ғана емес, керісінше, инновациялық әріптестікті ұйымдастырудың бастамашысы болып табылады. Жыл сайын АҚШ – та Батыс Еуропаның барлық елдеріне қарағанда 8 есе көп инновациялар енгізілуде, бұдан басқа, АҚШ-тың сыртқы экономикалық түсімдерінің 28% - ы-бұл технология үшін төлем.

Қазақстанда ҒЗИ-ның ғылыми, инновациялық және шаруашылық қызметін қаржыландырудың негізгі құралдары мемлекеттік бюджет қаражаты (85%) болып табылады. Бұл ЭЫДҰ елдерімен салыстырғанда өте жоғары көрсеткіш, онда мемлекеттік қаржыландыру үлесі жалпы шығыстардың шамамен 35% - ын құрайды.[2].

Жоғарыда аталғандарға қосымша ретінде республиканың барлық ғылыми саласының 80% - ы зерттеу бөлігін құрайтынына және 20% - ы ҒЗТКЖ-ға келетініне назар аударамыз. Қазақстандағы тәжірибелі өндіріс ғалымдарының, конструкторларының және қызметкерлерінің ара қатынасы 25:4:1, ал дамыған елдерде – 1:2:4 құрайды. Осыған байланысты, тапсырыс беруші-мемлекет жеке сектор фирмаларынан (конкурстар негізінде) Тапсырыс беруші үшін басым тақырып бойынша зерттеулер мен әзірлемелер жүргізу түріндегі қызметті сатып алатын дәстүрлі келісім-шарт жүйесіне қарағанда, МЖӘ параметрлерінің тұтас қатары бойынша оның шарттық-құқықтық құжаттарымен бизнес үшін жақсырақ екенін атап өту қажет [3].

1-суретте автор жүргізген мемлекеттік-жеке әріптестікке негізделген Қазақстанның инновациялық жүйесін SWOT-талдау нәтижесі ұсынылған.



Сурет 1 - SWOT-Қазақстанның инновациялық жүйесін талдау, мемлекеттік-жекеменшік әріптестікке негізделген

Көп жағдайда мұндай делдалдар мемлекеттік және жеке құрылымдардың (мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту) қатысуымен қалыптасады. Мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының дәл осы саласы отандық инновациялық жүйенің барлық негізгі элементтерінің өзара тығыз байланысын қалыптастырудың алғышарттарын қалыптастырады.

Әдебиеттер

1. Science and Engineering Indicators. – Washington: National Science Board, 2012. – P.231
2. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың "Қазақстан-2050" Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауы. - <http://www.akorda.kz>.
3. Кудашов В.И., Шоломицкая М.М. Генезис теории инновационного развития // Экономика и управление. – 2011 - №3. – С.17-29.

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТІ ЭКОНОМИАДА ҚОЛДАНУ ТЕОРИЯЛАРЫ

21 ғасырда жаңа технологиялар мен ғылыми-техникалық прогресс адам өмірінің көптеген салаларына айтарлықтай әсер етеді және экономика да ерекшелік емес. Интернеттің пайда болуымен (1983 ж., Жергілікті желілерді біріктіру процесі аяқталды және бірыңғай біріктірілген "интернет" деректер желісі орнатылды) макродеңгейде де, жеке компаниялар деңгейінде де көптеген процестер өзгерді және жеңілдеді деп санауға болады. Көптеген жасанды интеллект жүйелері жұмысты адамға қарағанда тезірек, дәлірек және арзан етеді. Технологияларды дамытудың қазіргі кезеңінде тиімділіктің жоғары дәрежесін және тәуекелдерді азайтуды қамтамасыз ететін құралдар қалыптасуда. Инновациялық құралдар немесе инновациялар-бұл нарықта сатылатын жаңа немесе жетілдірілген өнім немесе тәжірибеде қолданылатын, жетілдірілген процесс ретінде жүзеге асырылатын инновациялық қызметтің түпкілікті нәтижесі. Көптеген авторлар инновацияның анықтамасын түсіндіруге басқаша қарайды. Мысалы, А. Кулагин және В. Логинов инновацияны өнеркәсіптік, институционалдық, қаржылық, ғылыми – техникалық және басқа салалардағы инновациялар, инновациялар деп санайды [1]. Цифрлық инновациялар әртүрлі техникалық шешімдерді қамтитын бірнеше түрге бөлінеді.

Ең маңызды ғылыми-техникалық әзірлемелердің бірі жасанды интеллектті құру және енгізу, сондай-ақ оны өнеркәсіп пен бизнесте одан әрі пайдалану деп санауға болады. 1980 жылы Барр мен Эдвард Файгенбаум сипаттайтын термин құрды жасанды интеллект қарапайым қарапайым адамдарға түсіну үшін жеткілікті. Жасанды интеллект (AI) – бұл интеллектуалды компьютерлік жүйелерді, яғни біз дәстүрлі түрде адам санасымен байланыстыратын мүмкіндіктерге ие жүйелерді – тілді түсіну, оқыту, ойлау, мәселені шешу және өзін-өзі дамыту қабілеттерін дамытатын информатика саласы. Жасанды интеллектті сипаттайтын Термин бұлыңғыр және көптеген авторлар оған басқаша қарайды, мысалы, Британдық математик Алан Тьюринг сұрақ қоюшы адамның жауаптарын компьютердің жауаптарынан ажырата алмайтын жағдайды компьютерлік интеллекттің "шынайы" белгісі деп санайды. Осы анықтамалар мен пікірлердің жиынтығы жасанды интеллекттің басты белгісін – өзін-өзі оқыту қабілетін анықтауға көмектеседі. Дәл осы белгі 21 ғасырдағы ғылыми-техникалық революцияның негізін қалаушы болып саналады.

Жасанды интеллект және нейрондық желілер әдістері қарапайым зерттеулерден бастап болжау, көптеген деректерді өңдеу, тәуекелдерді басқару, өндіріс пен режимді оңтайландыру, ақауларды визуалды тану және т.б. сұрақтарға дейін әртүрлі салаларда белсенді қолданылады. Жасанды интеллектті пайдалану дамыған және дамушы елдер арасындағы алшақтықты тудырады, ал микро деңгейде жасанды интеллектті пайдаланатын компаниялар мен жаңа технологияларды енгізбейтіндер немесе енгізу процесінде жүргендер арасында терең алшақтық бар. Технологиялық алшақтықтан басқа, еңбек нарығында теңгерімсіздік бар. Жасанды интеллект адамдар бірнеше себептерге байланысты орындай алмайтын шаблондық тапсырмалар мен жұмыстарды орындайтын адамдарды алмастыра алады. Көптеген адамдар шығармашылық жұмысты адамдардан басқа ешкім жасай алмайды деп санайды, бірақ кейбір салалардағы заманауи нейрондық желілер көмектесе алады, кейде адамды алмастыра алады. Осылайша, жасанды интеллект пен нейрондық желілерді тиімсіз енгізу әлемдік экономикалар, компаниялар, еңбек нарығындағы жұмысшылар арасындағы қарапайым шаблондық міндеттерді шешуде ғана емес, сонымен қатар кейбір шығармашылық жұмыстарда экономикалық алшақтықты тудыруы мүмкін. Жасанды интеллекттің даму ауқымы сияқты ұғым бар, ол оның әлемдік экономикаға әсер ету дәрежесін анықтайды. Жасанды интеллект әлсіз AI (weak AI) және күшті AI (strong AI) болып бөлінеді. Әлсіз жасанды интеллект шектеулі экономикалық әсер етеді, өйткені оның рөлі қарапайым,

күнделікті міндеттерді шешуге байланысты, мысалы, суретте не бейнеленгенін анықтау немесе дауыстың дыбысын тиісті мәтінге аудару. Күшті AI айтарлықтай бар экономикалық адамның ақыл-ой қабілеттеріне ұқсас роботтарды (машиналар, компьютерлер) құруға байланысты көптеген мәселелерді шешуге байланысты әсер ету, яғни ақпаратты пайдалану ғана емес, сонымен бірге оның мағынасын белгілі бір дәрежеде түсіну [2]. Ұйымның өзі өзінің бизнес–процестерінде жасанды интеллекттің қандай түрін қолдануды таңдайды. Әдетте, таңдау қолдану саласына негізделген, өйткені AI -нің әр түрінің өзіндік жұмыс ерекшеліктері бар.

Кейбір сарапшылардың бағалауы бойынша жасанды интеллект келесі салаларда кеңінен қолданылады:

- нысандар мен әрекеттер мен кескіндерді түрлендіретін компьютерлік көрудің таралуы. Бұл әдісті, мысалы, автомобильдің қауіпсіздік жүйесінде немесе сандық егіздерді құруда қолдануға болады (weak AI, strong AI);

- "ақыл" деп аталатын виртуалды көмекшілерді құру (strong AI);

- компьютерлерге адамның сөйлеуін тануға, түсінуге және талдауға, сондай-ақ дыбысты мәтінге түрлендіруге мүмкіндік беретін тілді өңдеуді жетілдіру (weak AI);

- машиналарға адамның қатысуынсыз жұмыс істеуге мүмкіндік беретін алгоритмдер арқылы аналитикалық модельдерді автоматты түрде құру, мысалы, ұшқышсыз көлікті дамыту (weak AI) + (strong AI).

Жасанды интеллект құрған функцияларды енгізу елдердің және жалпы әлемдік экономиканың экономикалық дамуына айтарлықтай әсер етеді. Американдық мамандар компьютерлік көру, табиғи тіл, виртуалды көмекшілер, роботты процестерді автоматтандыру және жетілдірілген машиналық оқытуды қамтитын ең кең таралған жасанды интеллект технологияларын зерттеді. Талдау мен есептеулер нәтижесінде 2030 жылға қарай үш мың сауалнамаға қатысқан американдық компаниялардың шамамен 70% - ы жасанды интеллекттің кем дегенде бір түрін енгізе алады және компаниялардың кем дегенде жартысы өз жұмысында барлық бес түрді қолдана алады деген қорытындыға келді. Жаһандық Институт McKinsey (McKinsey Global Institute) компаниясының зерттеулерін бағалады және жасанды интеллект технологиялары 2030 жылға қарай ЖІӨ-нің қосымша 13 трлн долларлық өсуін қамтамасыз ете алады деген қорытындыға келді, бұл еңбек өнімділігінің шамамен 1,2% өсуін білдіреді. Бұл жағдайда жасанды интеллекттің әсерін әлем тарихындағы басқа да маңызды жаңалықтар мен технологиялардың әсерімен салыстыруға болады. Мысал ретінде 19 ғасырда бу қозғалтқыштарының енгізілуін келтіруге болады, нәтижесінде жылдық еңбек өнімділігі 0,3% – ға өсті, 20 ғасырда роботтардың пайда болуы-0,4%-ға өсті және 21 ғасырда (2000 жылдардың басында) жаңа ақпараттық – коммуникациялық технологиялардың пайда болуы-0,6% - ға өсті [2]. Сонымен қатар, зияткерлік жүйелерді дамытуға байланысты күш-жігер мен шығындарды өткен ғасырдың 50-ші жылдарында ядролық қаруды жасауға бағытталған күш-жігермен салыстыруға болады.

Қаржы саласы, әлемдік экономиканың және өмір сүріп жатқан әлемнің қозғаушы күші болып табылады. 21 ғасырдағы цифрлық серпіліспен бірге бұл сектор да түбегейлі өзгерістерге ұшырады. Өткен ғасырда жұмыс істеуге тура келген нәрсе қазір цифрлық ұрпақ үшін мүмкін емес болып отыр.

Мысалы, клиенттердің мінез-құлқы қалай өзгергенін алайық. Шот иелері бүгінде банктерге күнделікті операциялар жасау үшін жиі бармайды. Банктер сонымен қатар клиенттердің заманауи сұраныстарын қанағаттандыру үшін қызметтерін өзгертті. Дәл осы сәтте трансформацияның жаңа кезеңі пайда болады, яғни жасанды интеллект шығады. Чатботтар мен процестерді роботтандырылған автоматтандыру — бұл нарықтың қаржылық сегментінде қарқын алатын AI-нің көптеген түрлерінің бірі.

Басқа салалардан айырмашылығы, банк және қаржы секторлары клиенттерге қызмет көрсету тұрғысынан әрқашан артта қалды деп саналды. Қазіргі цифрлық дәуірде банктер бұл қызметтерді жеке кездесу кезінде емес, цифрлық медиа арқылы көрсетеді деп күтілуде.

Чатботтар мен нақты уақыттағы байланыс бағдарламалық жасақтамасы осы бағытты дамытудың бастапқы нүктесі болды. Чатботтар-алдын ала орнатылған ережелер негізінде жұмыс істейтін AI бағдарламалары. Олардың неғұрлым жетілдірілгендеріне клиенттермен үнемі сөйлесуге және оларға қызмет көрсету схемасын құруға мүмкіндік беретін терең оқыту мүмкіндіктерін қосуға болады.

Қаржы саласында чатботтарды пайдаланудың басты артықшылығы-олар ыңғайлылық пен жедел жеке қолдауды ұсынады. Деректер олардың сату конверсиясын 35% - ға арттыра алатынын көрсетеді.

Әрбір қарапайым пайдаланушы электрондық кестелермен жұмыс істей алмайды, әсіресе жеке бюджетті жүргізу үшін. Бұл жеке қаржыны басқаруға арналған мобильді және веб-қосымшалардың танымал болуының себептерінің бірі.

Жасанды интеллект және машиналық оқыту осы қызметтердің ыңғайлылығын арттырады. Бұл бағыттағы AI мақсаты қарапайым. Күн сайын қаржылық жағдайымыз туралы қызықты фактілерді елемейміз, егер оларды біріктіріп, талдасаңыз, қаражатты ұйымдастырудың басқа да жақсы тәсілдеріне жарық түсіре аласыз.

Енді әлеуетті жинақтарды бағалауға және ағымдағы шығындар негізінде пассивті кірісті есептеуге көмектесетін қаржылық жағдайды басқарудың көптеген құралдарын таба аласыз. Күн сайын автономды қаржы жүйелерін шындыққа айналдыруға жақындай түсеміз.

Экономиканың жаңа бизнес-модельдері, негізгі нарықтық функцияларды жетілдіру сияқты, тұтастай алғанда табиғатты сақтауға, ресурстарды үнемдеуге бағытталған, бұл, сайып келгенде, адамзатты сақтау жолы ретінде тұрақты дамуды қамтамасыз етеді. Болып жатқан цифрлық трансформация тұрақты дамудың кепілі болып табылады.

AI акциялар бағасын болжау, тұтынушыларға жеке қызмет көрсету, тәуекелдерді анықтау, деректердің үлкен көлемін өңдеу және т.б. сияқты тапсырмаларды автоматтандыру үшін қолданылады. Ол сондай-ақ алгоритмдік сауда, алаяқтықты бақылау және алдын алу және т.б. сияқты жаңа қаржылық өнімдер мен қызметтерді әзірлеу үшін қажет.

PayPal алаяқтықты анықтау және алдын алу үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Мысалы, күдікті төлемдерді анықтау үшін, әдеттен тыс IP-адресстерден немесе ұрланған несие карталарынан ақша аудару сияқты;

JPMorgan Chase бұл технологияны тәуекелдерді басқару үшін қолданады. Мысалы, банк жүйесі акциялар бағасының төмендеуін немесе қаржылық дағдарыстарды болжай алады;

Bank of America тұтынушыларға жекелендірілген қызмет көрсету үшін AI құралдарын пайдаланады, атап айтқанда, бұл олардың қажеттіліктеріне сәйкес келетін өнімдер мен қызметтер бойынша ұсыныстарға қатысты;

Wells Fargo несиелерді тексеру және акция бағасын болжау сияқты тапсырмаларды автоматтандыру үшін AI пайдаланады. Бұл компанияға ақша үнемдеуге және тиімділікті арттыруға көмектеседі;

Citibank автономды сауда жүйелері және жасанды қаржылық кеңесшілер сияқты жаңа өнімдер мен қызметтерді әзірлеу үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Бұл компанияға бәсекелестіктен озып, клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға көмектеседі.

Жасанды интеллекттің кейбір (қарабайыр модельдері болса да) өндіріс саласында 1960-70 жылдардан бері қолданылып келеді және осы ұзақ уақыт ішінде олар әр механикаландырылған процеске тереңірек еніп, тереңдей түсті.

Бұл роботты қолдар мен машиналар адамдармен қатар жұмыс істейді, бұл басқалармен қатар болжамды техникалық қызмет көрсетуді қолдануға мүмкіндік береді, бұл өндірушілерге машинаның қашан істен шығуы мүмкін екенін болжауға және техникалық қызмет көрсетуді жоспарлауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Масакова С. С. и др. Перспективы внедрения искусственного интеллекта в финансовую сферу Казахстана //Повышение качества образования, современные инновации в науке и производстве. – 2021. – С. 228-231.

А.А. Газиев, 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ И НЕОБХОДИМОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

Проблемы монополизации отдельных отраслей и необходимость стимулирования малого и среднего бизнеса в Казахстане являются актуальной сферой исследования. Экономическое развитие Казахстана во многом определяется состоянием конкурентной среды. Однако высокая степень монополизации в ряде ключевых отраслей препятствует формированию здоровой конкуренции, ограничивает возможности малого и среднего бизнеса (МСБ) и замедляет инновационные процессы. В условиях глобальных экономических вызовов, таких как санкции, пандемия и геополитическая нестабильность, диверсификация экономики и поддержка предпринимательства становятся критически важными для устойчивого роста страны.

Монополизация отдельных отраслей в Казахстане остаётся серьёзной проблемой. Причины и последствия монополизации связаны с историческими предпосылками, такими как доминантное положение крупных государственных и частных корпораций, сложившееся со времён Советского Союза. Отсутствие реальной конкуренции приводит к влиянию монополий на ценообразование и ограниченному доступу новых игроков на рынок. Коррупционные факторы выражаются в связях крупных компаний с политическими структурами и лоббировании их интересов. В результате снижается качество товаров и услуг, так как монополисты не заинтересованы в повышении стандартов из-за отсутствия конкуренции.

Наиболее ярко это проявляется в энергетическом секторе, нефтегазовой промышленности, телекоммуникациях и транспорте, где несколько крупных компаний контролируют значительную часть рынка. Например, три крупнейшие компании в нефтегазовой сфере занимают более 80% рынка, что ограничивает возможности новых игроков. Высокая концентрация монополий приводит к завышению цен, снижению качества услуг и товаров, а также сокращению инвестиционной активности в отрасли. Квазигосударственный сектор также оказывает влияние на монополизацию, так как около 60% ВВП Казахстана создаётся государственными компаниями и холдингами.

Одним из ключевых последствий монополизации является ограниченный доступ малого и среднего бизнеса к рынку. В результате малые предприятия сталкиваются с трудностями при выходе на рынок, испытывают нехватку финансовых ресурсов и ограниченный доступ к инфраструктуре. Кроме того, бюрократические барьеры, административные преграды и высокая налоговая нагрузка усложняют деятельность предпринимателей. По данным Национальной палаты предпринимателей Казахстана, около 45% представителей МСБ сталкиваются с трудностями в получении финансирования, 38% – с административными барьерами, а 32% – с высокой налоговой нагрузкой.

Таблица 1

Основные барьеры для развития малого и среднего бизнеса

Фактор	Доля предпринимателей, испытывающих трудности (%)
Доступ к финансированию	45
Административные барьеры	38
Высокая налоговая нагрузка	32
Недостаток квалифицированных кадров	27
Давление со стороны крупных компаний	22
Пр и м е ч а н и е –источник [1]	

Несмотря на значительный рост сектора МСБ за последние годы, его вклад в ВВП Казахстана остаётся сравнительно низким. В 2022 году этот показатель составил около 36%, в то время как в развитых странах он достигает 50–60%. Количество зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса увеличилось до 1,9 миллиона, а доля занятых в этом секторе достигла 40,8%. Однако для дальнейшего роста необходимо устранение барьеров и создание благоприятной бизнес-среды.

Таблица 2

Динамика ключевых показателей малого и среднего бизнеса

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год (на 1 декабря)
Доля МСБ в ВВП	32%	34,7%	36,7%	37,7% (I кв.)	38,2%
Количество действующих субъектов МСБ	1,4 млн.	1,4 млн.	2,0 млн.	2,0 млн.	2,0 млн.
Численность занятых в МСБ (млн человек)	3,5	3,5	4,2	4,2	4,2
Выпуск продукции МСБ (трлн тенге)	29,7	29,7	34,2	34,2	34,2
Пр и м е ч а н и е –источник [2]					

Для снижения уровня монополизации и поддержки малого бизнеса необходимо реализовать ряд мер. Во-первых, следует усилить антимонопольное регулирование. Это включает в себя повышение прозрачности тендеров и государственных закупок, сокращение доли квазигосударственного сектора, а также усиление контроля за ценовой политикой монополистов. Государственные компании должны постепенно уступать место частному сектору, создавая больше возможностей для малого и среднего бизнеса.

Во-вторых, необходимо улучшить доступ предпринимателей к финансированию. Высокие процентные ставки по кредитам и недостаточное количество грантов и субсидий ограничивают возможности МСБ. Расширение программ льготного кредитования, упрощение требований к залоговому обеспечению и создание венчурных фондов позволят стимулировать развитие бизнеса, особенно в инновационных сферах.

В-третьих, требуется снижение административных барьеров. Диджитализация государственных услуг, автоматизация налоговой и отчётной системы, а также сокращение количества проверок для малого бизнеса помогут значительно облегчить ведение предпринимательской деятельности. Государственные органы должны сосредоточиться на создании условий для роста компаний, а не на их избыточном регулировании.

Таким образом, решение проблемы монополизации и поддержка малого и среднего бизнеса являются ключевыми задачами для повышения конкурентоспособности экономики Казахстана. Для этого необходимо развивать рыночные механизмы, снижать административные барьеры, обеспечивать доступ к финансированию и стимулировать предпринимательскую активность.

Список литературы

1. Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» <https://atameken.kz/ru/>
2. Официальный сайт Бюро национальной статистики Республики Казахстан <https://stat.gov.kz>
2. Сайт СМИ <https://www.zakon.kz/>
3. Официальный информационный ресурс Премьер-министра РК <https://primeminister.kz/>

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Транснациональные корпорации (ТНК) оказывают значительное влияние на мировую экономику, особенно в сфере международной торговли. Они формируют глобальные цепочки поставок, расширяют рынки сбыта и способствуют распространению технологий. Это позволяет интегрировать национальные экономики в мировую систему, создавая новые экономические возможности и вызовы.

Одним из ключевых механизмов влияния ТНК на международную торговлю является размещение производств в различных странах. Это снижает себестоимость продукции за счет дешевой рабочей силы, налоговых льгот и доступности сырья. Например, Китай и Вьетнам стали глобальными производственными центрами благодаря активному присутствию ТНК, таких как Apple, Samsung и Nike.

Финансовые потоки ТНК также играют значительную роль. По данным ЮНКТАД, в 2022 году общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил \$1,58 трлн, из которых значительная часть поступила от крупных транснациональных компаний. Казахстан, как страна с богатыми природными ресурсами и стратегическим положением, активно привлекает инвестиции ТНК, особенно в нефтегазовый сектор.

По информации Министерства национальной экономики РК, в 2022 году объем ПИИ в Казахстан достиг \$28 млрд., причем основными инвесторами стали компании из США, Нидерландов и Китая. Крупные корпорации, такие как Chevron, ExxonMobil и Shell, играют ключевую роль в разработке месторождений Тенгиз и Кашаган. Это способствует модернизации инфраструктуры и увеличению экспортного потенциала страны.

Однако присутствие ТНК в экономике Казахстана имеет и негативные стороны. Во-первых, существует риск зависимости от иностранных инвесторов, что может привести к снижению влияния национального бизнеса. Во-вторых, значительная часть прибыли ТНК уходит за рубеж, что ограничивает возможности реинвестирования в экономику страны.

Кроме того, экологический фактор также является важным аспектом. Разработка природных ресурсов часто сопровождается загрязнением окружающей среды, что требует жесткого регулирования и контроля со стороны государства. Казахстан уже предпринимает шаги в этом направлении, вводя экологические нормы и требования к иностранным компаниям.

Транснациональные корпорации играют ключевую роль в формировании международных торговых отношений, выступая в качестве основных двигателей глобализации и интеграции мировых рынков. Их деятельность охватывает широкий спектр отраслей, включая производство, услуги, финансы и технологии, что способствует углублению экономических связей между странами и регионами.

Одним из основных способов влияния ТНК на международную торговлю является создание глобальных цепочек добавленной стоимости. Размещая различные этапы производства в разных странах, корпорации оптимизируют издержки, используя преимущества каждой локации, такие как доступ к дешевым ресурсам, квалифицированной рабочей силе или благоприятным налоговым режимам. Это позволяет не только снизить себестоимость продукции, но и ускорить процесс вывода товаров на рынок, повышая их конкурентоспособность.

Важным аспектом деятельности ТНК является их способность привлекать значительные объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ). По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), на долю ТНК приходится значительная часть глобальных ПИИ, что способствует развитию инфраструктуры, созданию рабочих мест и повышению квалификации персонала в принимающих странах. Это особенно актуально для

развивающихся экономик, стремящихся интегрироваться в мировую экономическую систему.

Казахстан, обладая богатыми природными ресурсами и стратегическим положением, активно привлекает внимание ТНК. С момента обретения независимости республика проводит политику открытости для иностранных инвесторов, особенно в нефтегазовом секторе. По данным ЮНКТАД, в Казахстане зарегистрировано более 1600 филиалов ТНК, в которых занято около 18 тысяч человек. Это способствует не только развитию ключевых отраслей экономики, но и интеграции страны в глобальные производственные и торговые сети.

Присутствие ТНК в Казахстане оказывает многостороннее влияние на экономику страны. С одной стороны, они способствуют модернизации промышленности, внедрению передовых технологий и повышению экспортного потенциала. Например, участие таких крупных корпораций, как Chevron и ExxonMobil, в разработке месторождений Тенгиз и Кашаган привело к значительному увеличению добычи нефти и укреплению позиций Казахстана на мировом энергетическом рынке.

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и ТНК в экономике Казахстана

Показатель	Значение (2022-2023 гг.)	Источники
Общий объем ПИИ в экономику Казахстана	\$28,0 млрд (2022)	Национальный банк РК
Основные инвесторы ТНК (страны)	Нидерланды, США, Швейцария, Китай	Минэкономики РК
Доля ТНК в нефтегазовом секторе	Более 60%	Министерство энергетики РК
Количество филиалов ТНК в Казахстане	1600+	UNCTAD
Доля ТНК в несырьевом секторе экономики	25%	Министерство индустрии и инфраструктуры РК

С другой стороны, существует риск возникновения зависимости от иностранных инвесторов и утраты контроля над стратегически важными отраслями. Доминирование ТНК может привести к вытеснению местных предприятий, снижению их конкурентоспособности и уменьшению доли национального капитала в экономике. Поэтому важно разработать сбалансированную политику, направленную на привлечение иностранных инвестиций при одновременной поддержке и развитии национального бизнеса.

Таким образом, ТНК играют важную роль в экономике Казахстана, привлекая инвестиции и развивая промышленность. Однако их влияние несет риски, включая отток прибыли и зависимость от иностранных компаний. Для устойчивого развития стране важно балансировать между привлечением ТНК и поддержкой национального бизнеса.

Литература

1. Национальный банк РК <https://www.nationalbank.kz/ru>
2. UNCTAD <https://unctad.org/>
3. Медиа портал Караван <https://www.caravan.kz/news/vliyanie-transnacionalnykh-korporacij-na-ehkonomiku-kazakhstana-372186/>
4. Минэкономики РК <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy>
5. Министерство индустрии и инфраструктуры РК <https://www.gov.kz/memleket/entities/mps>

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Транснациональные корпорации (ТНК) занимают важное место в экономическом прогрессе Казахстана, способствуя привлечению зарубежных инвестиций, внедрению современных технологий и созданию рабочих мест. В условиях глобализации Казахстан стремится интегрироваться в мировую экономику, ориентируясь на привлечение крупных международных инвесторов. Тем не менее, процесс привлечения и регулирования деятельности ТНК сталкивается с рядом вызовов, которые требуют глубокого анализа и разработки эффективных стратегий.

Согласно информации, предоставленной Бюро национальной статистики Республики Казахстан, валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну в 2022 году достиг 28 миллиардов долларов США, что на 17,7% превышает уровень 2021 года. Главными странами-инвесторами стали Нидерланды (8,3 миллиарда долларов США), США (5,1 миллиарда долларов США), Швейцария (2,8 миллиарда долларов США), Бельгия (1,6 миллиарда долларов США), а также Южная Корея и Россия (по 1,5 миллиарда долларов США), не обошел стороной и Китай с суммой в 1,4 миллиарда долларов США.

Наибольшая доля инвестиций сосредоточена в горнодобывающей промышленности, которая составляет 43,3% от общего объема прямых иностранных инвестиций и равна 12,1 миллиарда долларов США. Из этой суммы 9,7 миллиарда долларов США направлено на добычу нефти и природного газа. К другим важным секторам относятся обрабатывающая промышленность с объемом инвестиций в 5,6 миллиарда долларов США и оптовая и розничная торговля, в которую вложено 5,1 миллиарда долларов США.

На рисунке 1 представлены страны, осуществляющие 79% всех прямых иностранных инвестиций за 2022 год в миллиардах долларов США.

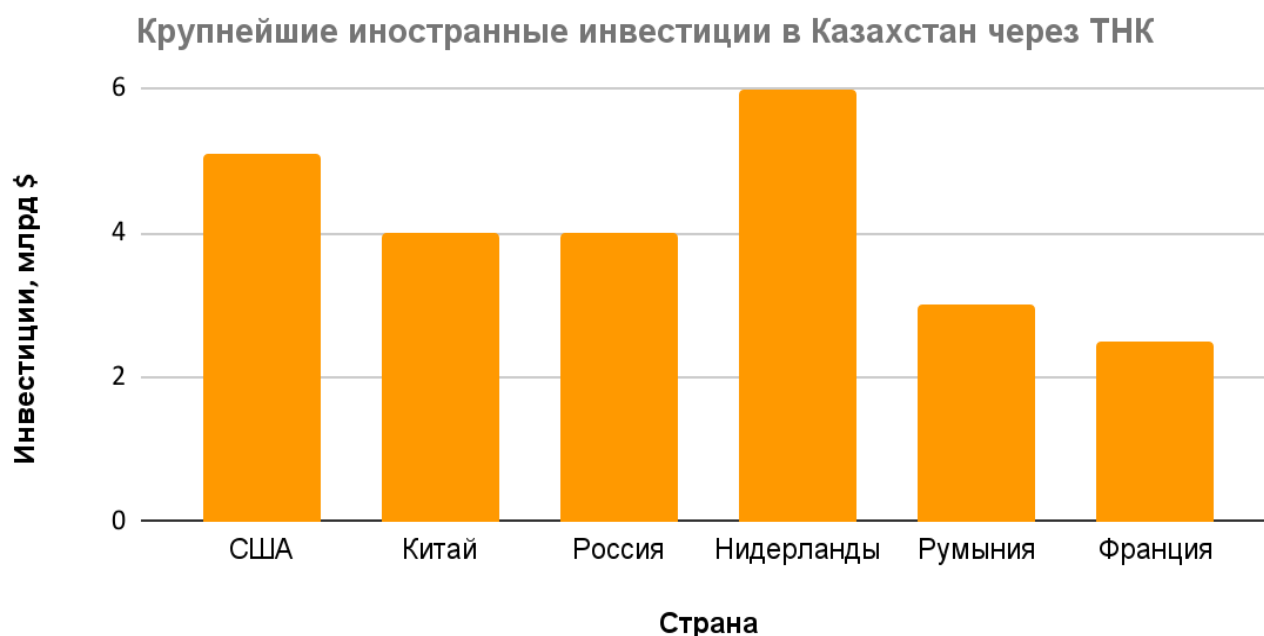


Рисунок 1. Страны, осуществляющие ПИИ через ТНК, 2022 год, млрд. долл. США
Примечание – составлено автором по источнику [1]

Привлечение транснациональных корпораций открывает для Казахстана возможности доступа к современным технологиям и международному управленческому опыту, что, в

свою очередь, содействует развитию инфраструктуры и увеличению производительности труда. Тем не менее, существует угроза преобладания иностранных компаний в ключевых секторах экономики, что может вызвать зависимость от внешних факторов.

К числу основных вызовов можно отнести:

- Диверсификацию экономики: Требуется уменьшить зависимость от экспорта природных ресурсов и способствовать привлечению инвестиций транснациональных компаний в несырьевые отрасли, такие как информационные технологии и возобновляемая энергетика.

- Политические и экономические риски: Глобальные экономические кризисы и геополитическая нестабильность способны оказать негативное влияние на объем иностранных инвестиций.

- Конкуренция за инвестиции: Казахстану необходимо создавать более привлекательные условия для инвесторов по сравнению с другими странами региона.

К числу крупнейших транснациональных компаний, работающих в Казахстане, относятся:

1. **Chevron Corporation** — американская энергетическая компания, занимающаяся добычей углеводородов на месторождениях Тенгиз и Карачаганак.

2. **Exxon Mobil** — еще одна крупная нефтяная компания из США, активно участвующая в разработке нефтяных месторождений Казахстана.

3. **Royal Dutch Shell** — международная корпорация, специализирующаяся на добыче нефти и газа, а также реализации нефтепродуктов.

4. **Total Energies** — французская энергетическая компания, работающая в нефтегазовой отрасли и развивающая проекты в сфере возобновляемых источников энергии.

5. **CNPC (China National Petroleum Corporation)** — государственная нефтегазовая корпорация из Китая, занимающаяся добычей и переработкой нефти в Казахстане.

Эти компании вносят значительный вклад в развитие экономики страны, создавая рабочие места, внедряя новые технологии и способствуя повышению квалификации местных специалистов.

Транснациональные корпорации играют ключевую роль в экономическом росте Казахстана, внося значительные инвестиции и способствуя модернизации различных секторов. Для достижения устойчивого развития важно продолжать усилия по улучшению инвестиционного климата, диверсификации экономики и снижению зависимости от отдельных отраслей. Это поможет Казахстану укрепить свои позиции на мировой экономической сцене и обеспечить долгосрочную стабильность.

Литература

1. Бюро национальной статистики Республики Казахстан. Официальный интернет-ресурс. Доступ: <https://stat.gov.kz>

2. Инвестиции в Казахстане. Портал правительства Республики Казахстан. Доступ: <https://www.gov.kz>

3. Методика по формированию состава и значений показателей статистики промышленности. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Доскажанова К.Т., 2-ый учебный год магистратуры (Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова)
Научный руководитель- к.э.н., ассоциированный профессор кафедры экономики и международного бизнеса Асанова М.К.

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЯ

Развитие электротранспорта стало одной из ключевых тенденций международного автомобильного рынка в последние годы. Это обусловлено как ужесточением экологических требований и глобальной борьбой с изменением климата, так и стремлением автопроизводителей к внедрению инновационных технологий, способных изменить структуру транспортного сектора. Согласно статистическим данным, в 2023 году было продано свыше 14 миллионов электромобилей по всему миру, что составляет около 18% от общего числа продаж новых автомобилей [1]. При этом прогнозы аналитиков указывают на дальнейший рост этого сегмента, особенно в странах с активной государственной поддержкой и благоприятными условиями для электромобильного транспорта. Основными лидерами рынка остаются Китай, США и страны Европы. Китай занимает лидирующую позицию как по производству, так и по продажам электромобилей, благодаря масштабным инвестициям в индустрию, обширной сети зарядных станций и государственным субсидиям для потребителей[2]. В Европе активное развитие рынка обусловлено жесткими экологическими стандартами и стратегией по сокращению выбросов углекислого газа. США также демонстрируют значительный рост, во многом благодаря деятельности компаний Tesla, Rivian и других стартапов, а также государственной поддержке в виде налоговых льгот и субсидий. Одним из важных аспектов роста рынка является развитие инфраструктуры зарядных станций. Без доступных и быстрых зарядных решений массовое распространение электромобилей остается затруднительным[3]. В связи с этим правительства многих стран активно инвестируют в расширение сети зарядных станций, а частные компании разрабатывают новые технологии, такие как ультрабыстрая зарядка и беспроводные зарядные системы.

Одним из ключевых факторов, способствующих развитию рынка электромобилей, является усиление экологического регулирования. В последние годы правительства многих стран вводят строгие нормы по выбросам CO₂, что вынуждает автопроизводителей сокращать производство автомобилей с ДВС и ускорять переход на электротягу. В ряде стран, таких как Норвегия, Нидерланды и Великобритания, уже объявлены планы полного отказа от продажи автомобилей с ДВС в ближайшие десятилетия.

Кроме того, важную роль играют налоговые льготы и государственные субсидии. Во многих странах покупатели электромобилей получают значительные скидки, освобождение от налогов и другие финансовые стимулы, что делает электротранспорт более доступным. Развитие технологий также способствует росту рынка. В последние годы значительно увеличилась емкость аккумуляторов, что позволило электромобилям преодолевать большие расстояния на одном заряде. При этом стоимость аккумуляторов постепенно снижается, что делает электромобили более конкурентоспособными по сравнению с бензиновыми и дизельными автомобилями. Несмотря на значительный прогресс, распространение электромобилей сталкивается с рядом серьезных вызовов. Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие рынка, является высокая стоимость производства аккумуляторов. Хотя цены на литий-ионные батареи постепенно снижаются, они все еще остаются дорогими, что отражается на конечной стоимости электромобилей. Еще одной проблемой является недостаточная развитость зарядной инфраструктуры в ряде регионов. В странах с низкой плотностью населения или слабым уровнем экономического развития зарядные станции встречаются редко, что делает эксплуатацию электромобилей менее удобной.

Важным вызовом остается и утилизация аккумуляторов. По мере увеличения количества электромобилей возникает вопрос переработки использованных батарей, поскольку они содержат токсичные вещества и требуют специальных технологий утилизации. Ожидается, что в ближайшие годы технологии аккумуляторов продолжат совершенствоваться, что позволит увеличить дальность хода и сократить время зарядки. Одним из перспективных направлений является развитие твердотельных аккумуляторов, которые обладают большей емкостью и безопасностью по сравнению с традиционными литий-ионными батареями. В Казахстане распространение электромобилей только набирает обороты. В 2023 году в стране было зарегистрировано более 3 500 электромобилей, что составляет незначительную долю от общего автопарка[4].

Однако правительство страны предпринимает шаги для создания благоприятных условий для развития этого сегмента. Одной из ключевых проблем остается слабая зарядная инфраструктура. В настоящее время в Казахстане функционирует более 600 зарядных станций, большая часть которых сосредоточена в крупных городах — Алматы, Астане и Шымкенте. В регионах зарядная инфраструктура развита слабо, что затрудняет массовый переход на электромобили. Кроме того, Казахстан зависит от импорта электромобилей, что делает их стоимость значительно выше по сравнению с автомобилями на бензине или дизеле. Однако в последние годы ведутся обсуждения о создании локального производства, что могло бы снизить цены и повысить доступность электротранспорта.

Многие страны, включая Казахстан, внедряют программы субсидирования и налоговых льгот для владельцев электромобилей[5]. В Казахстане электромобили освобождены от утильсбора и налога на транспорт, что делает их покупку более привлекательной. Кроме того, Казахстан, в рамках Парижского соглашения, стремится к сокращению выбросов углекислого газа, что стимулирует развитие экологически чистого транспорта. Во многих странах, включая Казахстан, идет активное строительство зарядных станций, что постепенно улучшает условия для эксплуатации электромобилей[6]. Несмотря на высокую стоимость электромобилей, казахстанцы начинают проявлять к ним интерес, особенно на фоне роста цен на топливо. В перспективе Казахстан может стать одним из лидеров Центральной Азии по внедрению электрического транспорта, что позволит стране двигаться в сторону устойчивого и экологичного будущего.

Литература

1. Международное энергетическое агентство (IEA). Global EV Outlook 2023. – Париж: IEA, 2023. – URL: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023> (дата обращения: 09.02.2025).
2. BloombergNEF. Electric Vehicle Outlook 2023. – Нью-Йорк: BloombergNEF, 2023. – 120 с.
3. Национальный центр развития индустрии Казахстана. Анализ перспектив развития электромобилей в Республике Казахстан. – Астана: НЦРИК, 2023. – 75 с.
4. Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан. Программа развития электрического транспорта в Казахстане до 2030 года. – Астана: МИИР РК, 2022. – 95 с.
5. European Automobile Manufacturers Association (ACEA). The Automobile Industry Pocket Guide 2023. – Брюссель: ACEA, 2023. – 65 с.
6. Литвиненко В. С. Перспективы развития аккумуляторных технологий для электромобилей // Энергетическая политика. – 2023. – №5. – С. 45–60.

Ерназар А.Ж., Аман А., Болатбекова Ж.Ж., 1,4 курс студенттері (Қарағанды Бөкетов Университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Таттымбетова К.Т.

ҚАЗАҚСТАНДА ЛИЗИНГТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазіргі уақытта көптеген кәсіпорындар өндіріс ауқымын ұлғайту, өнімнің сапасына қойылатын соңғы талаптарға жауап беретін заманауи жабдықтарды алу және соңғы буын технологияларын енгізу үшін ұзақ мерзімді инвестицияларды тарту және іздеудің өте өткір мәселесімен бетпе-бет келіп отыр. Инвестициялық несиелер алу мүмкіндігі шектеулі жағдайларда лизинг ең қолжетімді болып табылады. Мұндай кәсіпорындар үшін лизинг іс жүзінде өндірісті қаржыландыру мен дамытудың бірден-бір тиімді әдісіне айналады. Бүгінгі таңда Қазақстанның заманауи экономикасында болып жатқан терең құрылымдық өзгерістер бізді елімізде лизингтің болуы мен дамуының болашақ перспективаларына жаңаша қарауға мәжбүр етеді.

Лизингтік мәмілелерді қиындату факторларының бірі лизинг беруші мен лизинг алушы әр елдің резиденттері болып табылады, сонымен қатар әр елдің өзінің құқықтық жүйесі бар. Сондықтан мәміле екі мемлекеттің заңдық талаптарына сай келуі керек. Бір елде мәміле қаржылық лизинг мәмілесі болып жіктелуі мүмкін, ал екінші елде жалға берілген немесе бөліп төлеуге сатылған болып табылады. Бұл жағдайда лизинг алушыда басқа салықтық жүйе қолданылады, бұған көбірек шығын кетеді.

Қазақстан Республикасының ТОП-10 лизингтік компаниялары

- 1 «Индустриялық даму қоры» АҚ
- 2 «ҚазАгроҚаржы» АҚ
- 3 «ТехноЛизинг» ЖШС
- 4 «Лизингтік топ» АҚ
- 5 «ХалықЛизинг» АҚ
- 6 «ForteLeasing» АҚ (ForteLeasing)
- 7 «Қазақстан Иджара Компаниясы» АҚ
- 8 «КомТрансЛизинг» ЖШС
- 9 ЖШС «АГРО Лизинг»
- 10 «Капитал Лизинг Групп» ЖШС.

Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған.

«Индустриялық даму қоры» АҚ 70%

«ҚазАгроҚаржы» АҚ 25%

«Технолизинг» ЖШС 1,4%

Басқалар 4,6%

Нарықтың айрықша ерекшелігі мемлекеттік компаниялардың үлкен салмағы болып табылады: 2023 жылы жалпы портфельдің 95%-ын құрайтын Индустриялық даму қоры (ИДҚ) және ҚазАгроҚаржы. Олар «Артықшылықты лизинг» және «Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы (ИИДМБ)».

2022 жылға лизингтік компаниялардың несие портфелі (2020 ж.) +22% қосып, 4206 млн. АҚШ долларын құрады.

Соңғы 3 жылда (2020-2022 жж.) жаңа бизнестің жалпы көлемі 2553 миллион АҚШ долларын немесе + 22% құрады;

Жасалған келісім-шарттардың жалпы саны 17%-ға өсіп, 7831 мәмілені құрады.

Алынған лизингтік төлемдер көлемінің оң динамикасы байқалады, ол 253 млн долларға (+36%) жетті.

Барлық қиындықтарға қарамастан, лизинг нарығында оң үрдіс бар:

- 2023 жылдың 1 жартыжылдығына сектор активтерінің өсуі жыл +8% құрады, тренд динамикасы экономиканың барлық салаларындағы негізгі қорлардың жанаруын көрсетеді;

- квазимемлекеттік сектордың үлесі 95%-ға бағаланады, лизинг нарығы екі ірі лизингтік компанияның болуымен сипатталады (ФРП үлесі, ҚАФ 95%);

- Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған. ШОБ кәсіпорындарының жабдыктарының 90%-ға дейіні лизингке сатып алынады.

Соңғы 2 жылда міндеттемелердің орташа жылдық өсімі 30%-ды құрады.

Лизингтік компанияларды қаржыландыру көздерінің құрылымында даму институттары арқылы құйылған квазимемлекеттік компаниялардың қаражаты (ДАМУ ФРП АҚ, АҚ ФРП және АҚ ҚАФ), тікелей қаржыландыру және сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау тетіктері басым;

Қаржыландырудың нарықтық көзі – холдингтік құрылымдардың (коммерциялық банктер және басқа да қаржы ұйымдары) қаражаттары.

Инвестициялық жобалар әрқашан табысты толық алмау немесе жоба капиталына салынған инвестиция толығымен жоғалту тәуекеліне барады. Инвестор жобаға қатысу тәуекелін азайтады. Бұл тәуекелден толықтай құтылу үшін онда жобадан бас тарту қажет, бұл табыс алудан бас тарту дегенді білдіреді.

Инвестор жобадан түсетін табыстың шығындарды жабуға, қарыздарды төлеуге және салынған капиталдың қайтарымдылығын қамтамасыз етуге жететініне сенімді болуы керек. Инвестор үшін кепіл ретінде кепілдік міндеттеме ғана болуы емес, өндірілген өнімді өткізуде сенімділік болуы керек, бұл жобаға да сенім болады дегенді білдіреді.

Лизинг алушы нарық конъюнктурасының қысқа мерзімді өзгеруімен бетпе-бет келуі мүмкін, өндірілген өнімге сұраныстың азаюы немесе қайтадан өндіруге бағаның төмендеуі.

Әдебиеттер

1 Инвестициялар туралы Қазақстан Республикасының 2003 ж. 8 қаңтардағы №373 –II Заңы.

2 Рынок лизинга Казахстана Рейтингового агентства бюллетень «Эксперт Казахстана» 18 октября 2022г.

3 Қазақстан Республикасының заңы «Қаржылық лизинг туралы» (өзгерістерімен ҚР заңына енгізілген 10.07.03ж. N 483-ІІ; от 10,03,04 г. N532-ІІ)

4 Акиндинов А. Лизинг в РК в самом начале становления», Экономика и жизнь от 22.03.03, УЧ 12

5 Қазақстан Республикасы ұлттық статистика бюросы мәліметтері 2021-2024 жж.

Ержанов А.Т., Арчаков А.М. 2курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., Рахимова А.Н.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

В современном мире экономика Казахстана сталкивается с множеством сложностей, которые оказывают влияние на ее развитие. Эти вызовы обусловлены как внутренними особенностями страны, так и внешними факторами, включая мировые экономические тенденции, геополитическую нестабильность и структурные аспекты национальной экономики.

Одна из главных проблем связана с высокой зависимостью от экспорта сырьевых ресурсов. Топливо-энергетический сектор играет ключевую роль в формировании государственного бюджета, однако такая зависимость делает экономику чувствительной к колебаниям мировых цен на нефть, газ и другие природные ресурсы. Снижение цен на сырье приводит к сокращению доходов, снижению инвестиционной активности и росту социальной напряженности. В связи с этим важной задачей остается диверсификация

экономики, которая требует значительных финансовых вложений, квалифицированных кадров и времени.

Еще одним значимым вызовом является уровень безработицы и дисбаланс экономического развития регионов. В крупных городах уровень доходов и занятости выше, тогда как в сельской местности наблюдается нехватка рабочих мест и низкий уровень жизни. Это стимулирует миграцию населения в мегаполисы, что создает дополнительные нагрузки на инфраструктуру, систему здравоохранения и образование. Таким образом, вопросы обеспечения жильем, транспортной доступности и социальной защиты становятся все более актуальными.

Развитие малого и среднего бизнеса также остается одной из ключевых проблем. Избыточная бюрократия, трудности в получении кредитов и нехватка государственной поддержки мешают формированию конкурентоспособной предпринимательской среды. Однако именно этот сектор способен стать двигателем экономики, создавая новые рабочие места, повышая уровень доходов и способствуя инновационному развитию. Государственные программы поддержки предпринимательства играют важную роль, но их эффективность часто снижается из-за коррупции, административных барьеров и недостаточной информированности граждан о доступных возможностях.

Еще одной важной задачей является совершенствование системы образования и развитие человеческого капитала. Экономика нуждается в модернизации образовательных стандартов, чтобы соответствовать современным требованиям рынка труда. Цифровизация, автоматизация производства и интеграция в мировое экономическое пространство требуют новых компетенций и навыков. Кроме того, проблема утечки мозгов остается актуальной, поскольку многие квалифицированные специалисты предпочитают работать за рубежом.

Глобальные вызовы, такие как изменение климата, экологические проблемы и эпидемиологические риски, также оказывают влияние на развитие экономики Казахстана.

Вопросы экологической безопасности, рационального использования природных ресурсов и внедрения "зеленых" технологий становятся приоритетными в стратегии устойчивого развития страны.

Таким образом, решение социально-экономических проблем Казахстана требует комплексного подхода, направленного на снижение сырьевой зависимости, развитие регионов, поддержку малого и среднего бизнеса, реформирование образовательной системы и улучшение уровня жизни населения. Лишь системные реформы, эффективное государственное управление и активное участие общества позволят стране адаптироваться к современным вызовам и обеспечить стабильное экономическое развитие в будущем.

Литература

- [1] Министерство национальной экономики Республики Казахстан – Официальный сайт.
- [2] Национальный банк Республики Казахстан – Аналитические отчеты и макроэкономические прогнозы.
- [3] Бюро национальной статистики Казахстана – Данные о социально-экономическом развитии.
- [4] Мировой банк о Казахстане – Анализ экономического положения страны.
- [5] Азиатский банк развития – Доклады по экономике и финансам Казахстана
- [6] ОЭСР (OECD) – Казахстан: Экономические исследования и рекомендации.

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ПЕН АВТОМАТТАНДЫРУ: ЕҢБЕК НАРЫҒЫНА ӘСЕРІ

Қазіргі заманғы технологиялардың қарқынды дамуы жасанды интеллект (ЖИ) пен автоматтандырудың еңбек нарығына тигізетін әсерін күшейтуде. Көптеген салаларда интеллектуалды жүйелер мен роботтар адам еңбегін алмастырып, өндіріс пен қызмет көрсету секторында революциялық өзгерістер әкелуде. Бұл үрдіс жұмыспен қамтуға, жұмыс күшінің біліктілік талаптарына және экономиканың құрылымына айтарлықтай әсер етеді. Осы мақалада ЖИ мен автоматтандырудың еңбек нарығына ықпалын жан-жақты қарастырып, болашақтағы мүмкіндіктер мен қауіптерді талдаймыз.

Жасанды интеллект (ЖИ) – бұл компьютерлік жүйелердің адам интеллектісіне ұқсас әрекеттерді орындауға қабілеттілігі, соның ішінде оқыту, ойлау, шешім қабылдау және өзін-өзі дамыту мүмкіндігі. ЖИ алгоритмдер, үлкен деректер, машиналық оқыту және нейрондық желілер арқылы дамиды.

Автоматтандыру – белгілі бір процестерді немесе өндіріс кезеңдерін адамның тікелей қатысуынсыз жүзеге асыру әдісі. Бұл көбінесе өндірістік желілерде, қызмет көрсету саласында және логистикада қолданылады.

Жасанды интеллект пен автоматтандыру көбіне бірге қолданылады, өйткені ЖИ автоматтандырылған жүйелердің күрделі міндеттерді орындауына мүмкіндік береді. Бұл екі технология еңбек нарығына үлкен әсер етіп, жұмыс орындарының құрылымын өзгертуде.

ЖИ мен автоматтандырудың еңбек нарығына әсері

1. Жұмыс орындарының жойылуы мен жаңа мамандықтардың пайда болуы

Жасанды интеллект пен автоматтандыру қарапайым және қайталанатын жұмыстарды орындайтын қызметкерлерге қауіп төндіреді. Мысалы, өндірістік зауыттарда роботтандырылған желілер жұмысшыларды алмастырып, қызмет көрсету саласында чат-боттар мен автоматтандырылған кассалар енгізілуде. Алайда, бұл өзгерістер жаңа жұмыс орындарының пайда болуына да ықпал етеді. Деректерді талдау, бағдарламалау, ЖИ дамыту және робототехника салаларында сұраныс артуда. Сонымен қатар, болашақта технологиямен қатар жұмыс істей алатын адамдарға қажеттілік артады.

2. Жаңа дағдылар мен білімге сұраныс

Жұмыс күшінің технологиялық бейімделуі басты міндеттердің бірі болып табылады. Көптеген компаниялар қызметкерлерінен жаңа технологияларды игеруді талап етеді. Сондықтан үздіксіз білім алу және жаңа дағдыларды меңгеру еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болудың негізгі шартына айналууда. Білім беру жүйесі де өзгерістерге ұшырауы қажет, әсіресе STEM (ғылым, технология, инженерия, математика) бағытындағы оқытуды күшейту өзекті болмақ.

3. Жұмыспен қамтудағы теңсіздік мәселесі

Автоматтандыру экономиканың кейбір секторларында жалақы айырмашылықтарын арттырып, теңсіздік деңгейін күшейтуі мүмкін. Жоғары білікті мамандарға сұраныс артқанымен, қарапайым еңбек орындарының қысқаруы әлеуметтік мәселелерді туындатуы ықтимал. Сондықтан мемлекеттер бұл өзгерістерге бейімделу үшін білім беру жүйесін жаңғырту және қайта даярлау бағдарламаларын іске асыруда. Сонымен қатар, кейбір мемлекеттер базалық табыс жүйесін енгізу мәселесін қарастыруда, бұл жұмыссыз қалған адамдардың әлеуметтік қорғалуына ықпал етуі мүмкін.

Болашаққа болжамдар

1. Адаптивті жұмыс күші – болашақта жұмысшылар тұрақты білім алуға бейімделуі тиіс. Үздіксіз кәсіби дамуға баса назар аудару қажет.

2. Гибридті жұмыс орны – ЖИ мен адамдар бірігіп жұмыс істейтін орталар қалыптасады. Адамдар креативті және стратегиялық шешім қабылдауда маңызды рөл атқарады.

3. Әлеуметтік және экономикалық саясатты жетілдіру – мемлекеттер жұмыспен қамтудың жаңа формаларын енгізіп, әлеуметтік саясатты жаңартуға тиіс.

4. Этика және заңнамалық реттеу – ЖИ және автоматтандырудың еңбек нарығына әсерін реттеу үшін арнайы заңдар мен саясаттар қажет. Бұл қызметкерлердің құқықтарын қорғауға және әділеттілік принциптерін сақтауға көмектеседі.

5. Қашықтан және цифрлық жұмыстың дамуы – автоматтандыру және жасанды интеллект интернет арқылы қашықтан жұмыс істеу мүмкіндіктерін кеңейтеді, бұл жаһандық еңбек нарығына әсер етеді.

Жасанды интеллект пен автоматтандыру еңбек нарығына терең әсер етіп, жұмыс орындарын өзгертуде. Бұл процестер бірқатар қиындықтар тудырғанымен, жаңа мүмкіндіктер де ашуда. Болашаққа дайын болу үшін үздіксіз білім алу, икемділік және технологиялық дағдыларды меңгеру басты факторларға айналады.

Сонымен қатар, ЖИ мен автоматтандыру адам мен машина арасындағы серіктестікті дамытуға бағытталуы тиіс. Технологиялық өзгерістердің әлеуметтік-экономикалық салдары терең болғандықтан, мемлекеттер мен ұйымдар реттеу саясатын күшейтіп, жұмысшыларды қайта оқытуға және бейімдеуге ерекше назар аударуы қажет.

Болашақта еңбек нарығы үлкен өзгерістерге ұшырайтыны сөзсіз, бірақ бұл өзгерістердің тиімді жүзеге асуы үшін адамдар мен технологиялар арасында үйлесімділік орнату маңызды. Тек осылайша біз технологиялық дамуды қоғам игілігіне бағыттай аламыз.

Әдебиеттер:

1. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W. W. Norton & Company.
2. Ford, M. (2015). Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future. Basic Books.
3. Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation? Oxford University Press.
4. World Economic Forum. (2020). The Future of Jobs Report 2020.
5. McKinsey Global Institute. (2021). The Future of Work after COVID-19.
6. Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2020). Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets. Journal of Political Economy.

Жукенова А.А., Игембаева А. Зкурс (Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Нұржан М.Ә..

ТРАНСҰЛТТЫҚ КОРПОРАЦИЯЛАРДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДАҒА ӘСЕРІ

Бұл мақалада трансұлттық корпорациялардың халықаралық саудаға әсерін қарастырылады. Оның негізгі мақсатты-трансұлттық корпорациялардың халықаралық саудаға әсерін зерттеп, олардың әлемдік экономикадағы рөлін, өндірістік тізбектердің жаһандануы, жаңа нарықтарға шығу, технологиялық инновациялар енгізу және саяси-экономикалық ықпалы арқылы халықаралық сауданы дамытудағы маңыздылығын көрсету.

Кілт сөздер: Трансұлттық корпорациялар, Халықаралық сауда, Жаһандану, Өндірістік тізбектер, Нарықтар, Технологиялық инновациялар, Экономикалық ықпал, Саяси әсер, Әлемдік экономика, Бәсекеге қабілеттілік

Трансұлттық корпорациялар (ТҰК) – бірнеше елде өндірістік және коммерциялық қызмет атқаратын ірі компаниялар. Олар әлемдік экономиканың жаһандануының негізгі қозғаушы күші болып табылады. ТҰК-тар халықаралық сауданың дамуына, технологиялық инновациялардың таралуына және жаһандық өндірістік тізбектердің қалыптасуына айтарлықтай ықпал етеді.

Халықаралық сауда — бұл елдер арасындағы тауарлар мен қызметтерді айырбастау процесі, ал трансұлттық корпорациялар (ТҰК) — бірнеше елде жұмыс істейтін ірі

компаниялар, олар өздерінің өндірісін, саудасын және инвестицияларын көптеген мемлекеттерде жүзеге асырады. ТҰК-тар халықаралық сауда процесінің маңызды қатысушылары болып табылады, себебі олар нарықтарды жаһандандыру, өндірісті халықаралық деңгейде ұйымдастыру және экономикалық тиімділікке қол жеткізу арқылы әлемдік сауданың дамуында маңызды рөл атқарады. ТҰК-тар әлемнің түрлі аймақтарында өндіріс орындарын ашып, өзінің өндірістік процестерін бір елдерден басқа елдерге таратады. Олар жаңа нарықтардағы тұтынушыларға қажетті өнімдер мен қызметтерді жеткізіп, сол арқылы халықаралық сауданың өсуіне ықпал етеді. Бұл халықаралық сауданың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, жаңа өнімдер мен қызметтердің пайда болуына жол ашады. Өз кезегінде халықаралық сауданың құрылымына әсер етеді. ТҰК-тар мен халықаралық сауда арасындағы байланыс — бір-бірін толықтырып, дамытатын екі үдеріс болып табылады. ТҰК-тар халықаралық нарықта тиімді бәсекелесіп, әлемдік экономикада сауда көлемін арттыруға ықпал етеді.

ТҰК-тар халықаралық сауданың негізгі қатысушылары ретінде әлемдік тауар айналымының едәуір бөлігін бақылайды. Олардың шекаралас инвестициялары мен өндірістік қызметі елдер арасындағы экономикалық байланыстарды нығайтады. Мысалы, 2010 жылы әлемдік сауданың шамамен 80%-ы ТҰК-тардың ішкі және сыртқы сауда операцияларына тиесілі болды.

Трансұлттық корпорациялар халықаралық саудаға үлкен әсер етеді, себебі олар әлемдік нарықтарды біріктіреді және экономикалық интеграцияны күшейтеді. Оған инвестициялар мен технологиялар ағыны, ТҰК-тар өздерінің ғылыми-зерттеу жұмыстары мен инновациялары арқылы жаңа технологияларды енгізеді, инвестиция салып, елдер арасында капитал ағынын қамтамасыз етеді. Бұл өнім сапасын арттырып, өндірісті тиімді етеді. Жаһандық жеткізу тізбегін құру, әр түрлі елдерде өндіріс орындарын ашып, өнімді өндіру және тарату желісін құру арқылы, ТҰК-тар халықаралық жеткізу тізбегін оңтайландырады. Бұл өндіріс шығындарын азайтып, өнімді әлемдік нарыққа тез және тиімді жеткізуге мүмкіндік береді. Нарыққа ену және бәсекелестік стратегиялары, ТҰК-тар жергілікті нарықтардың ерекшеліктерін ескере отырып, өнімді локализациялау мен маркетингтік стратегияларды қолданады. Бұл олардың өнімдерін әлемнің әртүрлі аймақтарында сәтті сатуға және бәсекелестік артықшылыққа ие болуға көмектеседі.

ТҰК-тар жаһандық өндірістік тізбектерді құру арқылы өндіріс процестерін әртүрлі елдерге таратады. Бұл өндіріс шығындарын төмендетіп, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Мысалы, электроника саласында бір өнімнің компоненттері бірнеше елде өндіріліп, соңғы құрастыру басқа мемлекетте жүзеге асырылады. Бұл тәсіл халықаралық сауданың көлемін ұлғайтып, елдер арасындағы өзара тәуелділікті арттырады.

ТҰК-тар ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТКЖ) айтарлықтай инвестиция салады, бұл жаңа технологиялардың дамуы мен таралуына ықпал етеді. Олар өз филиалдары арқылы технологиялық ноу-хауды басқа елдерге жеткізіп, жергілікті кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін арттырады. Мысалы, Қазақстанда жұмыс істейтін ТҰК-тар жергілікті мамандарды оқытып, озық технологияларды енгізуге көмектеседі.

ТҰК-тар қабылдаушы елдердің экономикасына тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) арқылы әсер етеді. Олар жаңа жұмыс орындарын құрып, салық түсімдерін арттырады және жергілікті кәсіпорындармен серіктестік орнатады. Дегенмен, ТҰК-тардың экономикалық күші оларға саяси ықпал ету мүмкіндігін де береді, бұл кейде жергілікті үкіметтердің саяси шешімдеріне әсер етуі мүмкін.

Трансұлттық корпорациялар (ТҰК) әлемдік экономикада жаһандық өндірістің, сауданың және жұмыспен қамтудың едәуір бөлігін бақылайды. Зерттеулерге сәйкес, ТҰК-тардың үлесіне әлемдік өнеркәсіптік өндірістің шамамен 50%-ы және жаһандық сауданың 70%-ға дейінгі бөлігі тиесілі. Сонымен қатар, олардың қызметі әлемдегі жұмыспен қамтудың шамамен 25%-ын қамтамасыз етеді.

Қазақстанда да ТҰК экономикалық дамуға елеулі әсер етеді. Деректергесәйкес, елдегі тікелей шетелдік инвестициялардың 80%-дан астамы трансұлттық корпорацияларға тиесілі. Негізгі инвесторлар қатарында АҚШ, Ұлыбритания, Италия, Швейцария және Нидерланды компаниялары бар. Мысалы, Chevron, British Gas және Agip сияқты ірі ТҰК Қазақстанның мұнай-газ секторына қомақты инвестициялар салған.

Бұл статистикалық деректер трансұлттық корпорациялардың халықаралық сауда мен экономикалық дамуға ықпалын айқындап көрсетеді.

Қорытындылай келе трансұлттық корпорациялар халықаралық сауданың дамуы мен жаһандық экономиканың интеграциясында маңызды рөл атқарады. Олар өндірістік тізбектерді жаһандандырып, технологиялық инновацияларды таратып, елдер арасындағы экономикалық байланыстарды нығайтады. Дегенмен, ТҰК-тардың ықпалы қабылдаушы елдер үшін экономикалық пайдамен қатар, белгілі бір саяси және әлеуметтік мәселелерді де туындатуы мүмкін. Сондықтан, ТҰК-тармен өзара әрекеттесу де ұлттық мүдделерді қорғау және тұрақты даму мақсаттарын ескеру маңызды.

Әдебиеттер:

[1] Гриффин, Р.У., & Пастей, М.В. (2015). *Халықаралық бизнес*. Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір».

[2] Қазақстан Республикасы Үкіметі. (2017). *"Ұлттық экспорттық стратегия" бағдарламасы*. Астана.

[3] Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. (2014). *Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы*. Астана.

[4] Сидорович, А.В., & Әбішев, Ә.Ә. (2011). *Ұлттық экономика*. Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір».

Мусаперова Д.С., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н. преподаватель Рахимова А.Н.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПЕРСПЕКТИВЫ, ВЫЗОВЫ И РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ВНЕ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА

Экономическая диверсификация является одним из ключевых приоритетов развития Казахстана на современном этапе. В условиях глобальных экономических изменений, нестабильности цен на сырьевые товары и стремления к устойчивому развитию страна сталкивается с необходимостью перехода от сырьевой модели к многопрофильной экономике. Несмотря на значительные природные ресурсы, особенно нефть, газ и полезные ископаемые, долгосрочное благосостояние Казахстана зависит от развития альтернативных отраслей, способных обеспечить устойчивый рост, инновации и конкурентоспособность на международной арене.

Важность диверсификации заключается не только в снижении зависимости от экспорта сырья, но и в создании новых рабочих мест, стимулировании предпринимательства, а также в повышении устойчивости экономики к внешним шокам. В этом контексте особое внимание уделяется таким секторам, как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, IT-технологии, возобновляемая энергетика и туризм. Государственные программы, включая стратегию «Казахстан-2050», государственную программу индустриально-инновационного развития и инициативы по развитию человеческого капитала, создают основу для реализации этих задач.

В данной статье будут рассмотрены перспективы и вызовы диверсификации экономики Казахстана, проанализированы уже предпринятые меры, а также представлены направления дальнейшего развития альтернативных отраслей вне сырьевого сектора.

Диверсификация экономики Казахстана открывает значительные перспективы. В 2023 году доля несырьевых секторов в ВВП Казахстана составила около 35%, что подчеркивает важность их дальнейшего развития для устойчивого экономического роста. [1] Развитие несырьевых секторов, таких как сельское хозяйство, промышленное производство, ИТ-технологии, возобновляемая энергетика и туризм, позволяет снизить зависимость от мировых цен на нефть и полезные ископаемые. Важным направлением является внедрение инновационных технологий и цифровизация процессов, что способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на международном рынке. Примером таких инициатив является программа «Цифровой Казахстан», которая к 2022 году привела к увеличению числа интернет-пользователей до 85% населения, а также способствовала внедрению цифровых технологий в госуслуги, образование и бизнес.[2] Эта программа направлена на развитие инфраструктуры, внедрение цифровых решений в различных отраслях и повышение уровня цифровой грамотности населения. Развитие ИТ-кластеров, таких как TericonValley в Караганде, способствует созданию новых рабочих мест и стимулирует развитие технологического предпринимательства. Кроме того, в агропромышленном комплексе реализуются проекты по модернизации сельскохозяйственного оборудования, развитию органического земледелия и производству экологически чистой продукции. Развитие сельского хозяйства не только укрепляет продовольственную безопасность, но и открывает новые экспортные возможности, особенно на рынках стран СНГ и Азии.

Несмотря на значительные перспективы, процесс диверсификации экономики Казахстана сталкивается с рядом вызовов. Например, в 2022 году доходы от нефтяного сектора составили более 40% доходов государственного бюджета, что подчеркивает необходимость расширения несырьевых источников доходов. Одним из основных является высокая зависимость государственного бюджета от доходов нефтяного сектора, что ограничивает инвестиции в другие отрасли. Кроме того, недостаточная развитость инфраструктуры в некоторых регионах, нехватка квалифицированных кадров и низкая инвестиционная активность частного сектора также замедляют темпы диверсификации. Барьеры на пути развития малого и среднего бизнеса, сложности с доступом к кредитным ресурсам и бюрократические преграды препятствуют созданию благоприятного делового климата. Для преодоления этих проблем необходимо продолжить реформирование экономических институтов, упростить налоговое законодательство и создать механизмы поддержки инновационных стартапов.

Для успешного перехода к многопрофильной экономике Казахстану необходимо сосредоточить усилия, опираясь на опыт стран, таких как Южная Корея, Сингапур и ОАЭ, которые успешно диверсифицировали свои экономики за счет инвестиций в инновации, промышленное производство и сферу услуг. В Казахстане приоритетными направлениями остаются сельское хозяйство с внедрением современных агротехнологий, промышленное производство с модернизацией предприятий и внедрением принципов «зеленой экономики», развитие ИТ-технологий через поддержку стартапов и создание экспортно-ориентированных ИТ-продуктов, возобновляемая энергетика с реализацией проектов по строительству солнечных, ветровых и гидроэлектростанций, а также туризм, включающий развитие внутреннего и въездного туризма и продвижение культурного наследия страны на международной арене.[3]

Диверсификация экономики Казахстана является необходимым условием для устойчивого экономического развития и повышения конкурентоспособности страны в условиях глобальной экономики. Развитие несырьевых отраслей способствует снижению зависимости от колебаний мировых цен на нефть, расширению экспортного потенциала и созданию новых рабочих мест. Опыт других стран показывает, что успех в этой сфере достигается за счет комплексного подхода, включая инвестиции в инновации, образование, инфраструктуру и поддержку малого и среднего бизнеса. Казахстан обладает значительными возможностями для реализации стратегических инициатив по диверсификации экономики,

что в перспективе позволит обеспечить устойчивый рост и благосостояние общества. Важно не только разрабатывать и реализовывать государственные программы, но и привлекать частные инвестиции, включая международные компании, которые могут внести значительный вклад в развитие несырьевых секторов. Кроме того, необходимо активное взаимодействие с образовательными учреждениями для подготовки квалифицированных специалистов, способных работать в новых технологических отраслях. Развитие региональной инфраструктуры, поддержка малого и среднего бизнеса, а также внедрение инновационных решений в производство и сферу услуг являются важными условиями для успешной диверсификации. Только комплексный и последовательный подход сможет обеспечить устойчивый экономический рост, повысить качество жизни населения и укрепить позиции Казахстана на мировой экономической арене.

Литература

4. Доля несырьевых секторов в ВВП Казахстана (2023)
<https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/national-accounts>
5. Итоги программы «Цифровой Казахстан» (2022)
<https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/101>
6. Успешные проекты в несырьевом секторе Казахстана
<https://www.worldbank.org/en/country/kazakhstan/overview>

Р.М. Сұңғат, Зкурс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНКОТЕРМС 2020

Инкотермс представляет собой набор стандартов, направленных на улучшение эффективности и унификацию условий внешнеторговых контрактов. Инкотермс 2020 является последней редакцией этих правил, действующей на 2024 год, и будет актуальна до 2030 года. Ожидается, что очередной пересмотр Инкотермс состоится в 2029 году. В данной статье проводится анализ сравнений между Инкотермс 2020 и предыдущими версиями правил, с акцентом на изменения в обязательствах сторон, а также на новые риски, возникшие в международной торговле. Исследование позволяет выделить ключевые направления и тенденции, определяющие развитие мировой торговли.

Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) – это 11 международных правил, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон договора купли-продажи в части доставки товара от продавца к покупателю. Впервые Инкотермс были опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой (МТП).

Основная функция МТП – разработка, упрощение и гармонизация, внедрение международных торговых стандартов в деловую практику. Таким образом, международные торговые правила – результат деятельности МТП, востребованный во всем мире, представляют собой неотъемлемую часть процесса заключения торгового соглашения между экспортером и импортером.

Указанные в договоре правила Инкотермс не могут быть применены только в том случае, если они противоречат требованиям национального законодательства страны. правила Инкотермс не заменяют договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его. Условия поставки Инкотермс не определяют переход право собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или последствия нарушения договора. Инкотермс лишь отражают распределение между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка с транспортного средства, таможенное оформление, оплата налогов, пошлин и сборов, страхование, а также переход рисков утери и повреждения товара.

В настоящее время структура Инкотермс включает два основных раздела: Правила для любого типа транспорта и Правила для морского и внутреннего водного транспорта. Уже в версии Инкотермс 1990 все термины были разделены на четыре группы, отличающиеся правами и обязанностями сторон контракта. Первая группа (термины E – EXW) предполагает, что продавец предоставляет товар покупателю на своей территории. Вторая группа (F – FCA, FAS, FOB) требует от продавца передачи товара перевозчику, назначенному покупателем. Третья группа (C – CIP, CIF) включает термины, согласно которым продавец обязуется заключить договор перевозки за свой счет.

Термин DAT был переименован в DPU (Delivered at Place Unloaded – «Поставка в месте назначения с выгрузкой») в связи с тем, что в Инкотермс 2010 термин «терминал» был определен слишком широко. С изменением на DPU, продавец должен выполнить обязательства по поставке, выгрузив товар в согласованном месте назначения, будь то терминал, склад или другое место, где товар может быть выгружен.

Условие поставки FCA (Free Carrier – «Франко перевозчик») в Инкотермс 2020 является одним из самых популярных, используемых в около 40% международных торговых сделок. В новой версии правил особое внимание уделено вопросам безопасности.

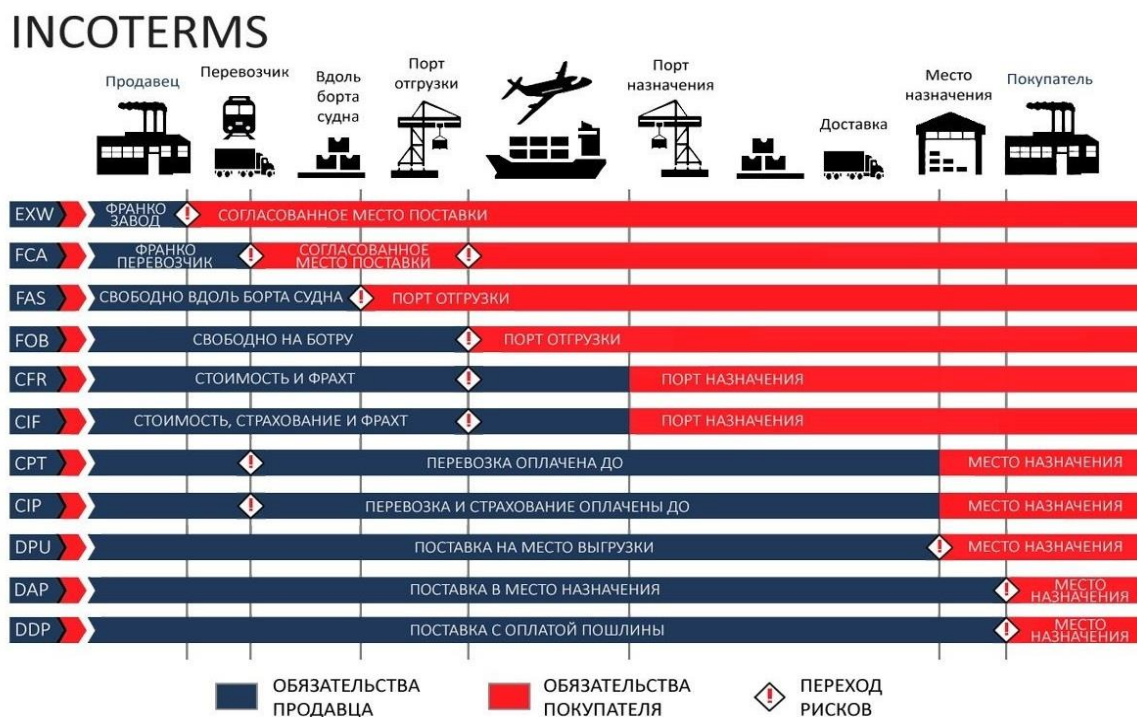


Рисунок 1. Инкотермс 2020

Пр и м е ч а н и е –источник [1]

Во внешнеэкономической деятельности существует ряд рисков, которые необходимо учитывать. Для экспортёров основными угрозами являются экономические риски, связанные с неплатежеспособностью импортёра и возможными задержками платежей со стороны покупателя или его банка. Политические риски включают государственное вмешательство в экономические процессы, а страновые риски обусловлены правовыми, культурными и деловыми особенностями страны-партнёра. Валютные риски проявляются в изменении обменных курсов, ограничениях на трансферт средств и невозможности конвертации валюты. Существенную угрозу также представляют транспортные риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, такими как аварии и затопление транспортных средств. Импортёры также сталкиваются с рядом рисков. К экономическим рискам относятся несоблюдение экспортёром сроков поставки и несоответствие качества товара заявленным требованиям. Политические риски включают введение эмбарго на импорт отдельных товарных групп, моратории на проведение операций с определёнными странами, а также запреты на

осуществление валютных платежей. Валютные и транспортные риски являются общими как для экспортёров, так и для импортёров.

Эффективное управление этими рисками требует тщательного анализа, использования инструментов страхования, хеджирования и соблюдения норм международного права, регулирующих внешнеэкономическую деятельность.

Список литературы:

1. Официальный сайт ICC // <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
2. Холопов К.В. Инкотермс 2010: назначение, изменения и отличия. // Российский внешнеэкономический вестник
3. Официальный сайт NewTransline // <https://www.newtransline.kz/incoterms.php>
4. Сайт логистической компании Crane // <https://www.craneww.com/knowledge-center/latest-news-and-info/incoterms-2020/>

Тер-Оганнисян А.К., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – старший преподаватель Базарбаева Л.М.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Искусственный интеллект (ИИ) стал неотъемлемой частью современного бизнеса, значительно влияя на процессы управления в организациях по всему миру. Он становится одним из главных инструментов и стратегическим активом, позволяющий расширять возможности бизнес-управленцев, формируя стратегию и достигая успехов на изменяющемся сложном рынке.

ИИ в управлении оказывает значительное влияние на различные сферы, такие как HR, финансы, маркетинг, логистика и производство. Все больше компаний внедряют ИИ для повышения эффективности и оптимизации бизнес-процессов. Так, ИИ позволяет провести автоматизацию рутинных задач, таких как обработка данных и планирование, что освобождает время для более креативных задач, содействию инноваций и снижает издержки. С другой стороны, это позволяет руководителям принимать эффективные обоснованные решения за счет расширенного анализа больших объемов данных [1].

Технология искусственного интеллекта приносит пользу как крупным, так и малым предприятиям, помогая им расти, обеспечивая более разумное принятие решений и преобразуя сферу управления. Различные инструменты искусственного интеллекта для бизнеса используются для того, чтобы сделать бизнес-процессы намного проще и эффективнее. Например, программное обеспечение, которое рекомендует продукты пользователям в интернет-магазине, чат-боты, программное обеспечение, которое автоматизирует создание маркетингового контента, инструменты, которые прогнозируют продажи и т. д. Осознание необходимости использования ИИ в бизнесе отражены на рисунке 1, где показан рост внедрения ИИ в различных сферах менеджмента. Данные демонстрируют устойчивое увеличение использования ИИ, особенно в таких областях, как финансы, маркетинг и производство. Например, если в 2015 году только 10% компаний использовали ИИ в HR, то в 2024 году этот показатель вырос до 75%. Это связано с улучшением технологий и их доступностью для бизнеса.

Возможности, которые предоставляет технология искусственного интеллекта, выражаются в следующем:

- 1) повышение эффективности и производительности за счет автоматизации повторяющихся задач, лучшего распределения ресурсов и более быстрой обработки данных;
- 2) более эффективное взаимодействие компаний со своими клиентами посредством персонализации продуктов и услуг, преобразования стратегий продаж и маркетинга, а также улучшения обслуживания клиентов;
- 3) повышение эффективности принятия решения благодаря анализу большого объема данных, аналитики в реальном времени, четкой оценки и смягчения рисков;
- 4) в некоторых случаях появлению рабочих мест в рамках сочетания технических и гуманитарных знаний.



Рисунок 1. Рост внедрения ИИ в различных сферах менеджмента [2]

Тем не менее внедрение ИИ сопровождается рядом ограничений:

- высокая стоимость, что затрудняет внедрение технологий для малого и среднего бизнеса;
- отсутствие возможности полностью заменить человеческий фактор, особенно в области управления персоналом и принятия стратегических решений, где важны интуиция и эмпатия;
- алгоритмы ИИ могут быть предвзятыми, усиливая существующие предрассудки, что приводит к несправедливым решениям в таких процессах, как подбор кадров и оценка рисков. [3].

На рисунке 2 представлены данные о проблемах, с которыми сталкиваются компании при внедрении ИИ. Основными ограничениями являются высокая стоимость внедрения (60%), сопротивление сотрудников (55%) и этические вопросы (50%). Эти факторы могут существенно замедлить процесс интеграции ИИ в бизнес-процессы и требуют внимательного подхода к их решению.

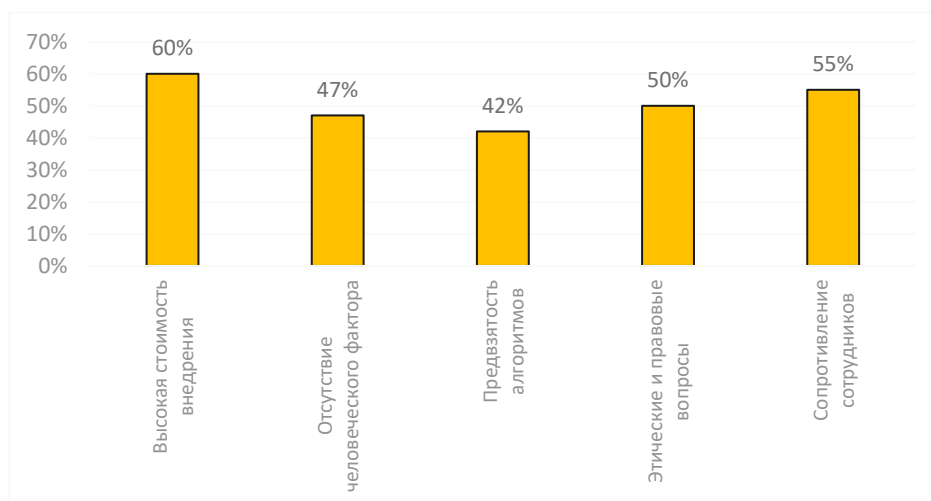


Рисунок 2. Ограничения использования ИИ в менеджменте [4]

Искусственный интеллект играет ключевую роль в развитии современного управления бизнесом, повышая эффективность и ускоряя принятие решений. Однако его успешная интеграция требует учета таких факторов, как стоимость, этические аспекты и готовность сотрудников к изменениям. Компании, грамотно адаптирующиеся к этим вызовам, смогут получить значительное конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Кузнецов В. П. Искусственный интеллект в бизнесе: возможности и риски. // <https://business-ai.ru/articles/ai-management-2023>
2. Семенов Л. Г. Оценка перспектив и рисков внедрения искусственного интеллекта в HR. // <https://elar.urfu.ru/>
3. Петрова Е. Н. Автоматизация управленческих процессов с помощью искусственного интеллекта // <https://digitalmanager.kz/research/ai-automation-2024>
4. Риски использования искусственного интеллекта: от перспектив до угроз // <https://iis.guu.ru/>

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

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

Амангелді Ж.Е. 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Казбеков Т.Б.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПкерлік: ДАМУ ДИНАМИКАСЫ, МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ҚИЫНДЫҚТАРЫ

Кәсіпкерлік – кез келген мемлекеттің экономикасының қозғаушы күші. Қазақстан үшін кәсіпкерлік тек экономикалық өсімнің негізі ғана емес, сонымен қатар халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартудың маңызды тетігі. Ел тәуелсіздігін алғаннан бері кәсіпкерлік қызметті дамытуға бағытталған түрлі реформалар жүргізіліп, жеке бизнесті қолдау механизмдері енгізілді.

Бүгінгі таңда Қазақстандағы шағын және орта бизнес (ШОБ) ел экономикасының маңызды бөлігіне айналды. Мемлекеттік бағдарламалар, инвестициялық жобалар және цифрландыру кәсіпкерліктің жаңа деңгейге көтерілуіне ықпал етуде. Бірақ, кәсіпкерлер үшін шешімін таппаған бірқатар мәселелер де бар [1].

Қазақстандағы кәсіпкерліктің қалыптасуы және дамуы

1. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдары (1991–2000 жж.). Бұл кезеңде Қазақстан жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға ауысты. Нәтижесінде мемлекеттік кәсіпорындардың жекешелендірілуі жүзеге асырылып, жеке кәсіпкерлік дамуға мүмкіндік алды. Дегенмен, кәсіпкерлер үшін инфрақұрылымның әлсіздігі, заңнаманың тұрақсыздығы және инвестиция тапшылығы секілді кедергілер көп болды.

2. Экономиканың тұрақтану кезеңі (2001–2010 жж.). Бұл жылдары Қазақстан экономикасы қарқынды дамып, кәсіпкерлікке ерекше назар аударылды. Шағын және орта бизнесті дамыту мақсатында алғашқы мемлекеттік бағдарламалар іске қосылды. 2005 жылы "Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы" заң қабылданып, бизнеске салықтық жеңілдіктер ұсынылды.

3. Инновациялар мен цифрлық даму кезеңі (2011 жылдан қазіргі уақытқа дейін). Қазіргі таңда Қазақстан кәсіпкерлікті цифрландыруға, инновациялық жобаларға және стартаптарды дамытуға басымдық беруде. "Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы аясында кәсіпкерлерге онлайн қызметтер көрсетіліп, жаңа технологияларды енгізу бойынша қолдау көрсетілуде. Сонымен қатар, жас кәсіпкерлер үшін "Жас кәсіпкер" және "Бастау Бизнес" сияқты бағдарламалар іске асырылуда.

Қазақстандағы кәсіпкерлікті қолдау механизмдері. Қазақстанда кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған бірнеше мемлекеттік бағдарлама бар:

"Бизнестің жол картасы – 2025" – кәсіпкерлерге қаржылай және инфрақұрылымдық қолдау көрсету мақсатында субсидиялар мен жеңілдетілген несиелер беру [2].

"Қарапайым заттар экономикасы" бағдарламасы – отандық тауар өндірушілерді қолдау арқылы өндірістік секторды дамыту.

"Еңбек" нәтижелі жұмыспен қамту бағдарламасы – шағын және орта бизнес ашқысы келетін азаматтарға гранттар мен микрокредиттер беру.

"Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасы – кәсіпкерлерге құқықтық және кеңестік қолдау көрсету.

Бұл бағдарламалар кәсіпкерлер үшін қаржылық және заңнамалық кедергілерді азайтуға көмектеседі.

Қазақстандағы кәсіпкерліктің негізгі бағыттары. Қазіргі таңда Қазақстанда кәсіпкерлік қызметтің бірнеше басым бағыты қалыптасқан:

Агроөнеркәсіптік кешен – ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру және қайта өңдеу саласы. Бұл сала Қазақстан үшін стратегиялық маңызға ие, өйткені ауыл шаруашылығы елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етеді [3].

IT және цифрлық технологиялар – стартаптар мен цифрлық платформалар дамуда. IT-қызметтер нарығы кеңейіп, жас кәсіпкерлер инновациялық жобаларға көптеп тартылуда.

Туризм және қызмет көрсету саласы – қонақүйлер, мейрамханалар және ішкі туризмді дамыту бағытында жаңа кәсіпорындар ашылуда.

Жасыл экономика – баламалы энергия көздері, эко-өнімдер өндірісі, қалдықтарды қайта өңдеу кәсіпорындары белсенді дамуда.

Қазақстандағы кәсіпкерліктің басты мәселелері. Кәсіпкерлерге жасалған қолайлы жағдайларға қарамастан, олар әлі де бірқатар қиындықтарға тап болуда:

Қаржылық қиындықтар – көптеген кәсіпкерлер үшін бастапқы капиталды табу үлкен мәселе.

Бәсекелестіктің жоғары болуы – нарықтағы қатты бәсекелестік жаңадан бастайтын кәсіпкерлер үшін күрделі мәселе.

Салық жүктемесі және бюрократия – кәсіпкерлер үшін кейбір әкімшілік рәсімдер мен салық жүйесі күрделі болып қала береді.

Кадр тапшылығы – білікті мамандардың жетіспеуі, әсіресе IT және жоғары технологиялар саласында.

Кәсіпкерліктің болашағы және даму перспективалары. Қазақстандағы кәсіпкерліктің болашағы зор. Мемлекет кәсіпкерлер үшін қолайлы жағдай жасауға бағытталған реформаларды жалғастыруда. Алдағы жылдары кәсіпкерліктің келесі бағыттары дамуы мүмкін [4]:

Цифрландыру мен электрондық коммерция – онлайн сауда мен цифрлық платформалар дамиды.

Агробизнес пен ауыл шаруашылығы – экологиялық таза өнімдерге сұраныс артуда.

Жасыл технологиялар – экологиялық жобалар мен жасыл энергетика саласы кеңеюде.

Экспортқа бағытталған өндірістер – Қазақстандық кәсіпорындардың шетел нарығына шығу мүмкіндігі артады.

Қорытындылай келе Қазақстанда кәсіпкерлік қарқынды дамып келеді. Мемлекет кәсіпкерлерді қолдау үшін түрлі бағдарламалар ұсынып, заңнамалық өзгерістер енгізуде. Дегенмен, кәсіпкерлер үшін қаржы, бәсекелестік және бюрократиялық кедергілер әлі де бар. Бірақ цифрлық трансформация, инновациялар және мемлекеттік қолдау шаралары кәсіпкерліктің жаңа деңгейге көтерілуіне ықпал етуде.

Болашақта кәсіпкерлік Қазақстан экономикасының негізгі қозғаушы күшіне айналып, елдің тұрақты дамуына үлес қоса алады. Ең бастысы, кәсіпкерлер өз идеяларын жүзеге асырып, инновациялық шешімдер ұсынуға дайын болуы керек.

Әдебиеттер

1. "Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасы. Кәсіпкерлерге арналған ақпараттық-аналитикалық материалдар. – <https://atameken.kz>
2. Дүйсенбекова, Р. Б. "Кәсіпкерлік негіздері" – Алматы: Экономика, 2019.
3. Сәрсенбаев, А. Ж. "Қазақстандағы кәсіпкерліктің дамуы: теориясы мен практикасы" – Астана: Фолиант, 2020.
4. Қаржы және экономика институты. "Қазақстандағы шағын және орта бизнес: жағдайы мен даму перспективалары" – Ғылыми журнал, 2023.

ОТАНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ПАЙДАЛАНУ

Қазақстанның экономикалық дамуы үшін отандық кәсіпорындарды басқаруда жаңа технологияларды енгізу – басты басымдықтардың бірі. Осы тұрғыда жасанды интеллект (ЖИ) технологияларын қолдану өндірістік және басқарушылық процестердің тиімділігін арттыруға, шығындарды азайтуға және бәсекеге қабілеттілікті күшейтуге мүмкіндік береді. Бүгінде әлемдегі жетекші экономикалар ЖИ-ді кеңінен қолданып, бизнес процестерін оңтайландыруда жоғары нәтижелерге қол жеткізуде. Қазақстандық кәсіпорындар да бұл үрдістен қалып қалмай, цифрлық трансформация жолына бет бұруда.

Жасанды интеллект технологияларын енгізу – өндірістің автоматтандырылуын, логистиканың оңтайландырылуын, персоналды басқаруды жетілдіруді және тұтынушылармен өзара әрекеттесуді жақсартуды қамтиды. Бұл технологиялар ауқымды деректерді талдау, үрдістерді болжау және бизнес шешімдерін жедел қабылдауға мүмкіндік береді. PwC зерттеулеріне сәйкес, 2030 жылға қарай жасанды интеллект технологияларын қолдану жаһандық ЖІӨ-ге 15,7 трлн АҚШ доллары көлемінде қосымша құн қосады.

Жасанды интеллект технологиялары кәсіпорындарды басқаруда келесі бағыттар бойынша қолданылады:

-Қаржылық басқаруды жетілдіру. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық талдауда жасанды интеллект алгоритмдері үлкен деректерді өңдеу арқылы тиімді шешімдер қабылдауға көмектеседі..

-Өнеркәсіптік секторда ЖИ қолдану кәсіпорындардың өндірістік қуатын арттыруға ықпал етеді. Мысалы, машиналық оқыту алгоритмдері арқылы өндіріс желілеріндегі ақауларды алдын ала анықтау және болдырмау мүмкіндігі артады. Бұл жабдықтардың істен шығу уақытын қысқартып, өндірістің үзіліссіз жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, ЖИ өндіріс процестерін оңтайландырып, шикізатты тиімді пайдалануға көмектеседі.

-Логистика және жабдықтау тізбегін басқаруда да ЖИ шешімдерінің пайдасы зор. Ақылды жүйелер тасымалдау маршруттарын талдап, ең тиімді логистикалық шешімдерді ұсына алады. Бұл жанармай шығынын азайтып, уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ЖИ арқылы қоймадағы тауарлардың қозғалысын бақылау және сұранысты болжау әлдеқайда дәл әрі тиімді болмақ.

-Персоналды басқаруда жасанды интеллект еңбек өнімділігін арттыруға септігін тигізеді. HR-технологиялар қызметкерлердің жұмысын бағалау, олардың кәсіби даму жолдарын жоспарлау және корпоративтік мәдениетті нығайту процестерін автоматтандыруға мүмкіндік береді. ЖИ негізіндегі жүйелер үміткерлердің біліктілігін бағалап, ең қолайлы мамандарды іріктеуге көмектеседі.

-Тұтынушылармен өзара әрекеттесуде ЖИ технологиялары маркетинг пен қызмет көрсету сапасын жақсартады. Chatbot және виртуалды көмекшілер клиенттермен тәулік бойы байланыста болып, олардың сұраныстарына жедел жауап бере алады. Сонымен қатар, машиналық оқыту алгоритмдері клиенттердің қалауын талдап, олардың қажеттіліктеріне сәйкес өнімдер мен қызметтер ұсынуға мүмкіндік береді.

Қазақстандық кәсіпорындар үшін бұл технологиялар өндіріс тиімділігін арттыру, басқару процестерін оңтайландыру және нарықтық сұранысты дәл болжау мүмкіндігін береді.

Қазақстанда жасанды интеллект технологияларын енгізу бойынша алғашқы қадамдар жасалуда. 2018 жылы Қазақстан Республикасының цифрлық даму стратегиясы аясында «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы іске қосылды, ол экономиканы цифрландыруды жеделдетуді көздейді. Қазіргі таңда еліміздегі ірі өндіріс орындары, қаржы институттары және логистикалық компаниялар жасанды интеллект негізінде жұмыс істейтін

автоматтандырылған жүйелерді енгізе бастады. Қазақстанның цифрлық трансформациясы ел экономикасының тұрақты дамуы мен жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басты бағыттарының бірі болып табылады.

Бағдарламаның негізгі басымдықтары:

-Экономиканы цифрландыру. Өнеркәсіптік кәсіпорындар, көлік-логистика секторы мен ауыл шаруашылығы ЖИ, автоматтандыру және цифрлық технологияларды белсенді түрде енгізуде. 2020 жылы Қазақстандағы электрондық сауданың үлесі 2%-ға жетті, ал цифрландыру есебінен 100 мың жаңа жұмыс орны құрылды.

-Ақылды қалалар және көлік жүйелері. Алматы, Нұр-Сұлтан, Шымкент және басқа қалаларда «Сергек» жүйесі мен интеллектуалды көлік жүйелері енгізіліп, жол қауіпсіздігі мен қоғамдық көліктің тиімділігі артты.

-Қаржы және маркетинг секторларының цифрландырылуы. Қазақстандық банктер ЖИ негізінде несиелік тәуекелдерді бағалау жүйелерін енгізуде, ал маркетинг-плейстер Kolesa Group пен Sulprax алаңдарында алаяқтықпен күресу үшін ЖИ алгоритмдерін қолдануда.

Экономикалық көрсеткіштер:

-2020 жылға қарай тау-кен өнеркәсібіндегі еңбек өнімділігі 20,6%-ға, ал ауыл шаруашылығында 28,5%-ға артты;

-Мемлекеттік қызметтердің 85,4%-ы электрондық форматқа көшірілді;

-2018-2020 жылдар аралығында «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы аясында 45 млрд теңгеден астам инвестиция тартылды [1].

Жасанды интеллекттің ықпалы

Жасанды интеллект технологиялары қаржы, өндіріс, логистика, медицина және білім беру секторларында кеңінен қолданылуда. Қазіргі уақытта Қазақстанда 30-дан астам компания жасанды интеллект негізінде қызмет атқаруда, оның ішінде:

-Медицина: Cerebra – Almaty A.I. Lab, Aident, PneumoNet, LungCancerCT;

-Өнеркәсіп және көлік: ALAR-MDK, ALAR-17-1-1, Цифрлық қос жүйелер;

-Қаржы: Банк даму институттарының ЖИ негізіндегі несиелік тәуекелдерін бағалау жүйелері;

-Қауіпсіздік: Сергек, TargetAI видеоаналитикалық платформасы;

-Тіл технологиялары: KazakhTTS2, KazNERD, EVOKids – балаларға арналған ЖИ репетитор [2].

Отандық кәсіпорындардың ЖИ технологияларын жаппай енгізуі Қазақстанның экономикалық өсімін жеделдетіп, халықаралық аренада бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұл процесте мемлекеттің қолдауы, цифрлық саясаттың тиімді жүзеге асырылуы және бизнес-қоғамдастықтың белсенділігі үлкен рөл атқарады. Цифрлық экономиканың жаңа кезеңінде жасанды интеллект Қазақстандық кәсіпорындардың дамуындағы негізгі драйверлердің біріне айналуы тиіс

Әдебиеттер

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/documents/details/161189?directionId=14764&lang=ru>

2. <https://inbusiness.kz/ru/news/kakie-kompanii-v-kazahstane-rabotayut-na-osnove-intellekta#:~:text=%D0%9F%D0%BE%20%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%BC%20%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D1%8B%2C%20%D0%B2%20%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%8F%D1%89%D0%B5%D0%B5,AI%20%E2%80%93%D0%A2%D0%9E%D0%9E%20Re%3APoint.>

Величко Г.С., магистратура 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Раимбеков А.Б., магистратура 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель - к.э.н., ассоциированный профессор Гелашвили Н.Н.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И АВТОМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ: ЗАМЕНА ИЛИ УСИЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

Современные технологии искусственного интеллекта (ИИ) и автоматизации активно внедряются в сферу управления, трансформируя процессы принятия решений, стратегического планирования и операционной деятельности. Однако остается открытым вопрос: заменит ли ИИ человеческий фактор в управлении или усилит его за счет повышения эффективности процессов? В данной работе рассматриваются преимущества и ограничения использования ИИ в управленческих процессах, анализируются перспективы его применения для повышения качества управленческих решений и минимизации рисков.

Развитие искусственного интеллекта и автоматизированных систем коренным образом изменяет традиционные подходы к управлению. Компании все чаще используют ИИ для анализа данных, прогнозирования рыночных тенденций, оптимизации бизнес-процессов и автоматизированного принятия решений. Однако возникает дилемма: является ли ИИ заменой человеческого фактора или инструментом, усиливающим управленческую деятельность [1]?

ИИ находит применение в различных аспектах менеджмента, включая автоматизацию рутинных управленческих задач, таких как кадровый учет и обработка финансовых данных, предиктивную аналитику, позволяющую прогнозировать изменения на рынке, а также развитие интеллектуальных систем поддержки принятия решений. Он помогает сократить временные и финансовые затраты, повышая точность управленческих решений за счет анализа больших данных (Big Data) [2].

Несмотря на страхи по поводу замены человека ИИ, современные исследования показывают, что ИИ скорее дополняет управленческие функции, нежели исключает их. Это проявляется в усовершенствовании стратегического анализа, поддержке решений на основе данных и оптимизации коммуникационных процессов между подразделениями. Использование ИИ позволяет руководителям сосредоточиться на более сложных задачах, требующих творческого подхода и стратегического мышления [3].

Однако существуют определенные ограничения внедрения ИИ в управленческую деятельность, включая этические аспекты, связанные с заменой рабочих мест и алгоритмическим управлением, потребность в контроле над ИИ-системами и риски ошибок и предвзятости в алгоритмах. Для успешной интеграции ИИ необходим баланс между автоматизированными и человеческими решениями [4].

Сценарии развития ИИ в управлении включают совместную работу человека и машины, где ИИ выполняет рутинные задачи, а человек принимает стратегические решения, развитие автономных управленческих систем, а также интеграцию ИИ в корпоративную культуру и обучение персонала работе с новыми технологиями. Таким образом, будущее менеджмента заключается не в полном замещении человека, а в его усилении посредством ИИ. ИИ и автоматизация значительно изменяют управленческую деятельность, предоставляя новые возможности для повышения эффективности бизнеса. Однако роль человека в принятии решений остается ключевой, так как именно он отвечает за стратегическое видение и этические аспекты управления. Оптимальная стратегия заключается в симбиозе ИИ и человеческого интеллекта [5].

Литература

1 Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2017). Machine, Platform, Crowd: Harnessing Our Digital Future. W. W. Norton & Company.

2 Davenport, T., & Ronanki, R. (2018). "Artificial Intelligence for the Real World." Harvard Business Review, 96(1), 108-116.

3 Makridakis, S. (2017). "The Forthcoming Artificial Intelligence (AI) Revolution: Its Impact on Society and Firms." Futures, 90, 46-60.

4 Kaplan, A., & Haenlein, M. (2019). "Siri, Siri in My Hand, Who's the Fairest in the Land? On the Interpretations, Illustrations, and Implications of Artificial Intelligence." Business Horizons, 62(1), 15-25.

5 Russel, S., & Norvig, P. (2020). Artificial Intelligence: A Modern Approach. Pearson.

Ғабит С.Ғ. э.ғ.м., оқытушы (Қарағанды Бөкетов университеті)

КӘСІПОРЫНДАРДА ПЕРСОНАЛДЫ ІРІКТЕУДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Қазіргі заманғы бизнестегі маңызды факторлардың бірі – кәсіпорынның кадрлық әлеуеті, яғни қызметкерлердің кәсіби деңгейі, біліктілігі және өз міндеттерін орындауға деген жауапкершілігі. Компанияның табыстылығы көбінесе персоналды дұрыс іріктеумен байланысты. Персоналды іріктеу – кәсіпорынның даму стратегиясына сәйкес келетін қызметкерлерді таңдау процесі. Бұл мақалада кәсіпорында персоналды іріктеудің маңыздылығы, оның артықшылықтары мен тиімді іріктеу процесінің негізгі қадамдары қарастырылады.

Ең алдымен персоналды іріктеудің маңыздылығына тоқталатын болсақ:

1. Кәсіпорынның тиімділігін арттыру Персоналды дұрыс іріктеу кәсіпорынның жұмысын тиімді етудің маңызды құралы болып табылады. Жоғары білікті қызметкерлер кәсіпорынның процестерін оңтайландырып, өнімділігін арттыра алады. Қызметкерлердің өз міндеттерін сапалы орындауы компанияның жалпы табыстылығына және нарықтағы бәсекеге қабілеттілігіне оң әсерін тигізеді.

2. Жұмыс күшінің тұрақтылығы Персоналды сапалы іріктеу қызметкерлердің кәсіпорында ұзақ уақыт жұмыс істеу ықтималдығын арттырады. Мамандықтарына сай, өз саласында қызығушылықтары бар қызметкерлер кәсіпорында тұрақты жұмыс істеуге бейім келеді. Бұл кадрлардың жиі ауысуын болдырмай, ұйымдағы тұрақтылықты қамтамасыз етеді және персонал шығындарын азайтады.

3. Командалық жұмыс және ұжымдық мәдениет Жұмыс орнында командалық рухты қалыптастыру және ұжымдық мәдениетті жақсарту үшін персоналды іріктеу маңызды рөл атқарады. Дұрыс таңдалған қызметкерлер бір-бірімен жақсы байланыс орнатып, өзара көмек көрсетіп, ынтымақтастықта жұмыс істей алады. Бұл жұмыс процесінің тиімділігін арттырып, өнімділікті жақсартады.

4. Инновациялық әлеуетті арттыру Білімді және шығармашыл қызметкерлерді таңдау кәсіпорынның инновациялық мүмкіндіктерін күшейтеді. Олар жаңа идеяларды ұсына алады, қазіргі жұмыс процестерін жетілдіру жолдарын табады, бұл өз кезегінде кәсіпорынның нарықтағы орнын нығайтуға көмектеседі.

Кәсіпорындардағы кәсіби таңдау кәсіпорынның ерекшелігі мен көлеміне, қызметкерлер қызметінің немесе қызметкерлерді басқару бойынша жеке мамандардың болуына, қызметкерлер категорияларына, мамандықтардың немесе лауазымдардың ерекшеліктеріне, олардың ұйымдастырушылық құрылымындағы орнына, бос орынды толтыру қауырттылығына, басшылардың бос қызмет орындарын толтыруға кадрлық резервтің болуына, резервте тұрғандардың басшы қызметтерді иеленуге даярлығына және т.б. байланысты жүзеге асырылады.

Шағын кәсіпорындарда бос қызмет орындарына жұмысшыларды таңдау мәселелерін бірінші басшы шешеді. Оқшауландырылған құрылымдық бөлімшелер болған жағдайда кәсіби таңдауға қатысты өкілеттікті желілік басшылардың құқығына беруге болады. Бос орынды белгілі бір үміткердің толтыруы бойынша соңғы шешімді қабылдау құқығын бірінші басшы өзіне қалдыра алады.

Орташа кәсіпорындарда кәсіби таңдау бойынша міндеттер құрылымдық бөлімшелер мен персоналмен жұмыс қызметінің жұмыскерлері арасында бөлінеді [1].

Персоналды іріктеудің артықшылықтары

Персоналды іріктеу кәсіпорын үшін көптеген артықшылықтар әкеледі. Ең негізгі артықшылықтарының қатарына мыналарды жатқызуға болады:

- Қаржылық тиімділік: Дұрыс таңдалған қызметкерлер оқытуға аз уақыт жұмсайды және қысқа мерзімде өнімділікке қол жеткізеді. Бұл кәсіпорынның шығындарын азайтып, қаржылық ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді.

- Жоғары мотивация: Жұмысына қызығушылық танытатын және өзіне тән қабілеттерін қолданатын қызметкерлер өз міндеттерін жақсырақ орындайды және мотивациясы жоғары болады. Бұл кәсіпорынның жұмыс сапасын арттыруға және қызметкерлердің қанағаттануын қамтамасыз етуге көмектеседі.

- Клиенттерге сапалы қызмет көрсету: Дұрыс іріктелген қызметкерлер клиенттерге сапалы қызмет көрсете алады. Қызметкерлердің кәсіби деңгейі жоғары болған сайын, клиенттердің қанағаттануы да артады. Бұл компанияның беделін нығайтуға және нарықта сенімді позицияға ие болуға ықпал етеді [2].

Персоналды іріктеу процесін ұйымдастырудың негізгі қадамдары

Персоналды тиімді іріктеу үшін бірқатар негізгі қадамдарды орындау қажет:

1. Қажеттіліктерді анықтау: Алдымен, кәсіпорынның қандай қызметкерлерге мұқтаж екенін анықтау керек. Қызмет орнына қойылатын талаптар, болашақ қызметкердің міндеттері мен жауапкершіліктері нақты белгіленуі қажет.

2. Кандидаттарды іздеу және тартымды жарнама жасау: Кандидаттарды тарту үшін жұмыс орнының артықшылықтарын көрсетіп, тартымды жарнама жасау керек. Бұл кәсіпорынның бос орындарына жоғары деңгейдегі мамандардың назарын аударуға көмектеседі.

3. Сұхбат және тестілеу: Кандидаттарды бағалау үшін кәсіби сұхбаттар мен тестілеу әдістерін қолдану тиімді. Бұл олардың кәсіби біліктілігін, білімін және жұмысқа деген бейімділігін анықтауға мүмкіндік береді.

4. Кері байланыс және шешім қабылдау: Іріктеу процесінің соңында әрбір кандидатқа кері байланыс беру маңызды. Бұл олардың әрі қарайғы кәсіби дамуына көмек көрсетіп, кәсіпорынның беделін жақсартады. Шешім қабылдау кезінде кандидаттың тәжірибесі мен кәсіпорынның талаптарына сәйкестігі мұқият қарастырылуы керек [3].

Қорытынды

Кәсіпорында персоналды іріктеу – оның тиімді дамуы мен нарықтағы орнына әсер ететін маңызды процесс. Жоғары білікті және ынталы қызметкерлерді дұрыс таңдау арқылы компания өз стратегиясына сәйкес нәтижелерге қол жеткізіп, ұзақ мерзімді табысты қамтамасыз етеді. Сондықтан кәсіпорындар іріктеу процесіне үлкен мән беріп, оны кәсіби және тиімді ұйымдастыруға назар аударуы қажет. Персоналды сапалы іріктеу кәсіпорынның табысты болуына жол ашатын негізгі қадамдардың бірі болып табылады.

Әдебиеттер

1. Персоналды басқару: Оқулық / А.Б. Тлесова, С.Ч. Примбетова. - Орал: М.Өтемісов атындағы БҚМУ редакциялық баспа орталығы, 2018.-185 бет.

2. <https://kadry.mcfr.kz/article/733-r-azrg-zamany-jadaylarynda-ebekt-normalaudy-zektlg>

3. «Кадрлық менеджмент»: Оқу құралы./ У.З. Сакенова. – Алматы: Альманахъ, 2019. – 119 б.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КАЗАХСТАНЕ: КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ?

В современном мире инновации являются ключевым фактором экономического роста и устойчивого развития. Для Казахстана, стремящегося к диверсификации экономики и снижению зависимости от сырьевого сектора, инновационный менеджмент становится важным инструментом стимулирования предпринимательской активности. В статье рассматриваются основные подходы к развитию инновационного менеджмента в стране, а также механизмы стимулирования предпринимательства.

Инновационный менеджмент включает в себя процессы планирования, организации, мотивации и контроля инновационной деятельности. Эффективное управление инновациями позволяет компаниям повышать конкурентоспособность, внедрять новые технологии и выходить на международные рынки. В Казахстане развитие инновационного менеджмента особенно важно в условиях глобальной цифровизации и необходимости адаптации к новым экономическим реалиям.

Основные вызовы и барьеры

Несмотря на растущий интерес к инновациям, предприниматели Казахстана сталкиваются с рядом проблем, которые препятствуют развитию инновационного бизнеса:

- Недостаток финансирования – ограниченный доступ к инвестициям и кредитным ресурсам для стартапов и малых предприятий.
- Недостаточная инфраструктура – нехватка технопарков, бизнес-инкубаторов и акселераторов.
- Бюрократические барьеры – сложные процедуры регистрации бизнеса и получения разрешений.
- Низкий уровень взаимодействия науки и бизнеса – слабая коммерциализация научных разработок и инновационных идей.

Пути стимулирования предпринимательской активности

Для эффективного развития инновационного менеджмента и стимулирования предпринимательства в Казахстане необходимо реализовать комплекс мер:

1. Создание благоприятной финансовой среды
 - Развитие венчурного финансирования и системы грантовой поддержки стартапов.
 - Упрощение процедур получения кредитов и инвестиций для инновационных компаний.
2. Развитие инновационной инфраструктуры
 - Увеличение числа технопарков и бизнес-инкубаторов в регионах.
 - Создание платформ для взаимодействия науки, бизнеса и государства.
3. Государственная поддержка и снижение бюрократических барьеров
 - Упрощение процедур регистрации бизнеса и налоговых отчетностей.
 - Введение налоговых льгот и субсидий для инновационных предприятий.
4. Образование и подготовка кадров
 - Внедрение образовательных программ по инновационному предпринимательству.
 - Содействие интеграции университетов и бизнеса для подготовки квалифицированных кадров.
5. Стимулирование международного сотрудничества
 - Развитие партнерских программ с зарубежными технологическими компаниями.
 - Участие в глобальных инициативах и инновационных проектах для обмена опытом и привлечения инвестиций.
6. Создание благоприятной экосистемы для стартапов
 - Поддержка акселерационных программ и хакатонов для выявления перспективных проектов.

– Внедрение правовых и административных реформ, упрощающих деятельность стартапов на ранних стадиях.

Инновационный менеджмент играет ключевую роль в развитии предпринимательской активности и формировании конкурентоспособной экономики Казахстана. Реализация эффективных механизмов государственной поддержки, улучшение инфраструктуры и активное взаимодействие науки и бизнеса позволят создать благоприятные условия для роста инновационного предпринимательства. Таким образом, Казахстан сможет не только ускорить технологический прогресс, но и повысить уровень экономической самостоятельности в глобальном масштабе. Дополнительно, формирование инновационной культуры и внедрение лучших мировых практик помогут стране стать региональным центром высокотехнологичного бизнеса.

Литература

1. Национальный отчет по инновационному развитию Казахстана. – Нур-Султан: Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК, 2023.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 2021.
3. OECD Reviews of Innovation Policy: Kazakhstan 2017. – OECD Publishing, 2017.
4. Инновационные стратегии в управлении бизнесом: Монография / Под ред. С.Ю. Глазьева. – М.: Наука, 2022.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Паблишер, 2021.

Ержанұлы Р., Магистрант 1 курса (Карагандинский университет Е.А. Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., профессор Ержанова С.К.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПОДХОДЫ, МЕТОДЫ И СПОСОБЫ

Роль государства в общественном развитии формируется в связи со сложными и динамичными процессами, влияющими на характер управления экономикой и общественной жизнью, адаптирующимися к изменяющимся внутренним и внешним условиям.

По мнению И. Зулькарнея, целесообразность государства в условиях рыночных отношений объясняется однозначными причинами, к которым относятся административные институты, которые в силу рыночных отношений позволяют обществу экономить транзакционные издержки в процессе достижения, реализации и хранения соответствующих контрактов [1].

Сущность и социальное место государства играют решающую роль в определении направленности его деятельности, целей и задач. В свою очередь, функции государства будут зависеть от задач, стоящих перед обществом на современном этапе развития. Вытекающие из них задачи не возникают самостоятельно, они зависят от уровня развития общества, его экономических возможностей, интересов народа и т.д.

Действительно, оказание социальных услуг по характерным признакам будет таким же, как и оказание услуг широкой публике, и даже по своей сути они станут видом оказания услуг широкой публике, но критерием их распределения (не так, как при оказании государственных услуг) является система, в которой реализуются эти виды услуг, а не субъекты, предоставляющие услуги.

Таким образом, оказание социальных услуг, в целом или их часть, подлежит оказанию публичных услуг, таких как оказание государственных услуг. Что касается их соотношения с оказанием государственных услуг, то оказание социальных услуг может и осуществляется как государственными, так и муниципальными структурами, коммерческими и некоммерческими (негосударственными) организациями.

Соответственно, предоставление социальных услуг может быть как государственным, так и негосударственным. Поэтому, например, они могут быть описаны следующим образом:

- государственное социальное обслуживание населения;
- негосударственное социальное обслуживание населения.

В случае изменения государственной политики и приоритетов в определенной социально значимой сфере и отсутствия конституционных норм, обязывающих государство предоставлять государственные услуги, возможно не только изменение пропорций предоставления услуг, но и полная передача услуг населению негосударственному сектору.

Специфика нормативного регулирования оказания государственных услуг характеризуется определением Административного регламента как основного средства утверждения административных процедур, то есть действий, совершаемых в ходе оказания государственных услуг. Именно поэтому такие регламенты будут иметь особое значение.

При этом административными регламентами оказания государственных услуг являются:

- гражданам, оказавшимся в трудных жизненных ситуациях и нуждающимся в экстренной помощи;
- по организации мероприятий по реабилитации и лечению, бытовому и культурному обслуживанию граждан пожилого возраста и инвалидов в учреждениях дневного пребывания, осуществлению социально-реабилитационных мероприятий в соответствии с индивидуальными программами по реабилитации инвалидов;
- разработка для безнадзорных детей и детей, оставшихся без попечения родителей, по организации комплексной реабилитации в стационарных условиях (отделениях сиротства) наиболее соответствует правильному пониманию оказания государственных услуг с точки зрения их социальной ориентации.

В этой ситуации перед разработчиками регламентов стоит сложная задача – ограничить услуги, предоставляемые гражданам государственными служащими из социальных услуг, оказываемых в учреждениях социальной сферы. Если в первом случае необходимо принять административные регламенты по оказанию государственных услуг, во втором – стандарты оказания услуг, а также нормативные и ненормативные акты наряду с их регулированием в целях организации процесса оказания услуг [2].

В целом, положительными аспектами методов, применяемых в зарубежной практике для оценки деятельности государственных органов, являются свободный доступ граждан к информации, предоставление государственных органов интегрированных услуг на основе цифровых технологий, активный диалог граждан с государственными органами, что ведет к укреплению доверия к правительству.

В целом результаты анализа показали, что опыт проведения ежегодной оценки деятельности государственных органов имеет положительные результаты. Он активно поддерживает реформы по повышению прозрачности государственных органов, доступности и качества государственных услуг, устранению коррупционных рисков и повышению доверия граждан к государственным органам.

Также необходимо выставить штрафные баллы за некачественное создание бюджетных программ, а также установить штрафные баллы за некачественное определение прямых и конечных результатов в текущих бюджетных программах и индивидуальных бюджетных программах развития.

Базовые показатели, применяемые для оценки эффективности деятельности местных исполнительных органов, должны быть пересмотрены и дополнены по направлениям экономики, социальной сферы, инфраструктуры.

Однако несоблюдение сроков оказания государственных услуг и наличие правонарушений в отношении жалоб местных исполнительных органов, основанных на качестве оказания государственных услуг, являются отрицательными сторонами.

Таким образом, есть определенные недостатки и в методике оперативного оценивания центральных государственных органов и местных исполнительных органов по блоку достижения цели. Поэтому необходимо пересмотреть и дополнить критерии и показатели

оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов по всем направлениям оценки их деятельности.

Литература

1 Повный Д. Понятие «государственная услуга» в контексте административной реформы //Вестник Челябинского государственного университета. Право. Вып. 18. – 2019. – № 7 (145). – С. 66–68.

2 Лыска А.Г. Шығыс Еуропада жергілікті өзін-өзі басқарудың тиімділігін арттыру желілерінің норвегиялық моделін енгізу тәжірибесі /А.Г. Лыска //Мемлекеттік және муниципалдық басқару сұрақтары. – 2020. – № 3

Ермек Ж.М., 2 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті)
Ғылыми жетекші – PhD, профессор Джазыкбаева Б.К.

ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазақстан Республикасының қазіргі серпінді экономикасында жұмыспен қамту мәселелері тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Бұл мақала еңбек нарығының ерекшеліктерін, жұмыспен қамтуды реттеу жөніндегі мемлекеттік шаралардың тиімділігін, сондай-ақ жұмыс күшінің динамикасына әсер ететін факторларды тереңірек қарастыра отырып, Қазақстан Республикасындағы Жұмыспен қамтудың жай-күйін жан-жақты талдауға және зерделеуге арналған.

Экономикалық даму қазіргі әлемнің сын-қатерлерімен белсенді өзара іс-қимыл жасайтын Қазақстан Республикасының контекстінде жұмыспен қамтудың жай-күйін және оны реттеу шараларының тиімділігін зерделеу өзекті міндетке айналады. Еңбек нарығындағы ағымдағы үрдістерді талдау, өзгерістер динамикасын бағалау және жұмыспен қамтуға әртүрлі факторлардың әсерін талдау мемлекеттік басқару мен экономиканы дамытудың тиісті стратегияларын әзірлеу және түзету үшін құнды түсініктер береді [1].

Әлеуметтік және экономикалық даму дәрежесіне қарамастан, әлемнің көптеген мемлекеттерінің саяси күн тәртібінде жастар-ды жұмыспен қамту мәселесі барған сайын алдыңғы қатарға шығып келеді. Жастар еңбек нарығындағы өте осал топтардың бірі, бұл әлеуметтік-экономикалық, демографиялық салалардағы өзгерістерден бастап, экономикалық теңсіздіктің артуы және өмір салтын өзгертумен аяқталатын факторлар кешенімен байланысты [2].

Халықаралық еңбек ұйымының (ХЕҰ) бағалауы бойынша әлемде 64 миллионнан астам жұмыссыз жастар бар. Әрбір бесінші жас адам еңбек немесе білім нарығынан тыс қалған. Шамамен 13% бөлігі кедейліктен зардап шегеді және күніне 1,90 АҚШ долларынан аз сомаға күн көреді. Экономикалық дағдарыстар мен жоғары жұмыссыздық кезеңдері жас халыққа аса қатты кері әсерін тигізеді, бұл адами капитал сапасын дамыту тұрғысынан елеулі шығындар туғызады. Жастарды еңбек саласына тартудың төмен деңгейі кедейлікті ұрпақтан-ұрпаққа көбейтудің және әлеуметтік оқшаулаудың қатал шеңберін тудыруы мүмкін. Covid дағдарысы және оның экономикалық салдары жастар үшін еңбек нарығында қосымша қиындықтар туғызады және оқудан еңбек жолына тициді ауысуға жол бермейді

Әлем мемлекеттері сыртқы ортаның теріс әсерін жұмсарту және жастардың жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін кеңейту мақсатында еңбек нарығында қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді шаралар кешенін іске асыруда. Қазақстанда жастарды жұмыспен қамту мен білім алуға тарту мәселесі өзекті болып отыр. Елдің еңбекке қабілетті халқының төрттен бір бөлігін құрайтын жастар болашақта ел дамуының барлық салаларына әсер ететін жұмыс күшінің перспективалы санаты [2].

Бүгінде Қазақстанда Өнімді жұмыспен қамту және жаппай кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік бағдарламасы іске асырылып жатыр. Өткен жылдың өзінде 360 мыңға жуық

жаңа жұмыс орны ашылды, оның 77% — тұрақты жұмыс орны. Осы мақалада біз жалпы бағдарлама туралы, оны жүзеге асыру арқылы қандай оң нәтижелерге қол жеткізілгені және бағдарлама қатысушысы болу үшін не істеу қажет екені туралы айтамыз [3].

Үкімет жұмыссыздық деңгейін азайтуға тырысуы керек, өйткені оны толығымен жою мүмкін емес. Жұмыссыздықты азайту бойынша жалпы шаралар:

1. Кәсіпорында жаңа жұмыс орындарын құру
2. Қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру
3. Шағын бизнес пен жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру
4. Тапшы мамандықтар бойынша мамандар құру.

Қазіргі уақытта жұмыспен қамту саласындағы саясатты әзірлеу мен іске асырудың жаңа тәсілдері өзектендірілуде. Төртінші өнеркәсіптік революция және онымен байланысты цифрландыру тауарлар мен қызметтерді өндіруде қолданылатын жаңа технологиялардың тез таралуына әкеледі. Еңбек қызметі цифрлық технологияларды қолдана отырып жүзеге асырылуда, еңбек пен жұмыс орындарын ұйымдастыру өзгеруде, жоғары білікті мамандарға сұраныс артып келеді. Алайда, цифрландыру теріс салдарға әкеледі: жұмысшылардың поляризациясының өсуі және кірістердің теңсіздігі, жұмыс орындарының әділ болуы, жұмыссыздар санының артуы және бейресми жұмыспен қамту, экономикалық белсенді халықтың үлесінің төмендеуі және т. б.

Бұл жағдайда "барлығына" жұмыспен қамту саясатын әзірлеу кезінде әмбебап шараларды қолдану тиімсіз болады. Қазіргі заманғы шындықтар мен ерекшеліктерге сәйкес келетін Жұмыспен қамту саласындағы осындай саясатқа қажеттілік туындайды [3].

Қазіргі кезеңдегі халықты жұмыспен қамту саласындағы саясат (оның негізінде лайықты еңбек пен тиімді жұмыспен қамту болуы тиіс) - бұл әртүрлі ресурстар мен стейкхолдерлерді тартуды талап ететін және күрделі, көп қабатты міндеттерді шешуге арналған көп еңбекті қажет ететін және ұзақ процесс.

Лайықты еңбек экономикалық, саяси және әлеуметтік құбылыстарды қамтитын, тиімді және жоғары өнімді еңбек қызметін қамтамасыз ету үшін негіз қалыптастыратын, қоғамдық прогреске, адамның дамуына, адамдардың шығармашылық мүмкіндіктерін ашуға ықпал ететін көп қырлы ұғым болып табылады.

Алайда, бүгінде лайықты жұмыс табу өте қиын міндет. Экономика мен адамдардың мүдделерінің тепе-теңдігін сақтау, өзара әрекеттесуге келу қиынға соғады. Мұның себебі жұмыскерлерді лайықты еңбекпен және тиімді жұмыспен қамтамасыз етуге теріс әсер ететін жұмыспен қамту саясатындағы көптеген проблемалар:

- Жұмыспен қамту саясатына бірыңғай көзқарастың болмауы;
- Бағыттар мен ведомстволарды үйлестірудің әлсіздігі, мүдделі тараптарды тартудың төмен деңгейі;
- Әлсіз орталықсыздандыру және ынтымақтастыққа бағдарлану, институттардың инклюзивтілігінің төмен деңгейі, өзгерістерге дайынготовстігі және еңбек нарығындағы ағымдағы жағдай туралы толық түсініктен алыс;
- Еңбек нарығындағы кемсітушілік және жоғары поляризация;
- Ұзақ мерзімді жұмыссыздықтың өсуі, соның ішінде жастар арасында.

Бұл тек Қазақстанда ғана емес, бүкіл әлемде орын алатын барлық проблемалардың бір бөлігі ғана. Бірқатар елдер олардың кейбіреулерімен сәтті күресуде, бірақ жеке ел барлық проблемаларды тиімді шеше алатын жағдайлар сирек кездеседі [4].

Қорытындылай келе, жұмыспен қамту мәселелерін тиімді шешу мемлекеттік институттар, бизнес-қоғамдастық және қоғамдық ұйымдар арасындағы тұрақты өзара іс-қимылды талап ететінін атап өткен жөн. Тек бірлескен күш-жігер Қазақстан Республикасында тұрақты, серпінді және әлеуметтік жауапты жұмыспен қамту жүйесін құруға ықпал ете алады.

Әдебиеттер

1. Власова В.М. Стабилизация занятости в условиях рынка - М., 2004.- с. 148

2. Альшанская А.А. Қазақстанның еңбек нарығындағы жастарды жұмыспен қамту мәселелері. Нұр-Сұлтан: Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Қазақстан стратегиялық зерттеулер институты, 2021. 100 бет.

3. Қазақстанда жұмыспен қамту және кәсіпкерлікті дамыту мәселелері қалай шешілуде// <https://primeminister.kz/news/16061>

4. Қазақстандағы халықты жұмыспен қамту ерекшеліктері// <https://sn.kz/sn-akparat-agyny/103457-kazakstandagy-khalykty-zhumyspen-kamtu-erekshelikteri>

Жанабекова А.Г. 3 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.м., аға оқытушы Муканова А.С.

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІҢ БИЗНЕСТЕГІ РӨЛІ

Жасанды интеллект (АІ) қазіргі заманғы бизнес әлемінде үлкен өзгерістер мен инновацияларға себеп болып жатыр. Бұл технология кәсіпорындардың жұмыс істеу тәсілін түбегейлі өзгертіп, тиімділікті арттыру, шығындарды азайту және жаңа мүмкіндіктерді ашу үшін қолданылады. ЖИ жеке ғылыми бағыт ретінде ХХ ғасырдың екінші жартысында пайда болды, бұл көбінесе, кибернетиканың дамуына тәуелді болады. Жасанды интеллект қазіргі таңда бизнес әлемінде қарқынды даму үстінде. Ол кәсіпорындарға көптеген процестерді автоматтандыруға, деректерді тиімді талдауға және қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді. АІ технологияларының денсаулық сақтау, білім беру, логистика сияқты салаларда қолданылуы бизнеске жаңа мүмкіндіктер туғызады. Атап айтқанда, АІ тауар жеткізу жолдарын оңтайландырып, ауруларды ерте кезеңде анықтауға көмектеседі. Сонымен қатар, білім беру саласында студенттерге жеке оқу жоспарларын ұсыну арқылы оқу процесін жеңілдетеді. Бұл технологияның дамуы бизнеске тиімділік әкеліп, компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Жасанды интеллекттің болашағы зор, және оның қолданылу ауқымы кеңейген сайын, бизнестегі рөлі одан әрі маңызды бола түседі.

Жасанды интеллекттің негіздері 1950 жылдары басталғанымен, ол соңғы жылдары ғана толыққанды даму жолына түсті. Алаңсыз деректерді өңдеу, есептеу қуаты мен алгоритмдердің жетілуі АІ технологиясының бизнеске әсерін айтарлықтай арттырды.

- 1950-1970 жылдар: Жасанды интеллекттің алғашқы үлгілері, теориялар мен алгоритмдер.

- 1980-1990 жылдар: Кез келген деректерді өңдеу және шешім қабылдау процестерін оңтайландыру үшін қолданылу.

- 2000-2010 жылдар: Машиналық оқыту мен терең оқыту технологияларының дамуы.

- Қазіргі кезең: АІ-дың бизнеске толық енуі, автоматтандыру, цифрлық көмекшілер мен тәуелсіз жүйелердің қалыптасуы [1].

Жасанды интеллекттің бизнеске тигізетін пайдасы жайлы төмендегі 1-ші кестеде көрсетілген.

Кесте 1

Жасанды интеллекттің бизнеске тигізетін пайдасы

Шешім қабылдауды оңтайландырады	АІ үлкен көлемдегі деректерді тез өңдеп, дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі. Бұл әсіресе қаржы, маркетинг және логистика салаларында маңызды.
Шығындарды азайтады	Көптеген процестер автоматтандырылғандықтан, компаниялар еңбек шығындарын қысқартып, тиімділікті арттыра алады
Клиенттерге жеке ұсыныстар жасау	АІ тұтынушылардың мінез-құлқын талдап, олардың қажеттіліктерін алдын ала анықтайды. Бұл интернет-дүкендер мен банктер үшін өте тиімді.
Қауіпсіздікті қамтамасыз етеді	Банк және киберқауіпсіздік салаларында АІ алаяқтық әрекеттерді анықтауға көмектеседі.
Е с к е р т у – автор [2] дереккөз бойынша құрастырған	

Жасанды интеллект бизнестің мына салаларында қолданылады: 1. Маркетинг және сату-ЖИ тұтынушылардың мінез-құлқын талдайды, дербестендірілген ұсыныстар жасайды, жарнамалық кампанияларды оңтайландырады. 2. Қаржы және банк саласы – бұл салада ЖИ несиелік тәуекелдерді бағалау, алаяқтықты анықтау, автоматтандырылған сауда (алготрейдинг) және қаржылық кеңес беру үшін қолданылады. Банк чат-боттары клиенттердің сұрақтарына жауап бере алады. 3. Өндіріс және логистика саласында - ЖИ өндірістегі процестерді оңтайландырады, жабдықтардың ақауларын алдын ала анықтайды, жеткізілім тізбегін тиімді басқарады. 4. Денсаулық сақтау саласында диагностика жасау, медициналық кескіндерді талдау, дәрі-дәрмек әзірлеу және пациенттерге қашықтан бақылау жүргізу үшін ЖИ қолданылады. 5. Білім беру саласында – оқыту бағдарламаларын бейімдеу, студенттердің үлгерімін талдау, виртуалды оқыту көмекшілерін жасау және оқытушыларға жүктемені азайту үшін қолданылады. Осы аталған салалардағы ЖИ (АІ-дың) бизнес салаларында қолданылу үлесі 2-ші кестеде көрсетілген:

Кесте 2

ЖИ (АІ-дың) бизнес салаларында қолданылу үлесі

Сала	Қолданылу үлесі (%)
Маркетинг және сату	30%
Қаржы және банк	25%
Өндіріс және логистика	20%
Денсаулық сақтау	15%
Білім беру	10%
Ескерту – автор [3] дереккөз бойынша құрастырған	

Жасанды интеллект (АІ) қазіргі уақытта бизнестің барлық саласында маңызды рөл атқарып келеді. Дегенмен, жасанды интеллекттің ықпалы тек оң жағынан ғана емес, сонымен қатар тәуекелдер мен қиындықтар да әкеледі. ЖИ-ді бизнеске енгізудің негізгі кемшілігінің бірі – ЖИ пайдаланатын деректердің қол жетімділігі. Олар әртүрлі көзге шашыраңқы болуы мүмкін, авторлық құқықпен немесе құпиялылықпен қорғалған және техникалық шектеулерге байланысты қол жетімді болмауы мүмкін. Сонымен қатар деректер қате, бұрыс, көшірме немесе ескірген болуы мүмкін [4]. Тағы бір қиындық – дағдының жетіспеуі және жасанды интеллект шешімдерін тиімді орналастыру және пайдалану үшін қажет тәжірибесі мен дайындығы бар техникалық мамандардың болмауы. Зерттеулер машиналық оқыту дағдылары бар мамандардың жетіспеушілігін айтып жүр.

Қорыта келе, айтар болсам жасанды интеллект бизнеске жаңа мүмкіндіктер мен тиімділіктер әкелетіні сөзсіз. Дегенмен, бұл технологияны енгізу барысында кездесетін тәуекелдер мен қиындықтарды да ескеру қажет. Компаниялар АІ жүйелерін енгізу кезінде этикалық нормаларды сақтап, қызметкерлерді қайта оқыту және қауіпсіздік шараларын күшейту мәселелеріне назар аударуы тиіс. Тек осы жағдайда ғана жасанды интеллекттің барлық мүмкіндіктерін тиімді пайдалану мүмкін болады.

Әдебиеттер

1. <https://rmebrk.kz/bilim/association/asambaev-jasandy-intellekt.pdf>
2. Искусственный интеллект и бизнес: Как изменить свою компанию с помощью новых технологий” (Михаил Швец)
3. Ақылды технологиялар және жасанды интеллект” (Қазақ ұлттық университеті, ғылыми жинақ)
4. <https://qazaqstan.tv/news/201411/>

КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТ: ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ҚАЗІРГІ ҮРДІСТЕР

Қазіргі заманғы ұйымдардың табысты қызмет етуі олардың кадрлық әлеуетіне тікелей байланысты. Ұйымның адами капиталы – оның басты ресурсы, сондықтан қызметкерлерді тиімді басқару, дамыту және ынталандыру ұйымның тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі факторларының бірі болып табылады. Кадрлық әлеует қызметкерлерді іріктеу, бейімдеу, оқыту, мотивациялау және кәсіби өсуін қамтамасыз ету жүйесін қамтиды [1].

Еңбек нарығындағы өзгерістер, технологиялық даму және жаһандану үрдістері кадрлық әлеуеттің үнемі жетілдірілуін талап етеді. Ұйымдар тек білікті мамандарды тартумен ғана шектелмей, олардың кәсіби дамуына жағдай жасап, ұйым ішіндегі тиімді жұмыс ортасын қалыптастыруы қажет. Осы мақалада кадрлық әлеуеттің негізгі қағидаттары, ұйымға тигізетін әсері және оның ұзақ мерзімді тұрақтылықты қамтамасыз етудегі рөлі қарастырылады.

Кадрлық әлеует – бұл ұйымның даму стратегиясының ажырамас бөлігі, ол қызметкерлерді басқару, оларды тиімді орналастыру және еңбек өнімділігін арттыруға бағытталған шаралар кешенін қамтиды [2].

Ұйымның табысты қызмет етуі мен ұзақ мерзімді тұрақтылығы көп жағдайда оның адами капиталын тиімді пайдалануына байланысты. Заманауи еңбек нарығында кадрлық әлеуеттің рөлі артып, басқару әдістері үнемі жаңарып отырады. Сондықтан кадрлық әлеуетті жүйелі түрде жетілдіру ұйым үшін маңызды фактор болып табылады.

Ұйымның тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде кадрлық әлеуеттің бірнеше негізгі аспектілерін атап өтуге болады [3].

Біріншіден, қызметкерлерді іріктеу және бейімдеу процестері ұйымның болашақта қаншалықты табысты болатынын айқындайды. Жаңа мамандарды дұрыс таңдау және олардың жұмысқа тез бейімделуіне көмектесу еңбек өнімділігіне тікелей әсер етеді. Жақсы ұйымдастырылған бейімдеу жүйесі қызметкердің өзін жайлы сезінуіне, ұйымның мәдениеті мен құндылықтарын түсінуіне және өз міндеттерін тиімді орындауына мүмкіндік береді.

Екіншіден, қызметкерлерді кәсіби дамыту – ұйымның стратегиялық мақсаттарына жетудегі маңызды құрал. Білімін жетілдіруге және біліктілігін арттыруға мүмкіндігі бар мамандар өз жұмысында жоғары нәтижелер көрсетеді, бұл ұйымның жалпы тиімділігіне оң әсер етеді. Тренингтер, курстар, ішкі оқыту бағдарламалары арқылы қызметкерлердің дағдыларын жетілдіру – заманауи кадрлық әлеуеттің басты элементтерінің бірі.

Үшіншіден, мотивация және ынталандыру жүйесі еңбек өнімділігінің артуына ықпал етеді. Қызметкерлердің материалдық және моральдық ынталандыру шаралары олардың жұмысқа деген қызығушылығын сақтауға көмектеседі. Әділ еңбекақы жүйесі, мансаптық өсу мүмкіндіктері, әлеуметтік пакеттер және корпоративтік мәдениет – мұның барлығы кадр тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталған шаралар.

Төртіншіден, корпоративтік мәдениеттің қалыптасуы мен оны дамыту – ұйымның ішкі тұрақтылығын қамтамасыз ететін маңызды фактор. Қызметкерлер арасындағы сенімге негізделген қарым-қатынас, ашық басқару жүйесі және тиімді коммуникация ұйым ішінде жағымды жұмыс атмосферасын қалыптастырады. Бұл өз кезегінде еңбек тиімділігіне және қызметкерлердің ұйымға адалдығына әсер етеді. Кадрлық әлеуеттің ұйымның ұзақ мерзімді тұрақтылығына қалай әсер ететінін анықтау үшін негізгі факторларды қарастыру қажет.

Ең алдымен, қызметкерлерді басқару стратегиясы ұйымның жалпы мақсаттарымен үндес болуы тиіс. Егер кадрлық әлеует нақты жоспарланған болса және қызметкерлердің кәсіби дамуына бағытталса, бұл ұйымның ішкі тұрақтылығын нығайтады. Бұған қоса, қызметкерлердің жоғары мотивациясы мен жұмыстан қанағаттануы олардың еңбек өнімділігіне тікелей әсер етеді.

Сонымен қатар, кадрлық әлеуеттің тиімділігі ұйымның өзгермелі нарық жағдайларына бейімделу қабілетіне байланысты. Егер ұйым өз қызметкерлерін үздіксіз оқытып, жаңа басқару әдістерін енгізсе, ол тұрақты даму траекториясында қала алады.

Жұмыс орындарының тұрақтылығы, кадрлардың кәсіби деңгейін арттыру, тиімді басқару жүйесін қалыптастыру – мұның барлығы ұйымның ұзақ мерзімді тұрақтылығын қамтамасыз ететін негізгі факторлар.

Сайып келе, кадрлық әлеует – ұйымның табысты қызмет етуінің және тұрақты дамуының негізгі тетігі [4]. Ол қызметкерлерді тиімді басқару, олардың кәсіби дамуына жағдай жасау, мотивация жүйесін жетілдіру және корпоративтік мәдениетті қалыптастыру арқылы жүзеге асырылады. Қазіргі заманғы ұйымдар үшін адами капиталға инвестиция салу – тек қажеттілік ғана емес, сонымен қатар олардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың маңызды шарты. Осылайша, кадрлық әлеуеттің дұрыс жүргізілуі ұйымның тұрақтылығын сақтап, оның ұзақ мерзімді дамуына ықпал етеді.

Әдебиеттер

1. Батырбекова А.Қ., Сәрсенова Л.Б. «Кадрлық әлеует және персоналды басқару» – Алматы: Экономика баспасы, 2022.
2. Елемесов Р.Е., Жұмағазина Ә.Б. «Ұйымдағы кадрлық менеджмент: теория және тәжірибе» – Астана: Фолиант, 2021.
3. Досмұхамбетов А.Т. «Кәсіпорындардағы кадрлық әлеуетті басқару негіздері» – Қарағанды: Болашақ университеті баспасы, 2020.
4. Armstrong M. «Human Resource Management: Strategy and Practice» – London: Kogan Page, 2021.

Камаров М. 3 курс (академик Е.А.Букетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Матаева Б.Т.

МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Бүгінде ақпараттық технологиялар дамыған мемлекеттердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы қарқындылықты арттырып, үлкен мүмкіндіктерге жол ашты. Оған қоса, жалпы адамзат үшін ақпаратпен дер кезінде қамтамасыздыққа қол жеткізу маңызды стратегиялық ресурстың бірі болып отыр. Яғни, ақпараттық технологиялар және оның бар мүмкіндіктерін қолдану нәтижелері билік өкілеттіктерін жүзеге асырудағы айқын құрал болып табылады. Қоғамның дамуына қарай, мемлекеттік басқаруда жаңа технологиялар, ақпаратты пайдаланумен байланысты көптеген сұрақтардың туындауы орынды.

«Мемлекеттік басқарудағы ақпараттық технологиялар» түсінігі басқару шешімдерін өңдеу және қабылдау төңірегінде қолданылатын мәліметтерді жинақтау, сақтау, жүйелендіру, таратудың жаңа әдістері мен ақпарат құралдарының жиынтығын білдіреді [1].

Ақпараттық технологиялардың дамуындағы тарихи кезеңдер оның көптеген түрлері бойынша ауқымды мәліметтер мен тәжірибені жинақтаудың алғышартын құрады. Мемлекеттердің басқаруда қолданатын ақпараттық технологиялар қатарында төмендегілерді атап кетуге болады:

- мәліметтер базасы,
- электронды үкімет,
- электронды күнтізбе,
- кестелік процессор,
- мәтіндік процессор,
- бейнеконференциялар,
- электронды пошта және т.б.

Мемлекеттік басқаруда ақпараттық технологияларды енгізуді салыстырмалы жаңаша тәжірибе облысы деп санауға болады. Дегенмен де, елімізде «Ақпараттық Қазақстан-2020»

мемлекеттік бағдарламасы, «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы, «Е-үкімет жүйесі», «Жасанды интеллектті дамытудың 2024-2029 жылдарға арналған тұжырымдамасы» және т.б. бағдарламалар мен жобалар мемлекеттік басқару төңірегінде инновациялық келісті қолданудың мысалдары баршылық.

Сонымен қатар, әлеуметтік құралдар ретінде ақпараттық технологиялар мемлекеттік қызметкерлердің қызметін жеңілдетеді. Сөйтіп, мемлекеттік қызметте жүрген персоналды басқаруда ақпараттық технологияларды қолдану міндетін қамтитын бағыт айқындалды. Ақпараттық технологиялар мүмкіндіктерін барынша қолдану, мемлекетті басқару қызметін жаңа сапалы деңгейге шығарды:

- қызмет процестерін автоматтандыру негізінде мемлекеттік қызметкерлердің уақыты айтарлықтай үнемделеді;
- мемлекеттік қызметкерлер қосымша анықталған міндеттерді орындау мүмкіндігіне ие болады;
- мемлекеттік қызметкерлерді дер кезінде хабардар ету, халықтың сұрауларына олардың жылдам әсер етулері есебінен қабылданатын басқару шешімдерінің тиімділігі біршама артады;
- мемлекеттік қызметтегі персоналдардың еңбек өнімділігі біршама артады;
- мемлекеттік қызметкерлердің функционалды бағыттарын қашықтықтан бақылау және де тұрақты мониторинг жасау мүмкіндігінің болуы [2].

Мұнда ең алдымен, пайдалану ыңғайлығын қамтамасыз ету үшін, басқарудың автоматтандырылған жүйелерінің интуитивті интерфейсін өңдеу. Автоматтандырылған басқару жүйесіндегі ақпараттардың қарапайым пайдаланушыларға түсінікті болуы маңызды. Сондай-ақ, мемлекеттік басқаруды цифрландыру мемлекет тарапынан ұсынылатын ақпараттық-анықтамалық, талдау және эксперттік қызметтердің мүмкіндіктерін кеңейтуді мақсат етеді. Аталмыш аспект «мемлекет - халық» өзара қарым-қатынастар жүйесінде аса маңызды. Осылайша, Қазақстанда мемлекеттік органдар электрондық үкіметті қолдау арқылы ақпараттық-анықтамалық және сараптамалық қызметтер бағытын жүзеге асырып отыр. Ол түрлі жас аралығындағы қазақстандық азаматтар үшін түсінікті болуы шарт. Және де оның қаншалықты азаматтардың тапсырыстарына жауап беретіндігін анықтау міндеттері де қолға алынған.

Мемлекеттік басқаруда орын алатын мүмкін сын-қатерлер, мемлекеттік басқарудағы ақпараттық технологиялар маңыздылығын сипаттайтын басты ұстанымдарға алғышартты құрайды. Ондай ұстанымдар қатарынан төмендегілерді атап кетуге болады:

- мемлекеттік басқару жүйесінің мәліметтерін сипаттай алатын ақпараттық технологияларды тарату ортасын қалыптастыру;
- қол жетімді ақпараттық технологиялар негізінде мемлекеттік басқару тетіктерін қалыптастыру тәртібі;
- мемлекеттік басқарудың білім беру платформалары арқылы мемлекеттік қызметкерлерді оқыту және олардың біліктілігін арттыру мүмкіндігін беретін ақпараттық технологиялардың қырлары.

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік басқару, ақпараттық технологиялар көмегімен мемлекеттік қызметтерді ұсыну мүмкіндігін жылдан-жылға дамытып келеді. Бүгінде ақпараттық технологиялар арқылы мемлекеттік қадағалау-бақылау органдарының жұмысы біршама оңтайландырылды. Жалпы, ақпараттық технологиялар аясын мемлекеттік реттеу, мемлекеттік билік органдарының қызмет бағыттарының тиімділігін арттыруға бағдарланған. Мұнда субъектілер арасындағы өзара әрекеттесу озық технологияларды қолдану белсенділігін арттыру арқылы жүзеге асады. Қазақстандықтардың үйден шықпай-ақ түрлі мемлекеттік қызметтерді тұтына алатындығына көзімізді жеткізуге болады. Әрине, ақпараттық технологиялар мемлекеттің қарастыруындағы маңызды әлеуметтік-экономикалық мәселелерді оңтайлы шешуге мүмкіндік береді. Мемлекетіміз білім беру, денсаулық сақтау, бизнес, электрондық үкімет және т.б. секілді қызмет аяларында

ақпараттық технологияларды дамытудың түрлі бағыттарын қамтиды. Нәтижесінде, оның барлығы мемлекеттік басқаруды жетілдіру міндеттерін көздейді. Бұл тұста шетелдік мемлекеттердің тәжірибесі жан-жақты зерттеліп, қолданысқа ие болады. Дегенмен, ондай тәжірибенің жеке тұстары еліміздің бүгінгі жағдайында пайдалану қолайлығын бейнелемейді. Оған мемлекетіміздің ауқымдылығы, тарихи дамуындағы ерекшеліктер, көпұлттылық және т.б. жағдайлар себеп [3].

Сонымен қатар, қоғамдық өмірдің бірқатар жүйелері, соның ішінде мемлекеттік басқару, өзара тығыз байланыста екендігін ескеру қажет. Мұнда ғылым, инновация маңыздылығы мен дәрежесі артқан сайын, цифрлық орта дами түседі. Ақпараттық технологиялар аясындағы мемлекеттік басқару, билік органдарындағы кадрларға қойылатын талаптардың артуына қарай оңтайландырылады. Инновациялық технологиялар арқылы басқару қарым-қатынастарын дамытуда жоғарғы басқару құрамы басты рөл атқарады. Себебі, басқару процесінің мақсаттары мен міндеттерін белгілеу әдістерін дұрыс анықтау басты жетекшіден байланысты. Сонымен, мемлекеттік басқарудағы ақпараттық жаңа технологиялар, қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады. Мемлекеттік басқару аясындағы инновациялар ел азаматтарының жаңа өзекті ақпараттарды алу, алмасу және қолдануын жеделдету мақсаттарын жүзеге асырып келеді.

Әдебиеттер

1. Использование цифровых технологий в государственном управлении // <https://hsbi.hse.ru/articles/ispolzovanie-tsifrovyykh-tekhnologiy-v-gosudarstvennom-upravlenii/>
2. Смирнов А.О. Развитие государственного управления путем внедрение новейших информационных технологий // Инновационная наука. 2020. № 2. 43-46б.
3. Оценка влияния информационных технологий на эффективность государственного управления // <https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/3422?locale>.

Колдасбаев Н.Ж., 1 курс магистранты (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Мамбетова С.Ш.

СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҰЙЫМНЫҢ АДАМИ РЕСУРСТАРЫН ЖАНДАНДЫРУ ӘДІСТЕМЕСІ

Адам ресурстарын стратегиялық басқару корпоративтік стратегияның бағыттарының бірі ретінде пайда болды және оның мазмұны адам ресурстарын қамтамасыз ету, ұйымдастыру және жандандыру негізінде компанияның ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылығын қалыптастыру бойынша менеджмент әрекеттерін байланыстыру болып табылады. Қазіргі нарықтардың көпшілігінде бәсекелестіктің күшеюіне байланысты компаниялар өздерінің бәсекелестік артықшылықтарын азды-көпті анықтауға мүмкіндік беретін стратегияны әзірлеуге және қолдануға тырысады, бұл компаниялардан адам ресурстарын пайдалану саласында белгілі бір әрекеттерді талап етеді.

Осыған байланысты персоналды басқаруда жүйелік және функционалдық өзгерістер байқалады, бұл оны жаңа сапалық сипаттамалары бар адам ресурстарын басқару жүйесіне айналдыру туралы айтуға негіз береді [1].

Жүйелік өзгерістер адам ресурстарын басқару қызметтерінің қызметі мен жауапкершілігін кеңейтуге қатысты. Бір жағынан, адам ресурстарын іріктеу, ұйымдастыру және жандандыру өкілеттіктерінің бір бөлігін желілік менеджерлер өз мойнына алады (бос орындарды толтыру бойынша түпкілікті шешім; еңбекті ұйымдастыру, жауапкершілік және еңбек нәтижелерін бақылау мәселелерін көлденең топтардың деңгейіне беру; ынталандыру бойынша ұсыныстар әзірлеу және т.б.). Екінші жағынан, адам ресурстарын басқару қызметтері енді корпоративтік стратегияның персоналға қатысты міндеттерін біртұтас түсінуге қол жеткізу үшін Топ-менеджмент пен төменгі буындардың күш-жігерін біріктіруге жауапты. Адам ресурстарын басқару мамандары қазір адам ресурстарын басқару

мәселелерінде желілік және топ - менеджерлердің шешімдеріне кәсіби қолдау көрсете отырып, төменгі буындар үшін кеңесшілер мен сарапшылар ретінде көбірек әрекет етуде.

Адам ресурстарын басқару қызметтерінің дәстүрлі функцияларының мазмұнын кеңейтуді ұйымдық өзгерістерді басқаруға, ұйымның мәдениетіне және оның қызметкерлерінің міндеттемелеріне, білімді басқару жүйесін құруға баса назар аударуға болады.

Екі полюс ретінде қарастырылатын "қатты" және "икемді" тәсілдер бар. Біріншісі басқарудың ұтымды әдістерінің басым болуына негізделген, сандық және өлшенетін, бірақ болашақ кірісті қамтамасыз ету үшін адами капиталға инвестиция салу қажеттілігін мойындайды. Екіншісі мәдениет пен міндеттеменің негізгі рөлімен, қызметкерге мотивацияланатын және қарым-қатынас жасай алатын актив ретінде қарайтын адами қатынастар мектебінің ережелеріне баса назар аударады.

HR моделін жасау кезінде үш тәсіл қолданылады: әмбебап, ситуациялық немесе аралас. Соңғысы корпоративтік стратегияны және HRC шаралар жүйесін олардың барлық функциялары бойынша байланыстыруды қамтиды, оның мәні күшті бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз ету тетігі ретінде білімді басқарудың басымдығы жағдайында артады [2].

Білімді басқару ұйымның интеллектуалды капиталына, адами, әлеуметтік, ұйымдастырушылық капиталдарға сүйенеді. Адам жасаған білім ұйымда әлеуметтік капитал арқылы таралады және мәліметтер базасында, нұсқаулықтарда, стандарттарда және т.б. бекітіледі. Капиталдың үш түрінің әрқайсысының қалыптасуы мен дамуына қатысты адам ресурстарын басқару қызметтері белгілі бір функцияларды орындайды.

Білімді басқарудың қазіргі заманғы ұйымдарындағы үстемдікке байланысты адам ресурстарын басқару кеңейтілген функциялары қызметтің үш блогында бірқатар екпіндердің қалыптасуымен байланысты. Бұл құзыреттілік аспектілері негізінде ғана емес, сонымен қатар оқытуға және білімді бірлесіп игеруге бейімділікке бағытталған мінез-құлық үлгілері, көлденең иерархияның тігінен басымдығы, білімді берудің ресми және бейресми топтарын ұйымдастыруды ынталандыру, ашық мәдениет пен міндеттеме атмосферасын құру және басқа шаралар.

Жоғарыда қарастырылған материалдар адам ресурстарын стратегиялық басқарудың тән белгілері болып табылады деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді [3]:

1. Орта немесе ұзақ мерзімді кезеңге қабылданған корпоративтік стратегияға функционалдық тәуелділік.

2. Мәдениеттің өзгеруі, ұйымның дамуы, еңбек қатынастарының дамуы сияқты жалпы ұйымдастырушылық стратегиялармен үйлестіру.

3. Ресурстармен қамтамасыз етудің, еңбек тиімділігін басқарудың, білімді басқарудың, жұмысшыларды белсендірудің маңызды функцияларын орындайтын көп қабатты адам ресурстарын басқару құрылымы.

Жоғарыда айтылғандай, персоналды басқару парадигмасынан адам ресурстарын басқару парадигмасына көшу теория мен практикада "еңбек құралы" ретінде осы ресурсқа деген көзқарастың өзгеруімен байланысты болды, корпоративтік стратегияны іске асыру соған байланысты. Бұл, әсіресе, жоғары технологиялық экономика жағдайында айқын көрінеді, бір жағынан, адам ресурстары өнімділік бойынша бірнеше есе өскен материалдық активтерді басқарады, ал екінші жағынан, экономиканың барлық салалары жұмысшылардың жұмысына деген көзқарасқа айтарлықтай тәуелді, өйткені, мысалы, қызмет көрсету саласында бұл фактор ең маңызды болып табылады.

"Адам ресурстарын белсендіру" блогы ең маңыздыларының бірі болып табылады, өйткені оның шеңберінде жүзеге асырылатын қызмет басқа функционалдық стратегияларға көпвекторлы әсер етеді.

Әдебиеттер

1. Абиляшаиков Н.Б., Сартова Р.Б., Титков А.А. Трансформация парадигмы

управления персоналом и современные подходы к формированию организационных структур HR-менеджмента //Вестник КарГУ. – 2015. –№1(77). – С. 89-98.

2. Каячев Г.Ф., Локтионов Д.А. Эволюция ценностного подхода в управлении компанией // Лидерство и менеджмент. – 2019. – Т. 6, №4. – С. 397-408.

3. Санг-Кю Ли, Рамашова А.Н. Модель оценки эффективности использования инновационного роста кадрового потенциала Казахстана //Вестник КарГУ. – 2018. – №2(90). – С. 121-138.

Қайыргелді А.Р., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші - э.ғ.м., оқытушы Ғабит С.Ғ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АУЫЛ МЕКТЕПТЕРІНДЕГІ БІЛІМ АХУАЛЫ

Кел балалар оқылық оқығанды көңілге ықыласпен тоқылық деген Ыбырай Алтынсарин айтып кеткен сөз қазіргі қоғам үшін жаңа маңызға ие. Күн сайын дамып жаңа заттар дүниеге келіп ,тоқтаусыз дамып жатқан заманда білімді болып, жаңа заман талаптарына сай келу әрбір азаматтың парызы,бірақ ауыл мектептеріндегі білім сапасының қазіргі жағдайымен білім беру жүйесінің тиімді әрі сапалы орындалмауынан жастардың дамуы мен қоғамның болашағы әлеуеті шектеулі болуы мүмкін. Мектеп негізгі білім беретін орын ғана емес, сонымен қатар рухани, эмоционалды және әлеуметтік дамуға деген кеңістік болуы керек.

Қазақстанның ауылдық мектептерінде білім беру көп мәселерге толы: білікті кадрлардың жетіспеушілігі, ескі оқу материалдары, заманауи технологиялар мен инфрақұрылымның болмауы. Бұл факторлар қалалық және ауылдық білім беру арасындағы алшақтықты күшейтеді, бұл кейіннен ауылдық мектеп түлектерінің университеттер, еңбек нарығы немесе кәсіпкерлік қызмет болсын, кеңірек контексте бәсекеге түсу мүмкіндігіне әсер етеді.

Қазақстандағы Ұлттық Біріңғай тестілеу нәтижелері бойынша статистикалық деректерге талдау жасайтын болсақ ауылдық және қала мектептері үлгерімі арасында елеулі айырмашылықты байқаймыз. 2019 жылы ауылдық мектеп оқушыларының әрбір төртіншісі ең аз 50 балл жинаған жоқ. Қазақстанда шамамен 8000 мектеп бар соның 67% ауылдарда орналасса оның 50% шағын ұйымдасқан яғни оқушылар саны аз. Көптеген ауыл мектептерінде жаңа оқу құралдары мен материалдар жетіспеушілігі көрінеді ,кейбір мектептерде спорт зал мен кітапханалар мүлдем жоқ, сонымен қатар кейбіреуі бейімделген немесе апатты ғимараттарда жұмыс істейді,бұл оқу процесіне теріс әсерін тигізеді. Білікті мамандардың жетіспеушілігі бұл ауылдық жерлерде жұмыс істеу,өмір сүрудің,кәсіби өсу перспективаларының төмен тартымдылығымен байланысты, нәтижесінде мұндай мектептерде оқу сапасы қалалық білім беру мекемелерінен айтарлықтай төмен болуы мүмкін. Бұл ауыл мектептеріндегі білім сапасының төмендігінің айқын көрсеткіші, ауыл мектептерін бітірген оқушылар жоғарғы оқу орындары түсу кезінде қиындықтарға тап болады,себебі оларды ҰБТдаындықтары көп жағдайларда жеткіліксіз болады. Онымен қоса ауылдағы білім беру сапасының төмендігінен ауылдан қалаға көшу тенденциясы елең алды,нәтижесінде адам саны аздығы және экономикалық потенциалдың азаюына әкеліп соғады. Бұл бітпейтін циклға алып келеді : ауылға инвестициялардың жетіспеушілігі ондағы өмір сүру жағдайын нашарлатады ал ол өз кезегінде білім беру жүйелерінің дамуына кедергі [1].

2023-20224 жылғы статистикалық мәліметтерге қарасақ 186000 мың оқушы мектеп бітірген. Stat.gov мәліметтеріне жүгінсек келесі он жылда ол көрсеткіш 4% артады білім беру жүйелеріне қысым өседі ,ал егер бұл мәселе қазір қолға алынбаса кейін қысымды жеңіп саналы әрі сапалы оқушылар шығару үшін білім беру жүйелерін қазірден бастап дамыту қажет. Бұл тек қана әлеуметтік мәселе емес сонымен қатар мемлекеттің дамуына деген басты фактор,мәселені шешу үлкен инвестицияларды талап етеді бірақ бұл ауыл жастарының болашағы үшін міндетті түрде болуы керек [2].

Мәселені шешу комплекстік тәсілді талап етеді біріншіден педагогтерді қолдау мақсатында әр түрлі қолдау программалары қолдану көбеюі міндет, мысалы қазіргі кезде бізде жыл сайын 25% жалақыға қосымшасы бар мемлекеттік бағдарлама жүргізілуде бірақ бұл әлі де жеткіліксіз. Екіншіден инфраструктура мәселесі міндетті модернизацияны талап етеді. Мектептерді заманауи технологиялармен қамтамасыз ету ,ғаламтор қолжетімділігін ұйымдастыру ,бұл қала мектептерімен бірдей ресурстарға қолжетімділікке әкеледі. Онымен қоса заманауи стандарттарға сай жаңа мектептер салыну қажет ,аз комплектталған мектептер мәселесін тек осы арқылы шешуге болады.

Ауыл мектептерінің өз спецификаларына байланысты ондағы білім беру жүйесі соған байланысты адапталған бағдарламалар жүргізілуі қажет. Ауыл шаруашылығы ,экология байланысты кәсіпкерлік дамыса ол оқушыларға өз өңірлерінде өмір сүруге толық дайын болады.

Мідетті түрде жас таланттарды қолдау бағдарламалары болуы қажет. Төлем ақылар,гранттар, мамандандырылған білім беру орталықтарын ашылуы тұрған жеріне қарамастан балаға өз әлеуетін іске асыруға көмектеседі. Еңбек нарығындағы қазіргі жағдайы технологиялық даму білім беру жүйесі мен кадрларды даярлаудың жаңа ережелерін белгілейді. Роботехника,жасанды интеллект ,машиналық оқыту ,бағдарламалау және инженерлік ғылымдармен байланысты мамандықтар сұранысқа ие,ал кейбір дәстүрлі мамандықтар өкінішке орай өз актуалдылығын жоғалтуда және олардың атқаратын функциялары автоматтандырылуда. Ауыл жастарының осындай өзгерістерге дайын болуы міндет, ол үшін бағдарламалау секілді, ЖС базасындағы қосымша сабақтар өткізілсе , эксперименттермен айналысатын лабораториялар,оқушылар өзінің шығармашылық әлеуетін толық көрсете алатын жағдайлар жасалса ,ол бізге жоғары квалификацияланған бәсекеге қабілетті мамандарды береді.

Тәлімгерлердің қызығушылығын арттыру рөлі де зор, IT компаниялар өкілдерін,инженерлер оқыту процесстеріне араласуы маңызды мотивациялық фактор болып табылады,мұндай мамандар оқушыларға заманауи маманықтарды таңдауға шабыттандырып практикалық білімімен бөлісе алады.

Барлық мәселелерді шешуде бюджет бөлінуі басты қиындық. Егер бұл мәселер қоғамда көбірек айтылатын болса ,бұл оларды шешуде үлкен қадамдардың басы болады. Құрылымдарға инвестициялар бөлінуі үшін ол мәселелердің актуалдығын көрсету қажет , сол арқылы біз жеке кәсіпкерлерді тарта аламыз. Қазіргі кезде мемлекеттік және мемлекеттік емес мектептерде әрбір оқушы үшін мемлекеттен қаржыландырылады, бұл бізге жаңа мектептер ашылуы мен мемлекеттік мектептердегі ауыртпашықтарды төмендетуге септігін тигізеді. Мемлекет білім беру жүйелеріне үлкен соммалар бөлсе бұл кәсіпкерлерді инвестициялар жасауға стимуляциялайды. Мысал ретінде Қазақстандық режиссер Қуаныш Бейсектің «Елім ай education» бағдарламасы аясында жүргізілген жұмыстары дәлел. Ол Алматы облысындағы Жалаңаш ауылында «Елім ай education» бағдарламасы аясында оқушыларды режиссура,didgital суреттер салу ,графикалық дизайн,актерлық шеберлік секілді шығармашылық мамандықтарға үйреткен, нәтижесінде балалар толықхронометраждық мультфильм,Қазақстан әртісі уenlik-ке бейнебаян түсірген және тағы да басқа нәтижелерге қол жеткізген. Бұл бізге білім алудың маңыздығын дәлелдейді тек бір ғана адам бір ауыл мектебімен осындай нәтижелер көрсете алды ал егер осындай инвесторлар саны көбейсе ,бұл бізді қайда жеткізе алады.

Әдебиеттер:

1. <https://www.nur.kz/>
2. <https://stat.gov.kz/>

ӨНІРЛЕРДІ ДАМУЫ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ КЕПІЛІ

Қазақстан өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық саясатын жетілдіру елдің тұрақты және теңгерімді дамуын қамтамасыз етудің негізгі факторы болып табылады. Экономикалық жағдайлардың, ресурстық әлеуеттің және әртүрлі салалардағы инфрақұрылымның даму деңгейінің әртүрлілігі әрбір аймаққа жеке көзқарасты талап етеді.

Өңірлік саясат, бұл елдің әртүрлі аумақтарының теңгерімді әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге бағытталған шаралар жүйесі. Оның мақсаттары – халықтың өмір сүру деңгейін теңестіру, аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және олардың әлеуетін тиімді пайдалану. Кең аумақты және табиғи-климаттық жағдайларының алуан түрлілігі бар Қазақстан жағдайында аймақтық саясат ерекше маңызға ие.

Өңірлік саясаттың негізгі мақсаттары:

—Нарықтық экономика жағдайында аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

—Өңірлердің өндірістік-ресурстық әлеуетін толық пайдалану есебінен халықтың жұмыспен қамтылуы мен өмір сүру деңгейін арттыру.

—Өңірлер арасындағы әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіндегі алшақтықты азайту [1].

Бүгінде Қазақстанда өңірлерді дамыту бойынша көптеген іс-шаралар мен жобалар жүзеге асырылып, бұл бағыт бойынша ұлттық жобаларда іске қосылуда. Атап айтар болсақ, «Қуатты өңірлер – ел дамуының драйвері» атты ұлттық жобасы. Бұл жобаның мақсаты-халықтың базалық қызметтерге теңдей қолжетімділігін қамтамасыз ету, тұрғын үй-коммуналдық жағдайын жақсарту, көлік байланысын қамтамасыз ету, жән де азаматтардың қолайлы өмір сүру ортасын қалыптастыру. Сонымен қатар, "Жайлы мектеп" пилоттық ұлттық жобасы да ерекше орын алады. Жоба шеңберінде 2024-2025 жылдары 740 мың оқушы орны бар 369 мектеп салу жоспарланып, бүгінгі таңда 217 мектеп ашылды. Жаңа мектептер замануи құрал-жабдықтармен жабдықталған, қажетті оқу кабинеттерімен, спорт залдармен жабдықталды. Бұл жобаның мақсаты – өңірлерде білім беру сапасын арттыру және жаңа, заманауи мектептер салу арқылы оқу жағдайын жақсарту.

Келесі жобалардың бірі, "Дені сау ұлт" ұлттық жобасы, бұл жоба денсаулық сақтау жүйесін кешенді түрде жетілдіруге бағытталған, және де елдің денсаулығын жақсартуға оның ішінде халықтың өмір сүру деңгейін 75 жасқа дейін ұлғайту, алғашқы медициналық көмекпен қамтуды – 100 пайызға арттыру [2].

Қазақстанның 2029 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары өңірлерді дамытуға ерекше көңіл бөледі. Жоспар бойынша ЖІӨ өсу қарқынын 4 450 млрд. теңгеге жеткізу, жан басына шаққандағы ЖІӨ-ні 1,4 есе және орташа жалақыны 1,9 есе өсіру жоспарланған. Металл және басқа да пайдалы қазбаларды өндіру 40%-ға өсуі қажет, ал геологиялық-геофизикалық барлау 2,3 млн шаршы шақырымға кеңейтіледі. Қазақстанда жаңартылатын энергия көздерінің үлесін 2029 жылға қарай 12,5%-ға дейін ұлғайту, энергетикалық инфрақұрылымды жаңғырту және дәстүрлі энергия көздерін жаңарту жоспарланған. Бұл шаралар энергетикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге және экологиялық тұрақтылықты арттыруға бағытталған. Өңдеу өнеркәсібін дамыту арқылы экспорттық әлеуетті іске асыру және ішкі нарықтың қажеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында 2029 жылға дейін секторда кемінде 1,7 есе өсім болуы тиіс. Бұл жобалар өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге бағытталған маңызды қадамдар болып табылады. Өңірлерді дамытудың маңызы зор. Ол тек экономикалық өсімге ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік тұрақтылық пен халықтың өмір сүру сапасын арттыруға тікелей әсер етеді. Жаңа мектептер мен денсаулық сақтау мекемелерін салу, инфрақұрылымды жақсарту, және табиғи ресурстарды тиімді пайдалану – осының бәрі өңірлердің тұрақты және теңгерімді дамуына ықпал етеді [3].

Өңірлердің дамуы елдің жалпы дамуына да оң ықпалын тигізеді. Өңірлік экономиканың дамуы жаңа жұмыс орындарын құру, халықтың табысын арттыру және әлеуметтік инфрақұрылымды жақсарту арқылы елдің экономикалық әлеуетін күшейтеді. Сонымен қатар, бұл үрдіс ауылдық аймақтардағы өмір сүру сапасын арттыруға, ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіптің дамуына ықпал етеді. Осындай жобаларды жүзеге асыру арқылы Қазақстан өз өңірлерін дамытып, әлеуметтік-экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізе алады. Өңірлердің дамуы елдің жалпы дамуының негізі болып табылады, сондықтан оған ерекше назар аудару қажет.

Дегенмен, еліміздегі әлеуметтік-экономикалық саясатты жетілдіру барысында жасалған күш-жігерге қарамастан, әлі де біршама қиындықтар әлі де бар: Мысалға алатын болсақ, бірқатар аймақтарда экономикалық даму біркелкі емес, сондай-ақ, жекелеген аумақтардағы көліктік және әлеуметтік инфрақұрылымның жеткіліксіз дамуы және демографиялық мәселелер, яғни халықтың ауылдық аймақтардан қалаларға көшуі бірқатар аймақтарда халық санының азаюына және еңбек әлеуетінің төмендеуіне әкеледі.

Жоғарыда аталған, қиындықтарды жеңу үшін мынадай бағыттарды дамыту керек:

- Жаңа өндірістерді дамытуды ынталандыру, шағын және орта бизнесті қолдау, перспективалы жобаларға инвестиция тарту;

- Көлік және коммуналдық инфрақұрылымды жаңғырту, жоғары сапалы байланыс қызметтері мен интернетке қолжетімділікті қамтамасыз ету, әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту (мектептер, ауруханалар, мәдениет мекемелері);

- Өңірлер арасындағы ынтымақтастықты ынталандыру, тәжірибе және озық тәжірибе алмасу, бірлескен жобаларды жүзеге асыру;

- Кадрларды даярлау және олардың біліктілігін арттыру, басқарудың заманауи әдістерін енгізу, өкілеттіктер мен ресурстарды орталықсыздандыру;

- Экологиялық тұрақтылық, қоршаған ортаны қорғау жобаларын жүзеге асыру, табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану, «жасыл» экономиканы дамыту.

Қазақстан өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық саясатын жетілдіру әр аймақтың ерекшеліктерін ескеретін кешенді және сараланған тәсілді қажет етеді. Барлық салаларды теңгерімді дамыту арқылы ғана біз тұрақты экономикалық өсуді және елдің барлық тұрғындарының өмір сүру сапасын қамтамасыз ете аламыз.

Әдебиеттер

1. <https://primeminister.kz/ru/news/n-baybazarov-uskorenie-tempov-ekonomicheskogo-rosta-do-6-dostizhimaya-tsel-27266>
2. <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details/269936?lang=kk>
3. <https://alash.kz/kz>

Машрапова Л.М. 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Мусабекова А.О.

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ЖӘНЕ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ

«Жасанды интеллект (ЖИ) бірте-бірте біздің өмірімізге енді. Адам сияқты креативтілік, сезім және эмоциялық интеллект деңгейіне ие машиналар пайда болған күні ерте ме, кеш пе кетеді. Бұл күні біз жалғыз емес екенін түсінеміз». ЖИ шешімдері өндірістегі көптеген процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді. Бұл автоматтандыру қол еңбегін қажет етпейтін жұмыстарды машинамен алмастыру арқылы өнімділікті едәуір арттырады. Өнеркәсіп секторында ЖИ өндіріс процесін оңтайландырып, өндірістік жабдықтардың тиімділігін арттырады. Мысалы, ірі зауыттарда өндірістік ақауларды алдын ала болжау арқылы техникалық қызмет көрсету жұмыстары жоспарланады, бұл өндіріс процесін тоқтатпай жұмыс істеуге мүмкіндік береді ЖИ: автоматтандыруды енгізу арқылы өнімділікті

арттырады; өндірістік процестерді оңтайландырып, адам қателіктерін азайтады; ресурстарды үнемді пайдалануға мүмкіндік береді [1].

Мысалы, робототехникалық жүйелер зауыттарда бірқатар процестерді дербес атқара алады, ал машиналық оқыту алгоритмдері шикізаттың қажеттілігін алдын ала болжайды. Мұндай жаңалықтар шығындарды азайтуға және өндірісті үзіліссіз жүргізуге жол ашады.

ЖИ қаржы саласының да негізгі құралына айналды. Банктер мен қаржы ұйымдары:

- Қаржылық алаяқтықты анықтау үшін;
- Клиенттердің несиелік қабілеттілігін бағалау үшін;
- Жеке ұсыныстар дайындау арқылы клиенттерге қызмет көрсету деңгейін жақсарту үшін ЖИ-ді кеңінен қолдануда.

Мысалы, ЖИ жүйелері клиенттердің транзакцияларын талдап, күмәнді операцияларды жылдам анықтап, қауіпсіздік деңгейін арттырады.

Электронды саудада ЖИ сатып алушылардың мінез-құлқын болжауға және олардың қажеттіліктеріне сай ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

• Жеке ұсыныстар: Amazon немесе Kaspi.kz секілді платформалар клиенттің сатып алу тарихына негізделген өнімдер ұсынады.

• Баға саясатын басқару: Саудагерлер ЖИ арқылы нарықтағы бағаны талдап, тиімді баға белгілеу стратегиясын қолдана алады.

Бұл тәсілдер сауданың тиімділігін арттырып, тұтынушылардың қанағаттануын қамтамасыз етеді.

Көлік саласында ЖИ технологиялары: автономды көлік құралдарын басқару, жол қозғалысын реттеу, логистикалық процестерді оңтайландыру үшін қолданылады.

Автономды автокөліктер ЖИ алгоритмдері арқылы өздігінен бағыт табады және жол қауіпсіздігін арттырады. Сонымен қатар, ЖИ жеткізу тізбектерін басқаруда жылдамдық пен дәлдікті қамтамасыз етеді.

ЖИ медицина саласында ерекше маңызға ие:

- Диагностика жүргізу (мысалы, томографиялық суреттерді талдау);
- Дәрі-дәрмек жасау процестерін жылдамдату;
- Пациенттердің деректерін талдап, жеке емдеу жоспарларын жасау.

Мысалы, Google Health ЖИ платформасы ауруларды ерте кезеңде анықтауға көмектесетін шешімдер әзірлеуде. Бұл технологиялар денсаулық сақтау жүйесінің сапасын айтарлықтай жақсартуға мүмкіндік береді [2].

Шығындарды қысқарту кез келген бизнес үшін маңызды. ЖИ қолданылуы арқылы компаниялар еңбек шығындарын қысқартумен қатар, шикізат пен энергияны үнемдеуге мүмкіндік алады. Мысалы, банктер клиенттерге қызмет көрсетудің көптеген аспектілерін автоматтандыру арқылы қызмет көрсету шығындарын төмендетіп қана қоймай, операцияларды да жылдамдатады. ЖИ сонымен қатар қаржы саласында қауіп-қатерлерді болжау үшін де пайдаланылады, бұл ұзақ мерзімді жоспарлауды оңайлатады.

Қазіргі кезде экономикалық процестер үлкен деректер көлемімен тығыз байланысты. ЖИ технологиялары деректерді терең талдауға және экономикалық көрсеткіштерді болжауға мүмкіндік береді. Мысалы, маркетингте ЖИ тұтынушылардың мінез-құлқын болжай алады, бұл компанияларға өнімдер мен қызметтерді жеке қажеттіліктерге қарай реттеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, логистика саласында ЖИ жүк тасымалдау мен жеткізу процестерін тиімдірек ұйымдастырады.

ЖИ-дың дамуы жаңа жұмыс орындары мен мамандықтардың пайда болуына ықпал етуде. Мысалы, деректер ғалымдары, ЖИ инженерлері, жүйелік аналитиктер сияқты жаңа мамандықтар пайда болды. Бұдан басқа, дәстүрлі жұмыс орындары ЖИ көмегімен тиімдірек жұмыс істеу үшін жаңа дағдыларды меңгеруді талап етеді.

ЖИ-дің экономикаға енгізілуі кейбір әлеуметтік және этикалық мәселелерді туындатады. Мысалы, жұмыссыздық деңгейінің арту қаупі және деректердің құпиялылығы мәселелері. Көптеген елдерде ЖИ пайдалану этикасы мен заңнамасы бойынша жаңа

ережелер қабылданып жатыр, себебі экономикада ЖИ-дің ауқымды қолданылуы қоғамда белгілі бір сұрақтарды туындатады.

Қазақстан экономикасында ЖИ технологиялары қарқынды енгізілуде. Әсіресе, қаржы және өнеркәсіп салаларында бұл технологиялардың үлесі айқын көрінеді.

- Қаржы секторы: Kaspi Bank және Halyk Bank сияқты ұйымдар клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсарту және қауіпсіздік шараларын күшейту үшін ЖИ шешімдерін енгізуде.

- Өнеркәсіп: Ірі кәсіпорындар өндірістік процестерді оңтайландыру үшін ЖИ технологияларын пайдаланады.

Сонымен қатар, білім беру саласында ЖИ-дің рөлі артып келеді. Университеттерде ЖИ мамандарын дайындау бағдарламалары енгізіліп, осы саладағы зерттеулерді дамытуға басымдық берілуде. Қазақстанның ЖИ технологияларын дамытудағы басты кедергілері – инфрақұрылымның жеткіліксіздігі, сапалы мәліметтер базасының болмауы және білікті мамандардың тапшылығы [3].

ЖИ технологиялары экономикалық процестердің тиімділігін арттырады, бірақ оның белгілі бір тәуекелдері бар: оң әсерлері, өнімділік пен кірістің артуы, шығындарды азайту, жұмыс процестерінің жылдамдығын арттыру, теріс әсерлері, жұмыс орындарының қысқаруы, әлеуметтік теңсіздіктің артуы, жеке мәліметтердің қауіпсіздігіне байланысты мәселелер. Бұл тәуекелдерді азайту үшін мемлекеттер мен бизнес өкілдері арнайы стратегиялар әзірлеп, этикалық стандарттарды енгізуі қажет.

Қорытындылай келе жасанды интеллект – экономика үшін жаңа мүмкіндіктер ашатын және көптеген салаларды түбегейлі өзгертетін технология. Оның әлеуетін дұрыс пайдалану арқылы елдер экономикалық тиімділікті арттырып, инновацияларға негізделген тұрақты дамуға қол жеткізе алады. Қазақстанда ЖИ-ді дамыту үшін инфрақұрылымды жетілдіру, кадрлық әлеуетті арттыру және осы саладағы халықаралық ынтымақтастықты нығайту маңызды. ЖИ болашақта ел экономикасының ажырамас бөлігіне айналып, Қазақстанның жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттыруға көмектеседі. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарлама аясында ұлттық экономиканың барлық салаларында өндіріс процестерін цифрландыруға және роботтандыруға көп көңіл бөлінеді және ЖИ әдістері мен құралдарын жасау маңызды рөл атқарады.

Әдебиеттер

1. Баймұхамедов, М. Ф. Жасанды интеллектуальдық: қазіргі заманғы теория және тәжірибе = Artificial Intelligence: Modern Theory and Practice: Оқу құралы. 2 бөлім. Алматы: Бастау, 2020. - 240 б.

2. Боден, Маргарет А. ЖИ. Жасанды интеллект: табиғаты мен болашағы: [Қазақ тіліне ауд. Б. С. Омаров]. Қазақстан Республикасы Жоғары оқу орнының қауымы. - Алматы: ТОО «Book Print», 2019. - 136 с.

3. <https://nauka.kz/page.php>

Мұрат Т.А. 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Мусабекова А.О.

ЖАҢАҢДАНУДЫҢ ЖЕРГІЛІКТІ НАРЫҚТАРҒА ӘСЕРІ

Қазіргі таңда жаһандану шекараларды жойып, нарықтарды біріктіретін күш. Ол жергілікті экономикаға жаңа технологиялар, инвестициялар мен халықаралық тәжірибе әкеледі, бірақ жергілікті бизнес үшін бәсекелестікті күшейтіп, ұлттық өндірістердің әлсіреуіне әкелуі мүмкін. Әлемдік трендтерге бейімделген компаниялар өркендейді, ал өзгеріске дайын болмағандар нарықтан ығысады. Бұл процесс мәдениетке де әсер етіп, тұтынушылық әдеттер мен өмір салтын өзгертеді. Дұрыс стратегия мен мемлекеттік қолдау

арқылы жаһандануды мүмкіндіктерге айналдыруға болады – бастысы, өз орнында тауып, өзгерістерге бейімделу.

Жаһандану – бұл әлемнің өзара тәуелділігінің артуын мойындау, оның басты салдары ұлттық мемлекеттік егемендіктің айтарлықтай әлсіреуі (кейбір зерттеушілер оны тіпті жойылу деп санайды) болып табылады. Бұл процеске ең алдымен трансұлттық корпорациялар мен басқа да трансұлттық құрылымдар, мысалы, халықаралық компаниялар, қаржы институттары, этникалық диаспоралар, діни қозғалыстар, мафиялық топтар және т.б. әсер етеді. Ұлттық мемлекеттерден айырмашылығы, бұл трансұлттық құрылымдар халықаралық келісімдер мен конвенциялардың талаптарына бағынбайды, сондықтан олар әлдеқайда тиімді жағдайда болып, билік өкілеттіктерін өз пайдасына қайта бөлуде. Жаһанданудың негізгі саласы – халықаралық экономикалық жүйе (әлемдік экономика), яғни ұлттық экономикаларда және жаһандық нарықта жүзеге асырылатын өндіріс, айырбас және тұтыну процестері. Әлемдік өнімнің негізгі бөлігі оны өндіруші елдерде тұтынылғанымен, ұлттық дамудың жаһандық құрылымдармен байланысы күшейіп, ол бұрынғыдан да көпқырлы әрі күрделі бола түсуде. Жаһандық корпорациялардың табысы олардың өнімдерінің әртүрлі елдердегі тұтынушылар тарапынан мойындалуына негізделген. Тіпті ұлттық өнімдерді қолдауды жоғары қоятын мемлекеттерде де трансұлттық компаниялардың тауарлары мен қызметтері кеңінен сатылады. Бұған олардың салыстырмалы түрде арзан әрі сапалы болуы себеп. Сонымен қатар, жаһандық корпорациялардың орасан зор табысы оларға жарнамаға қомақты қаржы құюға мүмкіндік береді, бұл тұтынушыларға дәл осы тауарлар мен қызметтердің қажет екенін сендіруге бағытталған [1].

Жаһанданудың басты артықшылықтарының бірі – тікелей шетелдік инвестициялардың (ТШИ) артуы. Бұл инвестициялар жаңа технологиялар мен өндірістік тәжірибелерді енгізуге көмектеседі. Мысалы, Қазақстанда 2022 жылы тікелей шетелдік инвестициялардың көлемі 28 миллиард АҚШ долларына жетті, бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 17,7%-ға жоғары. Әлемдік нарыққа интеграцияланған елдер технологиялық жаңартуларды тезірек қабылдап, экономиканы әртараптандыру мүмкіндігіне ие болады. ТШИ тек қаржылық ресурстарды ғана емес, сонымен қатар жаңа технологиялар мен басқару тәжірибелерін де әкеледі, бұл жергілікті кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Сонымен қатар, шетелдік инвестициялар жаңа жұмыс орындарын құруға және инфрақұрылымды дамытуға ықпал етеді, бұл жалпы экономикалық өсуді ынталандырады. Қазақстанда шетелдік инвестицияларды тарту мақсатында арнайы экономикалық аймақтар құрылып, инвесторларға салықтық жеңілдіктер мен қолайлы бизнес-орта ұсынылуда. Бұл шаралар елдің инвестициялық тартымдылығын арттырып, экономиканың тұрақты дамуына негіз болуда. Дегенмен, шетелдік инвестицияларды тарту барысында ұлттық мүдделерді қорғау және стратегиялық салаларда мемлекеттік бақылауды сақтау маңызды. Бұл теңгерімді саясат шетелдік капиталдың артықшылықтарын пайдалана отырып, ұлттық экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге мүмкіндік береді [2].

Жаһандану жергілікті өндірушілерге халықаралық нарықтарға шығуға жол ашады. Қазақстанда 2023 жылы экспорт көлемі 68,4 миллиард АҚШ долларын құрады, бұл номиналды мәнде 5,1%-ға өсті. Негізгі сауда серіктестері ретінде Италия (16,4 млрд \$), Қытай (12,2 млрд \$), Ресей (7,5 млрд \$), Нидерланд (4,4 млрд \$) және Франция (3,2 млрд \$) елдері танылды. Бұл көрсеткіштер Қазақстанның жаһандық экономикаға интеграциялануының жоғары деңгейін және жергілікті өндірушілердің халықаралық нарықтарда бәсекеге қабілеттілігін көрсетеді [3].

Глобализацияның салдары әртүрлі және қайшылықты, бірақ оның шектеу шаралары мүмкін емес. Сондықтан Қазақстан алдында теориялық және практикалық экономика мәселелерін шешу міндеті тұр. Негізгі стратегиялық міндет — әлемдегі ең бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіру жүзеге асырылды. Дүниежүзілік экономикалық форумның (ДЭФ) «The Global Competitiveness Report 2013-2014» жыл сайынғы есебіне сәйкес, әлемнің 148 елінің ішінде Қазақстан бүгінгі таңда 50-орынды иеленеді [4].

Қорытындылай келе, жаһандану қазіргі заманғы экономика мен халықаралық қатынастардың негізін құрайтын маңызды процесс болып табылады. Ол елдер мен олардың экономикасын жаңа мүмкіндіктер мен қатерлерге ұшыратады, әрі тиімділік пен тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін терең әрі жан-жақты зерттеуді қажет етеді. Қазақстанның жаһандану процесіне енуі еліміздің экономикалық дамуында жаңа кезеңді бастады. Экономикалық өсу үшін шикізат секторына ғана тәуелді болу жеткіліксіз, сондықтан Қазақстанға өз өндірістерін әртараптандырып, модернизация мен индустриализацияға баса назар аудару маңызды. Әсіресе, ауыл шаруашылығы, жеңіл өнеркәсіп, машина жасау және металл өңдеу салаларының дамуы ел экономикасын нығайтып, импортқа тәуелділікті төмендетуге мүмкіндік береді. Жаһандану жағдайында елдер арасындағы бәсекелестік күшейіп, ұлттық экономикаларды қорғау мен дамыту мәселесі күн тәртібіне шығуда. Қазақстанның әлемдік нарыққа интеграциялануының тиімділігі ғылыми негізделген және жүйелі түрде жүзеге асырылуы тиіс. Кеден одағы мен басқа да халықаралық экономикалық ұйымдармен ынтымақтастықты дұрыс бағытта дамыту Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді. Дегенмен, жаһандану мен нарықтық өзгерістердің теріс әсерлерінен қорғану үшін еліміз ұлттық мүдделерді қорғауды күшейтіп, ғаламдық өзгерістерге бейімделген стратегиялық шешімдер қабылдауы қажет. Қазақстан жаһанданудың мүмкіндіктерін пайдалану арқылы халықаралық нарықта өз орнын табуға және әлемнің бәсекеге қабілетті елдері қатарында болуға мүмкіндік алады.

Әдебиеттер

1. Володин А.Г., Широков Г.К. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы М., 2005.
2. Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми сайты. Қазақстанға тікелей шетелдік инвестициялардың рекордтық көлемі тартылды [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік режимі: <https://primeminister.kz>
3. El.kz. Қазақстанның ең маңызды 5 сауда серіктесі анықталды [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік режимі: <https://el.kz>
4. Мухамеджанова Д. Предпосылки достижения высоких целей // Казахстанская правда. 2013, 7 сент.

Набиева М., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., профессор Давлетбаева Н.Б.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

В последние годы широкое распространение получила концепция территориального управления экономикой. В настоящее время основное внимание уделяется социально-экономическим и экологическим целям, а также путям достижения целей экономического развития страны.

Территориальная экономика является одним из важнейших направлений в системе экономического образования. Предмет территориальной экономики изучает социально-экономическое территориальное размещение производительных сил Республики Казахстан и развитие отраслей ее хозяйства, важнейшие природные, экономические, демографические и экологические особенности регионов, а также межрегиональные, внутритерриториальные и межгосударственные экономические связи. Другими словами, важным инструментом изучения территориальной экономики является изучение пространственного аспекта общественного производства.

Территориальная экономика, как отрасль знаний, занимается изучением, анализом и прогнозированием принципов, закономерностей развития всех элементов социальной инфраструктуры и производительных сил в территориальном аспекте, а также обоснованием

направлений размещения производительных сил с учетом экологических требований и общей стратегии социально-экономического развития; Изучает экономику республики и области, межрегиональные экономические связи, территориальную организацию хозяйства.

Региональная экономика изучает природно-ресурсный потенциал Казахстана, его регионов, численность населения, трудовые ресурсы, современные демографические проблемы, а также анализирует формирование рыночных отношений и уровень экономики регионов. Определяет место страны в мировой экономической системе, направления структурной перестройки ее экономики, факторы размещения производительных сил при переходе к рынку, исследует структуру экономики и рассматривает пути ее эффективного использования.

В последние годы в рамках перехода к рыночным отношениям большое внимание уделяется развитию территориальной экономики. Все проблемы, возникающие в процессах реконструкции, тесно связаны с действием территориальных факторов и условий. Целью развития региональной экономики является создание рынка, который не только социально ориентирован, но и регулируется государством. Такое регулирование должно создать условия для эффективного функционирования народного хозяйства региона в целом. Прежде всего, она эффективна, то есть зависит от специализации региона, использования трудовых ресурсов и минимизации затрат, природных условий.

В политической жизни Казахстана приоритетным является совершенствование территориальной политики, которая может стать основным и наиболее эффективным направлением государственной политики с учетом стратегических интересов национальной безопасности и потребностей регионального развития.

Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, политико-административную структуру, в которой устанавливается определенная степень взаимозависимости между производственной и социально-бытовой сферами, территориальными и местными структурами власти, укрепляются эффективные связи, позволяющие в полной мере использовать природные и производственные ресурсы, организовывать эффективное удовлетворение разнообразных потребностей населения.

Многовековой опыт многих стран показывает, что территориальный подход к размещению людей является консервативным, неизменным фактором.

Казахстан, как независимое государство, выбрал демократический путь в политической жизни. В последние годы региональная экономика стала одной из важнейших проблем.

Необходимость выхода из кризиса поставила вопрос об эффективном использовании имеющегося экономического потенциала и производительных сил региона. Созданный производственный потенциал является активной и значимой частью национального богатства. Становление промышленности и других отраслей экономики в регионе требует сравнительно больших капиталовложений и материальных ресурсов.

В такие периоды экономический рост носит исключительно интенсивный характер. Однако становление территориальной экономики сопровождается структурными преобразованиями и технической модернизацией производства. «Нравственность, покинутая самой жизнью, не может быть восстановлена, она устарела».

Цель — реализация программ, которые позволят осуществить структурные изменения и выравнивание социального развития с учетом наличия проблемных зон в республике. Основными источниками финансирования при этом могут быть территориальные. Это может произойти в регионах с благоприятными условиями и благоприятными условиями для государственных капиталовложений.

Все регионы делятся на регионы-доноры и регионы-реципиенты. Финансовая помощь из фонда в виде трансфертов будет выделяться регионам, имеющим статус «регионов, нуждающихся в поддержке» или «регионов, особо нуждающихся в поддержке». К ним относятся регионы с фиксированным и регулируемым доходом на душу населения ниже среднего по стране. Дополнительным источником финансирования является создание

территориального фонда поддержки предпринимательства в Казахстане. Данный фонд позволит решить задачи развития рыночной инфраструктуры, в том числе:

- участвует в разработке и реализации территориальных программ поддержки конкурентоспособности предпринимательства;
- оказывает различные виды помощи (финансовую, материально-техническую, организационно-методическую и т.п.) хозяйствующим субъектам, выходящим на монопольный рынок товаров и услуг.

В заключение следует отметить, что для совершенствования государственного регулирования экономики региона:

- Политика ограничения бюджетных полномочий центра и регионов должна быть продолжена.
- Основными принципами помощи регионам должны стать: определение перспектив и места регионов в общереспубликанском разделении труда, ориентация централизованных финансовых структур на создание такой структуры экономики, которая позволит обеспечить занятость местного населения.
- При передаче социально-экономических программ от органов государственного управления органам местного самоуправления объемы их финансирования не должны сокращаться.

- Разработка бюджета должна осуществляться с участием акимов всех областей и регионов. Только тогда мы сможем решить вопросы, связанные с региональным финансированием.

Важнейшим направлением является поиск оптимальной модели финансово-экономического взаимодействия центра и региона.

Эффективность управления возрастает по мере того, как увеличивается способность экономического субъекта управлять своими ресурсами. Другими словами, жесткая система управления, ограничивая свободу низового звена управления, становилась неэффективной, нарушала закон обратной связи и приводила к срыву саморегуляции. Территориальная экономика основана на устранении недостатков жесткой централизации.

Литература

1. Экономика Казахстана: глобальные вызовы и новая реальность / Ф.Г. Альжанова А.А. Сатыбалдин Т.В. Абдулвалиева Д.А. Айтжанова; Министерство образования и науки РК, Комитет науки ; Институт экономики. – Алматы: 2016. - 317 с.
2. Юсупов, К.Н. Региональная экономика: Учебное пособие / К.Н. Юсупов, А.В. Янгиров, Р.Р. Ахунов. - М.: КноРус, 2023. - 444 с.

Омар А.Қ. 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушысы Ескерова З.А.

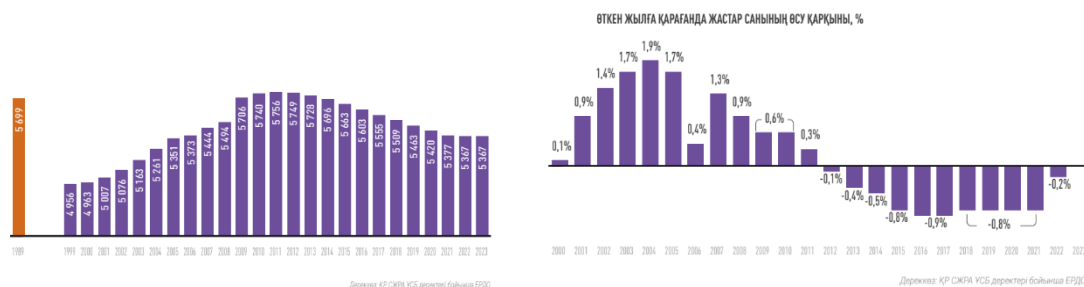
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАР МӘСЕЛЕСІ

Әлемде жаңа әлеуметтік-саяси, адамгершілік және ақпараттық жағдайда жас ұрпақтың әлеуметтік сипаттамаларында динамикалық және терең өзгерістер орын алуда. Бүгінгі таңда жастардың әлеуметтік мүдделерін, жаңа мотивтері мен ұмтылыстарын білу және қалыптастыру азаматтық қоғамның қалыптасуының қажетті шарты болып табылады.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев жыл сайынғы жолдауында атап өткендей: «Жастардың қатысуымен ел азаматтардың әл-ауқаты мен өмір сүру сапасын арттыруды қамтамасыз ете отырып, бәсекеге қабілетті болуы тиіс».

Жастардың дамуының сапалы шарттары тұтастай алғанда ұлттың табыстылығы мен бәсекеге қабілеттілігін айқындайды. Сондықтан жастар саясатының рөлі мемлекет дамуының кешенді стратегиясын қалыптастыруда шешуші болып табылады. Жалпы еліміздегі жастар

саясатының ағымдық жағдайына келетін болсақ, қоғам өмірінің барлық салаларында жастар факторының күшеюі, оның ішінде жастар өкілдерінің қоғамдық үдерістерге қатысу деңгейі артып келе жатыр.



Сурет 1 Қазақстандағы жастар саны

Берілген суретте көріп отырғанымыздай, өткен жылға қарағанда жастар санының өсу қарқыны көрсетілген. 2002-2011 жылдары жастар саны жыл сайын артып отырған. Ал 2005-2007 жылдары ең жоғарғы өсім байқалады, яғни 1,3% өскен. Бірақ, осы өсуге қарамастан 2010 жылға қарай өсім төмендеп, 2011 жылы нөлдік деңгейге жеткен.

Еліміздің ең маңызды мәселелердің бірі ол жастарды жұмыспен қамту мәселесі. Қазақстанда 35 жасқа дейінгі жастар еліміздің жұмыс күшінің шамамен 40% - құрайды. Көбінесе жастар жалдамалы жұмыста жұмыс істейді (2023 жылы 75% - дан астам). Бұл ретте қызметшілер секторы жұмысқа орналасу үшін неғұрлым тартымды сала болып қала береді - мұнда еліміздің барлық жұмыс күшінің 40% жастары жұмыс істейді. Жалпы, 2022 жылға дейінгі динамикадағы жастар арасындағы жұмыс күшінің саны төменгі суретте көрсетілген.



Сурет 2 2018 жылдан 2022 жылға дейінгі динамикадағы жастар арасындағы жұмыс күшінің саны

Жалпы айтқанда, мемлекетіміздегі жастардың жұмыс күші базистік жылдармен салыстырғанда төмендеген. Өйткені, бүгінгі таңда Қазақстандағы жастар жұмысқа орналасуды және мансапты дамытуды қиындататын бірқатар кедергілерге тап болады. Оларды толығырақ қарастырайық:

Біріншіден, Қазақстандағы жастар жұмыссыздығының деңгейі (2023 жылы 3,5%) орташа республикалық деңгейден (4,7%) үштен біріне төмен болғанына қарамастан, бұл проблема өзекті болып қала береді. Кәсіби дайындық деңгейі төмен жастарда жұмыссыз болу ықтималдығы жоғары. Бұл ретте көбінесе жұмыссыздар қатарында жас әйелдер (4,3%) мужины қарағанда (2,9%) болады.

Екіншіден, жастар ересек тұрғындармен салыстырғанда бейресми жұмыспен қамтуға көбірек қатысады. Бейресми жұмыспен қамту үлесі әсіресе жас жігіттер арасында жоғары. Бейресми секторда көбінесе білімі төмен және табысы аз ауылдық өзін-өзі жұмыспен қамтыған жастар жұмыс істейді.

Үшіншіден, Қазақстандағы NEET (not in Education, Employment or Training) жастарының үлесі шамамен 7,3% құрайды. Бұл ретте елеулі өңірлік саралау байқалады: NEET жастары

арасындағы ең үлкен үлес Қарағанды (10,3%) және Маңғыстау (10,2%) облыстарында тіркелген.

Қорыта келгенде, жастар – елдің болашағы. Сондықтан олардың санының азаюы тек демографиялық мәселе ғана емес, сонымен қатар экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық үшін маңызды фактор. Мемлекет пен қоғам бірігіп, жастарға қолайлы жағдай жасауы тиіс.

Әдебиеттер

1 Мемлекеттік жастар саясаты туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 9 ақпандағы № 285-V Заңы (2023.26.02. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)

2 Қазақстан Республикасының Ұлттық статистика бюросы. "Жастар санының өзгеру динамикасы". stat.gov.kz

Өмірбек Х., 2 курс (Қарагандинский университет Казпотребсоюза)
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Зұлхарнай А.Н.

ОЦЕНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

Отрасль телекоммуникаций и связи относится к важнейшим секторам экономики, являясь наиболее динамично развивающейся и обладающей большим потенциалом для долгосрочного развития.

Отрасль телекоммуникаций и связи является инфраструктурной отраслью, оказывает непосредственное влияние на процессы инновационного развития в стране. Значение отрасли телекоммуникаций и связи проявляется в том, что, оказывая большое влияние на развитие производственной инфраструктуры других отраслей, она определяет темпы развития национальной экономики, а также занимает существенную и постоянно увеличивающуюся долю в валовом внутреннем продукте [1].

Статистика телекоммуникационной отрасли осуществляет информационное обеспечение пользователей всех уровней о состоянии и развитии отрасли связи, как в целом, так и ее составляющих видов связи, о развитии интернета, включая широкополосный интернет, мобильной связи, о технических средствах связи, о вкладе отрасли в валовый внутренний продукт (далее – ВВП) республики.

Согласно данным Бюро национальной статистики Республики Казахстан за 2018–2022 годы доля телекоммуникационной отрасли в ВВП незначительно выросла с 1,0% до 1,1%, при этом за указанный период объем телекоммуникационной отрасли увеличился на 43,2% (на 338,4 млрд тенге). За 2022 год предприятиями телекоммуникационной отрасли в общем оказано услуг на 11121 млрд тенге (Рисунок 1).

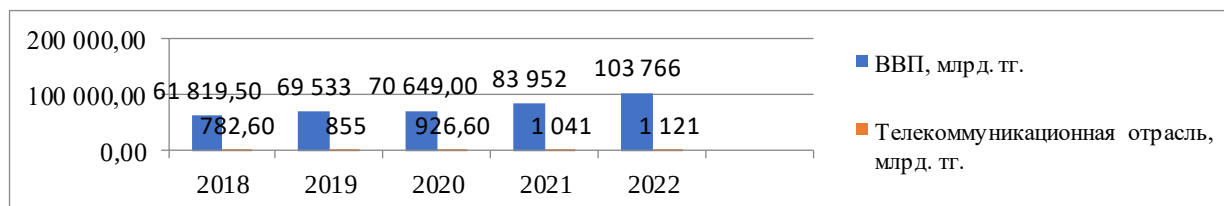


Рисунок 1. Доля телекоммуникационной отрасли в ВВП Республики Казахстан

Примечание – составлено автором по источнику [2].

За последние пять лет наблюдается стабильный рост количества как зарегистрированных, так и действующих предприятий телекоммуникационной отрасли, при этом доля действующих предприятий телекоммуникационной отрасли в общем количестве зарегистрированных предприятий данной отрасли увеличилась (с 63,7% в 2019 году против 75,8% в 2023 году) (Рисунок 2).

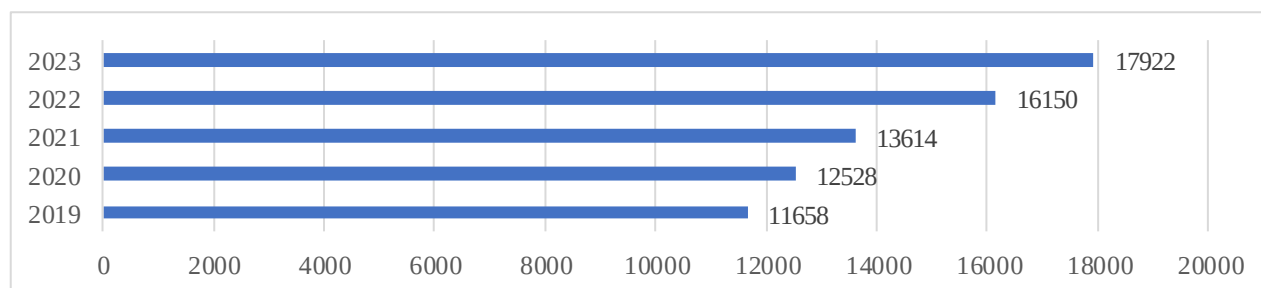


Рисунок 2. Количество предприятий телекоммуникационной отрасли Республики Казахстан за 2019-2023 г.

Примечание- составлено автором по источнику [2].

Из рисунка 2 видно, что количество предприятий телекоммуникационной отрасли увеличиваются. Так, если в 2019 г. количество предприятий составляло 11658 единиц, то в 2023 году произошло увеличение на 6264 предприятий, или на 53,7%. Из общего числа действующих предприятий по состоянию на 2023 год (15703 единицы) в малом бизнесе (со списочной численностью занятых до 100 человек) функционируют 13 909 предприятий, в среднем бизнесе (от 101 до 250 человек) – 79 предприятий, в крупном бизнесе (свыше 250 человек) – 42 предприятия.

В географическом плане по состоянию на 01 января 2023 года наибольшее количество действующих предприятий телекоммуникационной отрасли находится в г. Алматы (6438,2 организаций или 41% от общего количества действующих предприятий телекоммуникационной отрасли) и г. Астана (4710,9 организации или 30%) (Рисунок 3).

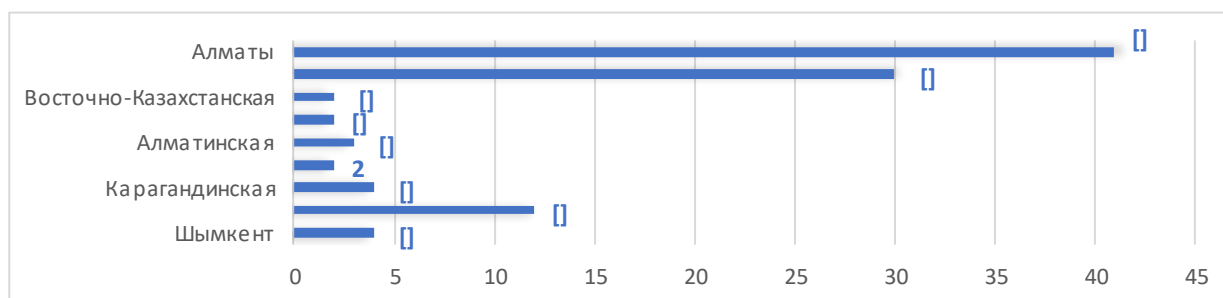


Рисунок 3. Структура действующих предприятий телекоммуникационной отрасли по регионам Республики Казахстан, в %

Примечание – составлено автором по источнику [2].

Официальные статистические данные, формируемые Министерством национальной экономики, также выступают одним из источников определения уровня развития отрасли и оценки возможностей, которые она приносит стране.

Основные показатели работы отрасли связи Республики Казахстан представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ основных показателей работы отрасли связи РК за период 2019-2022 гг.

(млн. тг.)

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. к 2021 г., %
Доходы от услуг связи	854,6	926,6	1041,3	1121,1	107,7
услуги междугородной и международной телефонной связи	29 702,0	26 562,2	21 802,2	20 399,4	93,6
от услуг местной телефонной связи	38 394,6	35 435,0	34 581,1	33 042,4	95,6
услуги по передачи данных по сетям телекоммуникационным проводным и беспроводным	43 639,1	50 383,3	54 419,1	45 602,7	83,8

услуги сети Интернет по сетям телекоммуникационным проводным и беспроводным	243 322,7	282 270,8	336 855,8	406 489,0	120,7
от мобильной связи	250 682,1	261 042,5	255 596,0	278 359,6	108,9
услуги по распространению программ по инфраструктуре кабельной, по сетям беспроводным и через спутник	35 064,1	36 630,4	40 600,8	44 052,4	108,5
от прочих услуг связи	141 654,5	162 280,7	182 771,3	213 379,3	116,7
П р и м е ч а н и е – составлено автором по источнику [2].					

Как видно из таблицы 1 структура доходов отрасли увеличилась. Доходы отрасли показывали рост на 7,7% от показателей предыдущего года. Основные доходы отрасли связи в 2022 году, были получены от услуг мобильной связи (278,4 млрд. тенге), широкополосного доступа Интернет (406,5 млрд. тенге), а также от прочих услуг связи (213,4 млрд. тенге). На повышение уровня доходности показателя «прочие услуги связи» повлиял тот факт, что данный показатель в 2021 году был полностью объединен с показателем «предоставление оборудования в аренду». При этом сам по себе показатель «предоставление оборудования в аренду» показывает постоянный (ежегодный) рост за весь период проведенного исследования.

Литература

1. Улезлова Л.В. Структура, тенденции и факторы развития рынка отрасли телекоммуникации и связи// <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-tendentsii-i-factory-razvitiya-rynka-otrasli-telekommunikatsiy-i-svyazi>
2. Данные Бюро Национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz/ru/>

Рауан М.Р., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші - Э.Ғ.М., оқытушы Ғабит С.Ғ.

ЭМОЦИОНАЛДЫ ИНТЕЛЕКТІҢ КӨШБАСШЫ ЖЕТІСТІГІНЕ ӘСЕРІ

Көшбасшының эмоцияларды түсінуі мен бақылауы оның шешім қабылдау процесін оңтайландырады, бұл ұйымдағы жалпы моральдық ахуалды жақсартады. Эмоционалды интеллекті жоғары көшбасшылар өз командасымен тиімді байланыс орнататын, қиын жағдайларда тұрақтылық сақтайтын және адамдардың күш-жігерін біріктіріп, ұйымдық мақсаттарға жетуге көмектесетін тұлғалар болып табылады. Көшбасшының эмоцияларды түсінуі мен бақылауы оның шешім қабылдау процесін оңтайландырады, бұл ұйымдағы жалпы моральдық ахуалды жақсартады. Эмоционалды интеллекті жоғары көшбасшылар өз командасымен тиімді байланыс орнататын, қиын жағдайларда тұрақтылық сақтайтын және адамдардың күш-жігерін біріктіріп, ұйымдық мақсаттарға жетуге көмектесетін тұлғалар болып табылады [1].

Негізінен, Эмоционалды интеллект (ЭИ) көшбасшының жетістігіне үлкен әсер етеді, себебі ол көшбасшының өз эмоцияларын түсіну және реттеу, сондай-ақ басқалардың эмоцияларын дұрыс қабылдау және оларды басқару қабілетін көрсетеді. Бұл қабілеттер көшбасшыларға үш жолдармен әсер етеді:

1. Команданың мотивациясын арттыру. Эмоционалды интеллекті жоғары көшбасшы өз командасымен тиімді қарым-қатынас құра алады, бұл өз кезегінде жұмыс өнімділігін арттырады. Ол қызметкерлердің эмоцияларын түсініп, қажет кезде оларға қолдау көрсете алады, бұл олардың жұмысына деген ынтасын арттырады.

2. Қақтығыстарды шешу: Эмоционалды интеллекті жоғары көшбасшы қиын жағдайларда немесе қақтығыстар кезінде сабырлы болып, ұтымды шешімдер қабылдай алады. Ол топ мүшелерінің эмоцияларын бақылап, мәселелерді тиімді түрде шешеді.

3. Шешім қабылдау: Өз эмоцияларын түсіну мен басқалардың эмоцияларын басқару көшбасшыға дұрыс және объективті шешімдер қабылдауға көмектеседі, себебі эмоциялар шешім қабылдауда маңызды рөл атқара алады.

Мысал: Студенттермен жұмыс істейтін профессор, өз студенттерінің сезімдеріне құлақ асып, олардың қажеті мен қиыншылықтарын түсініп, оларды қолдай алады. Бұл оның оқыту әдістерін

жақсартады және студенттерінің академиялық жетістіктеріне әсер етеді [2].

Эмоционалды интеллекттің компоненттері 5 топқа бөлінеді олар:

- Өзін-өзі тану Көшбасшы өз эмоцияларын түсініп, олардың жұмысқа қалай әсер ететінін түсіну маңызды. Дегенмен, бұл тек бастапқы қадам болғандықтан, ол 20%-ды құрайды.

- Өз эмоцияларын басқару - Көшбасшының эмоцияларын басқаруы маңызды, себебі дұрыс эмоцияларды басқару топ мүшелерімен тиімді қарым-қатынас құруға мүмкіндік береді. Эмоциялар әртүрлі жағдайларға байланысты пайда болады, бірақ олардың әсерінен ақыл-ойдың салқындауының алдын алу маңызды

- Әлеуметтік сана - Басқа адамдардың эмоцияларын түсіну және оларға көмек көрсету көшбасшының маңызды дағдыларының бірі, себебі бұл команда мүшелерінің сенімін арттырады. Басқалардың эмоцияларын түсіну және қабылдау. Бұл лидердің қызметкерлермен және топ мүшелерімен қарым-қатынасы барысында үлкен рөл атқарады.

- Әлеуметтік дағдылар - Тиімді байланыс орнату және топты басқару дағдылары көшбасшының жетістігіне әсер ететін маңызды компоненттер, бірақ эмоцияларды басқарудан кейінгі орында тұрады.

- Мотивация - Көшбасшының ішкі ынталандыруы мен жұмысына деген сүйіспеншілігі топтың өнімділігіне тікелей әсер етеді [3].

Кесте-1. Эмоционалды интеллект компоненттері пайыздық өлшеммен:

Өзін- өзі тану	20%
Өз эмоцияларын басқару	25%
Әлеуметтік сана	20%
Әлеуметтік дағдылар	15%
Мотивация	20%
Ескертпе – [3] дереккөзі негізінде автормен құрастырылған	

Қорытындылай келе, Эмоционалды интеллект көшбасшылықта өте маңызды рөл атқарады. Бұл көшбасшыларға тиімді басқару, жақсы шешімдер қабылдау, қызметкерлермен жақсы қарым-қатынас орнату және ұйымның жетістігін қамтамасыз ету мүмкіндіктерін береді. Эмоционалды интеллекті жоғары көшбасшылар өз эмоцияларын бақылап, әлеуметтік жағдайларды тиімді басқара алады, бұл өз кезегінде ұйымның дамуына және өнімділігіне оң әсерін тигізеді. Эмоционалды интеллектінің жоғары болуы көшбасшының кәсіби жетістіктеріне, топтағы қарым-қатынастарға және жалпы компанияның табыстылығына тікелей әсер етеді. Мұндай көшбасшының командасында жоғары мотивация мен өнімділік байқалады. Ал, төмен эмоционалды интеллектпен көшбасшылардың командасы арасында түсініспеушіліктер, жұмыстың төмен нәтижелілігі және моральдық құлдырау пайда болуы мүмкін.

Әдебиеттер

1. Белоконь О.В. Эмоциональный интеллект и феномен лидерства: эксперимент «Строим вместе» // Психология. - 2008. - №3. – С. 137-144.
2. <https://bilimdinews.kz/?p=107404>
3. <https://stud.kz/prezentatsiya/id/35740>

Сапарова А.М., 4 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., профессор Казбеков Т.Б.

ҚАЛАЛАР-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУДІҢ ОРТАЛЫҚТАРЫ РЕТІНДЕ

Қалалардың экономикалық өсуі мен әлеуметтік жаңғырту орталықтары ретіндегі рөлін атап өту маңызды. Республиканың 80-нен астам қаласы ішінде өңірлердің орталықтары жаңа жағдайларға тезірек бейімделді. Оларды 4 топқа бөлуге болады:

- халық саны 500 мың адамнан асатын, еліміздің қала халқының 30%-ы тұратын қалалардың агломерациясы (екі тарап пен Шымкент қаласы)

- 250-500 мың халқы бар басқа да ірі қалалар-қала халқының 21% (республиканың негізгі өнеркәсіптік орталықтары

- 200-250 мың халқы бар өңірлердің өзге де орталықтары-қала тұрғындарының 10% - дан астамы;

- 200 мың адамнан аз халқы бар қалалар, мысалы, Арқалық сияқты монопрофильді қала және негізгі сауда жолдарының бірінде орналасқан көршілес Ресеймен шекаралас Петропавл қаласы елдегі қала халқының 7% құрайды.

Бұл қалалардың жиынтық үлесі ел қалаларының жалпы санының 20% - ғана құрайды, бірақ оларда Республика қала халқының жартысынан астамы тұрады. Өсу орталықтарының даму факторлары әр түрлі: ең алдымен бұл даму үшін қаржы ресурстарының шоғырлануын, содан кейін қала халқының санының көптігін және онымен байланысты төлем қабілетті тұтынушылардың шоғырлануын және адами капиталдың ең жақсы сапасын қамтамасыз ететін мәртебе. Ірі бизнестің индустриалды дамыған аймақтарының орталықтарында жұмыспен қамтылғандардың жоғары табысы және жергілікті бюджеттерге қамтамасыз етілген тауарлардың өсуін қолдайтын экспорттық кірістердің бір бөлігінің түсуі маңызды рөл атқарады. Алайда, қазіргі және бұрынғы астана ретінде барлық артықшылықтарды жинайтын Астана және Алматы қалаларын қоспағанда, өсу орталықтарының басқа қалаларында қаржылық ресурстар, әсіресе Инвестициялар, азырақ - және адами капитал жетіспейді. Барлық қалалар мигранттарды тарта бермейді, бірақ олардың барлығы да еңбек ресурстарының тапшылығын сезінбейді деп ойлау керек.

Қалалардың осы топтарының даму мүмкіндіктері әртүрлі, бірақ олар өсудің негізгі нүктелеріне айналуы тиіс. Алайда, бюджеттік және индустриялық саясат бұл қалалардың дамуын әрдайым ынталандырмайды, олардың экономикалық ресурстары қайта бөлінеді. Нәтижесінде экономикалық өсудің диффузиясы табиғи түрде баяулайды - ірі орталықтардан кішірек орталықтарға, содан кейін шетке.

Тұтастай алғанда, Қазақстан аумақтық дамудың басқа да ірі елдердегідей даму үрдістерімен сипатталады, бірақ неғұрлым қатаң демографиялық шектеулерге ұшырайды. Өңірлердің едәуір үлесі, оның ішінде өнеркәсіптік дамыған (Шығыс Қазақстан, Павлодар, Қарағанды) халықтың басқа өңірлерге қатты көші-қоны байқалады, ал Қостанай және Солтүстік Қазақстан сияқты облыстар халықтың айтарлықтай табиғи кемуімен сипатталады. Елордалық агломерациялар мен мұнай-газ өндіру өңірлері (Ақтөбе, Атырау, Маңғыстау) сияқты өңірлерде ғана көші-қонның оң сальдосы бар. Бұған Алматы облысын да жатқызуға болады, бірақ мұнда Алматы қаласының агломерациялық әсері көбірек әсер етеді. Бұл жағдайда өсудің жетекші факторлары ретінде табиғи артықшылықтардың рөлі барған сайын маңызды бола түсуде. Олардың әсерін есепке алу өңірлерді индустриялық жаңғыртудың ұтымды бағыттарын таңдауға мүмкіндік береді.

Аймақтық дамудың қазіргі тенденцияларын талдау табиғи артықшылықтардың әсерінен пайда болған (немесе пайда бола бастаған) өсудің қалыптасқан аймақтарын (орталықтарын) бөліп көрсетуге мүмкіндік береді. Бұл аймақтар кеңістікте локализацияланған және әлі де кең ауқымды индустриялық дамуды қамтамасыз етпейді.

Қазақстанда қалыптасқан немесе қалыптасып жатқан өсу аймақтары (орталықтары) бірнеше өңірлерді қамтиды.

- халық ағыны мен инвестицияларды қамтамасыз ететін агломерациялық тиімділік негізінде неғұрлым орнықты өсімі бар республикалық қалалардың ірі агломерациялары;

- ірі көпфункционалды қалалар - өңірлердің орталықтары, олардың өсуі сервистік функциялар мен индустриялық өндірістердің шоғырлануымен қамтамасыз етіледі, бірақ халықтың көші-қон ағыны барған сайын әлсіз қолдауда және әлі де айтарлықтай инвестициялар алынбайды;

- жетекші шикізат аймақтары, мұнай-газ және металлургия, олардың өсуі тұрақты емес және шикізат бағасының конъюнктурасына байланысты, бірақ айтарлықтай бюджеттік ресурстар адами капитал мен инфрақұрылымды қолдауға мүмкіндік береді және көші-қон

ағындарын тартады. Бұл аймақтардың дамуы инфрақұрылымды дамытуға бюджеттік инвестициялар қолдаған ірі компаниялардың стратегиясына байланысты.

Табиғи артықшылықтар негізінде өсу әлі баяулаған перспективалы аймақтарға республиканың оңтүстігі, елдің солтүстігіндегі ауылшаруашылық аймақтары жатады. Олардың үлкен аграрлық әлеуеті ғана емес, дамыған индустриясы (Қостанай, Түркістан облыстары), оңтүстік өңірлері мен үздік демографиялық ахуалы бар. Бұл аймақтардың проблемалары көбінесе мемлекеттің бюджеттік саясатына байланысты, бұл олардың өсу ресурстарын және инфрақұрылымды дамытуды шектейді. Сонымен қатар, олардың көпшілігі айтарлықтай инвестиция тарта алмады.

Қорытындылай келе, Қазақстанның қалалары мен өңірлерінің экономикалық өсуі мен әлеуметтік жаңғыруы елдің дамуының маңызды аспектісі болып табылады. Әр түрлі халық саны мен экономикалық әлеуетке, қалалар агломерациясының тиімділік, өнеркәсіптік орталықтардың дамуы мен табиғи ресурстардың қолданысы арқылы өздерінің даму траекторияларын қалыптастырады. Алайда, аймақтар арасындағы теңсіздікті азайту және өсудің тұрақты қарқынын қамтамасыз ету үшін бюджет саясаты мен инвестициялық ынталандырулар қайта қарау қажет. Шағын және орта қалалар мен ауылдық аймақтарда инфрақұрылымдық жобаларды дамыту, кәсіпкерлік қолдау және еңбек ресурстарының сапасын арттыру маңызды болып табылады.

Әдебиеттер

1. <https://egemen.kz/>
2. <https://informburo.kz/>
3. <https://lat.egemen.kz/>
4. <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevty-n-adiletti-kazakstan-zan-men-tartip-ekonomikalyk-osim-kogamdyk-optimizm-atty-kazakstan-halkyna-zholdauy-285659>

Туленова М.Б., 4 курс (Карагандинский университет Казпотребсоюза)
Научный руководитель – PhD, доцент Спанова Б.К.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Государственное управление - это система органов и их механизмов, ответственных за обеспечение функционирования государства и реализации политики. Государственное управление включает в себя законодательную, исполнительную и судебную власти. Эффективность государственного управления является ключевым фактором для развития любого государства и повышения качества жизни граждан. В основе принципа лежит достижение поставленных целей и задач с наиболее эффективным использованием имеющихся ресурсов государства. В то же время система государственного управления должна позволять замерять эффективность и результативность деятельности институтов государственного управления и качество государственных услуг[1]. Оценка эффективности должна проводиться на регулярной основе для обеспечения повышения производительности государственного управления.

С каждым днем все больше операций в государственном секторе осуществляется в электронном формате. Цифровизация один из ключевых факторов развития мировой экономики и экономики государства. Республика Казахстан стремится к цифровизации всех возможных сфер деятельности, в частности, цифровой экономики. Казахстан планирует войти в тридцатку международного рейтинга цифровой конкурентоспособности. Цифровизация по большей части важна для обеспечения ориентации государственного управления на результативность, тем самым оказав значительное влияние на улучшение качества жизни населения и устойчивого развития деятельности бизнеса. За счет внедрения государственных технологий в государственное управление улучшается производительность

труда, доступность информации, повысит свой уровень прозрачность экономических операций и их мониторинга. В Республике Казахстан были введены различные программы и разработаны государственные сайты и приложения электронного правительства, что значительно облегчило процесс потребления государственными услугами населением, а также в какой-то степени снизило загруженность государственных учреждений.

Электронное правительство является основным инструментом взаимодействия граждан и бизнеса с государственными учреждениями и влияет не только на качество государственных услуг, но и на международный рейтинг Казахстана. Кроме того, обеспечение качества и доступности государственных услуг является одной из важнейших задач всех государственных институтов, поскольку сфера государственных услуг влияет на общую жизнедеятельность граждан. Электронное правительство в РК представляет собой, разработанный и запущенный в эксплуатацию 26 апреля 2006 года, портал Egov.kz, позже и мобильное приложение eGov mobile [2].

В настоящее время пользователями портала «электронного правительства» egov.kz является более 10 млн. граждан, получено уже 50 млн. услуг. Сегодня на портале доступно 580 видов услуг и 120 сервисов. Завершены работы по увеличению количества электронных услуг до 80%. В сферу государственных услуг активно внедряются мобильные технологии. В октябре 2019 года запущено новое мобильное приложение egov mobile, которое позволяет получать услуги в 2 клика. Услуги можно получать, используя отпечаток пальца (Touch ID) или функцию распознавания лица (Face ID), привязав к ним ЭЦП.

Сейчас доступно около 60 наиболее востребованных видов справок и услуг, их количество будет расти. [2]. Также госуслуги можно получать и через мессенджер Telegram посредством бота @EgovKzBot2.0, в нем сейчас доступно 18 услуг и сервисов.

В Администрации Президента создан отдел, который будет следить за качеством рассмотрения госорганами обращений граждан, принимать по ним оперативные меры. Зачастую люди вынуждены обращаться к Президенту вследствие «глухоты» и закрытости чиновников в центре и на местах. Неоднократные жалобы на несправедливость решений в какой-то сфере означают системные проблемы в конкретном госоргане или регионе. Теперь к этому следует относиться именно так, и принимать соответствующие решения[3].

Индекс трансформации Бертельсмана (BTI)2022 года присвоил Казахстану 79-е место из 137 в Индексе государственного управления и 99-е – в политической трансформации. Индекс основан на углубленном анализе управления и политического менеджмента в развивающихся странах и странах с переходной экономикой [4]. По данным портала «Открытые данные», всего размещено 3,6 тыс. открытых данных; 118,3 тыс. проектов НПА на портале «Открытые НПА»; 483,8 тыс. обращений на портале «Открытый диалог» и 157,7 тыс. проектов бюджетных программ на портале «Открытые бюджеты» [5].

Свою эффективность продемонстрировала система подачи обращений в государственные органы «e-Otinish», Единый колл-центр 1414 по вопросам государственных услуг, личные блоги акимов на сайтах городских акиматов. Многие акимы районов и руководители управлений в регионах используют мессенджер WhatsApp для приема обращений граждан, аккаунты политических служащих в социальных сетях в интернете. Например, активно работают аккаунты Президента РК в Twitter, Facebook, Telegram, Instagram. В 2022 г. премьер-министр страны открыл свой аккаунт в Facebook. Многие депутаты мажилиса и сената для публичной коммуникации используют социальные сети[4].

Таким образом, были рассмотрены и проанализированы основные вопросы существующей административной системы, и было установлено, что одной из главных проблем является отсутствие полной интеграции информационных технологий в процесс управления. Это привело к неэффективной коммуникации между различными подразделениями и медленному принятию оперативных решений. Рекомендуется внедрять современные технические решения для создания единой платформы обмена информацией, что позволяет значительно повысить координацию и сократить временные затраты.

Кроме того, анализ выявил проблемы в области управления персоналом. Мы должны не только активно уделять внимание подготовке квалифицированных кадров, но и внедрять стимулы и системы стимулирования для повышения профессиональной эффективности.

В рамках предлагаемых мер по совершенствованию управления Республикой Казахстан рекомендуется создать специализированное агентство для координации проектов и модернизации системы управления. Агентство должно активно взаимодействовать с существующей структурой и обеспечивать мониторинг реализации предлагаемых реформ.

Таким образом, подчеркивается важность и срочность совершенствования системы управления Республикой Казахстан. Предлагаемые меры направлены на устранение выявленных проблем и способствуют повышению эффективности работы государственных органов.

Литература

1. Указ Президента Республики Казахстан от 26 февраля 2021 года № 522. // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000522> (дата обращения: 11.02.2025).
2. Электронное правительство Республики Казахстан// <https://egov.kz/cms/information/about/help-elektronnoe-pravitelstvo> (дата обращения: 10.02.2025).
3. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана.// https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana (дата обращения: 05.02.2025).
4. Реализация концепции «слышащего государства» в Казахстане. // <https://kisi.kz/ru/realizachiya-konchepchii-slyshashhego-gosudarstva-v-kazahstane/> (дата обращения: 11.02.2025).
5. Портал «Открытые данные»// <https://data.egov.kz> (дата обращения: 10.02.2025).

Шакаманов И.Р., 3 курс (Карагандинский университет Казпотребсоюза)
Научный руководитель – к.э.н., профессор Гимранова Г.И.

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АППАРАТА

Государственное управление представляет собой повседневную оперативную деятельность, осуществляемую специально уполномоченными субъектами в объеме и в порядке, установленном законом. В общем, государственное управление - это практическое, организационное и регулирующее воздействие государства на общественную жизнь с целью ее систематизации, сохранения и трансформации, основанное на использовании властных полномочий [1]. В 2021 году была принята Концепции развития государственного управления в Республике Казахстан, которая направлена на улучшение взаимодействия граждан с государством, повышение эффективности государственного планирования, качества кадров государственной службы, что обеспечивает переход к проактивному формату предоставления государственных услуг, совершенствование нормативно-правовой и антикоррупционной политики, а также судебной и правоохранительной системы [2].

Среди ожидаемых результатов: повышение уровня удовлетворенности населения качеством оказания госуслуг и проводимой госорганами политикой, а также укрепление доверия граждан к институтам госуправления. По Индексу верховенства права World Justice Project планируется за десять лет достигнуть уровня не ниже 0.60 баллов. По Индексу эффективности государственного управления Всемирного Банка - не ниже 75 процентиля. По Индексу восприятия коррупции Transparency International - не ниже 55 баллов. По индикатору «независимость судебной системы» Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума - не ниже 50 места. И, наконец,

по индикатору «Надежность полицейских служб» Глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ - не ниже 60 места [3].

Модернизация государственной службы, прежде всего, направлена на повышение эффективности и результативности работы государственных служащих, профессионализм, патриотичность, способность ставить стратегические задачи, умение их решать в новых условиях стали главными критериями. Эффективность совместной работы государственных служащих во многом определяется параметрами функционирования социальной сети, объединяющей индивидов, которые заняты решением ролевых задач в рамках функционального пространства сообщества [4].

Многие граждане обращаются в государственные органы и органы местного самоуправления для решения своих вопросов; более того, практически все принимают активное участие в выборах и становятся объектами управления. Таким образом, человеческий потенциал общества в значительной степени определяет состав персонала государственных органов и местного самоуправления. Это объясняет, почему почти все граждане в различной степени взаимодействуют с государственным управлением. Важно отметить, что существует категория людей, активно участвующих в разработке и реализации государственных мероприятий через специализированные профессиональные подготовки.

Этот раздел деятельности отличается от сегмента государственного аппарата, ответственного за выполнение функций государства, таких как обеспечение его суверенитета и свободы. Это включает в себя военные, дипломатические, таможенные и другие специализированные службы, такие как оборона, безопасность, охрана границ, управление международными отношениями, поддержание общественного порядка и так далее. Кроме того, данный сегмент также отличается от сферы, обеспечивающей реализацию социальных аспектов современного государства, таких как здравоохранение, образование, социальное обеспечение, управление государственной собственностью и т.д. Однако в обоих случаях присутствует группа людей, занимающихся персоналом государственного управления [1].

Таким образом, управление персоналом рассматривается как инструмент реализации кадровой политики субъекта управления. Рост благосостояния населения и успех существующих реформ, безусловно, зависят от тех, кто их реализует и контролирует ход их реализации. Это особенно верно для государственных служащих, которым необходимо совершенствовать знания, навыки и навыки в тесной связи с потребностями государственных органов. Это связано с возросшими требованиями к должностным лицам в отношении эффективности, гибкости, сосредоточенности на результатах и быстрого реагирования на требования общества [1]. Улучшение качества человеческих ресурсов и профессионализация государственного аппарата - это важные аспекты для повышения эффективности государственного управления. Профессиональная подготовка и образование является одним из ключевых шагов ведь развитие кадрового потенциала и организация тренингов семинаров мастер-классов для госслужащих с целью повышения их профессиональных навыков, а также система стажировок, куда входит введение программ стажировок в частных компаниях или между народных организациях для обмена опытом и улучшения практических навыков.

Прозрачность процесса отбора входит в эффективную систему отбора и найма, разработка и внедрение честных и прозрачных процедур отбора и найма с использованием объективных критериев, а также оценку компетенций с внедренной системой оценки компетенций для оценки навыков и качеств соискателей может сыграть хорошую роль в дальнейшем в управлении и профессионализации. Развитие лидерских качества также является неотъемлемым компонентом в создании благоприятной рабочей среды все улучшение рабочего труда обеспечение современным оборудованием, технологиями и удобствами для повышения эффективности работы госслужащих.

Необходимость внедрения Института контрактных работников связана с привлечением специалистов, обладающих специальными знаниями, на время реализации государственных инициатив и промышленных проектов [5]. А для повышения корпоративной культуры на

государственной службе следует расширить Институт лидеров-трансформаторов, расширить практику стажировок государственных служащих в квазигосударственных, частных и международных организациях и разработать механизмы продвижения инициатив и инновационных предложений по улучшению деятельности государственных органов.

Таким образом, исходя из необходимости дальнейшего повышения эффективности государственного управления, представляется целесообразным формирование эффективной системы государственной службы, адаптированной к новым реалиям и стратегическим задачам страны.

Литература

1. Атаманчук, Г. В. Государственное управление: Организационно-функциональные вопросы/Г. В. Атаманчук. – Москва: Экономика, 2000. – 540 с.

2. Указ Президента Республики Казахстан «Об утверждении Концепции развития государственного управления в Республике Казахстан до 2030 года» от 26 февраля 2021 года № 522.// <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000522>

3. Прежде всего – люди. Каким будет госуправление в Казахстане в ближайшие десять лет// <https://qmonitor.kz/politics/2355>

4. Профессионализация государственного аппарата республики Казахстан// <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalizatsiya-gosudarstvennogo-apparata-respubliki-kazahstan>

5. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Правил привлечения контрактных служащих, видов проектов, по которым привлекаются контрактные служащие, вопросов условий оплаты труда и иных вопросов регулирования их деятельности» от 16 июня 2023 года № 482.

Шорбаева Ж.К., 4 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

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

КӨШБАСШЫ – МЕНЕДЖЕР ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСЫНЫҢ МОДЕЛІН ТАЛДАУ

Ұйымдағы көшбасшы-менеджер қарым-қатынасының басқару жүйесінде зор маңызы бар. Ұйымның өмір сүруінің екі негізгі заңын бөліп айтуға болады: өзін өзі реттеу заңы және даму заңы, бұлар ұжымның тіршілік етуінің екі түрін: тұрақтылық пен қозғалыс – әрекеттілікті бейнелейді.

Кез келген ұйымды шын мәнісінде тұрақтылық пен құбылмалылық, еңбекпен табылған дүниені сақтап қалуға ұмтылушылық пен жұмысты жетілдіру қажеттілігі, орнықтылық пен икемділік, ақылға сиымды ұстамдылық пен қажетті жаңалықтар енгізу арасындағы кейбір қайшылықтардың негізі қаланған, мұндай жағдайларда, уақытша тұрақтылық кезеңдерінде де, өзгерістер кезінде де тиімді түрде жұмыс істеуді қамтамасыз ету үшін, өзін өзі реттеуші жүйе ретінде ұйым, бір нәрседен немесе әрекетшіл тепе-теңдікке немесе теңестікке құрылады.

Басқада сөздермен айтқанда, кез келген ұйым оның жүйелі жұмыс істеуі үшін біріктіруге қабілеті мол күшті, қырлы және беделді басшыдан тірек іздейді [1].

Егер ұйымды құзырлылық деңгейі өзінің құрамындағы жұмысшылардың құзырлылық деңгейінен төмен жетекші басқарса, ұжым ішкі тұрақтылық пен орнықтылығын жоғалта бастайды. Күн сайын құрамындағылармен жарыста түйісулер кезінде әлгі басшы үшін шағын қақтығыстар, түсініспеушілік, келіспешіліктер мен жаңылысулар туындайды, бұл қарауындағылардың ресімді мәртебесі формалды мәртебесінен жоғары тұрған оның ресімді мәртебесі мен қарауындағылардың құзырлылық деңгейі арасындағы қайшылықпен байланысты. Осындай жағдайда ұйым өз қатарынан жаңағы бұзылған тепе-теңдікті (балансты) теңестіретін және ресімді жетекшінің олқылықтарының орнын толықтыратындай міндеттер атқарушы бейресім (неформал) жетекшіні (лидерді) ұсынып, алға шығарады.

Мұндай ұйымның жұмыс тиімділігі ресімді және бейресми басшылардың өзара қарым-қатынастары мен өзара әрекет ісіне айқын түрде тәуелді.

Өзара қарым-қатынастардың мынадай түрлері бар: ұжым жауласушы екі лагерге қак бөлінген ашық қақтығыс, бөсекелесті ұйымнан сығымдап шығуға бағытталған жасырын ұзаққа созылған бөсекелестік "соғыс" және ықпал етуімен мәселелерді шешу шеңберін бөлісіп алған ынтымақтастық.

Егер тіпті ашық қақтығыстың немесе жасырын "соғыстың" нәтижесінде бейресми жетекшіні қуып шығу ресімді жетекшінің қолынан келсе де, ұжымнан бейресім жетекшілерді ұсыну жалғаса береді, өйткені ұжым өзінің өмір сүруінің негізгі заңына сәйкес тепе-тендікті орнатуға ұмтылумен болады, заң әрекетін әкімшілік шараларымен басып-жаншу мүмкін емес.

Алайда тіпті екі жетекшінің өзара әрекетінің басқада түрі бар болған күнде де, бұл шиеленіс ерте ме, кеш пе міндетті түрде шешілуге тиіс. Шешім табу екі түрлі сценарийдің біреуі бойынша жүзеге асады: бейресім жетекші өз мәртебесін бекітеді, яғни ұжымның басшысы болады немесе ресімді жетекші өз бойынан басшылық ету міндеттерін тиімді атқаратындай күш-жігер табады, яғни өз ұжымында өзін мойындатуға қол жеткізеді.

Сөйтіп, объективті түрде кез келген жұмыскер ұйым әрдайым өз дамуының аса қажетті тірегі ретінде өзінің жетекшісін тынымсыз іздеуге бағытталған. Егер ресімді жетекші қандай бір себептермен өз міндеттерін тиімді түрде жүзеге асыра алмайтын болса, онда ұйым нақты басшылықты жүзеге асырушы бейресім жетекшіні көтермелеп алға шығарады.

Бейресми басып-жаншудың ықтимал әкімшілік шаралары, күрделі мәселені шешпестен, тек ұжымның жұмыс тиімділігін төмендетеді.

Дамудың әртүрлі кезеңдерінде ұжымды басқару. Ұжым дамуының негізгі төрт кезеңін бөліп айтады: ресімді түрде бірігу кезеңі, алғаш жікке бөліну кезеңі, екінші рет бірігу кезеңі және кірігіп нығаю кезеңі – бұлар ұжымның топтық үрдістер мен өзара әрекеттердің күрделі жүйесі ретінде пайда болуын көрсетеді.

Ұйым дамуының айналымдары ұйымның негізін қалаушы адамның немесе басқару міндеттерін атқарушы белсенді топтың бар болуымен сипатталады. Ұйымның нақ, осы айналымында басқару құрылымы, міндеттер мен жауапкершілікті ажырату айқын емес, жұмыскер қабылдау мен істің орындалуын дәл бағалау жүйесі дамымаған немесе мүлде жоқ.

Дамыған сайын жетекші топ жұмыстың молайған тасқынына ие бола алмайды, осыған байланысты жұмысқа кәсіби қызметкерлер қабылдау және басқарушылық өкілдігінің бөлігін соларға беру қажеттілігі туындайды.

Сөйтіп, басқару жүйесі елеулі өзгерістерге ұшырайды. Бөлімшелердің неғұрлым дәл құрылымы пайда болады және жоғарыдан теменге және көлденең қатынастар мен ақпараттық өзара әрекеттер белгіленеді [2].

Егер ұйым жұмысы сәтті жүрсе, тұрақтылық үрдістері біртіндеп өзгеру үрдістермен басым бола бастайды. Орнықты әлеуметтік-психологиялық ахуал калыптасады, қызметкерлер арасындағы қақтығыстар мен тайталасулар саны азаяды, ұжым топтасады және біртіндеп нығаяды. Сыпайыгершілік белгілері пайда болады: бұйрықтар, қаулылар, әртүрлі құжаттар тасқыны молаяды, қызметкерлер әрекеттері қызмет нұсқауларымен және басқа нормалармен шектеледі. Даму айналымы біртіндеп тұрақтылық айналымымен ауыстырылады.

Ұйымның іс-әрекеті тұрақтылығының өмір айналымы әркім өз орнын білуінің (субординацияның) айқын жүйесі болатын қатаң бағынушылық (иерархия) жүйесі бар болуымен сипатталады, ол ресімді шаралардан да, бейресми шаралардан да көрінеді.

Осы кезеңде кадрлардың тұрақтамаушылығы арта түседі. Бұл ұйымның шынайы міндеттілік-кәсіби ұжым ретінде ресімделуімен байланысты, мұның өзі қызметкерлерді үлкен сақадай сай машинаның тек "тетіктеріне" айналдыра отырып, оларды даралығынан айырады.

Қызметтегі өкілдіктердің айқын шектелгендігі, ынта білдіріп, бастама көтеру және шығармашылық жұмыс үшін жағдайдың жоқтығы бүкіл ұйымның жұмыс тиімділігін

төмендетуге әкеліп соғады. Жұмыс тиімділігі төмендеуінің басқа бір факторы қызметкерлердің ынталануға дәлел-себептерінің аздығы, артық нәтижелер мен қызметкерлерге деген сыйлықтар мөлшері арасында байланыстың жоқтығы болып табылады.

Сондай-ақ жоғарғы басшылар мен орындаушылар еңбегіне ақы төлеудегі елеулі айырмашылық та соңғылардың (қатардағы қызметкерлердің) жұмыс тиімділігін арттыруға септігін тигізбейді.

Ұйымның жұмыс істеуінің барынша мол тиімділігіне қол жеткізу міндетін шешу басшылық өзінің алдына қандай биік мақсаттар қояды: даму мақсаттары ма немесе жұмыс істей беру мақсаттары ма соған тікелей байланысты.

Даму мақсаттарын алға қойған кезде ұйымда тіпті тұрақтылық кезеңінде де, қатал іскерлік жағдай, қатаң еңбек тәртібі, қолайлы моральдық ахуал үстемдік құрады, еңбекке ақы төлеу ақтық нәтижемен тікелей байланысты болатын, қызметкерлердің ынталануға лайық дәлел-себептер жүйесі жұмыс істейді, еңбек өнімділігін арттырушы және шығындарды азайтушы қызметкерлердің шығармашылық бастамалары барынша көтермеленеді.

Әдебиеттер

1. Рахымбаев А. Б., Сабатаева Б.О. Менеджмент (электрондық ресурс): оқу куралы/ Алматы: Нұр – Пресс, 2019.-385 с.
2. Рахымбаев А.Б. Менеджмент: Оқу құралы/Алматы, Заң әдебиеті, 2019, -268б.

Сапархан А. С. 1 курс (Карагандинский медицинский университет)
Научный руководитель – м.ғ.н., ассистент-профессор Мухатаева Г.А

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Развитие инновационной экономики является ключевым стратегическим направлением Казахстана, что находит отражение в государственных программах и экономической политике страны. В условиях глобализации и цифровизации инновационные процессы становятся основным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики. В 2023 году Казахстан занял 81-е место в Глобальном индексе инноваций (GII), улучшив свою позицию по сравнению с предыдущими годами, что свидетельствует о позитивных изменениях в научно-техническом развитии страны. Однако уровень инновационной активности остается ниже среднего мирового показателя, что требует дальнейших мер по совершенствованию национальной инновационной системы [1].

Научно-исследовательская деятельность в Казахстане демонстрирует рост, что подтверждается увеличением внутренних затрат на НИОКР, составивших 172,6 млрд тенге в 2023 году, что на 51 млрд тенге больше, чем в 2022 году. Несмотря на это, наукоемкость ВВП остается низкой – 0,14%, что значительно уступает развитым экономикам, где этот показатель превышает 2-3%. Основным источником финансирования остается государство, обеспечивающее 67% всех затрат, в то время как доля частных инвестиций и заемных средств остается незначительной. Это указывает на необходимость создания благоприятных условий для привлечения бизнеса к финансированию инновационных разработок [2].

Казахстанские предприятия все активнее внедряют инновационные технологии. В 2023 году удельный вес инновационно активных предприятий достиг 11,7%, что на 0,7 процентного пункта выше, чем в предыдущем году. Производство инновационной продукции составило 2 399,8 млрд тенге, увеличившись на 27,7% по сравнению с 2022 годом. Однако только 5,2% от общего объема промышленного производства приходится на инновационные товары и услуги, что указывает на недостаточную коммерциализацию научных разработок. Государственная политика в области инновационного развития ориентирована на усиление программно-целевого и грантового финансирования научных исследований. В 2023 году было объявлено восемь конкурсов на программно-целевое

финансирование, по итогам которых было выделено финансирование для 116 научных проектов. Также в рамках грантового финансирования одобрены 1028 проектов, из них 320 касались коммерциализации результатов научных исследований. Несмотря на положительную динамику, доля проектов, получивших финансирование, остается на уровне 40,7%, что свидетельствует о высокой конкуренции и необходимости увеличения объемов поддержки перспективных разработок.

Развитие человеческого капитала является важным фактором инновационного роста. В 2023 году средний объем затрат на НИОКР на одного исследователя составил 6,8 млн тенге. Наибольшая концентрация исследовательских кадров наблюдается в городах Астана и Алматы, а также в Восточно-Казахстанской области. Однако в ряде регионов, таких как Костанайская, Павлодарская и Жетісу области, затраты на НИОКР и численность исследователей остаются низкими. Дисбаланс в распределении научных кадров требует внедрения механизмов стимулирования научной деятельности в регионах, включая создание научно-технологических парков и центров трансфера технологий [3].

Одним из важнейших направлений инновационного развития является цифровизация экономики. Программа «Цифровой Казахстан» способствовала активному внедрению информационно-коммуникационных технологий в государственное управление, бизнес и социальную сферу. В 2023 году доля интернет-пользователей достигла 88,2%, а уровень цифровой грамотности населения составил 84,1%. В то же время, инвестиции в стартап-экосистему снизились с 18,8 млрд тенге в 2019 году до 12,5 млрд тенге в 2023 году [4].

Индустриальная модернизация является еще одним приоритетом инновационного развития Казахстана. В 2023 году объем затрат на технологические инновации составил 1 820,8 млрд тенге, из которых 69,7% направлены на приобретение нового оборудования и программного обеспечения. Однако только 8,6% компаний использовали результаты научных исследований, что говорит о слабой связи между наукой и промышленностью. Для повышения эффективности необходимо стимулировать технологическое партнерство между университетами, исследовательскими институтами и бизнесом [5].

Таким образом, инновационное развитие Казахстана характеризуется положительной динамикой, однако сохраняются структурные проблемы, требующие комплексных решений. Повышение доли частного сектора в финансировании НИОКР, усиление коммерциализации научных разработок, развитие инновационной инфраструктуры и подготовка кадров станут ключевыми факторами успешного перехода Казахстана к экономике знаний.

Казахстан добился улучшения позиций в Глобальном индексе инноваций, но этого недостаточно для вхождения в число технологически развитых стран. Основные вызовы связаны с недостаточным участием частного сектора в финансировании научных исследований, слабыми механизмами коммерциализации разработок, неравномерным распределением научного потенциала по регионам, дефицитом высококвалифицированных кадров и низким уровнем патентной активности.

Особую роль играет развитие человеческого капитала. Для сокращения дефицита специалистов в технологическом секторе необходимо совершенствование системы высшего образования, усиление подготовки кадров по STEM-дисциплинам, а также реализация программ по привлечению международных экспертов и интеграция казахстанских ученых в глобальные исследовательские проекты. Дополнительное внимание следует уделить цифровой трансформации экономики, поскольку уровень цифровизации и внедрение современных IT-решений являются основой для повышения эффективности бизнеса и государственного управления.

Таким образом, Казахстан имеет все предпосылки для ускоренного инновационного развития, но для этого требуется комплексная модернизация национальной инновационной системы. Внедрение передового мирового опыта, расширение международного сотрудничества, развитие инновационной инфраструктуры, совершенствование образовательных и научных программ, а также активное участие частного сектора в финансировании инноваций позволят Казахстану существенно укрепить свои позиции в

глобальной экономике. Только комплексный и целенаправленный подход обеспечит переход к экономике знаний, создаст устойчивую основу для технологического прогресса и позволит Казахстану стать ведущим инновационным хабом Центральной Азии.

Литература:

1. <https://gtmarket.ru/research/country-rankings>
2. Национальный доклад по науке. – Астана – Алматы, 2024. – 268 с.
3. Global Innovation Index 2021 KAZAKHSTAN // https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/kz.pdf.
4. Рахметулина Ж.Б., Рыскулова Ж.О. Современное состояние инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2021. № 2(30). С. 89-96.
5. Рахметулина Ж.Б., Рыскулова Ж.О. Современное состояние инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2021. № 2(30). С. 89-96.

3. ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И АУДИТА

Абильдина Л.Д., 4 курс (Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекшісі – PhD, қауымдастырылған профессор Атабаева А.Қ.

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫҢ АМОРТИЗАЦИЯСЫН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ

Бухгалтерлік есептің жоғарыда аталған халықаралық стандартында негізгі құралдарды бағалаудың мынадай түрлері белгіленген: өзіндік (бастапқы) құн, жойылу құны, амортизацияланушы (тозушы) құн, әділетті (сатып-өткізу) құн, баланстық құн.

Өзіндік құн – төленген ақша қаражаттарының немесе ақша қаражаттарының эквиваленттері не болмаса активті сатып алу немесе салу сәтінде оны алуға берілген басқадай төлемдер әділетті құны.

Амортизациялық құн – жойылу құнын алып тастағаннан кейінгі активтің өзіндік құны немесе өзіндік құнының орнына қаржылық қорытынды есепте көрсетілетін басқа сома.

Жойылу құны – негізгі құралдардың тиімді қызмет ету мерзімінің аяғындағы оны кәсіпорыннан шығаруға байланысты жұмсалатын шығындарды алып тастағаннан кейінгі алынады деп күтілетін таза сома.

Әділетті құн – бір-бірінен жақсы хабардар тәуелсіз жақтардың арасында операцияны жүзеге асыру кезінде активті айырбастауға болатын сома.

Құнды төмендетуден шеккен зиян – активтің (негізгі құралдың) баланстық құнының оның төленген құнынан артық сомасы.

Баланстық құны – жинақталған тозу мен құнды төмендетуден шеккен зиянды алып тастағаннан кейінгі актив (негізгі құралдар) баланста есепке алынатын сома.

Бухгалтерлік есептің 16-ші «Негізгі құралдар» деп аталатын халықаралық стандартына сәйкес актив ретінде танылуы (есепке алыну) мүмкін негізгі құралдар объектісі ең алғаш өзіндік (бастапқы) құны бойынша бағалануға тиісті.

Негізгі құралдар объектісінің өзіндік (бастапқы) құнына сатып алу бағасы, оның ішінде импорттық алым, сатып алуға байланысты орны толтырылмайтын салықтар, сондай-ақ активті белгілі бір мақсатқа пайдалану үшін оны жұмыс істейтін жағдайда жеткізуге байланысты тікелей шығындар кіреді; сатып алу бағасын анықтау кезінде кез-келген сауда жеңілдіктері алынып тасталынады [1].

Келешектегі экономикалық пайданы арттыратын шығыстар болуы мүмкін:

- 1) негізгі құралдар объектісін оның пайдалы қызмет мерзімін ұзарту
- 2) өнімнің сапасын едәуір жақсартуға қол жеткізу үшін машина бөлшектерін жетілдіру;
- 3) алдын-ала есептелген операциялық шығындарды айтарлықтай азайтатын жаңа өндірістік процестерді енгізу.

Негізгі қорлардың табиғи тозуы олардың өндіріс процесіне қатысу нәтижесінен және негізгі құралдардың пайдалануға тікелей қатыспай-ақ, түрлі сыртқы факторлардың әсерінен: ылғалдан, климат, металдардың тот басуынан пайда болады. Негізгі құралдардың сапалық (моральдық) тозуы техникалық прогреске, өндіріс әдістерін жетілдіруге және жаңартуға байланысты болып келеді. Техника мен технологияны жетілдіру жұмыс істеп тұрған негізгі құралдардың ұқсас өнімдерге қарағанда арзандауына ықпал етеді. Осыған орай, пайдаланылудағы негізгі құралдар өздерінің құнының жоғалтып, құнсызданады. Машиналардың, жабдықтардың, үйлер мен ғимараттардың барынша жаңа, неғұрлым жетілдірілген және үнемді түрлерін, көпжылдық өсімдіктердің түрлері мен сорттарын өндіріске енгізуге байланысты пайдаланылып жүрген негізгі құралдарды бұдан әрі қолдану экономикалық, жағынан тиімсіз болып қалады. Моральдық тозудың әсері нәтижесінде табиғи тозу мерзімі келгенге дейін негізгі құрал-жабдықтар объектілері жаңасына, әрі неғұрлым пайдалы (үнемді) түріне ауыстырылады. Моральдық тозуды болдырмау

мақсатында негізгі құрал-жабдықтар объектілерін қайта құрып, жаңарту жұмыстарын жүргізеді [2].

Тікелей шығындарға төмендегідей шығындар жатады:

- Алаңды (құрылыс жүргізуге арналған участокты) дайындау шығындары;
- Тасымалдау және түсірумен байланысты бастапқы шығындар;
- Орнатуға байланысты шығындар;
- Архитектуралардың және инженерлердің жұмыстары сияқты кәсіби қызмет көрсетудің құны;

Кәсіпорынның өзінде шығарылған (жасалынған) негізгі құралдардың құны активтерді сатып алу кезіндегі қағидалардың негізінде анықталады. Егер кәсіпорын тура сондай активтерді өзінің шаруашылық қызметі барысында сатып-өткізу үшін өндіретін болса, онда активтің құны, әдетте, оның өзіндік құнына тең болады. Сөйтіп, кез-келген ішкі таза табыс (пайда) ондай негізгі құралдардың құнын есептеу кезінде есепке алынбайды.

Кәсіпорынға есепке алынған негізгі құралдардың өзіндік (бастапқы) құндары тек мына жағдайларда ғана өзгертіледі:

- негізгі құралдардың пайдалы қызмет атқаратын мерзімін ұзартатындай немесе қысқартатындай оның жалпы жағдайына әсер ететін қосымша күрделі қаржы жұмсағанда (кеңейткенде, жаңартқанда т.б.) немесе ішінара бұзғанда, жойғанда және бөлшектегенде;
- негізгі құралдардың қайта бағаланғанда.

Негізгі құралдар алғаш есепке алынған кезде оның өзіндік (бастапқы) құны мен қалпына келтіру құны тең болады, себебі оны есепке алған уақыт пен қайта бағалау уақытының арасында айырмашылық жоқ. Уақыт өткен сайын негізгі құралды өндіруге, салуға жұмсалынатын материалдың бағасы және ол үшін қолданылатын техниканың шығыны, жұмысшылардың еңбек ақысы жалпы негізгі құралды өндіру, салу жағдайы белгілі – бір себептермен өзгеріп отырады.

Негізгі құралдардың қайта қалпына келтіру үшін олардың тозған бөлігінің құны дайын өнімнің өзіндік құнына амортизациялық аударымдар ретінде қосылады.

Амортизациялық аударымдар дегеніміз – негізгі құралдардың амортизацияланушы құнынан есептеп шығарылған амортизацияның жылдық сомасы.

Амортизацияны есептеудің әдістері ұсынылған:

1. Негізгі құралдардың құнын бірқалыпты есептен шығару әдісі, яғни объектінің құны оның қызмет ету мерзімі ішінде өндіріс шығындарына біркелкі апарылады. Бұл әдіс негізгі құралдардың тозуы оның қызмет ету мерзімінің ұзақтығына байланысты деп пайымдауға негізделген және ол бухгалтерлік есептің отандық тәжірибесінде қолданылып жүрген әдіс.

2. Амортизацияны орындалған жұмыстардың көлеміне пропорционалды түрде есептеу әдісі (өндірістік тәсіл). Бұл әдіс негізгі құралдардың тозуы (амортизациясы) тек пайдалану нәтижесі болып табылады және оны есептеу процессінде уақыт бөліктері ешқандай рөл атқармайды деген пайымдауға негізделген.

Бастапқы құн – жойылу құны / орындалатын жұмыстың болжамды мөлшері

Қалдық құнды азайту үшін қажетті шамамен шектелетін соңғы жылды қоспағанда, тозуды есептеген кезде жойылу құны есепке алынбайды деп саналады.

Жеделдетілген амортизация әдістері негізгі құралдардың сапалық тозуынан болатын зияндарды тез азайтуға мүмкіндік береді, экономиканың барлық салаларында тездетіп қайта жабдықтауды қамтамасыз етеді.

Сонымен қатар, амортизациялық аударым жаңарту және техникалық қайта құру жұмыстарын жүргізген кезде, сондай-ақ негізгі құралдарды уақытша тоқтатып қойған мерзімде есептелінбейді.

Әдебиет

- 1 Радостовец В.К. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы: Экономика, 2015. - 658с.
- 2 Тулегенов Э.Т., Бралиева Н.Б., Стороженко Л.А., Матвеева И.А. Бухгалтерские

Абельдинова А.А. 1 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель к.э.н., профессор Сыздыкова Э.Ж.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

В современном мире наблюдается глобальная трансформация в области коммуникаций и инфотехнологий, которая охватывает буквально все аспекты жизни общества. Цифровые технологии проникают в каждую сферу, включая политику, экономику, культуру, социальную жизнь и многие другие, становясь неотъемлемым инструментом развития государств.

Цифровые технологии пронизывают экономику на всех этапах её развития, начиная от первоначальных основ и заканчивая сложными процессами. Экономические показатели измеряются в цифрах: от финансовых результатов (прибыль, убытки) до макроэкономических индикаторов (ВВП, инфляция, налоговые поступления), что демонстрирует неразрывную связь экономики с цифровым пространством.

Цифровые данные, собранные и систематизированные, играют критическую роль в формировании стратегий социально-экономического развития страны. Их анализ позволяет разрабатывать и принимать обоснованные решения, направленные на укрепление финансового благополучия государства. Реализация таких планов способствует прогрессивному развитию экономики и социальной сферы.

Понятие «цифровизация» (или digitalization) обозначает переход к современным моделям и способам действий, которые базируются на информационных технологиях.

"Цифровизация существующей экономики" - обеспечение прагматичного старта, состоящего из конкретных проектов в реальном секторе, запуск проектов по цифровизации и технологическому перевооружению существующих отраслей экономики, государственных структур и развитие цифровой инфраструктуры.

"Создание цифровой индустрии будущего" - обеспечение долгосрочной устойчивости, запуск цифровой трансформации страны за счет повышения уровня развития человеческого капитала, построения институтов инновационного развития и, в целом, прогрессивного развития цифровой экосистемы.

В середине февраля 2025 года стало известно о том, что правительство Казахстана в 2024 году выделило \$280 млн на развитие стартап-экосистемы в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан». Финансирование позволило создать восемь новых акселераторов и три венчурных фонда.

Как передает BaigeNews, по данным Ассоциации финтех и инновационных технологий Казахстана, за первое полугодие 2024 года в стране зарегистрировано 357 новых стартапов, что на 28% больше показателя аналогичного периода 2023 года.

Программа «Цифровой Казахстан» достигла и превзошла ряд ключевых показателей. Доля электронных государственных услуг составила 90,07% при плане 60%. Количество пользователей интернета достигло 92,9% населения, превысив планируемые 82%. Доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли составила 9,6%, что значительно выше запланированных 2,3%.

Уровень цифровой грамотности населения достиг 87,3%, превысив целевой показатель в 81,5%. Объем инвестиций в стартапы составил ₸67,6 млрд, что почти вдвое больше запланированной суммы в ₸35,9 млрд.

Общий экономический эффект от реализации программы оценивается в ₸1,6 трлн. Динамика по годам выглядит следующим образом: в 2018 году – ₸218,2 млрд, в 2019 году – ₸584,3 млрд, в 2020 году – ₸448,1 млрд, в 2021 году – ₸378,5 млрд.

В инновационную экосистему страны за четыре года было привлечено ₸114,8 млрд инвестиций. Распределение по годам: 2018 год – ₸14 млрд, 2019 год – ₸18,8 млрд, 2020 год – ₸12,5 млрд, 2021 год – ₸69,5 млрд.

Литература

1. Статья: Цифровой_Казахстан [<https://www.tadviser.ru/index.php>]
2. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан [<https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/14764?lang=ru>]

Акульбекова Д.С., 4 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші - аға оқытушы Хамитова Д.А.

КӘСІПОРЫНДАРДА ІШКІ АУДИТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Ішкі аудит - бұл ұйымның қызметін жақсарту және оны тиімді басқару мақсатында жүргізілетін тәуелсіз бағалау жүйесі¹. Менің тәжірибемде ішкі аудит, ең алдымен, қаржылық есептілік пен операциялық процестердің дұрыстығын тексеруге бағытталған. Ол кәсіпорынның ішкі бақылау жүйесін нығайтуға, бизнес-үдерістерді оңтайландыруға және ықтимал тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді.

Ішкі аудиттің негізгі міндеттері мыналар:

- Кәсіпорынның қаржылық және операциялық процестерін тексеру;
- Тәуекелдерді басқару жүйесін жетілдіру;
- Ішкі бақылау жүйесінің тиімділігін бағалау;
- Ұйымның шығындарын азайту және тиімділікті арттыру;
- Басқарушылық шешімдер қабылдауда объективті ақпарат ұсыну.

Ішкі аудиттің негізгі қағидаттары

Ішкі аудиттің негізінде келесі қағидаттар жатыр: тәуелсіздік, объективтілік, кәсібилік және құпиялылық. Мен үшін тәуелсіздік - аудиттің басты шарты. Егер аудитор кәсіпорын басшылығының ықпалында болса, онда аудит нәтижелері объективті болмауы мүмкін. Сондықтан ішкі аудиторлар шешім қабылдау кезінде тәуелсіз болуға тиіс.

Объективтілік - ішкі аудиттің сапасын қамтамасыз ететін маңызды қағидат. Аудиторлар тексеру барысында жеке мүдделерін емес, кәсіпорынның жалпы игілігін басшылыққа алуы тиіс.

Кәсібилік - аудитті жүргізу барысында заманауи әдістер мен құралдарды қолдану, сондай-ақ тиісті білім мен тәжірибеге ие болу қажет.

Құпиялылық - аудит барысында алынған ақпаратты үшінші тұлғаларға бермеу, кәсіпорын құпиясын сақтау қағидаты болып табылады.

Ішкі аудит пен сыртқы аудиттің айырмашылықтары

Сыртқы аудит көбінесе қаржылық есептіліктің дұрыстығын тексеруге бағытталса, ішкі аудит ұйымның барлық қызмет түрлерін қамтиды. Менің тәжірибемде ішкі аудит тексерулерден бөлек, ұйымның ішкі процестерін жетілдіруге бағытталған ұсыныстар беруді де қамтиды.

Ішкі және сыртқы аудит арасындағы негізгі айырмашылықтар:

- Мақсаты: Сыртқы аудит қаржылық есептіліктің дұрыстығын растауға бағытталған, ал ішкі аудит бизнес-процестерді жетілдіруге және тәуекелдерді азайтуға көмектеседі.
- Орындаушысы: Сыртқы аудитті тәуелсіз аудиторлық компаниялар жүргізеді, ал ішкі аудитті кәсіпорынның өз қызметкерлері жүзеге асырады.
- Клиенті: Сыртқы аудит нәтижелері көбінесе инвесторлар мен реттеуші органдар үшін маңызды, ал ішкі аудит кәсіпорын басшылығына есеп береді.

Осы ерекшеліктерді ескере отырып, ішкі аудит кәсіпорын ішінде тұрақты жетілдіру процесінің бір бөлігі болуы тиіс. Оның басты мақсаты - ұйымның тиімділігі мен тұрақтылығын арттыру.

Ішкі аудит жүйесінің құрылымы

Ішкі аудит құрылымы кәсіпорынның ұйымдастырушылық ерекшеліктеріне байланысты өзгереді. Көптеген ұйымдарда ішкі аудит бөлімі тікелей директорлар кеңесіне немесе жоғары басшылыққа бағынады³. Бұл олардың тәуелсіздігін қамтамасыз етеді. Ішкі аудит бөлімі бірнеше негізгі функцияларды атқарады:

- Қаржылық есептілікті тексеру;
- Операциялық процестерді бағалау;
- Ішкі бақылау жүйесін талдау;
- Сәйкестікті тексеру және тәуекелдерді бағалау;
- Корпоративтік басқару талаптарын қадағалау.

Ішкі аудиттің негізгі кезеңдері

Менің тәжірибемде ішкі аудит бірнеше кезеңнен тұрады:

1. Жоспарлау - аудит жүргізу саласын және негізгі мақсаттарды анықтау;
2. Деректер жинау - кәсіпорын құжаттары мен қаржылық есептерін талдау, қажетті ақпаратты жинақтау;
3. Тексеру және бағалау - бизнес-процестердің тиімділігін бағалау, тәуекелдерді анықтау;
4. Қорытындылау және ұсыныстар жасау - аудит нәтижелерін талдау, есеп беру және кәсіпорынға ұсыныстар беру;
5. Іске асыру және мониторинг - аудит қорытындылары негізінде жасалған ұсыныстардың орындалуын бақылау және бағалау.

Ішкі аудит - кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігін қамтамасыз етудің маңызды құралы. Өз тәжірибемде мен оның кәсіпорындарға үлкен пайда әкелетінін көрдім. Ішкі аудит жүйесін дұрыс ұйымдастыру арқылы кәсіпорындар өздерінің қаржылық және басқарушылық шешімдерінің сапасын жақсарт алады.

Ішкі аудиттің тиімділігі ұйымның стратегиялық мақсаттарына жетуге, қаржылық ресурстарын оңтайлы басқаруға және тәуекелдерді азайтуға ықпал етеді. Сонымен қатар, ішкі аудит процестерді жетілдіру және корпоративтік басқаруды күшейту арқылы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Жаксы ұйымдастырылған аудит жүйесі ұйымның әртүрлі бөлімдерінің үйлесімді жұмыс жасауына көмектеседі, сонымен қатар оның сыртқы және ішкі талаптарға сәйкестігін қамтамасыз етеді.

Алдағы уақытта ішкі аудиттің жаңа әдістерін зерттеп, оны тәжірибеде қолдану маңызды деп санаймын. Цифрлық технологияларды, соның ішінде Big Data, Machine Learning, және автоматтандырылған аудит жүйелерін енгізу ішкі аудиттің сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Жасанды интеллект пен деректерді талдау құралдары компанияларға аудит процесін жеделдетіп, қателер мен заңбұзушылықтарды анықтау дәлдігін жоғарылатады.

Осыған байланысты, ішкі аудиттің үздіксіз дамуын қамтамасыз ету үшін мамандардың біліктілігін арттыру, аудит жүйесін цифрландыру және озық тәжірибелерді енгізу қажет. Кәсіпорындар бұл бағытта жұмыс істесе, олардың тұрақтылығы мен тиімділігі одан әрі артады.

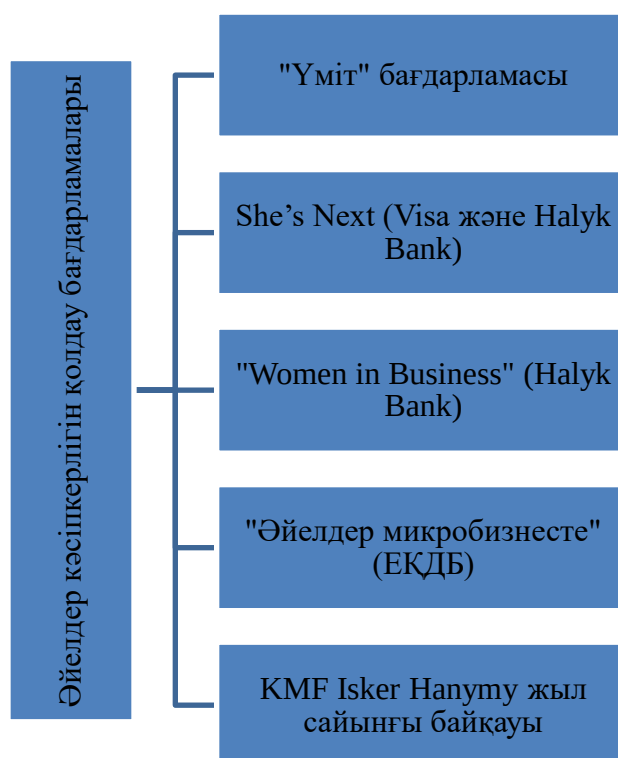
Пайдаланылған әдебиеттер

1. Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2018). *Auditing and Assurance Services*. Pearson.
2. Institute of Internal Auditors. (2020). *International Professional Practices Framework (IPPF)*.
3. Махмутова Д.С. (2019). Ішкі аудитті ұйымдастыру мәселелері. *Қаржы және есеп журналында жарияланған мақала*.
4. Sawyer, L. B. (2017). *Sawyer's Internal Auditing: The Practice of Modern Internal Auditing*.
5. COSO. (2013). *Internal Control - Integrated Framework*.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ӘЙЕЛДЕР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Әйелдер кәсіпкерлігі Қазақстанның экономикалық құрылымында маңызды орын алатын құраушыларының бірі болып табылады. Әйелдердің бизнеске белсенді араласуы елдегі жалпы кәсіпкерлік белсенділікті арттырып, экономикалық өсімді қамтамасыз етеді. Қазақстан Республикасының Ұлттық статистика бюросының деректеріне сәйкес, соңғы жылдары әйелдер басқаратын ШОБ субъектілерінің саны қарқынды өсіп, қазіргі таңда 1 миллионнан асты, яғни ШОБ субъектілерінің 48,2%-ын құрап отыр, бұл олардың кәсіпкерлік белсенділігінің артып келе жатқанын көрсетеді. Дегенмен, әйелдер бизнесінің дамуын шектеуші факторлар бар, олардың ішінде қаржылық ресурстарға қолжетімділіктің төмендігі, біліктілікті жетілдіру қажеттілігі, әсіресе ауылдық жерлерде ақпараттың жеткіліксіздігі айқын көрінеді.

Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау бойынша мемлекеттік саясат қаржылық қолдау, институционалдық дамыту және заңнамалық реттеу шараларынан тұрады. 2009 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін әйелдер кәсіпкерлігін қолдауға бағытталған түрлі микрокредиттеу және қаржыландыру бағдарламалары іске асырылып жатыр. Қазіргі таңда "Үміт" бағдарламасы аясында әйелдерге жеңілдетілген несиелер ұсынылып, She's Next (Visa және Halyk Bank) бастамасы арқылы гранттар мен білім беру қолжетімді болып отыр. Сондай-ақ, Еуропалық қайта құру және даму банкі (ЕКДБ) "Әйелдер микробизнесіне" бағдарламасын жүзеге асырып, кәсіпкер әйелдерге қаржылық және консалтингтік қолдау көрсетуде. Бүгінгі күнге дейін бұл бастамалар әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға айтарлықтай үлес қосып келеді. (сурет 1).



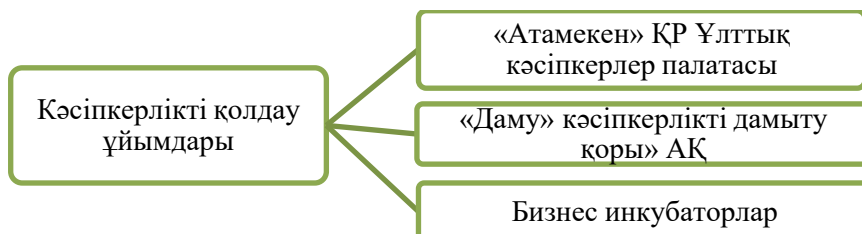
Сурет 1. Қазақстан Республикасында әйелдер кәсіпкерлігін қолдау бағдарламалары

Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін қолдаудың институционалдық инфрақұрылымында маңызды рөл атқаратын ұйымдардың бірі – "Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры. Ол әйелдер бизнесін қаржыландыру және дамыту мақсатында жұмыс істейді. "Атамекен" ҰКП Іскер

әйелдер кеңесі әйелдердің кәсіпкерлікке қатысуын арттыру үшін түрлі бағдарламалар мен тренингтер ұйымдастырады. Сонымен қатар, ҚР Президенті жанындағы Отбасы және гендерлік саясат жөніндегі ұлттық комиссия әйелдерге арналған кәсіпкерлік бағдарламаларын үйлестіру жұмыстарымен айналысады[1].

Әйелдер кәсіпкерлігін мемлекеттік қолдау және дамыту: қаржылық қолдау көрсету; әйелдер кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының желісін ұйымдастыру; бизнес-инкубаторлардың қызметін ұйымдастыру; т. б. арқылы жүзеге асырылады.

Төмендегі 2-суретте еліміз бойынша әйелдер кәсіпкерлігін қолдау ұйымдары келтірілді:



Сурет 2. ҚР бойынша әйелдер кәсіпкерлігін қолдау ұйымдары

1-кестеде еліміз бойынша келесідей статистикалық мәліметтер берілді.

Кесте 1

2023-2024 жылдарға әйелдер кәсіпкерлігінің динамикасы

2023 жылдың 1 қаңтарына				
Көрсеткіштер	Барлығы	Оның ішінде		
		Заңды тұлғалар	Жеке кәсіпкерліктер	Шаруа қожалықтары
ШОБ субъектілерінің жалпы саны	2 026 527	441 435	1 336 490	248 602
Әйелдер басқаратын ШОБ субъектілері	970 480	121 102	781 577	67 081
Үлес (%)	47,9	27,4	58,5	27,0
2024 жылдың 1 қаңтарына				
ШОБ субъектілерінің жалпы саны	2 178 951	459 679	1 44	276 411
Әйелдер басқаратын ШОБ субъектілері	1 049 151	127 455	843 426	78 270
Үлес (%)	48,2	27,7	58,4	28,3

Ескерту – [2] дереккөз негізінде автормен өңделген

Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі қарқынды дамып келеді, 2024 жылдың басында алдыңғы жылмен салыстырғанда әйелдер басқаратын ШОБ субъектілерісаны 8,1%-ға артқан. Бұл өсімгемемлекеттік қолдау, қаржылық мүмкіндіктердің кеңеюі, әлеуметтік факторлар және цифрландырудың дамуы әсер етті. Әйелдер көбіне қызмет көрсету, сауда және ауыл шаруашылығы салаларында бизнес жүргізуде. Сонымен қатар, олардың экономикалық тәуелсіздігі артып, жұмыспен қамту деңгейі өсуде. Әйелдер кәсіпкерлігін одан әрі дамыту үшін қаржылық және білім беру қолдауын күшейту маңызды.

Әдебиеттер:

1. Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау // www.gov.kz
2. Қазақстан республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік // gender.stat.gov.kz

СЛОЖНОСТИ УЧЕТА ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ И КРИПТОВАЛЮТ

В последние годы цифровые активы и криптовалюты стали неотъемлемой частью мировой экономики, оказывая значительное влияние на финансовую систему и бухгалтерский учет. Однако учет и оценка криптоактивов представляют собой сложную задачу из-за отсутствия единых стандартов, высокой волатильности и правовой неопределенности. В данной статье рассматриваются основные проблемы учета цифровых активов и предлагаются потенциальные решения этих проблем.

1. Правовая и нормативная неопределенность. Одной из главных проблем учета криптовалют является отсутствие четкой нормативно-правовой базы. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) не содержат прямых указаний по учету криптоактивов, что приводит к различным подходам в разных юрисдикциях. В Казахстане учет криптовалют регулируется частично, что создает дополнительные сложности для бухгалтеров и аудиторов. В отсутствие специализированного стандарта бухгалтеры вынуждены адаптировать существующие нормы, что вызывает несколько проблем. Неоднозначность классификации – Криптовалюты могут классифицироваться как нематериальные активы, запасы или финансовые инструменты в зависимости от целей их использования. Это разнообразие подходов усложняет сопоставимость финансовой отчетности между компаниями и снижает прозрачность учета. Региональные различия – Разные страны устанавливают собственные правила учета и налогообложения криптоактивов, что вызывает трудности при трансграничных операциях и консолидации финансовой отчетности. Отсутствие регулирования налогового учета – Неопределенность в признании доходов, расходов и оценке курсовых разниц затрудняет выполнение налоговых обязательств и увеличивает риск наложения санкций. В Казахстане регулирование оборота криптоактивов осуществляется лишь частично, что подчеркивает необходимость дальнейшего развития законодательства и адаптации национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ) к современным экономическим реалиям.

2. Классификация цифровых активов. Серьезную проблему представляет определение категории криптовалют в системе бухгалтерского учета. Возможные подходы к классификации включают:

- как нематериальные активы (МСФО 38), если криптовалюта используется в качестве инвестиции.
- как запасы (МСФО 2), если актив предназначен для продажи.
- как финансовые инструменты, хотя криптовалюты не всегда соответствуют критериям финансового актива.

Каждый из этих подходов имеет свои ограничения, что затрудняет унификацию учета и требует дополнительных разъяснений. Неоднозначность выбора категории – Криптовалюты имеют гибридную природу: они могут выполнять функции как средства обмена, так и инвестиционного актива. Это вызывает сложности при определении, какой стандарт учета применять. Отсутствие консенсуса среди регуляторов – Международные и национальные регуляторы придерживаются различных подходов к классификации. Например, в США криптовалюта часто рассматривается как имущество, тогда как в Казахстане нормативная база остается слабо развитой. Изменчивость использования – Функция криптоактива может меняться в зависимости от деятельности компании: например, он может использоваться как средство расчетов или инвестиция. Это требует регулярной переоценки и пересмотра классификации.

Различные подходы к классификации криптовалют влияют на структуру финансовой отчетности. Например, если криптовалюта учитывается как нематериальный актив, она

отражается по первоначальной стоимости за вычетом обесценения, что может не отражать реальную рыночную стоимость.

Перспективы решения проблем классификации. Разработка единых стандартов – Введение четких международных и национальных стандартов для учета и классификации криптоактивов. Гибридная модель учета – Возможность учитывать криптовалюту по нескольким категориям с раскрытием информации о целях и методах оценки. Четкие критерии классификации – Разработка методологии, определяющей условия перехода из одной категории в другую в зависимости от изменения функций криптоактива.

3. Оценка и переоценка криптовалют. Основной проблемой является высокая волатильность криптоактивов. Определение справедливой стоимости (МСФО 13) затруднено из-за частых колебаний цен на криптобиржах. Это создает риск недооценки или переоценки активов, что может привести к искажению финансовой отчетности.

Основные проблемы оценки криптовалют. Отсутствие надежных источников цен – Курс криптовалюты может значительно варьироваться на разных биржах, что усложняет определение единой справедливой стоимости. Волатильность – Быстрые изменения рыночной стоимости затрудняют точную оценку на дату отчетности. Ликвидность и доступность – Не все криптоактивы имеют достаточный объем торгов, что усложняет их оценку и продажу.

Методы оценки криптовалют. Метод справедливой стоимости (МСФО 13) – Использует рыночные цены с активных рынков при наличии надежной и независимой ценовой информации. Метод себестоимости – Применяется при отсутствии рыночных данных, оценивая активы по стоимости приобретения за вычетом обесценения. Модель переоценки – Позволяет периодически корректировать стоимость на основе рыночных цен, что отражает волатильность, но требует постоянного мониторинга.

Перспективы улучшения методов оценки. Разработка специализированных методик для оценки криптоактивов. Использование технологий блокчейн для проверки точности транзакций и стоимости активов. Введение стандартизированных алгоритмов оценки для низколиквидных криптовалют.

Учет и аудит цифровых активов и криптовалют являются сложной и быстроразвивающейся областью, требующей адаптации законодательства и бухгалтерских стандартов. Решение проблем правовой неопределенности, классификации, оценки и аудита требует совместных усилий регуляторов, профессиональных сообществ и бизнеса.

Разработка единых стандартов и внедрение современных технологий помогут повысить прозрачность, надежность и сопоставимость финансовой отчетности в сфере цифровых активов.

Литература

1. Базилевич, Т. С., & Лысенко, Ю. В. (2022). "Бухгалтерский учет и налогообложение цифровых активов: проблемы и перспективы". — Москва: Инфра-М.
2. Международная федерация бухгалтеров (IFAC). (2023). "Руководство по учету и аудиту криптовалют и цифровых активов". — Нью-Йорк: IFAC.
3. Коваленко, П. А. (2021). "Оценка и переоценка цифровых активов в системе МСФО". — Алматы: Экономика.
4. IASB (2022). "IAS 38: Intangible Assets – Practical Guidance on Cryptocurrencies". — Лондон: IFRS Foundation.
5. Сидорова, Е. В. (2023). "Проблемы классификации и контроля операций с криптовалютами". — Санкт-Петербург: Питер.

ЗАМАНАУИ ЖАҒДАЙЛАРДАҒЫ АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ЕСЕБІ ЖӘНЕ АУДИТИ

Ақша қаражаты ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен қызметінің маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Ақша қаражаттарын дұрыс есепке алу кәсіпорынның тиімдіжұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін, сондай- ақ қаржылық қателіктермен байланысты тәуекелдерді азайту үшін қажет.

Ақша қаражаттарының есебі кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Ақша қаражаттары деп кәсіпорынның қолма-қол ақша түріндегіжәне есеп айырысу шоттарындағы қаржылық активтері, сондай-ақ тез өтімді қысқа мерзімді салымдары түсініледі.

Төменде 1-кестеде ақша қаражаттары есебін реттейтін нормативтік актілер.

Кесте1

ҚР бойынша ақша қаражаттары есебін реттейтін нормативтік актілер

Нормативтік актілер	Сипаты
Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 Заңы.	Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін реттейді, бухгалтерлік есепті жүргізумен қаржылық есептілікті жасаудың принциптерін, негізгі сапалық сипаттамалары мен ережелерін белгілейді
Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241бұйрығы.	Бухгалтерлік есепті жүргізу тәртібін белгілейді
Төлемдер және төлем жүйелері туралы ҚР Заңы 2016 жылғы 26 шілдедегі № 11-VI ҚРЗ	Төлем жүйелерін ұйымдастыру және олардың жұмыс істеуі, төлем жүйелерін реттеу және оларды қадағалау, төлем қызметтерінің нарығын реттеу және оларды бақылауды реттейді
Бастапқы есепке алу құжаттарының нысандарын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2012жылғы20 желтоқсандағы№562Бұйрығы.	Операцияларды немесе оқиғаларды ресімдеу үшін қолданылатын бастапқы құжаттардың нысандары бекітілген.
Бақылау-касса машиналарын қолданудың кейбір мәселелері туралы Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 16 ақпандағы № 208 бұйрығы	Бақылау - касса машиналарын қолдану тәртібін айқындайды
Ескерту—[2,3,4] көздері негізінде автормен өңделген	

Ақша қаражаттары есебінің негізгі мақсаты —олардың қозғалысын жүйелі түрде тіркеу және бақылау арқылы қаржылық ресурстарды тиімді басқару. Ақша қаражаттарының қозғалысы есеп айырысу операцияларын жүргізу кезінде бақылауға алынады және қаржылық есептілікте көрініс табады.

Ақпараттық технологияларды дамыту және ақша қаражаттарын есепке алуды автоматтандыру бухгалтерлік есептің тиімділігін арттыруға жаңа мүмкіндіктер ашады.

Заманауи есеп жүйелері ақша қаражаттарының қозғалысын жедел бақылауға, қаржылық есептіліктің сапасын жақсартуға және олардың заңнамалық талаптарға сәйкестігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жаһандану және экономиканы цифрландыру жағдайында қаржылық операциялардың дәлдігі мен жеделдігін жақсартуға мүмкіндік беретін автоматтандырылған есепке алу жүйелерін пайдалану қажет болады.

Маңызды аспектілердің бірі – экономиканы цифрландыру. Пайдаланушыға төлемдерді, аударымдарды және басқа қаржылық операцияларды физикалық медианы пайдаланбай орындауға мүмкіндік беретін цифрлық форматта сақталатын электрондық ақша сияқты нысандар барған сайын өзекті бола түсуде.

Ақша қаражаттарының аудиті ақша қаражаттарының қозғалысына байланысты операциялардың дұрыс есебі мен заңдылығын тексеруге бағытталған. Бұл қаржылық есептіліктің дұрыстығын растауға ғана емес, сонымен қатар бухгалтерлік есеп жүйесіндегі бұзушылықтар мен кемшіліктерді анықтауға, сондай-ақ ішкі бақылаудың тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Аудит барысында ақша қаражаттарының түсуіне және жұмсалыуына байланысты барлық операциялар, соның ішінде кассалық операциялар және банктердегі есеп айырысу және валюталық шоттар бойынша операциялар талданады.

Қорытындылай келе, қазіргі жағдайда ақша ұғымы технологиялардың, қаржы нарықтарының дамуына және экономиканың жаһандануына байланысты айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Бұрын қолма-қол ақша тек физикалық ақша және банктік шоттардағы қаражат ретінде қабылданған. Бүгінгі таңда бұл тұжырымдама қаржылық қатынастардың өзгеруін және ақшаны пайдаланудың жаңа тәсілдерін көрсететін кең категорияларды қамтиды.

Әдебиеттер

1. Досманбетова А. С. Бухгалтерлік есеп : оқу құралы. - Алматы : LEM, 2020. - 388 б.
2. Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 Заңы.
3. Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығы.
4. Төлемдер және төлем жүйелері туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2016 жылғы 26 шілдедегі № 11-VI ҚРЗ

Боранкулова Д.Н, 1 курс (Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова)
Научный руководитель – PhD, ассоциированный профессор Атабаева А.К.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.

Экономическое неравенство - это значительное различие в уровне доходов, богатства и доступе к возможностям между различными группами населения. Оно оказывает глубокое влияние на социальную стабильность, экономическое развитие и качество жизни людей. Экономическое неравенство — одна из ключевых проблем современного мира, которая затрагивает как отдельные страны, так и глобальную экономику в целом. В последние десятилетия разница в доходах между богатыми и бедными существенно увеличилась, что вызывает серьезные социальные и экономические последствия. В этой статье мы подробно рассмотрим основные причины экономического неравенства и возможные пути его сокращения.

Причины этого явления многогранны: они включают неравномерное распределение ресурсов, недостаточную социальную политику, технологические изменения, монополизацию рынков и глобализацию. Экономическое неравенство может проявляться как в различиях доходов между гражданами одной страны, так и в разнице экономического

развития между государствами. Например, уровень жизни в странах Западной Европы значительно выше, чем в странах Африки и Южной Азии, а внутри даже самых развитых государств существует разрыв между элитой и средним или низшим классом[1].

Помимо экономических последствий, таких как снижение потребительского спроса и замедление темпов роста экономики, неравенство может приводить к социальной напряжённости, росту преступности и политической нестабильности.

Причины экономического неравенства:

1. Неравенство в образовании. Доступ к качественному образованию часто зависит от экономического положения семьи. Дети из обеспеченных семей имеют возможность посещать престижные учебные заведения и получать дополнительную плату за обучение и учебные материалы. С другой стороны, дети из малообеспеченных семей могут иметь ограниченный доступ к образованию, что снижает их конкурентоспособность на рынке труда и ограничивает возможности повышения социального статуса.

2. Технологический прогресс. Технологическое развитие и автоматизация производства вносят изменения в структуру рынка труда. В то время как многие низкоквалифицированные рабочие места исчезают, растет спрос на высококвалифицированных специалистов. Те, кто не успеет адаптироваться к новым требованиям, окажутся в невыгодном положении, и экономическое неравенство усилится.

3. Глобализация. Международная торговля и мобильность капитала способствуют экономическому росту, но при этом могут усиливать неравенство. Компании переносят производство в страны с более дешевой рабочей силой, что приводит к сокращению рабочих мест в развитых странах и ухудшению условий труда в развивающихся странах.

4. Налогообложение. Снижение прогрессивности налоговой системы и предоставление налоговых льгот богатым людям будет способствовать увеличению неравенства доходов. Неэффективная налоговая система концентрирует богатство в руках немногих и усиливает экономическое неравенство.

5. Ослабление профсоюзов. Профсоюзы играют важную роль в защите прав работников и обеспечении справедливой заработной платы. Однако в последние десятилетия влияние профсоюзов во многих странах ослабло, что привело к ухудшению условий труда и увеличению неравенства в доходах между работодателями и работниками.

6. Монополизация рынков. Крупные компании, контролирующие рынок, могут устанавливать выгодные для себя цены и условия, затрудняя развитие небольших компаний. Это приводит к концентрации богатства и усилению экономического неравенства[2].

Социальные последствия:

1. Повышение социальной напряженности и конфликты: высокий уровень неравенства может привести к росту социальной напряженности, недовольства и конфликтов между различными слоями общества.

2. Ограниченный доступ к образованию и здравоохранению: в результате экономического неравенства доступ бедных людей к качественному образованию и медицинским услугам часто ограничен, социальная мобильность затруднена, а общее качество жизни ухудшается.

3. Повышение уровня преступности: неравенство может привести к росту преступности, поскольку люди, испытывающие экономические трудности, могут прибегнуть к незаконной деятельности, чтобы улучшить свое положение[3].

Экономические последствия:

1. Снижение экономического роста: высокий уровень неравенства может оказать негативное влияние на экономический рост, ограничивая потребительский спрос и снижая инвестиционную активность.

2. снижение предпринимательской активности: рост неравенства может оказать негативное влияние на экономическое развитие за счет снижения доли доходов, получаемых от собственности, и потенциального снижения предпринимательской активности.

Возможные пути решения для снижения экономического неравенства.

1. Инвестиции в образование. Обеспечение равного доступа к качественному образованию для всех слоев населения является ключевым элементом снижения неравенства. Это включает в себя финансирование школ и университетов, предоставление стипендий и грантов, а также разработку программ обучения и переподготовки.

2. Реформа налоговой системы. Прогрессивное налогообложение, при котором более богатые получают большую долю дохода, может быть введено для того, чтобы сделать распределение богатства более справедливым.

3. Поддержка профсоюзов. Укрепление статуса профсоюзов и защита прав работников помогут обеспечить справедливую заработную плату и лучшие условия труда. Это включает в себя правовую поддержку коллективных переговоров и защиту права на объединение.

4. Антимонопольное регулирование. Принятие мер по предотвращению монополизации рынка и поддержке конкуренции будет способствовать развитию МСП. Это включает в себя строгий контроль за слияниями и поглощениями, а также меры по поддержке начинающих и инновационных предприятий.

5. Социальные программы. Разработка и реализация программ социальной помощи, направленных на оказание помощи малоимущим, может улучшить условия их жизни и предоставить возможности для дальнейшего развития. Сюда входят доступное здравоохранение, жилье, программы занятости и поддержка малообеспеченных домохозяйств.

6. Стимулирование занятости. Создание новых рабочих мест, особенно в высокотехнологичных отраслях, и программы переподготовки работников тех профессий, спрос на которые снижается, могут помочь снизить уровень безработицы и неравенства.

Экономическое неравенство — сложная проблема, которая требует комплексного подхода. Без эффективных мер разрыв между богатыми и бедными будет только увеличиваться, что может привести к серьезным экономическим и социальным последствиям. Решение проблемы требует реформ в образовании, налоговой политике, социальной сфере и регулировании рынка труда. Только так можно создать более справедливую и устойчивую экономическую систему.

Список литературы

1. <https://economic-s.ru/finansy/ekonomicheskoe-neravenstvo-i-ego-posledstviya.html>
2. [https://halykfinance.kz/download/files/analytics/Halyk_Finance -
Otchet_po_neravenstvu.pdf](https://halykfinance.kz/download/files/analytics/Halyk_Finance_-_Otchet_po_neravenstvu.pdf)
3. <https://ru.economy-pedia.com/11039355-economic-inequality>

Джуринская Е.В., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель - к.э.н., ассоц. профессор Кабдыбай А.К.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «OMEGA»

Актуальность данной статьи выражается в том, что анализ финансовых результатов деятельности предприятия необходим для оценки его состояния, выявления сильных и слабых сторон, а также разработки мер по повышению эффективности. В условиях экономической нестабильности и высокой конкуренции он помогает принимать обоснованные решения, адаптироваться к изменениям и строить стратегии для укрепления конкурентоспособности и прибыльности.

Финансовый результат — это итог деятельности предприятия за определённый период, выраженный в виде прибыли или убытка, а также уровнем рентабельности. Он представляет собой разницу между всеми доходами (выручкой, прочими поступлениями) и всеми расходами (себестоимостью, коммерческими, административными, и прочими затратами) предприятия [1].

Предприятие «Omega» представляет собой предприятие среднего бизнеса, основным направлением деятельности которого является розничная реализация бензина и дизельного топлива. Компания «Omega» начала свою деятельность в 1999 году.

Рассмотренное нами предприятие «Omega» занимается розничной реализацией топлива. Данная компания работает с двумя крупными заводами Республики Казахстан и одним из крупнейших предприятий нефтепереработки России. Компания владеет пятью автозаправочными станциями в разных районах нашего города, каждая из которых оснащена современным оборудованием и резервуарами для хранения топлива.

Ежемесячный объем реализации предприятия «Omega» составляет в среднем 725 тонн нефтепродуктов, из которых основную часть занимает бензин (504 тонны), а оставшиеся 221 тонны приходятся на дизельное топливо. Суточный объем реализации достигает 24 000 литров.

Среднегодовая выручка предприятия превышает 1 миллиард тенге, что отражает высокий уровень продаж и стабильное положение компании на рынке нефтепродуктов. Основные статьи затрат включают: горюче-смазочные материалы (закупка и обслуживание); транспортные расходы на перевозку нефтепродуктов; коммунальные услуги, связанные с поддержанием работы заправочных станций и офисов; потеря горючего- смазочного материала при транспортировке.

Нами был проведен анализ динамики финансовых результатов деятельности предприятия «Omega» за 2021-2023 года. За фактическую величину нами были взяты данные 2023 года, за базовую величину, соответственно, данные 2021 года и 2022 года. Проанализировав финансовые результаты предприятия «Omega», можем отметить положительную динамику выручки предприятия, которая увеличилась на 18,52 % по сравнению с 2021 годом и на 11,36% по сравнению с 2022 годом.

Также, себестоимость товара увеличивалась с каждым годом. По сравнению с 2021 годом она увеличилась на 22,43%, а по сравнению с 2022 годом 17,24%. Увеличение данного показателя привело к уменьшению валовой прибыли, которая составила 202 555 478 тг. на 2023 год. Она уменьшилась на 4,43% по сравнению с 2021 годом и на 19,06% по сравнению с 2022 годом.

Административные расходы показали положительное отклонение по сравнению с 2021 годом, которое составило 38,24%. По сравнению с 2022 годом отметим отрицательное отклонение, которое составило 7,45%. В 2022 году были самые большие затраты у компании по сравнению с исследуемыми годами. В 2023 году затраты уменьшились на -1 678 034 тг. по сравнению с 2021 годом, и на -12 264 762 тг. по сравнению с 2022 годом.

Прибыль компании до налогообложения в 2023 году составила 149 065 018 тг, что на 9,41 % меньше прибыли в 2021 году и на 18,20 % меньше прибыли в 2022 году.

За анализируемый период в чистой прибыли предприятия «Omega» произошли существенные изменения, которые представлены в рисунке 1.

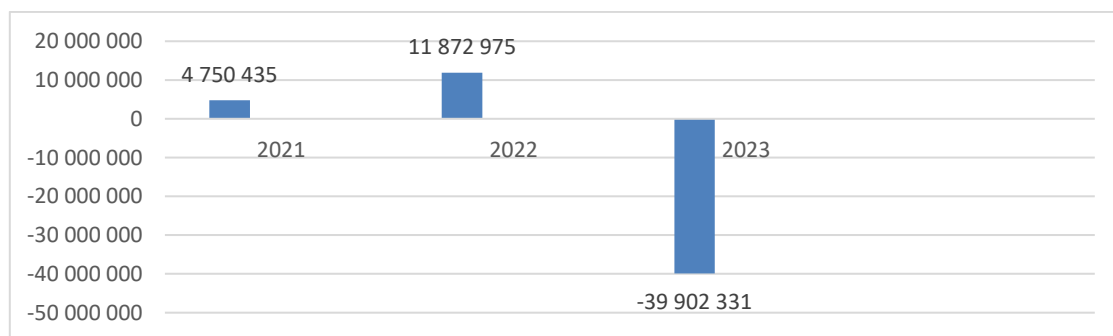


Рисунок 1. Динамика чистой прибыли предприятия «Omega», за 2021- 2023 годы, в тенге
Примечание – составлено автором на основании источника [2].

Предприятие «Omega» в 2023 году имеет чистый убыток, который составил 39 902 331 тг, что по сравнению с 2021 годом, где была отмечена чистая прибыль, которая составила 4 750 435 тг, меньше на 839,97 %. По сравнению с 2022 годом, где также была отмечена чистая прибыль в 11 872 975 тг, относительное отклонение составило -336,08%.

Таким образом, несмотря на положительную динамику выручки, ее рост оказался недостаточным для компенсации увеличения стоимости реализуемого товара, что в конечном итоге привело к снижению валовой прибыли. Этот факт свидетельствует о том, что предприятие «Omega» столкнулось с ухудшением финансовых результатов своей деятельности.

Также нами был рассчитан факторный анализ операционной прибыли предприятия «Omega», в котором мы рассмотрели, как изменение таких показателей как, выручка, стоимость товара и затраты предприятия влияют на изменение прибыли до налогообложения предприятия «Omega». Факторный анализ показал, что за 2021–2023 годы выручка выросла на 269 млн тг., увеличив прибыль до налогообложения на ту же сумму. Однако рост себестоимости снизил прибыль на 278,39 млн тг., а сокращение затрат увеличило её на 1,68 млн тг. Анализ за 2022–2023 годы показал, что рост выручки увеличил прибыль до налогообложения на 175,67 млн тг., рост себестоимости снизил её на 223,36 млн тг., а сокращение затрат повысило операционную прибыль на 12,6 млн тг.

Рассчитанные нами показатели рентабельности продукции и продаж в 2022 году составили 0,92% и 0,77%, что свидетельствует о стабильной, хотя и невысокой прибыльности. Те же показатели за 2023 год показали отрицательное значение равное -2,63% и -2,32%, что говорит о значительном ухудшении финансовых результатов предприятия «Omega» за 2023 год.

Исходя из полученных результатов мы можем предложить несколько мероприятий для повышения финансовых результатов и рентабельности деятельности компании «Omega», а именно, оптимизация затрат предприятия, внедрение маркетинга и повышение качества обслуживания.

Литература

1 Анализ финансовых результатов предприятия [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://spravochnick.ru/analiz_hozyaystvennoy_deyatelnosti/analiz_finansovyh_rezultatov_organizacii/

2 Финансовая отчетность предприятия «Omega» за 2021-2023 годы

Дюмкулова Амина, 1 курс (Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші: э.ғ.м., аға оқытушы Амиркулова М.Б

ИНФЛЯЦИЯНЫҢ СТАТИСТИКАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕРІ

Инфляция – экономиканың тұрақты дамуына әсер ететін маңызды макроэкономикалық көрсеткіштердің бірі. Ол бағаның жалпы деңгейінің өсуі арқылы көрініс табады және халықтың сатып алу қабілетінің төмендеуін әкеледі. Қазақстан экономикасы үшін инфляцияны тиімді басқару маңызды, себебі ол халықтың әл-ауқатына, инвестициялық белсенділікке және ұлттық экономиканың тұрақтылығына тікелей әсер етеді.

Инфляцияның негізгі себептері

1. Сұраныс инфляциясы – тұтынушылық сұраныстың артуы өндіріс көлемінен асып кеткенде пайда болады.
2. Шығындаринфляциясы–өндіріс шығындарының өсуіне байланысты бағаның қымбаттауы.
3. Ақша массасының артуы – айналымдағы ақшаның көп болуы тауарлар мен қызметтерге сұранысты арттырып, бағаның өсуіне әкеледі.
4. Импорттық инфляция–шетелден келетін тауарлар мен шикізаттың қымбаттауы

ішкі нарықтағы бағаның көтерілуіне себеп болады.

Инфляция деңгейін есептеу үшін ең жиі қолданылатын көрсеткіш – тұтыну бағаларының индексі (ТБИ).

ТБИ есептеу формуласы:

$$\text{ТБИ} = C1/C0 \cdot 100\%$$

мұндағы,

C1–есептік кезеңдегі тұтыну себетінің бағасы,

C0–базалық кезеңдегі тұтыну себетінің бағасы.

Сонымен қатар, инфляция қарқынын есептеу үшін келесі формула қолданылады:

$$I = (\text{ТБИ}_1 - \text{ТБИ}_0) / \text{ТБИ}_0 \cdot 100\%$$

мұндағы,

I–инфляция қарқыны,

ТБИ₁–есептік кезеңдегі тұтыну бағаларының индексі,

ТБИ₀–алдыңғы кезеңдегі тұтыну бағаларының индексі.

Қазақстандағы инфляция деңгейі мәліметтері бойынша, соңғы жылдардағы инфляция деңгейі келесідей болды:

Кесте 1

Жыл	Инфляция деңгейі
2022	14,5
2023	9,8
2024	10

*2024 жылғы инфляция болжамды көрсеткіш.

2022 жылы инфляция деңгейінің күрт өсуі неге саяси жағдайлар, логистикалық мәселелер және энергия ресурстарының қымбаттауы әсер етті. 2023 жылы ҚР Ұлттық Банкі қабылдаған ақша – несие саясатының нәтижесінде инфляция қарқыны төмендегені байқалды.

Инфляциямен күресу әдістері

Мемлекет инфляцияны бақылау үшін әртүрлі экономикалық құралдарды қолданады:

1. Ақша-несие саясаты

1.1 ҚР Ұлттық Банкі негізгі пайыздық мөлшерлемені реттеу арқылы инфляцияны басқаруға тырысады.

1.2 Ақша массасын шектеу немесе ұлғайту арқылы сұраныс пен ұсынысты теңестіреді.

2. Салық-бюджет саясаты

2.1 Мемлекеттік шығындарды оңтайландыру.

2.2 Бюджет тапшылығын төмендету.

3 Баға реттеу және монополияға қарсы шаралар

3.1 Ірі компаниялардың баға белгілеу саясатына бақылау жасау.

3.2 Бәсекелестікті дамыту арқылы нарықтық тұрақтылықты сақтау.

Инфляция – экономикалық дамудың ажырамас бөлігі, бірақ оның жоғары деңгейі халықтың әл-ауқатына теріс әсер етуі мүмкін. Қазақстандағы инфляцияны тиімді басқару үшін мемлекет ақша-несие және салық- бюджет саясатын ұтымды үйлестіруі қажет.

Экономикалық тұрақтылықты сақтау үшін инфляция деңгейін 5-7% шегінде ұстап тұру маңызды.

Мен үшін бұл мақалада көтерілген басты мәселе – инфляцияны бақылау мен ақша-несие саясатын тиімді жүргізу арқылы елдің экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету.

Экономикалық өсім мен халықтың тұрмыс сапасын арттыру үшін мемлекеттің монетарлық тетіктерді дұрыс пайдаланып, инфляция деңгейін 5–7% шегінде ұстауы маңызды деп санаймын.

Сонымен қатар, менің пікірімше, инфляцияға әсер ететін негізгі факторлар – тұтыну себеті құнының өзгеруі, ұлттық валютаның тұрақтылығы және нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың теңгерімі. Осы бағытта Ұлттық банк пен мемлекеттік органдар бірлесіп, пайыздық мөлшерлемелерді реттеу, ашық нарық операцияларын жүргізу, валюта бағамын қадағалау сияқты құралдарды орынды қолдануы тиіс.

Осы шаралардың барлығы ұзақ мерзімді перспективада еліміздің экономикалық әлеуетін арттыруға ықпал етеді. Нәтижесінде бизнестің бәсекеге қабілеттілігі күшейіп, халықтың әлауқаты жақсарады. Сондықтан монетарлық саясатты тиімді іске асыру – тұрақты даму мен әлеуметтік-экономикалық өрлеудің басты кепілі деп есептеймін.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі (www.nationalbank.kz)
2. ҚР Ұлттық статистика бюросы (stat.gov.kz)
3. Халықаралық валюта қоры (IMF) мәліметтері
4. Хили Д.Ф. Статистика негіздері : әлеуметтік зерттеу құралы / - 10-шы басылым. - Нұр-Сұлтан; Алматы: 2020. - 576 б.

Жангиров Ж., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель - к.э.н., ассоц. профессор Кабдыбай А.К.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИП «ЧЕРЕМУХИНА Н.И.»

Актуальность исследования конкурентоспособности продукта обусловлена возрастающей ролью инноваций, качества и ценностного предложения в борьбе за потребителей в условиях глобализации и цифровой трансформации. Современный рынок характеризуется высокой скоростью изменений: появляются новые технологии, изменяются предпочтения покупателей, усиливается конкуренция как со стороны местных, так и международных компаний. В этих условиях конкурентоспособность продукта становится ключевым фактором, определяющим не только успешность продаж, но и долгосрочное выживание компании.

Изучение конкурентоспособности продукта позволяет понять, как продукт воспринимается на рынке, насколько он соответствует ожиданиям потребителей и каким образом он может быть улучшен для удержания позиций в условиях жесткой конкуренции. Моим объектом исследования выступила компания: "ИП Черемухина" или же «Print Shop» которая является производственной компанией широкого спектра, работающей на рекламном рынке с 1999 года. На данный момент компания имеет четыре офиса в разных частях г. Караганды, предоставляя услуги по наружной и широкоформатной печати, полиграфической и сувенирной продукции, а также монтажным работам.

Работа рекламно-полиграфической фирмы, отражающая конкурентоспособность выпускающей продукции, исследована посредством метода 4Р-анализа.

Для достижения данных целей, фирма заключает договора с крупнейшими корпоративными заказчиками на поставку рекламной и полиграфической продукции. Производство рекламной и полиграфической продукции является несерийным и организуется по технологическому признаку. Для оптимизации производственного процесса. ИП «Черемухина Н.И.» предлагает клиентам в комплексе дизайн, изготовление, сборку, поставку и монтаж. Для бесперебойной работы предприятия могут быть созданы складские запасы рекламной и полиграфической продукции.

Несмотря на то, что в ИП «Черемухина Н.И.» разрабатываются предложения в разных ценовых сегментах, стратегию в этой области нельзя назвать достаточно эффективной. Так

как производство индивидуальное, соответственно, на продукцию и услуги устанавливаются индивидуальные цены..

Для этого был проведен SWOT-анализ, который показал, что к числу сильных сторон (конкурентных преимуществ) ИП «Черемухина Н.И.» отнесены большой опыт и репутация компании на рынке г. Караганды.

Таблица 1.

4Р-анализ ИП «Черемухина Н.И.»

Стратегия	Содержание	Цели компании
Продуктовая стратегия	Производство рекламной и полиграфической продукции является несерийным и организуется по технологическому признаку.	Выпускать продукцию в соответствии с различными потребностями клиентов (как основные, так и дополнительные)
Ценовая стратегия	Цены – индивидуальные	Ценовая политика индивидуально к каждому заказу
Рекламная стратегия	Продвижение услуг через буклеты, Интернет-сайты	Активизация продаж
Каналы продаж	Офис продаж, официальный сайт (продажи посредством сети Интернет), участие в тендерах	Выход на экспортные рынки

Слабыми сторонами ИП «Черемухина Н.И.», главным образом, являются финансовые аспекты, связанные с высоким уровнем себестоимости, финансовой неустойчивостью баланса компании. Существует проблема с ценообразованием на продукцию, что делает ее менее привлекательной в соотношении с аналогами конкурентов. Кроме того, необходимо снижать себестоимость для увеличения валовой прибыли.

Основными угрозами деятельности ИП «Черемухина Н.И.» являются, прежде всего, политические и экономические факторы. Финансовый кризис, девальвации и другие экономические шоки в РК отразились на состоянии реальных доходов населения и на развитие рекламного и полиграфического рынка, от которого напрямую зависит рынок и деятельность ИП «Черемухина Н.И.».

Возможностью ИП «Черемухина Н.И.» на рынке является расширение географии сбыта.

Таким образом, формирование конкурентных преимуществ ИП «Черемухина Н.И.», ориентированной на долгосрочную перспективу, является надежной основой его выживания в сложных условиях конкурентной среды и должно исходить из конечных результатов деятельности с учетом потребностей рынка, сложившихся особенностей коммерческой деятельности, стиля и методов управления, уровня организационной культуры. Успешная деятельность ИП «Черемухина Н.И.» подтверждается достигнутыми за прошедшие годы результатами: стабильным ростом показателей по всем направлениям деятельности, расширением зоны выпускаемой продукции, развитием современных коммерческих услуг. Резюмируя выводы о проделанной работе, хотелось бы отметить, что, конкурентоспособность товаров на рынке определяется, не только качеством товара, ценами предложения, устанавливаемыми продавцами товаров но и большой опыт и репутация компании на рынке.

Список литературы.

1. Похилько А. Т. Конкурентоспособность предприятия, как один из показателей эффективной деятельности предприятия // Заметки ученого. -2019. - № 1-2. - С.

2. 105-107. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон; [пер. с англ.] – М.: ООО «Издательство «Лаборатория Базовых Знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 2018. – 928 с.

3. Жапарова А. Б., Мукатова Д. Ш. Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятия // СТЭЖ. - 2018. - №12. - С.34-36

Қапбасова.А.Қ, 1 курс (Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші: э.ғ.м., аға оқытушы Амиркулова М.Б

ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ: СТАТИСТИКАЛЫҚ ШОЛУ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Мақалада Қазақстандағы жұмыссыздықтың, оның ішінде жастар арасындағы жұмыссыздықтың себептері қарастырылып, осы мәселені шешу жолдары ұсынылған. Зерттеу тақырыбының өзектілігі, еңбекпен қамту адамның өмірінің маңызды бөлігі болып табылатындығына байланысты. Бұл мақаланың мақсаты — жұмыссыздық мәселесіне, оның ішінде жастар арасындағы жұмыссыздыққа қарсы күрес жүргізу. Міндеті — жұмысқа орналаспаудың себептерін анықтау және жұмыссыздық деңгейі туралы мәліметтерді талдау.

Жастар арасындағы жұмыссыздық — әлемнің көптеген елдерінде маңызды әлеуметтік-экономикалық мәселе болып табылады. Қазақстан да бұл мәселені шешу жолында көптеген әрекеттер жасап келеді. Жастар арасындағы жұмыссыздықтың деңгейі экономиканың дамуымен, білім беру жүйесімен, жұмыс нарығының ерекшеліктерімен тығыз байланысты. Бұл мәселені шешу үшін кешенді шаралар қажет.

2020-2024 жыл аралығындағы жұмыссыздық деңгейін зерттейтін болсақ, 1-ші кестедегі статистикалық мәліметтерді қарастырамыз.

Кесте 1

	2020	2021	2022	2023	2024
Жұмыс күші, мың адам	8969,8 мың адам	9146,1 мың адам	9800 мың адам	10000 мың адам	9700 мың адам
Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	8530,8 мың адам	8704,0 мың адам	9400 мың адам	9600 мың адам	9200 мың адам
Жұмыссыз халық, мың адам	439,0 мың адам	442,1 мың адам	400 мың адам	400 мың адам	448,6 мың адам
Жұмыссыздық деңгейі %	4,9%	4,8%	4,1%	4,0%	4,6%

Деректерді талдай отырып, еңбек нарығының индикаторлары бойынша келесідей қорытынды жасауға болады: жұмыс күшінің саны 2020 жылмен 2024 жылы 730,2 мың адамға артқан. Осы кезеңдер аралығында жұмыссыздық деңгейі 0,3% ға төмендеген.

Жастар арасындағы жұмыссыздықтың негізгі себептері:

1. Тәжірибенің жетіспеушілігі, білім мен еңбек нарығы талаптарының сәйкес келмеуі, сондай-ақ экономикалық тұрақсыздық жатады. Бұл факторлар жастардың жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін шектейді.

2. Білім беру жүйесінің сәйкессіздігі: қазіргі уақытта жастар көбінесе теориялық білім алады, бірақ нақты еңбек нарығында сұранысқа ие практикалық дағдылар мен тәжірибе жетіспейді.

3. Жұмыс нарығының шектеулі мүмкіндіктері: кейбір аймақтарда жұмыс орындарының тапшылығы, әсіресе ауылдық жерлерде, жастардың жұмысқа орналасуын қиындатады.

Жастар жұмыссыздығының салдары:

- Экономикалық әсері: Жастар жұмыссыз болғандықтан, елдің еңбек ресурстары толық пайдаланылмайды. Бұл экономикалық өсімге кері әсер етеді.

- Әлеуметтік мәселелер: Жұмыссыздықтың ұзаққа созылуы жастардың психологиялық жағдайына, олардың қоғамдағы белсенділігіне әсер етеді. Кедейлік деңгейі өседі, әлеуметтік тұрақсыздық пайда болуы мүмкін.

- Эмиграцияның күшеюі: Жұмыс таба алмаған жастар басқа елдерге көшуді ойлайды, бұл елдің адами капиталының төмендеуіне әкеледі.

- Қылмыс деңгейінің артуы: Жұмыссыздық ұзаққа созылған жағдайда жастар заңсыз жолмен табыс табуға немесе әлеуметтік толқуларға ұшырауы мүмкін. Жұмыссыздық тек жеке тұлғаларға ғана емес, жалпы мемлекет экономикасына да кері әсерін тигізеді. Ол мемлекеттік шығындардың артуына және салықтық түсімдердің төмендеуіне әкеледі.

Жастар арасындағы жұмыссыздықты азайту үшін келесі шараларды қарастыруға болады:

1. Білім беру жүйесін жетілдіру: Еңбек нарығының талаптарына сәйкес елетін оқу бағдарламаларын әзірлеу және енгізу қажет. Бұл жастардың қажетті дағдыларды меңгеруіне мүмкіндік береді.

2. Кәсіптік бағдар беру: Мектептер мен жоғары оқу орындарында кәсіптік бағдар беру жұмыстарын күшейту арқылы жастарды еңбек нарығындағы сұранысқа ие мамандықтар туралы ақпараттандыру маңызды.

3. Жастар кәсіпкерлігін қолдау: Жас кәсіпкерлерге арналған гранттар мен жеңілдіктер ұсыну арқылы олардың өзісін бастауын ажағдай жасау қажет.

4. Тәжірибе бағдарламаларын ұйымдастыру: Жастарға арналған тағылымдамалар мен тәжірибе бағдарламаларын көбейту арқылы олардың жұмыс тәжірибесін арттыруға болады.

5. Мемлекеттік қолдау бағдарламалары: Жұмыссыз жастарды қолдауға бағытталған мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру және олардың тиімділігін арттыру қажет.

Бұл шаралар жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейін төмендетуге және олардың еңбек нарығында бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді.

Жастар жұмыссыздығы – елдің болашағына тікелей әсер ететін күрделі мәселе. Оны шешу үшін жан-жақты шаралар қажет: білім беру жүйесін нарыққа сәйкестендіру, кәсіпкерлікті дамыту, мемлекеттік бағдарламалар арқылы жұмыс орындарын көбейту. Мемлекет, бизнес және қоғам бірлесе әрекет етсе ғана жастарды тұрақты жұмыспен қамтамасыз етіп, олардың болашаққа деген сенімін нығайтуға болады.

Әдебиеттер:

1. <https://stat.gov.kz/>
2. Шоқаманов Ю.К., Белгібаева Қ.Қ. Статистика : оқулық / - Алматы: Экономика, 2010. - 539 б.
3. Хили Д.Ф. Статистика негіздері : әлеуметтік зерттеу құралы / - 10-шы басылым. - Нұр-Сұлтан; Алматы: 2020. - 576 б.

Кулькабаева М. Е., 1 курс (Карагандинский университет Букетов)

Научный руководитель - к.э.н., профессор Сыздыкова Э. Ж.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ И РЕСУРСНЫЕ КРИЗИСЫ КАЗАХСТАНА И ДРУГИХ СТРАН.

Энергетические и ресурсные кризисы представляют собой одни из наиболее значимых вызовов для глобальной экономики, особенно для стран, зависящих от углеводородных ресурсов и имеющих ограниченные водные ресурсы. Казахстан, являясь крупным производителем нефти, газа и угля, сталкивается с проблемами истощения ресурсов, экологическими рисками и необходимостью устойчивого развития. Статья представляет сравнительный анализ проблем, с которыми сталкивается Казахстан в контексте энергетического и ресурсного кризиса, а также рассматривает решения, которые

применяются в других странах, таких как Россия, Саудовская Аравия и Китай. Особое внимание уделяется мерам по переходу к возобновляемым источникам энергии, модернизации энергетической инфраструктуры и международному сотрудничеству по управлению водными ресурсами.

Энергетические и ресурсные кризисы в Казахстане:

1. Истощение углеводородных ресурсов.

Казахстан является одним из крупнейших производителей нефти в Центральной Азии. В 2024 году страна добыла около 87,56 миллионов тонн нефти и газового конденсата [1]. Однако прогнозы показывают, что на более старых месторождениях запасы углеводородов постепенно иссякают. Экспертные оценки указывают, что Казахстану предстоит столкнуться с падением уровня добычи на старых месторождениях в ближайшие 10–15 лет, если не будут разработаны новые технологии для добычи и переработки углеводородов [2].

2. Зависимость от угля.

Казахстан является одним из крупнейших пользователей угля в мире, обеспечивая около 70% потребности в электроэнергии за счет угольных станций [3]. Однако угольные электростанции оказывают значительное влияние на экологическую обстановку страны. Казахстанские города, такие как Караганда и Алматы, сталкиваются с высокими уровнями загрязнения воздуха, что усугубляет проблемы здравоохранения [4].

3. Недостаток водных ресурсов.

Водные ресурсы Казахстана с ограничены, причём более 50% водных потоков формируется за пределами страны [5]. В 2024 году дефицит воды достиг 5 миллиардов кубометров в год, что негативно сказывается на сельском хозяйстве и промышленности.

4. Проблемы энергоэффективности.

Казахстан сталкивается с низким уровнем энергоэффективности. Потери электроэнергии при передаче и распределении составляют около 10%, что значительно выше, чем в развитых странах [3]. В 2024 году правительство запустило программы по модернизации электросетей, но их реализация требует значительных инвестиций [8].

Сравнительный анализ с другими странами:

1. Россия

Россия, как и Казахстан, является одним из крупнейших производителей нефти и газа. В 2024 году Россия добыла 535 миллионов тонн нефти и 700 миллиардов кубометров газа [3]. Однако Россия сталкивается с растущей зависимостью от экспорта углеводородов и угрозой сокращения запасов, особенно в арктических регионах [4].

2. Саудовская Аравия

Саудовская Аравия — крупнейший производитель нефти в мире. Саудовская Аравия добыла в 2024 году 12 миллионов баррелей нефти в день, но активно развивает альтернативную энергетику. В рамках стратегии Vision 2030 страна планирует увеличить долю возобновляемых источников до 50% в энергобалансе к 2030 году [6]. Однако страна сталкивается с острой нехваткой воды, вынужденно увеличивая объёмы опреснения морской воды, что требует значительных энергозатрат [5].

3. Китай

Китай, являясь крупнейшим потребителем угля в мире, использовал в 2024 году около 3,8 миллиардов тонн угля [3]. Однако Китай активно инвестирует в возобновляемые источники энергии, и к 2025 году планирует довести долю возобновляемых источников до 18% в своем энергобалансе [7].

Меры и решения для преодоления кризисов:

1. Развитие возобновляемых источников энергии

В Казахстане активно развиваются солнечные и ветровые энергетические проекты. В 2024 году доля возобновляемых источников энергии составила 6,5% в общем энергобалансе, а в 2025 году планируется довести показатель до 10% [1].

2. Модернизация энергетической инфраструктуры

Казахстан внедряет интеллектуальные сети для сокращения потерь электроэнергии. Ожидается, что их использование снизит потери на 15–20% в ближайшие 10 лет [8].

3. Международное сотрудничество по управлению водными ресурсами

Казахстан планирует усилить сотрудничество с Китаем, Россией и странами Центральной Азии для улучшения управления трансграничными водными ресурсами [5].

Сравнительный анализ энергетических и ресурсных кризисов Казахстана и других стран показывает, что несмотря на схожие проблемы, каждая страна имеет свои особенности и стратегии для их преодоления. Казахстан, как и другие страны, должен направить усилия на модернизацию своей энергетической инфраструктуры, развитие возобновляемых источников энергии и улучшение управления водными ресурсами. Важно помнить, что решение этих проблем требует глобального подхода и международного сотрудничества, чтобы минимизировать риски и обеспечить устойчивое развитие.

Литература

1. QazaqGreen. "Добыча нефти в Казахстане в 2024 году."
2. RFC.kz. "Перспективы нефтяной отрасли Казахстана."
3. International Energy Agency (IEA). "World Energy Outlook 2024."
4. Всемирный банк. "Экологическая ситуация в Казахстане."
5. UN Water. "Водные ресурсы Центральной Азии."
6. Saudi Vision 2030. "Развитие ВИЭ в Саудовской Аравии."
7. REN21. "Global Status Report 2024."
8. Ministry of Energy of Kazakhstan, 2024

Лапыгина В.А., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель –к.э.н., ассоциированный профессор Кабдыбай А.К.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКИХ ДАННЫХ

Развитие искусственного интеллекта и нейросетевых технологий открывает новые возможности для анализа бухгалтерских данных. В статье рассматриваются принципы работы нейросетей, их применение в бухгалтерии, а также преимущества и вызовы, связанные с их внедрением. Особое внимание уделяется автоматизации бухгалтерского учета, повышению точности финансового анализа, выявлению мошеннических операций и оптимизации процессов финансового контроля.[1]

В условиях цифровизации экономики возрастает потребность в автоматизированных методах обработки и анализа данных. Бухгалтерский учет традиционно включает в себя обработку больших объемов информации, проверку отчетности и контроль финансовых операций. Современные методы учета требуют все более точных и быстрых решений, что обуславливает необходимость внедрения новых технологий.[2]

Нейросети, являясь одной из самых перспективных технологий искусственного интеллекта, способны обрабатывать большие массивы данных, выявлять закономерности, находить аномалии и прогнозировать финансовые показатели. Это открывает новые горизонты для повышения эффективности бухгалтерской деятельности и оптимизации рабочих процессов, позволяя компаниям минимизировать ошибки и повышать уровень прозрачности финансовой отчетности.[3]

Нейросети представляют собой математические модели, имитирующие работу человеческого мозга. Они состоят из множества взаимосвязанных нейронов, которые обучаются на основе исторических данных. Основной принцип работы заключается в использовании многослойных нейронных сетей, способных выявлять сложные зависимости и анализировать входную информацию по множеству параметров.[1]

В бухгалтерском учете нейросети применяются для:

- Автоматической классификации финансовых операций;

- Выявления аномалий и ошибок в отчетности;
- Прогнозирования денежных потоков;[2]
- Анализа финансовых рисков.[3]

Благодаря технологии машинного обучения, нейросети могут адаптироваться к новым данным и повышать свою точность с каждым новым циклом анализа. Это делает их особенно эффективными при обработке сложных многофакторных данных, таких как бухгалтерские балансы, налоговые декларации и финансовые прогнозы.[4]

Современные компании активно используют нейросети в бухгалтерских процессах. Их внедрение позволяет сократить временные затраты на рутинные операции, минимизировать ошибки и повысить уровень достоверности отчетности. Наиболее востребованные области применения нейросетей в бухгалтерии включают:

1. Автоматический анализ отчетности – алгоритмы ИИ анализируют бухгалтерские документы, выявляют несоответствия и формируют рекомендации по корректировке данных.[2]
2. Прогнозирование денежных потоков – нейросети предсказывают движение денежных средств, что помогает компаниям оптимизировать управление капиталом.[5]
3. Обнаружение мошеннических операций – искусственный интеллект способен анализировать транзакции на предмет подозрительной активности, выявляя схемы уклонения от налогов и финансовых махинаций.[3]
4. Оптимизация налогового учета – внедрение интеллектуальных систем позволяет автоматически рассчитывать налоги и минимизировать риски, связанные с изменениями законодательства.[4]
5. Роботизация бухгалтерского учета – использование чат-ботов и голосовых помощников для ведения финансовой документации и взаимодействия с клиентами.[5]

Использование нейросетей в бухгалтерии дает множество преимуществ, включая:

- Повышение точности анализа – снижение вероятности ошибок за счет обработки больших объемов данных.[1]
- Автоматизацию рутинных задач – освобождение сотрудников от однообразной работы, что позволяет сосредоточиться на стратегическом управлении.[4]
- Быстрое выявление аномалий – алгоритмы ИИ могут в реальном времени анализировать транзакции и выявлять подозрительные операции.[3]
- Оптимизацию бизнес-процессов – сокращение временных затрат на ведение отчетности и анализ финансового состояния компании.[5]

Однако наряду с преимуществами существуют и определенные вызовы:

- Высокая стоимость внедрения – затраты на разработку и адаптацию ИИ-решений могут быть значительными.[4]
- Необходимость больших объемов данных – эффективность работы нейросетей зависит от качества и количества обучающих данных.[1]
- Сложность интерпретации результатов – некоторые модели работают по принципу «черного ящика», и объяснить их решения может быть сложно.[2]
- Соответствие нормативным требованиям – бухгалтерский учет строго регулируется законодательством, и внедрение новых технологий требует учета всех правовых норм.[5]

Нейросети обладают огромным потенциалом для автоматизации бухгалтерского учета и финансового анализа. Их внедрение позволяет повысить точность отчетности, снизить трудозатраты и минимизировать риски, связанные с человеческим фактором. В перспективе технологии искусственного интеллекта могут полностью изменить традиционные методы ведения бухгалтерии, сделав их более быстрыми, эффективными и надежными. Однако для успешного применения нейросетей необходимо учитывать качество исходных данных, сложность интерпретации решений ИИ и необходимость соответствия нормативным требованиям.[3]

Литература

1. Goodfellow, I., Bengio, Y., Courville, A. "Deep Learning", MIT Press, 2016.
2. Heaton, J. "Artificial Intelligence for Financial Analysis", Springer, 2020.
3. Silver, D., Schrittwieser, J. "Applications of AI in Finance", Journal of Financial Studies, 2021.
4. PwC. "Neural Networks and Accounting: Challenges and Opportunities", 2022.
5. Deloitte. "AI in Accounting: The Future of Financial Automation", 2023.

Мажитова А.Ж., Токимбаева Д.Е.

Магистранты 1-го курса ОП«Учет и аудит» (Карагандинский университет Е.А.Букетова)

Научный руководитель - к.э.н., ассоц. проф. Хишаева Ж.Т.

ОЦЕНКА ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧЁТА КРИПТОВАЛЮТ И NFT

Ключевые слова: цифровые активы, криптовалюта, NFT, учет цифровых активов, оценка криптоактивов, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, волатильность, налогообложение, блокчейн, аудит.

В современном цифровом мире криптовалюты и невзаимозаменяемые токены (NFT) приобрели значительную роль в экономике и инвестиционной деятельности. Однако отсутствие единой методологии учета и оценки этих активов создает существенные трудности для бизнеса, инвесторов и регулирующих органов. В данной статье рассматриваются ключевые проблемы, связанные с бухгалтерским учетом и оценкой цифровых активов, включая отсутствие единых стандартов финансовой отчетности, высокую волатильность, сложность налогообложения и нехватку прозрачных механизмов оценки. Анализируются возможные решения, включая разработку универсальных стандартов учёта цифровых активов на основе международных практик, институциональное признание криптоактивов и внедрение блокчейн-технологий в аудиторскую деятельность. Особое внимание уделяется перспективам интеграции криптовалют и NFT в традиционные финансовые системы и способам снижения рисков, связанных с их использованием.

Современная экономика переживает этап масштабной цифровой трансформации, в результате которой появляются новые классы активов, такие как криптовалюты и невзаимозаменяемые токены (NFT). Эти цифровые активы все чаще используются в инвестиционной деятельности, торговле, искусстве и даже финансовых расчетах, что ставит перед экономической наукой и бухгалтерским учетом новые вызовы. В отличие от традиционных активов, криптовалюты и NFT обладают децентрализованной природой, высокой волатильностью и отсутствием единого регулирования, что значительно усложняет их учет и оценку. На данный момент большинство стран не имеют унифицированных стандартов бухгалтерского учета для цифровых активов, что приводит к правовой неопределенности и создает барьеры для их институционального признания. Инвесторы, компании и регулирующие органы сталкиваются с проблемами, связанными с оценкой рыночной стоимости криптоактивов, налогообложением, ликвидностью и аудитом. В условиях быстрого развития технологии блокчейн и растущего интереса к цифровым активам становится очевидной необходимость выработки новых подходов к их учету и включению в финансовую отчетность. В данной статье анализируются основные проблемы, связанные с оценкой цифровых активов, а также рассматриваются перспективы их учета в рамках международных стандартов. Особое внимание уделяется влиянию блокчейн-технологий на прозрачность и надежность финансовой отчетности, а также возможным путям интеграции криптоактивов в традиционные учетные системы. Исследование направлено на выявление наиболее эффективных методов оценки и учета цифровых активов,

которые позволят минимизировать риски, связанные с их высокой волатильностью и правовой неопределенностью [1].

Оценка и учет цифровых активов сталкиваются с рядом проблем, включая отсутствие единых стандартов, высокую волатильность и сложность аудита. В разных странах криптовалюты классифицируются по-разному, что затрудняет их учет и налогообложение. Унификация международных стандартов позволит решить этот вопрос, сделав цифровые активы более прозрачными для финансовой отчетности. Волатильность криптовалют и NFT усложняет их оценку, так как их стоимость быстро меняется. Для этого можно применять средневзвешенные показатели или математические модели прогнозирования. Еще одна проблема – аудит криптоактивов, поскольку традиционные методы проверки здесь малоэффективны. Однако технологии блокчейн и смарт-контракты позволяют автоматизировать процесс аудита, обеспечивая прозрачность транзакций [2].

Перспективы цифровых активов связаны с их интеграцией в международные стандарты учета (МСФО, GAAP). Ведущие финансовые институты уже рассматривают способы включения криптовалют в официальную отчетность, что увеличит их инвестиционную привлекательность и снизит регуляторные риски. Таким образом, унификация стандартов учета и использование блокчейн-технологий могут снизить риски, повысить прозрачность и упростить аудит цифровых активов. В ближайшем будущем можно ожидать их полноценного включения в глобальную финансовую систему [3].

В заключение хотелось бы отметить то что, оценка и учет цифровых активов, таких как криптовалюты и NFT, остаются сложными задачами для финансового сектора из-за отсутствия единых стандартов, высокой волатильности и проблем с аудитом. Разные подходы к классификации и налогообложению этих активов в разных странах создают препятствия для их интеграции в международную финансовую систему. Однако использование блокчейн-технологий и разработка новых стандартов учета позволят повысить прозрачность и надежность цифровых активов. Перспективы регулирования криптовалют и NFT связаны с унификацией международных стандартов (МСФО, GAAP), что обеспечит их стабильность и инвестиционную привлекательность. Внедрение автоматизированных учетных систем и смарт-контрактов улучшит контроль над цифровыми активами и упростит аудит. Таким образом, можно сделать вывод, что развитие методологии учета криптовалют и NFT является необходимым условием для их полноценного признания в мировой экономике.[4]

Список использованной литературы:

1. Deloitte. (2022). Accounting for Cryptocurrencies: Challenges and Future Developments. Retrieved from <https://www2.deloitte.com>
2. International Financial Reporting Standards (IFRS). (2023). Discussion Paper on Accounting for Crypto-assets and Digital Tokens. Retrieved from <https://www.ifrs.org>
3. Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Retrieved from <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
4. PwC. (2023). The Future of NFT Accounting: Opportunities and Challenges. Retrieved from <https://www.pwc.com>

Меиржанова М.К 4 курс (Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.к, профессор Шакеев Саян Саятович.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІ

Негізгі құралдар - бұл ұзақ мерзімді қолданылатын, кәсіпорындардың өндірістік қызметінде, қызмет көрсету немесе басқа да мақсаттарда пайдаланылатын материалдық активтер. Олар ұйымның өндірістік потенциалын құрайды және ұзақ уақыт бойы (1 жылдан

астам) пайдаланылуы тиіс. Негізгі құралдар кәсіпорынның мүлкі болып табылады және оны дұрыс басқару, тіркеу және бақылау ұйымның қаржылық жағдайын анықтауда маңызды рөл атқарады.

Негізгі құралдар (немесе негізгі активтер) — бұл физикалық түрде қолданысқа жарамды, нақты түрдегі материалдық ресурстар, оларды кәсіпорын өз қызметінде пайдаланады.

Негізгі құралдардың басты ерекшелігі — олар ұзақ уақыт бойы қызмет етеді және оларды сатып алу мен пайдалануға жұмсалған шығындар амортизация арқылы кезең-кезеңімен есепке алынады.

16 ХҚЕС-на сәйкес, негізгі құралдардың объектісі, компанияның активке байланысты болашақ экономикалық пайдалар алуы ықтималдықтың көп үлесімен расталған жағдайда, актив ретінде танылуы тиіс.

Болашақ экономикалық пайдалар алу компанияның:

-активке байланысты байлық алуына;

-өзіне тиісті тәуекелдер алатынына қатысты айқындаманы білдіреді.

Егер актив экономикалық пайда әкелмесе, онда оны сатып алуға жұмсалған шығындар есептік кезеңнің шығыстарына есептен шығарылады.

Бухгалтерлік есептің 16 «Негізгі құралдар» деп аталатын халықаралық стандартына сәйкес актив ретінде танылуы мүмкін негізгі құралдар объектісі ең алғаш өзіндік құны бойынша бағалануы тиіс.

Негізгі құралдар аудиті — бұл компанияның қаржылық жағдайын бағалау үшін маңызды кезеңдердің бірі. Аудитор негізгі құралдардың дұрыс есепке алынуын, амортизацияның дұрыс есептелуін және олардың қолданылуын тексереді. Аудит барысында келесі аспектілер қаралады:

Негізгі құралдарды ішкі бақылау жүйесін бағалаудың мақсаты ішкі шаруашылық тәуекелден, бақылау құралдарының тәуекелінен және таба аулмау тәуекелінен тұратын жиынтық аудиторлық тәуекелді төмендету болып табылады. Жиынтық аудиторлық тәуекелдің жоғары дәрежесі көптеген факторларға байланысты, атап айтқанда:

1) негізгі құралдарды есепке алу бойынша кейбір шаруашылық операциялардың күрделілігі, бұл оларды дұрыс ресімдеу үшін орындаушылардың жоғары біліктілігін талап етеді;

2) бухгалтерлік ресімдеуі орындаушылардың субъективті пікіріне толық немесе ішінара негізделуі мүмкін негізгі құралдарды есепке алу жөніндегі шаруашылық операциялардың болуы;

3) негізгі құралдарды есепке алу жөніндегі шаруашылық операциялардың болуы, оларды дұрыс ресімдеу тәртібі қолданыстағы заңнамамен түсіндіріледі. Біздің зерттеу объектісі бойынша аудитор аудиторлық тәуекел шамасын келесідей бағалады: - ішкі шаруашылық тәуекелі – 80% (0,8); - бақылау құралдарының тәуекелі – 50% (0,5); - таба алмау тәуекелі – 10% (0,1). Яғни, аудиторлық тәуекел $= 0,8 * 0,5 * 0,1 = 4\%$ Барлық жоспарланған аудиторлық процедуралар орындалғаннан кейін және олардың негізінде жасалған қорытындылар бойынша аудиторлық тәуекел әдетте 5%-дан аспауы керек.

Аудитор жалпы аудиторлық тәуекелді қолайлы төмен деңгейге дейін төмендету үшін қандай есеп баптарын ерекше мұқият зерттейтінін және қандай жағдайларда аудиторлық үлгіні және (немесе) аналитикалық процедураларды қолданатынын шешуге міндетті деңгей – мәнділік деңгейі.

Мәнділік деңгейі – бұл бухгалтерлік есепте болуы мүмкін қатенің рұқсат етілген мөлшері және сонымен бірге есептілік сенімді болып қалады.

Аудитордың мәнділік деңгейін бағалауда тұтынушылардың мүдделерін ескеруі керек, сонымен қатар халықаралық аудит стандарты ережесінің талаптарына сәйкес келуін қарастыру керек. Мәнділіктің стандартты нүктелік шекарасы 5% болып саналады. Аудиторлық тәжірибеде көбінесе 5%-ға дейінгі ауытқу шамалы болады, ал 5%-дан жоғары ауытқу айтарлықтай болады деп саналады. Тиісінше, стандартты диапазон шекарасы 5-10%

болып саналады [7]. Бұл ықтималдықты анықтау үшін мәнділік деңгейін есептеу жүргізілді. Есептеудің негізгі көрсеткіштері бухгалтерлік баланстан және қаржылық нәтижелер туралы есептен алынады.

Төменде 1-кестеде . мәнділік деңгейін есептеу үшін базалық көрсеткіштерді есептеу келтірілген .

Кесте 1

Мәнділік деңгейін есептеу үшін базалық көрсеткіштерді есептеу.

№	Базалық көрсеткіштердің атауы	Ақша бірліктеріндегі базалық көрсеткіштердің мәні, теңге	Базалық көрсеткіштің үлесі %	Мәнділік деңгейін табу үшін қолданылатын мән, теңге
1	2	3	4	5
1	Түсім	549 201 956	37	203 204 724
2	Салық салуға дейінгі пайда	79 663 053	5	3 983 153
3	Баланс валютасы	722 235 377	49	353 895 335
4	Барлық шығындар	31 842 741	2	636 855
5	Меншікті капитал	104 976 664	7	7 348 366
6	Барлығы	1 487 919 791	100	569 068 432
Ескерту – [2] әдебиет көзі негізінде автормен өңделген.				

Анықталған мәліметтер негізінде мәнділік деңгейінің орташа көрсеткіші анықталды: $569\,068\,432 / 5 = 113\,813\,686$.

Қорытындылай келе , негізгі құралдар аудиті аудиторлық тексерудің маңызды кезеңдерінің бірі ретінде аудитті жоспарлау нәтижелеріне негізделеді. Аудиттің жалпы жоспарын әзірлеу кезеңінде аудитор жиынтық аудиторлық тәуекелді бағалайды, бухгалтерлік есептің тиісті баптарында елеулі бұрмаланулар тудыруы мүмкін факторларды ескереді, сонымен қатар негізгі құралдар аудитінің бағдарламасында аудитор нені және қалай тексеру керектігін көрсетеді.

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»
3. Досманбетова А. С. Бухгалтерлік есеп : оқу құралы. - Алматы : LEM, 2020. - 388 б.

Мудрова Д.И., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
 Научный руководитель - к.э.н., ассоциированный профессор Кабдыбай А.К.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЕЕ РОСТ, В ТОО «КВАРЦИТПРОМРЕСУРС»

Актуальность темы исследования обусловлена возрастающей ролью производительности труда как ключевого фактора повышения конкурентоспособности и экономической устойчивости предприятий. В условиях развивающегося рынка и внедрения новых технологий оптимизация использования трудовых ресурсов становится стратегической задачей. Производительность труда представляет собой основной индикатор эффективности любой организации, независимо от сферы деятельности. Этот показатель отражает, как эффективно используются трудовые ресурсы, и является ключевым фактором, определяющим уровень дохода, прибыльность и конкурентоспособность предприятия [1].

Целью данной работы является анализ динамики производительности труда на примере ТОО "КварцитПромРесурс", выявление ключевых факторов, влияющих на данный показатель, и разработка рекомендаций по его повышению.

ТОО «КварцитПромРесурс» – предприятие, специализирующееся на добыче и переработке кварцитовой руды, а также других твердых полезных ископаемых было зарегистрировано 26 июля 2018 г. и является юридическим лицом в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

В ходе исследования были проанализированы экономические показатели ТОО "КварцитПромРесурс" за 2021-2023 гг.

Таблица 1

Динамика организационно-экономических показателей деятельности ТОО «КварцитПромРесурс» за 2021–2023 гг.

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Отклонение 2023 г. от			
						2021 г.		2022 г.	
						+/-	%	+/-	%
1	Объем реализованной продукции	тыс. тг.	1770665	2632223	3354017	1583352	189,42	721794	127,42
2	Себестоимость продукции	тыс. тг.	1114865	1756871	2395947	1281082	214,91	639076	136,38
3	Прибыль от продаж	тыс. тг.	655800	875352	958070	302270	146,09	82718	109,45
4	Чистая прибыль	тыс. тг.	524640	700282	766456	241816	146,09	66174	109,45
5	Численность рабочих	чел.	79	79	87	8	110,13	8	110,13
6	Производительность труда								
	1 работающего	тыс. тг.	20589,13	29575,54	35305,44	14716	171,48	5730	119,37
	1 рабочего	тыс. тг.	22413,48	33319,28	38551,92	16138	172,00	5233	115,70
Примечание – составлено автором на основании источников [2,3,4]									

В первую очередь, важно отметить рост объема реализованной продукции, который в 2023 году достиг 3 354017 тыс. тг., что на 89,42% больше по сравнению с 2021 годом и на 27,42% больше по сравнению с 2022 годом. Такой рост свидетельствует об увеличении

производственной активности предприятия. Одновременно с увеличением объема реализации произошел рост себестоимости продукции, которая в 2023 году составила 2395947 тыс. тг., увеличившись на 114,91% к 2021 году и на 36,38% к 2022 году.

Рост выручки и себестоимости повлиял на прибыль от продаж, которая в 2023 году по сравнению с 2021 годом увеличилась на 302 270 тыс. тенге (46,09%), а относительно 2022 года – на 82 718 тыс. тенге (9,45%). Аналогичная тенденция наблюдается и по чистой прибыли: прирост составил 241 816 тыс. тенге (46,09%) в сравнении с 2021 годом и 66 174 тыс. тенге (9,45%) по сравнению с 2022 годом. Хотя увеличение прибыли можно оценить положительно, заметный рост себестоимости продукции снижает темпы роста прибыли, что может свидетельствовать об ухудшении управляемости затрат.

Производительность труда, одного работающего в 2023 году, составила 35305,44 тыс. тг., увеличившись на 71,48% по сравнению с 2021 годом и на 19,37% по сравнению с 2022 годом. Производительность труда одного рабочего также выросла и достигла 38551,92 тыс. тг., что на 72 % больше уровня 2021 года и на 15,70% выше уровня 2022 года. Рост производительности труда свидетельствует о более эффективной организации труда, применении современных технологий и повышении квалификации сотрудников.

Проведенный факторный анализ позволил определить влияние общего количества отработанных дней, средней продолжительности рабочего дня и среднечасовой выработки на изменение среднегодовой выработки одним рабочим. На протяжении анализируемых периодов ключевым фактором, обеспечивающим рост производительности труда, выступал рост среднечасовой выработки. Это свидетельствует о повышении эффективности труда за счет внедрения новых технологий, улучшения организации рабочих процессов или повышения квалификации сотрудников. Увеличение средней продолжительности рабочего дня и количества отработанных дней играло второстепенную роль, что указывает на важность фокусировки на качественных, а не количественных аспектах труда для дальнейшего роста производительности.

Для дальнейшего повышения производительности труда на предприятии необходимо модернизировать оборудование и автоматизировать процессы, внедрять цифровые технологии и высокотехнологичное оборудование, развивать систему обучения персонала, организовывать тренинги и курсы по повышению квалификации. Оптимизация организации труда, внедрение гибких графиков работы, автоматизация рутинных операций и рациональное распределение задач между сотрудниками также являются важными факторами, способствующими повышению эффективности использования трудовых ресурсов. Дополнительно необходимо разработать и внедрить систему контроля затрат, провести аудит производственных процессов и внедрить стратегию по снижению себестоимости продукции.

Анализ производительности труда в ТОО "КварцитПромРесурс" показал положительную динамику основных показателей, однако дальнейшее развитие требует комплексного подхода к управлению трудовыми ресурсами и производственными процессами. Внедрение предложенных мероприятий позволит не только повысить эффективность работы предприятия и сократить издержки, но и укрепить его конкурентные позиции на рынке, повысить уровень мотивации сотрудников и создать устойчивую систему роста производительности труда на долгосрочную перспективу.

Литература

1. Гарнов А.П. Экономика предприятия: учебник для бакалавров. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 303 с.
2. Теория экономического анализа: учеб. пособие / под ред. Р. П. Казаковой, С. В. Казакова. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 238 с.
3. Финансовая отчетность ТОО «КварцитПромРесурс» за 2021-2013 годы

Мұрат Т.Е. 4 курс (Карагандинский университет им. академика Е.А. Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Шакирова Г.А.

АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Денежные средства играют ключевую роль в аудиторской проверке благодаря своей непрерывной циркуляции и прямому участию практически во всех операциях предприятия. Аудит учета денежных средств необходим для обеспечения достоверности финансовой отчетности, так как денежные средства – это наиболее ликвидные активы, и их точное отражение важно для пользователей отчетности.

В условиях изменяющейся экономической среды актуальность аудита возрастает, поскольку финансовое состояние компании становится важным для внутренних и внешних пользователей отчетности. Но аудит не ограничивается лишь подтверждением достоверности отчетности — он также позволяет:

1. Оценить общее состояние финансов и хозяйственных дел предприятия.
2. Получить объективное мнение о надежности информации для анализа и планирования.
3. Определить резервы для повышения рентабельности, источники потерь, перерасхода и возможные факты хищений.
4. Оценить риски претензий со стороны налоговых органов.

Особое значение имеет аудит отчета о движении денежных средств, так как он показывает денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Аудиторы анализируют соотношения этих потоков, поскольку дисбаланс (например, если операционная деятельность приносит меньше, чем другие виды) может указывать на потенциальные проблемы. Используя нормативные соотношения, разработанные для конкретных отраслей и масштабов предприятий, аудиторы выявляют критические отклонения, требующие особого внимания.

Если денежные потоки от финансовой деятельности отсутствуют, это сигнализирует о трудностях с финансированием, что ограничивает возможности развития компании. Это обстоятельство требует повышенного внимания аудиторов.

Целью аудита является установление соответствия примера организации методики учета и налогообложения операций по движению наличных денежных средств действующим в Республики Казахстан в проверяемом периоде нормативным документам с целью формирования мнения о достоверности бухгалтерской отчетности во всех существенных аспектах.

Основными задачами аудита данного участка учета является:

- оценка состояния синтетического и аналитического учета наличных денежных средств проверяемой организации;
- оценка внутреннего контроля операций хозяйственных операций в бухгалтерском учете;
- проверка соблюдения организации нормативных актов по организации работы с наличностью;
- проверка соблюдения организации налогового законодательства по операциям, связанным с движением наличных денежных средств.

Для проведения аудита используются различные документы, такие как кассовая книга, отчеты кассира, приходные и расходные ордера, журналы учета кассовых документов, авансовые отчеты, журнал учета платежных ведомостей. Также к источникам относятся платежные поручения, требования-поручения, чековые книжки, аккредитивы и банковские выписки.

Ответственность за правильное ведение кассовых операций лежит на руководителе компании, главном бухгалтере и кассире. Аудитор должен провести беседу с каждым из них.

Для планирования и организации проверки аудитор разрабатывает специальный опросник.

Из-за большого объема кассовых операций их аудит является довольно трудоемким процессом. Однако сами операции обычно стандартизированы, а методы проверки несложны. Поэтому при аудите этого участка основному аудитору рекомендуется привлекать помощников. Полный аудит должен подтвердить, что порядок учета денежных средств в компании соответствует требованиям нормативных документов. Также проверка включает контроль за соблюдением лимита наличных средств в кассе, так как допускается хранение лишь небольших сумм, необходимых для командировок и мелких платежей.

Превышение установленного лимита допустимо только на несколько дней, например, в периоды выплаты зарплат, социальных пособий, премий и пособий по временной нетрудоспособности.

Финансовые ресурсы играют ключевую роль в деятельности компании и требуют постоянного анализа и грамотного управления.

Отчет о движении денежных средств представляет собой значимый аналитический инструмент для пользователей финансовой отчетности. Он включает основную информацию, позволяющую оценить, насколько эффективно компания управляет своими денежными ресурсами, а также дает акционерам и другим заинтересованным сторонам возможность отслеживать движение денежных средств компании.

Насколько изменился остаток денежных средств на конец периода?

По желанию аудитора или директора предприятия можно провести инвентаризацию. Инвентаризация должна проходить в присутствии кассира и главного бухгалтера. Кассир должен составить кассовый отчет. При инвентаризации кассы необходимо проверить: имеется ли приказ о назначении кассира; заключен ли с кассиром договор о полной индивидуальной материальной ответственности установленной формы; соответствует ли помещение кассы рекомендациям по обеспечению сохранности денежных средств, по технической укрепленности и оснащенности средствами пожарно-охранной сигнализации.

Таким образом, отчет о движении денежных средств служит важнейшим источником данных, который представляет объективную и полную картину по следующим вопросам:

- Какую сумму и из каких источников получила компания в течение отчетного периода?

- На что и в каком объеме были израсходованы денежные средства на период?

- Насколько изменился остаток денежных средств на конец периода?

Список литературы:

1. Информационные системы бухгалтерского учета: Учебник/Под ред. В.И. Подольского -М.: Аудит, ЮНИТИ, 2021. - 420с.
2. Компьютерные технологии обработки информации / Под ред. С. В. Назарова. М.: Финансы и статистика, 2021.
3. Дик В.В. Информационные системы в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2020. – 294с.

ЖЕКЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ ЖӘНЕ ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІНІҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІ ЖӘНЕ ТАЛДАУЫ

Жеке меншік кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуде дебиторлық берешектің есептілігі мен талдауы маңызды орын алады. Дебиторлық берешек — кәсіпорынның өз қызметін жүзеге асыру кезінде сатып алушылардан немесе басқа да заңды тұлғалардан алынуға тиісті ақша қаражаттары. Бұл берешек екі негізгі категорияға бөлінеді: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешек. Осы екі категорияның есебі мен талдауы кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау үшін аса маңызды.

Қысқа мерзімді дебиторлық берешек — бұл төлем мерзімі бір жыл ішінде өтетін дебиторлық берешек. Кәсіпорынның қаржылық есептілігінде бұл берешек көбінесе сату операцияларынан туындайтын сомаларды білдіреді. Қысқа мерзімді дебиторлық берешекке тұтынушылардан немесе дебиторлардан алынатын сома, сондай-ақ басқа да ағымдағы активтер кіреді.

Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек — бұл төлем мерзімі бір жылдан асатын дебиторлық берешек. Мұндай берешек көбінесе қаржылық инвестициялар немесе ұзақ мерзімді келісімшарттардан туындайды. Ұзақ мерзімді дебиторлық берешекпен байланысты операциялар бухгалтерлік есепте жиі күрделірек болады және оның есебі ерекше назар аударуды талап етеді. Төменде 1-кестеде дебиторлық қарыз есебін реттейтін нормативтік актілер көрсетілген.

Кесте 1

ҚР бойынша дебиторлық қарыз есебін реттейтін нормативтік актілер

Нормативтік актінің атауы	Қабылдану жылы	Қысқаша сипаттамасы
Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Заңы	2007	Бухгалтерлік есептің негізгі принциптерін анықтайды, дебиторлық қарыздың есебін реттейді.
ҚР Қаржы министрінің 2010 жылғы 26 наурыздағы № 168 бұйрығы «Бухгалтерлік есеп шоттарының жоспары»	2010	Қысқа және ұзақ мерзімді дебиторлық қарыздар есебіне арналған шоттардың жоспарларын бекітеді.
Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2015 жылғы 3 ақпандағы № 71 бұйрығы «Ұлттық бухгалтерлік стандарттар»	2015	Дебиторлық қарыздың есепке алу және қаржылық есептілік жүйесіне қойылатын талаптарды белгілейді.
Қазақстан Республикасының «Салық кодексі»	2008, өзгерістер 2020 жыл	Дебиторлық қарыздар бойынша салықтық есеп айырысуларды реттейді, салық міндеттемелерін есептеу әдістерін анықтайды.
Қазақстан Республикасының «Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп беру» туралы ереже	2011	Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептілікті құру және дебиторлық қарыздың қозғалысын бақылауды реттейді.
Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 31 қаңтардағы № 113 бұйрығы «Бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілік туралы» ережелерді бекіту	2018	Кәсіпорындарда дебиторлық қарыздың есебін жүргізудің нақты тәртібін белгілейді.
Қазақстан Республикасының Қаржылық есептілік стандарттары	2016	Қаржылық есептілікте дебиторлық қарыздарды көрсету мен есептеу әдістемесін қамтиды.
Ескерту – [1,2,3] көздері негізінде автормен өңделген		

Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық қарыздардың есебін реттейтін нормативтік актілер Қазақстан Республикасында қаржылық есептілік жүйесінің маңызды бөлігі болып табылады.

Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешектерді талдау көрсеткіштері 2-кестеде көрсетілген.

Кесте 2

Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешектерді талдау көрсеткіштері

Атауы	Сипаттама
Дебиторлық берешектің айналым жылдамдығы	Дебиторлық берешектің қаншалықты жылдам өтелетінін көрсетеді. Жоғары көрсеткіш қаржылық тұрақтылықты білдіреді.
Қарыздардың уақытында төлену деңгейі	Кәсіпорынның дебиторларының төлем қабілеттілігін бағалауға мүмкіндік береді.
Дебиторлық берешектің құрылымы	Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешектердің арасындағы арақатынасты көрсетеді.
Ескерту – [3,4] көздері негізінде автормен өңделген	

Қорытындылай келе, дебиторлық берешектің есебі мен талдауы жеке меншік кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешектердің есебі мен құрылымын дұрыс бағалау кәсіпорынның төлем қабілеттілігін, қаржылық жағдайын және тиімділігін анықтауға мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасында дебиторлық қарызды реттейтін нормативтік актілердің жүйесі кәсіпорындарға қаржылық деректердің нақтылығын және ашықтығын қамтамасыз етуге көмектеседі. Сонымен қатар, дебиторлық қарызды тиімді басқару кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын арттыруға және оның экономикалық дамуында маңызды орын алатын факторларға әсер етеді.

Әдебиеттер

1. Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту туралы // Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығы // adilet.zan.kz

2. Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспарын бекіту туралы Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің 2007 жылғы 23 мамырдағы N 185 бұйрығы. // adilet.zan.kz

3. Аппақова Г. Н. Қаржылық есеп 2 : оқулық / Алматы : Экономика , 2015. - 192 б.

4. Айтанаева Ә.К. Бухгалтерлік есеп негіздері және салық салу: оқу құралы – Алматы, 2017. – 367 б.

Нурмагамбетова А. М., Божбанова А. М., 1 курс (Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова)

Научный руководитель - PhD, профессор Ситенко Диана Анатольевна

ПОВЫШЕНИЕ НДС В КАЗАХСТАНЕ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

В данной статье проведен анализ причин и возможных последствий повышения налога на добавленную стоимость (НДС) в Казахстане. Рассмотрен международный опыт, в том числе России, Японии и Греции, а также влияние налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Особое внимание уделено альтернативным мерам, которые могут снизить негативные последствия налоговой реформы.

Налог на добавленную стоимость (НДС) является одним из ключевых источников доходов государственного бюджета. Он взимается на каждом этапе производства и реализации товаров и услуг, что делает его важным инструментом экономического

регулирования. С 2025 года вопрос повышения НДС в Казахстане стал особенно актуальным. Правительство рассматривает этот шаг как способ увеличения бюджетных доходов, однако он вызывает споры среди населения и представителей малого и среднего бизнеса[1].

Причинами повышения НДС являются следующие. Как отметил министр национальной экономики С.М.Жумангарин, одной из главных причин повышения НДС является недостаточная собираемость налогов, что мешает формированию бюджета для реализации государственных проектов. “Когда много ставок, усложняется учет и составление деклараций, накапливается дебетовое сальдо. Чтобы этого избежать, мы предлагаем три уровня ставок: 16%, 10% и 0%, а также освобождение от НДС”. [2]

Кроме того, Казахстан стремится привести свою налоговую систему в соответствие с международными стандартами в рамках обязательств перед Всемирной торговой организацией (ВТО) и Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС). [3]

Опыт других стран показывает, что повышение НДС может привести как к увеличению налоговых поступлений, так и к негативным экономическим последствиям. В РФ в 2019 году ставка НДС выросла с 18% до 20%, что вызвало рост инфляции (на 0,8–1,0% в первый год), повышение цен на товары и услуги, но также позволило пополнить бюджет. Несмотря на рост налоговых поступлений, малый бизнес и потребители ощутили повышение цен, что сказалось на покупательной способности населения. В Японии НДС вырос с 5% до 8% в 2014 году, а затем до 10% в 2019 году. Первое повышение привело к краткосрочной рецессии, но в 2019 году снижение потребления оказалось менее значительным благодаря сохранению льготных ставок на определенные товары (продукты, газеты). В Греции (в период с 2010 по 2016 годы) НДС был увеличен с 19% до 24%, что привело к резкому росту цен, снижению потребления и увеличению доли теневой экономики. Из-за высокой налоговой нагрузки многие компании начали уходить в тень, а некоторые отрасли, например, общепит, испытали значительное падение выручки. [4]

Повышение НДС в Казахстане может привести к аналогичным последствиям: росту цен и инфляции, снижению потребительского спроса, замедлению экономики и увеличению доли теневых бизнеса. Чтобы минимизировать негативные эффекты, важно учитывать международный опыт и внедрять смягчающие меры, такие как сохранение льготных ставок на социально значимые товары и поддержка малого бизнеса.

Альтернативные меры для снижения негативных последствий налоговой реформы могут включать в себя следующие меры. Чтобы минимизировать последствия повышения НДС, правительству стоит рассмотреть альтернативные способы пополнения бюджета. Во-первых, оптимизация налогового администрирования и борьба с теневой экономикой могут увеличить поступления без повышения налогов. Совершенствование системы налогового контроля и цифровизация отчетности помогут повысить собираемость налогов. Во-вторых, поэтапное повышение НДС и сохранение льготных ставок для социально значимых товаров позволят снизить нагрузку на население и бизнес. Также возможно перераспределение налоговой нагрузки, например, за счет увеличения налогообложения предметов роскоши и сверхприбыли крупных корпораций, что позволит компенсировать бюджетные потери без дополнительного давления на массового потребителя. Наконец, поддержка малого и среднего бизнеса, привлечение инвестиций и развитие несырьевого сектора дадут возможность увеличить бюджетные доходы за счет роста экономики, а не за счет налогового давления. Дополнительно стоит обратить внимание на оптимизацию государственных расходов, что может снизить необходимость повышения налогов.

Таким образом, повышение НДС в Казахстане является неоднозначной мерой, способной как увеличить доходы бюджета, так и создать риски для экономики и бизнеса. Международный опыт показывает, что повышение данного налога без смягчающих мер может привести к снижению потребления, росту инфляции и увеличению теневой экономики. Оптимальным вариантом является взвешенный подход: постепенное повышение ставок, сохранение льгот по социально значимым товарам, эффективный налоговый

контроль и развитие несырьевого сектора. Таким образом можно достичь баланса между интересами государства, предпринимателей и граждан.

Литература:

1. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Официальный сайт. <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details/935215?lang=ru> (дата обращения: 15.02.2025).
2. Министр национальной экономики С.М. Жумангарин о реформе НДС в Казахстане https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kogo-reslili-osvobodit-ot-uplatyi-nds-v-kazahstane-562161/ (дата обращения: 15.02.2025).
3. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Анализ налоговой политики в странах ЕАЭС. <https://eec.eaeunion.org/upload/files/paos/library/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D1%85%20%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%20%D0%98%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%95%D0%AD%D0%9A%202019.pdf> (дата обращения: 15.02.2025).
4. Влияние налоговой политики на экономику: международный опыт. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3_%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%83%D1%8E_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C#%D0%90%D0%B7%D0%B8%D1%8F_%D0%B8_%D0%9E%D0%BA%D0%B5%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 15.02.2025).

Онғарбай І.Қ., 4 курс (Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекшісі – PhD, қауымдастырылған профессор Атабаева А.Қ.

ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ ӘДІСТЕРІ

Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілін кәсіпорын өз бетінше тандайды, өйткені жеке жағдайлардың бірқатарына: саланың кімге тиесілілігіне, қолданылатын технологияға, өнім ассортиментіне және т.б. байланысты.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әр түрлі тәсілдермен жүзеге асады. Калькуляция тәсілі – калькуляциялық бірліктің өзіндік құнын есептеп шығару үшін қолданылатын әдістердің жүйесі. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілін таңдау өндіріс түріне, оның күрделілігіне, бітпеген өндірісі бар – жоғына, өндірістік циклдің ұзақтығына, шығарылатын өнімнің номенклатурасына және т.б. байланысты.

Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілдерін үш белгі бойынша топтастыруға болады:

- а) шығын есебі объектілері бойынша: процестік; бөлістік; тапсырыстық.
- ә) шығын есебінің толықтығына қарай: толық өзіндік құнды калькуляциялау; толық емес өзіндік құнды калькуляциялау.
- б) шығындар есебі мен бақылаудың оперативтілігі бойынша: нақты өзіндік құн есебі; нормаға сай шығындар есебі [1].

Сонымен, шығындарды қалыптастыру мен есептеу әдістерін қарастыру нәтижесінде келесідей нәтижелер алынды (кесте 2).

Бұл бөлімде шығындар есебі мен шығын есебі объектілері бойынша калькуляциялау тәсілдері қарастырылады.

Шығындардың процестік калькуляциясын процесс деп аталатын өндірістік кезеңнің жеке бөлігін әрбір өндірістік бөлімше орындауын көздейтін технологиясы бар кәсіпорындар қолданылады.

Өндіріс шығындарын процестік калькуляциялауды сондай-ақ әртүрлі бұйымдарды

жасайтын кәсіпорындар өндірістің барлық процесін тұрақты қайталанатын операцияларға бөлуге болатын жағдайда қолданылады.

Процестік тәсіл көбіне өнеркәсіптің кен өндіруші және энергетика салаларында қолданылады.

Кесте 2

Халықаралық және отандық тәжірибеде қолданылатын шығындарды қалыптастыру және есептеудің әдістерін салыстырмалы талдау

Халықаралық тәжірибедегі әдістер	Отандық тәжірибеде ұқсас әдістің болуы және оның атауы	Шығындарды басқаруда пайдалану бойынша кейбір ұсыныстар
Job order-cost system	Тапсырыстық әдіс	Жауапкершілік орталықтарын бөлумен бірге жеке өндірістерде пайдалану керек
Process-cost system	Процестік әдіс	Стандарт-костпен бірге массалық өндірістерде пайдалану керек
Actual-cost system	Іс жүзінде есептеу	Мақсатты емес пайдалану керек
Standart-cost system	Нормативтік әдіс	Стандарт-кост жүйесін мақсатты енгізу керек
Absorption-cost system	Шығындарды толық бөлу әдісі	Экономикалық жағынан тұрақты кезеңдерде пайдалану керек
Variable-cost system	Шығындарды жартылай бөлу әдісі	Қазіргі жағдайларға көбірек келетін отандық экономикаға енгізу керек

Шығын есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың қарапайым тәсілінің төрт нұсқасы бар:

Бірінші нұсқа. Тікелей және жанама шығыстарды барлық шығарылған өнімнің шығындарына белгіленген баптар бойынша есепке алынады. Өнім бірлігінің өзіндік құнын барлық өндірістік шығындардың дайын өнімнің саны бөлумен анықтайды.

Бұл өндірісте бітпеген өндіріс, жартылай өнімдер мен дайын өнімнің құрамдас бөлігі болмайды. Екіншісі – дайын өнім мен бітпеген өндіріс арасындағы шығындарды бөлуді қажет (мысалы, ағаш дайындаушы өнеркәсіптің өңделмеген ағаштың 1м³ өзіндік құнын калькуляцияланған кезде) ететін жерде, бітпеген өндірісі бар кәсіпорындарда қолданылады.

Үшінші – бір уақытта өнімнің бірнеше түрін шығаратын немесе қазып шығаратын: жылу мен электр энергиясын шығару; мұнай мен газ өндіру; балықтың сан түрін шығаратын кәсіпорындарға қолайлы. Мұндай жағдайларда шығындарға тұтастай кәсіпорын бойынша, яғни қарапайым тәсілмен есепке алады, ал өнімнің өзіндік құнын қисындастырылған әдіспен калькуляциялайды.

Төртінші нұсқаны шығындар есебін процестер немесе бөлістер бойынша бұл процестер немесе бөлістердің өнімнің өзіндік құнын анықтамай жүргізетін кәсіпорындарда қолданылады. Бұл вариантты химия өнеркәсібінде, құрылыс материалдары өнеркәсібі орындарында қолданады. Бұл жерде шығын есебі мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың қарапайым және бөлістік тәсілдері үйлеседі [2].

Калькуляциялаудың бөлістік тәсілі. Бұл тәсіл кеңінен таралған. Ол технологиялық процестің жеке сатыларында бастапқы шикізатты қайта өңдеу жолымен өнім алатын барлық кәсіпорындарда қолданылады. Мұнда жартылай өнімді шығарумен аяқталатын технологиялық процестің біткен бөлігі бөлістік деп түсіндіріледі. Жартылай өнімнің бөлінуі оның өз пайдалану бағыты бойынша, яғни басқа жаққа өткізілуі мүмкін болған жағдайда жүзеге асырылады. Бөлістік тәсіл мыналарға тән: үздіксіз жалғасып отыратын өндіріс процесінде бірнеше кезең бойы бастапқы шикізатты өңдеу арқылы шығарылатын дайын өнім; әртүрлі ассортименттегі өнім өңдеуде; технологиялық циклдің ұзаққа созылмауы жағдайында; өндірістің барлық процесі үнемі қайталанатын операцияларға бөлінген жағдайда.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әр түрлі тәсілдермен жүзеге асады. Калькуляция

тәсілі – калькуляциялық бірліктің өзіндік құнын есептеп шығару үшін қолданылатын әдістердің жүйесі. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілін таңдау өндіріс түріне, оның күрделілігіне, бітпеген өндірісі бар – жоғына, өндірістік циклдің ұзақтығына, шығарылатын өнімнің номенклатурасына және т.б. байланысты. Сондықтан кәсіпорын барлық жоғары айтылған себептерді ескере отырып, есептік саясатты өзі таңдайды.

Шығынды есептеу мен калькуляциялау тәсілдерін үш белгі бойынша топтастыруға болады: шығын есебі объектілері бойынша, шығын есебінің толықтығына қарай, шығындар есебі мен бақылаудың оперативтілігі бойынша калькуляциялау тәсілдері қарастырылады.

Әдебиет

- 1 Әбдішүкіров Р.С. Бухгалтерлік есеп: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2019. - 412 б.
- 2 Баймұханова С.Б., Балапанова Ә.Ж. Бухгалтерлік есеп: оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2020. - 213 б.

Сағынтай А.Ғ., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель -к.э.н., ассоциированный профессор Кабдыбай А.К.

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица является одной из ключевых социально-экономических проблем, затрагивающих разные группы населения по-разному. В современном обществе гендерное неравенство в занятости остаётся значимой проблемой, влияющей на экономическую стабильность семей, уровень благосостояния населения и общий социальный климат. Развитие технологий, изменение экономических структур и глобализация также вносят свой вклад в формирование новых вызовов и возможностей для мужчин и женщин на рынке труда. Вопрос трудоустройства мужчин и женщин нельзя рассматривать исключительно через призму статистики безработицы, так как он включает в себя более сложные процессы — различия в условиях труда, доступе к ресурсам, возможностях карьерного роста и восприятию труда с точки зрения общества. Ключевую роль играют гендерные стереотипы, которые определяют ожидания относительно профессионального выбора и трудовых обязанностей мужчин и женщин. В традиционных и развивающихся экономиках женщины чаще заняты в менее оплачиваемых и нестабильных секторах, таких как сферы услуг, образования и здравоохранения, тогда как мужчины доминируют в технологических, инженерных и управленческих профессиях.

Гендерные различия в уровне безработицы обусловлены сочетанием социальных и экономических факторов, которые влияют на доступ мужчин и женщин к рабочим местам, условия их труда и перспективы занятости.

Социальные факторы. Гендерные стереотипы—общество часто навязывает мужчинам и женщинам определённые профессиональные роли, ограничивая выбор карьеры и доступ к высокооплачиваемым профессиям. А также семейные обязательства – женщины чаще берут на себя заботу о детях и ведение домашнего хозяйства, что затрудняет их карьерный рост и увеличивает риск потери работы. Работодатели могут отдавать предпочтение мужчинам на руководящих и технических должностях, а женщин воспринимать как менее надёжных сотрудников из-за возможного декретного отпуска. Поэтому недостаток женщин в управлении – компаний снижает их влияние на корпоративную политику, что способствует сохранению гендерного дисбаланса.

Экономические факторы. Отраслевая сегрегация – женщины чаще работают в низкооплачиваемых и нестабильных сферах (образование, здравоохранение, услуги), в то время как мужчины заняты в более прибыльных секторах (технологии, строительство, финансы). А также разница в заработной плате – женщины, даже занимая аналогичные

должности, нередко получают меньшую зарплату, что снижает их конкурентоспособность на рынке труда. Экономические кризисы – в нестабильные периоды женщины чаще теряют работу, так как социальные и сервисные отрасли, где они преобладают, первыми попадают под сокращения. Таким образом, гендерное различие в безработице вызвано комплексным воздействием социальных норм и экономических условий, что требует комплексного подхода к решению проблемы.

Гендерный разрыв в занятости приводит к экономическим и социальным последствиям. Экономика теряет потенциал роста, так как недостаточное участие женщин снижает ВВП и усиливает нехватку рабочей силы. Женщины чаще сталкиваются с низкими зарплатами, ограниченными карьерными возможностями и меньшими пенсиями, что увеличивает риск бедности. Социально это закрепляет стереотипы, повышает нагрузку на женщин, вынуждая их совмещать работу с домашними обязанностями, и замедляет продвижение равноправия. В долгосрочной перспективе это снижает рождаемость, углубляет неравенство и ограничивает инновационный потенциал общества. Равенство в занятости выгодно всем, способствуя стабильности и развитию.

В кризисные периоды (например пандемия COVID-19) женщины чаще теряют работу, так как они заняты в сферах, наиболее подверженных сокращениям (туризм, образование, сфера услуг).

Теперь посмотрим на уровень безработицы населения и их изменения в разбивке по полу (таблица 1)

Таблица 1

Уровень безработицы в Республике Казахстан, тыс.чел.

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023	2024 1-кв	2024 2-кв	2024 3-кв	2024 4-кв
Уровень безработицы	4,8	4,9	4,9	4,9	4,7	4,7	4,7	4,6	4,6
Мужчины	4,3	4,4	4,2	4,3	4,2	4,2	4,2	4,3	4,2
Женщины	5,3	5,4	5,5	5,5	5,3	5,2	5,2	5	5,1
Примечание – составлено автором на основании источников [1,2,3]									

Число безработных в период от 2019 года до 2020 у мужчин увеличилось, как у женщин, так как мы помним был период пандемии. Данные, собранные в отчете PwC, показывают, что во всем мире 40% работающих женщин (почти 510 млн) заняты в секторах, которые, по мнению экспертов Международной организации труда, в наибольшей степени страдают от COVID-19, по сравнению с 37% мужчин, занятых в этих же секторах. Это туризм, сфера развлечения и отдыха, торговля и продовольственные услуги.[1]

Как мы заметили в 2021 году число безработных у мужчин снизилось на 4,2 что говорит о том что мужчины быстро трудоустроились не жели чем женщины, число безработных женщин увеличилось - на 0,1 % .

В 2022 году уровень безработных мужчин выросло, а у женщин уровень безработицы все тот же . А в 2023 году официально закончилась пандемия , число занятости населения увеличивается , безработные население уменьшается . 2023 году число безработных мужчин составляет 4,2 , а у женщин 5,3 что говорит о том что они трудоустроились .[2]

В 2024 году согласно официальным данным, порядка 44,6 тыс. человек попали под сокращение, а еще около 90,6 тыс. были вынуждены уволиться по семейным обстоятельствам. Мы видим как в первом и втором квартале 2024 года все идет стабильно, и в третьем квартале 2024 года число безработных у мужчин увеличилось - на 0,1% , в то время когда у женщин занятость составляет 5 . В четвертом квартале у мужчин показывает 4,2 , а у женщин 5,1.[4]

Гендерные различия в безработице являются сложной и многогранной проблемой, затрагивающей не только экономические, но и социальные аспекты жизни общества. В

Казахстане, как и в других странах, существует потребность в создании равных условий для мужчин и женщин на рынке труда, что требует комплексного подхода и принятия целенаправленных мер. Борьба с дискриминацией и развитие социальной политики, ориентированной на поддержку семей, являются не менее важными шагами. Важным аспектом является интеграция женщин в новые сферы, такие как цифровая экономика, где они могут реализовать свой потенциал и повысить свою конкурентоспособность. В конечном итоге, решение проблемы гендерного неравенства в занятости будет способствовать не только улучшению положения женщин, но и усилению экономической стабильности и социальной справедливости в стране.[5]

Литература

1. https://forbes.kz/articles/pandemiya_uhudshila_situatsiyu_na_ryinke_truda_dlya_jenshin
2. <https://informburo.kz/novosti/v-kakix-regionax-kazaxstana-samaya-vysokaya-bezrabotica>
3. <https://stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-empty-unempl/>
4. <https://www.nur.kz/>
5. <https://moluch.ru/archive/230/53383/?ysclid=m7an1iminp352572546>

Салиев Н.Д. магистрант 1 курс (Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., профессор Шакеев С.С.

КӘСІПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ ҚАРЫЗДЫ ТИІМДІ БАСҚАРУДЫҢ АЛҒЫ ШАРТТАРЫ

Компанияның табысы немесе сәтсіздігі ең біріншіден оның өнімдерінің сұранысынан тәуелді. Өткізу көлеміне неғұрлым көп болса, соғұрлым кәсіпорын табысы көп және соғұрлым сәтті дамиды. Барлық кәсіпорындар тауарларды сатуды сол мезетте төлеу арқылы жүргізуге тырысады, бірақ бәсекелестік талаптары мерзімін кешіктіріп төлеуге келісуге итермелейді, нәтижесінде дебиторлық қарыз пада болады.

Дебиторлық қарыздың өтемділік мәселесі (активтің құнын жоғалпай ақшалай қаражатқа айналуы) әрбір ұйымда басты болып табылады. Өз кезегінде онда бірнеше мәселе көрінеді: мүмкін болатын көлем, қайтарылымы, дебиторлық қарыздың сапасы. Бұл мәселелерді шешу дебиторлық қарызды мамандандырылған басқаруды талап етеді, бұл фирманың қаржылық жағдайын күшейтудің бірден бір жолы. Кәсіпорынды реформалау тәжірбиесі дебиторлық қарызды қайтару бойынша кәсіпорының ішкі қорлар шотының тиімділігін жоғарылату шарасы ең әрекетті топтарға жатады және оң нәтижені тез әкелуі мүмкін. Қарызды қысқа мерзім ішінде қайтару – айналымдағы жетіспейтін қаражаттың орнын толтыратын нақты мүмкіндік. Дебиторлық қарызды басқару басқа кез-келген басқару түрінің үрдістерінің басқарушылық амалдарының айрықшылықтарын өткізумен теңестірілуі мүмкін: жоспарлау, ұйымдастыру, уәждеме, ынталандыру және бақылау [1].

Дебиторлық қарызды талдаудың бірден бір маңызды элементті күнмен санағанда дебиторлардың шотының орташа төлеу мерзімі болып табылады. Дебиторлар шотының орташа төлеу мерзімі немесе дебиторлық қарыз айналымы қарызды өндіру үшін талап етіледі күннің орташа санымен көрсетіледі. Осы қатынастың негізін анықтау келесі үрдісте жатыр: төлемнің орташа мерзімі бір күнге дейін нақты есептеледі, және клиенттердің біреуі төлемді осы күнен артық ұстаса, кәсіпорынды кебір әрекеттерге баруға итермелейді. Сонымен қоса, нақтылы төлем мерзімін басшылық бекіткен нормативтермен салыстыру оңай, яғни осы көрсеткіштің көмегімен клиенттермен жұмыс істеудің тиімділігін бақылауға болады. Бұл санның көрсеткіші аз боған сайын, соғұрлым дебиторлық қарыз ақша айналымына айналады, кәсіпорынның айналым қаражатының өтемділігі артады. Бұл коэффициенттің жоғары мәні керісінше, дебиторлар шоты бойынша қаражаттың қайтарылымы қиын екендігі дәлелдейді.

Дебиторлардан төлем алу кәсіпорынға түсетін қаражаттың негізгі көзі болып табылады. Экономикадағы ақшалай қаражаттың жетіспеушілігі кәсіпорынның өзінің өнімдерін өткізу

шарттарын өзгертуге мәжбүрлейді, ол өз кезегінде, ертеден сақталған сатып алушылармен арадағы қарым-қатынасты және ақша алу тәжірбиесін өзгерті. Берілген жағдай кәсіпорыннан төлемнің және инкассацияның мерзімін кейінге шегеруді ұсынудың жаңа саясатын, дебиторлық қарызды басқарудың жаңа әдістерін жасап шығаруды талап етті.

Дебиторлық қарызды тиімді басқару бойынша саясаттың негізгі шешімі болып мыналар табылады:

- талап етілетін табысқа жету үшін ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді кезеңде өнімнің өткізу көлемін артыру;
- дебиторлық қарызке жұмсалған қаржы бойынша қаржылық қаражаттан табыстың тиімділігін артыру;
- дебиторлық қарыздың талап етілетін қайтарылымдығына қол жеткізу;
- мерзімі өткізілген дебиторлық қарыздың салыстырмалы өсуін шектеу, оның ішінде дебиторлық қарыздың құрлымындағы күмәнді және өмітсіз қарызтердің.

Кәсіпорынның дебиторлық қарызды басқару саясатын қалыптастыру келесі кезең бойынша жүргізіледі:

1. Кәсіпорынның алдыңғы кезеңдердегі дебиторлық қарызды талдау.
2. Өнімді сатып алушылар қатынасы бойынша кредиттелеу саясатының қағидаттарын қалыптастыру.
3. Тауарлық (коммерциялық) тұтынушылық несиесі бойынша қаржыландырылатын қаржы қаражатының мүмкін болатын сомасын анықтау.
4. Кредиттелеу шарты жүйесін қалыптастыру
5. Сатып алушыны бағалау стандарттарын қалыптастыру және несие ұсыну шартының дифференциациялау.
6. Дебиторлық қарызды инкассациялау үрдістерін қалыптастыру.
7. Кәсіпорында дебиторлық қарызды қайта қаржыландырудың қазіргі замандық түрлерін қолдануды қамтамасыз ету.
8. Дебиторлық қарыздың қозғалысы мен кәзіргі замандық инкассациясын бақылаудың тиімді жүйесін құрастыру.

Дебиторлық қарыздың өтелмегендік тәуекелдікін азайту үшін және табыс көлемін ұлғайту үшін дебитор шоттарын басқаруға назар аудару қажет [2].

Осы мақсатта кәсіпорынның бақарушы тұлғалары нақты шаралар қолдану керек:

- дебиторлар шотындағы мерзімі өткен қалдықтардың мерзімін анықтау, және оларды саланың нормасымен және өткен жолғымен салыстыру;
- клиенттердің қаржылық жағдайын бағалай отырып, төлемнің мерзімі шегерілген соманы қайта қарастыру;
- ақшаны қайтарып алу кезінде мәселе туындаса, дебитор шотындағы сомадан кем емес сомаға кепіл алу;
- егер экономия әкелетін болса, дебиторлар шотын сату;
- жоғарғы тәуекелді дебиторлардан бас тарту.

Осы айтылғандарды қорытындылай келе дебиторлық қарызды басқарудың келесідей ұсыныстары туындайды:

- сатып алушылар, тапсырыс берушілер және басқа да дебиторлармен есеп айырысу жағдайына бақылау жасау;
- қалыптастыру үрдістері мен басқару саясатын жасау;
- әр топтағы сатып алушылар мен түрлі өнім үшін несие және инкассация ұсыну саясатын анықтау;
- ұзақ мерзімді төлеу кезінде жеңілдіктер ұсынуды қолдану;
- сауда көлемі, несие қатынасы тарихы және ұсынылып отырған төлеу шарттарына тәуелді сатып алушыларды талдау және саралау;
- мерзімі шегерілген немесе кешіктірілген қарызтер бойынша дебиторлармен есеп айырысуды бақылау;
- қарыздарды қайтаруды жылдамдату әдісін анықтау және өмітсіз қарыздарды азайту;

- ақша қаражатының түсуінің кепілдірілген қамтамасыз етілген сату шарттарын ұсыну;
- инкассация коэффициентті негізінде дебиторлардан ақшалай қаражаттың түсуін болжау;

- дебиторлық қарызды, оның лимиттері мен нормативтерін жоспарлау, ал қажет болған жағдайда оның төмендеуін жоспарлау, өйткені жекелей тауарлы, тұтынушылық несиесі, берілген аванс дебиторлардың жекелеген топтарын бөліп қарау негізінде дебиторлық қарыздың оптималды көлемін қалыптастыру.

Әдебиеттер:

Досманбетова, А. С. Бухгалтерлік есеп : оқу құралы. ҚР білім және ғылым мин-гі, Халықаралық бизнес ун-ті. - Алматы : LEM, 2020. - 388 б.

Касымова А.Ғ., Темірбекова Л.А. Экономикалық талдау : оқу-әдістемелік құрал / – Қарағанды: ҚарМУ баспасы, 2015. – 362б.

Сарсенова А.Е., Серикова Ж.А., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научные руководители – к.э.н., ассоциированный профессор Кабдыбай А.К., м.э.н.,
преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Акынов Д.М.

МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

В настоящее время миграционные процессы становятся неотъемлемой частью современного общества и оказывают значительное влияние на экономические и социальные аспекты жизни. Миграция — это процесс перемещения людей из одной местности или страны в другую с целью улучшения своего положения. Миграцию можно классифицировать по различным критериям, таким как временной срок пребывания, причины миграции, условия вновь обретенного места жительства и т.д.

Миграция может быть внутренней (в пределах одной страны) или внешней (из одной страны в другую). Причины миграции могут быть различными: экономические, социальные, политические, экологические и т.д. Она может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на общество, включая экономические аспекты, демографию, культурное разнообразие, и т.д.[1]

Актуальность. Изучение внешней миграции представляет собой важный аспект для таких дисциплин, как социология, экономика, политология, антропология и многие другие области научных исследований. Республика Казахстан, будучи страной с высоким уровнем миграций, также сталкивается со множеством вызовов, связанных с влиянием миграций на минимальную заработную плату, уровень преступности и численность получателей государственных социальных пособий. Исследование данной темы является актуальным и значимым для общества, поскольку позволяет оценить влияние внешней миграции и разработать соответствующие стратегии и политики для управления этими процессами.

Цели и задачи исследования. Целью данной работы является выявление влияния внешней миграции на ключевые экономические и социальные показатели такие как, минимальная заработная плата, уровень преступности и численность получателей государственных социальных пособий в Республике Казахстан за период с 2020–2024 гг. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить актуальные теоретические и эмпирические исследования, посвященные влиянию миграций на экономические и социальные аспекты жизни.

2. Собрать и проанализировать статистические данные о миграционных потоках, минимальной заработной плате, уровне преступности и численность получателей государственных социальных пособий в Республике Казахстан за период с 2020–2024 гг.

3. Сформулировать рекомендации для решения проблем, вызванных влиянием внешней миграцией.

Объект исследования. Внешняя миграция и ее влияние на минимальную заработную плату, уровень преступности и численность получателей государственных социальных пособий в Республике Казахстан за период с 2020–2024 гг.

Гипотеза исследования. Увеличение числа внешних мигрантов способствует росту минимальной заработной платы, увеличению уровня преступности, а также увеличение миграционных потоков ведёт к росту численности получателей социальных пособий.

Методология. В данном исследовании использовался комплексный подход, включающий в себя как теоретический анализ, эмпирические методы, а также корреляционный анализ. Для теоретического анализа был проведен обзор литературы, эмпирическая часть исследования основана на анализе статистических данных, полученных из официальных источников, таких как национальные статистические агентства. [2] С помощью корреляционного анализа, нам удалось установить тесноту и наличие взаимосвязи между выбранными факторами, как показано в таблице 1.

Таблица 1

Влияние внешней миграции на ключевые социально-экономические показатели Республики Казахстан (2020-2024 гг.)

Года	Внешние иммигранты	Минимальная заработная плата	Преступность	Численность получателей государственных социальных пособий
2020	11 370	42 500	162783	790 385
2021	11 039	42 500	157884	804 167
2022	17 425	60 000	157473	844 314
2023	25 387	70 000	140272	857 237
2024	29 948	85 000	132778	886 300
Коэффициент корреляции		0,98	-0,96	0,96

Используя корреляционный анализ, нами была установлена теснота связи влияния внешней миграции на минимальную заработную плату. Коэффициент корреляции составил 0,98, что является высокой теснотой связи между данными факторами. Исходя из этого, можно сказать, что, увеличение числа мигрантов может привести к снижению минимальной заработной платы, поскольку мигранты часто принимают на себя низкооплачиваемую работу, что создает дополнительную конкуренцию на рынке труда. Что касается уровня преступности, коэффициент корреляции составил -0,96. Это означает, что с увеличением числа мигрантов уровень зарегистрированных преступлений снижается. Такой результат может быть связан с изменением структуры преступности, усилением мер контроля или недостаточной полнотой статистического учета правонарушений. Численность получателей государственных социальных пособий продемонстрировала высокий положительный коэффициент корреляции 0,96 с числом мигрантов. Это свидетельствует о росте миграционных потоков, которые приводят к увеличению нагрузки на систему социальной поддержки, что требует дополнительных бюджетных расходов.

Исследование подтвердило гипотезу о положительном влиянии миграции на минимальную заработную плату и численность получателей социальных пособий. Однако выявленная отрицательная корреляция с уровнем преступности требует дополнительного изучения факторов, влияющих на этот показатель.

Для более эффективного регулирования миграционных процессов в Казахстане рекомендуется:

1. Совершенствование механизмов контроля за миграцией.

2. Развитие программ интеграции мигрантов в рынок труда для снижения возможных негативных последствий конкуренции с местным населением.
3. Улучшение механизмов социальной поддержки, направленных на балансировку нагрузки на бюджет и обеспечение социальной справедливости.

Данное исследование может служить основой для дальнейшего анализа влияния миграции на другие макроэкономические показатели, а также для разработки более детализированных моделей прогнозирования миграционных эффектов.

Литература

1. Миграция населения [Электронный ресурс] // Википедия — свободная энциклопедия. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Миграция_населения
2. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>

Сейфуллина Н.К. 4 курс (Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Шакеев С.С

ҚҰРЫЛЫС КОМПАНИЯСЫНДА "ҚОРЛАР" ҚЕХС 2 (IAS2) ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Құрылыс саласы экономиканың маңызды секторларының бірі болып табылады. Құрылыс компанияларының тиімді жұмыс істеуі мен дамуы үшін қаржылық есептілік жүйесінің сапасы мен дәлдігі маңызды рөл атқарады. Осы орайда, қорларды есепке алу мен бағалаудың маңыздылығы ерекше. Құрылыс компанияларында қорлардың басқарылуы және оларды есепке алу – бұл жалпы қаржылық тұрақтылық пен компанияның тиімді жұмысын қамтамасыз ететін басты факторлардың бірі. Қорлар – бұл компанияның ағымдағы қызметі үшін пайдаланылатын материалдық активтер, олардың тиімді басқарылуы компанияның шығындарын азайтуға және табысын арттыруға мүмкіндік береді.

Тауарларды өндіру мен жеткізуде бір қалыптылық жоқ жағдайында үзіліссіз сауданы қамтамасыз ету үшін сауда мекемелері мен кәсіпорында қажетті тауар қорлары болуы қажет.

Қорлар – бұл:

- шикізат қатары, материалдар, сатып алатын жартылай фабрикаттар және құрамдық заттар, конструкциялар мен тетіктер, отын, ыдыс, ыдыстық заттар, қосалқы бөлшектер, өндірісте пайдалануға немесе тұрмыстар мен қызметтер үшін пайдалануға арналған өзге материалдар;
- аяқталмаған өндіріс, жұмыстар, қызметтер орындау;
- ұйымдардың қызметі барысында сатуға арналған дайын өнімдер мен тауарлар түріндегі активтер.

Соған сәйкес қорлардың келесідей топтарды бөліп көрсететін, олардың экономикалық жіктеуі материалдардың есебін дұрыс ұйымдастырудың маңызды жағдайларының бірі болып табылады:

- шикізаттар мен материалдар – өнімнің материалдық негізін құрайды. Осыған орай, негізінен, ауылшаруашылығы мен өндіруші өнеркәсіп өнімін – шикізат деп, ал өндеуші өнеркәсіп өнімін – материалдар деп атайды. Өнеркәсіптің кейбір салаларында шикізат және материалдар негізгі және көмекші болып бөлінеді, дегенмен, бұлай бөлу, шартты болып саналмайды, өйткені ол өнімдердің әр түріне материалдардың сол бір түрін қолдану санына, технологиялық процесстің сипатына қатысты болады. Мысалға, наубайхана өндірісінде негізгі шикізат және материалдарға ұн, тұз, ашытқы және су жатқызылады. Көмекші шикізат және материалдар өнімдердің сапасын жақсартуға әсерін тигізеді, олар белгілі бір тұтыну қасиеттерін береді (қант, сүт, хош иіс);

- сатып алынатын жартылай фабрикаттар – өндеудің белгілі бір сатысынан өткен, бірақ әлі де дайын өнім болып саналмайтын шикізат және материалдар. Яғни, материалдық негізін құрайды;

- отын – өндірістегі өзінің тағайындалу және пайдалану жағдайлары бойынша энергетикалық, технологиялық, двигательдік (жанар, тағар май) және шаруашылық мұқтаждықтары үшін (ғимараттар мен үй жылытулары үшін) отын болып бөлінеді;

- ыдыс және ыдыстық заттар – бұл әртүрлі материалдар мен дайын өнімдерді орау, буып-түю, тасымалдау және сақтау үшін пайдаланатын заттар.

- қосалқы бөлшектер машиналар мен құрал жабдықтардың тозған бөлшектерін жөндеу және ауыстыру үшін қызмет етеді;

- өзге де материалдар өзіне аталмыш ұйымда материалдар, отын немесе қосалқы бөлшектер ретінде, пайдалана алатын, негізгі құралдардың шығарылып тасталуынан алынған материалдарды, өндіріс қалдықтарын, түзетуге келмейтін ақшаларды енгізеді;

- басқа жаққа қайта өндеуге берілген материалдар – бұл сырт ұйымдардың өндеуіне тартылған және одан кейін одан алынған өнімдердің өзіндік құнына қосылатын материалдар;

- құрылыс материалдары – құрылыс салушы ұйымдар есепке алынатын, құрылыс бөлшектерін жасау, ғимараттар мен құрылыстардың бөліктерін және конструкцияларын бөлу және көтеру үшін тікелей құрылыс және монтаж жəұмыстары процесінде пайдаланатын материалдарды, сондай-ақ құрылыс мұқтаждықтары үшін қажетті өзге де қорларды білдіреді. Өндірістік қорлар есебін дұрыс ұйымдастыру үшін оларды негізді бағалай білудің үлкен маңызы бар.

Негізгі материалдар өндірілетін өнімнің материалдық негізін құрай отырып, оның құрамына енеді (кірпіш, цемент, металл және т.б.). Көмекші материалдар негізгі материалдарға қарағанда өндірілетін өнімнің заттық негізін құрамайды. Олар негізгі материалдардың өзгеруіне белгілі бір жағдай жасайды (мысалы, бояулар, клей, лак және т.б.) не болмаса өндірістік үдеріске қатысады. Көмекші материалдарға сонымен қатар әртүрлі химикаттар, жағатын, сүртетін, жөндеу және т.б. да материалдар жатады. Материалдарды негізгі және көмекшіге бөлу біршама шартты болып саналады және ол өндірісте пайдалыналатын әртүрлі материалдардың көлеміне байланысты болады. Мысалы, өнеркəсіп ұйымдары үшін материалдар көмекші болып жіктелсе, ал мердігерлік құрылыс ұйымдары үшін негізгі болып жіктеледі.

Қорлардың мақсаты – кəсіпорынның негізгі, сол сияқты кез келген ілеспе қызметтерімен қамтамасыз етуінде қолданылу. Қайта сату, өндірістік процесте қолдану немесе қызмет барысында кəсіпорынның өзі тұтынуы үшін көмектесу. Қорлардың қолдану мерзімі, пайдалы қолданудың жоспарланатын мерзім бір жылдан аспайды. Қорлар үшін құн шектеулері қойылмайды.

Қазіргі таңда халықаралық қаржылық есеп стандарттарын қолдану экономиканың әртүрлі салаларындағы, соның ішінде құрылыс саласындағы компаниялардың жұмысын жетілдіруге және қаржылық есептіліктің ашықтығы мен дәлдігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Қазақстанда ҚЕХС жүйесі бойынша есеп жүргізу міндетті болғандықтан, құрылыс компанияларының қорларды есепке алу жүйесін халықаралық стандарттарға сəйкес оңтайландыру қажеттілігі туындайды.

Пайданылған əдебиеттер

1. Баймұханова С.Б. – «Қаржылық есеп», Алматы, 2022.
2. Назарова В.Л. – «Бухгалтерлік есеп», Алматы, 20120.
3. Қ.К. Кеулімжаев, З.Н. Əжібаева – «Қаржылық есеп», Алматы, 2021.
4. Дүйсенбаев К.Ш. – «Кəсіпорынның қаржылық жағдайын талдау», Алматы, 2018.
5. ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің есептері мен талдау материалдары.
6. IFRS ресми сайты – www.ifrs.org

7. ҚР Қаржы министрлігінің Бухгалтерлік есеп және аудит жөніндегі әдістемелік кеңесінің материалдары.

Сүлейменова А.Б., 4 курс (Академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Хамитова Д.А.

ЕҢБЕКАҚЫ БОЙЫНША ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДЫ ЕСЕПТІК-ТАЛДАМАЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ.

Еңбекақы бойынша шығындарды тиімді басқару – кез келген ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен дамуына маңызды рөл атқаратын факторлардың бірі. Ұйымдардың шығындарын бақылау және оңтайландыру үшін есептік-талдамалық қамтамасыз ету жүйесі қажет. Бұл жүйе еңбекақы бойынша шығындарды тиімді есептеу, жоспарлау, талдау және бақылауды қамтамасыз етеді.

Еңбекақы шығындары ұйымның жұмыс күшіне төленетін барлық төлемдер мен өтемақыларды қамтиды. Бұл шығындар бірнеше компоненттерден тұрады:

Кесте 1

Еңбекақы шығындарының құрылымы

Еңбекақы шығындары	Сипаты
Жалақы	Қызметкерлердің негізгі еңбек ақысы, оның мөлшері жұмыс істеу уақыты мен көрсетілген еңбек нәтижесіне байланысты.
Әлеуметтік төлемдер мен салықтар	Ұйым еңбеккерінен алынатын салықтар және әлеуметтік жарналар, бұл салық заңнамасына сәйкес төленеді.
Бонустар мен сыйақылар	Қызметкерлердің тиімділігін ынталандыру мақсатында төленетін қосымша төлемдер.
Еңбекақы бойынша басқа шығындар	Медициналық сақтандыру, демалыс күндері қосымша төлемдер, еңбек жағдайлары бойынша жеңілдіктер және т.б.
Ескерту – [1] көздері негізінде автормен өңделген	

Еңбекақы шығындарын басқаруда тиімді есептеу және жоспарлау маңызды. Бұл үшін ұйымдар жұмысшының жалақысын, қосымша төлемдерді және басқа да шығындарды нақты есептеп, болашақ кезеңдерге арналған жоспарды құрады. Бұл жоспарлау ұйымның жалпы қаржылық саясаты мен стратегиясына сәйкес жүзеге асырылады.

Есептік-талдамалық қамтамасыз ету әдістері еңбекақы шығындарын дұрыс бақылау және басқару үшін маңызды құралдар болып табылады.

Кесте 2

Есептік-талдамалық қамтамасыз ету әдістері

Бюджеттеу	Еңбекақы шығындарын алдын ала жоспарлау және нақтылау.
Қаржылық есептеу	Ұйымның әрбір бөлімшесіндегі еңбекақы шығындарын есепке алу.
Аналитикалық әдістер	Еңбекақы шығындарын талдау және олардың өзгеру себептерін анықтау.
Шығындарды оңтайландыру	Шығындарды төмендету үшін жаңа стратегиялар мен әдістер енгізу.
Ескерту – [2] көздері негізінде автормен өңделген	

Еңбекақы шығындарын бақылау процесі ұйымның қаржылық басқаруының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Бұл мақсатта көптеген ұйымдар арнайы бағдарламалар мен

жүйелерді пайдаланады, олар еңбекақы төлемдерін автоматтандыруға, есептілік жасауға және дұрыс бақылауды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Кесте 3

Еңбекақы бойынша шығындарды төмендету стратегиялары

Жұмыс процесін оңтайландыру	Қызметкерлердің жүктемесін қайта бөлуді және жұмыс уақытының тиімділігін арттыруды қамтиды.
Қашықтан жұмыс істеу	Қызметкерлерге үйден жұмыс істеу мүмкіндігін беру арқылы қосымша шығындарды төмендетуге болады.
Технологияларды енгізу	Автоматтандырылған жүйелер мен бағдарламалық құралдарды пайдалану арқылы еңбекақы бойынша шығындарды басқару процесін жеңілдетуге болады.
Еңбек уақытын басқару	Еңбек уақытын тиімді жоспарлау мен басқару арқылы жұмыс күшінің шығындарын бақылауға болады.
Ескерту – [1] көздері негізінде автормен өңделген	

Еңбекақы шығындары кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштеріне тікелей әсер ететін маңызды шығындардың бірі болып табылады. Оларды тиімді басқару үшін қосымша аспектіге назар аудару керек, мысалы, еңбек нарығындағы өзгерістер, қызметкерлердің мотивациясын арттыру әдістері, және шығындарды бақылаудағы инновациялық тәсілдер. Мұндай басқару әдістері кәсіпорынға тек шығындарды азайтуға ғана емес, жұмыс күшінің тиімділігін арттыруға да көмектеседі.

Еңбекақы шығындарын тиімді басқарудың тағы бір маңызды аспектісі – еңбек өнімділігі мен еңбекақының арасындағы байланысты талдау. Қызметкерлердің өнімділігі қаншалықты жоғары болса, сол деңгейде еңбекақының тиімділігі де артатыны белгілі. Бұл бағытта басқарушылар қызметкерлердің жұмысын және еңбек уақытын дұрыс бағалап, оларға әділ төлем жасау жүйесін енгізуі керек. Бұл үшін қолданылатын әдістер:

Тарифтік жүйе – белгілі бір жұмыстың қиындығына және қызметкердің өнімділігіне қарай еңбекақы мөлшерін анықтау.

Әділ баға қою – қызметкерлердің еңбек нәтижелерін бағалау кезінде әділ және ашық бағалау критерийлерін қолдану.

Еңбекақы бойынша шығындарды басқару жүйесі ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін маңызды болып табылады. Әрбір ұйым еңбекақы шығындарын дұрыс жоспарлап, есептеп, талдап, тиімді басқару арқылы қаржылық мақсаттарына қол жеткізе алады. Бұл үшін арнайы есептік-талдамалық қамтамасыз ету жүйесін енгізу қажет, ол шығындарды бақылап, оңтайландыруға және болашақтағы қаржылық жоспарларды құруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Досманбетова А. С. Бухгалтерлік есеп : оқу құралы. - Алматы : LEM, 2020. - 388 б.
2. Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 Заңы.
3. Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығы.
4. Төлемдер және төлем жүйелері туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2016 жылғы 26 шілдедегі № 11-VI ҚРЗ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Мемлекеттік сатып алу – тапсырыс берушінің «Мемлекеттік сатып алу туралы» Заңында және Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасында белгіленген тәртіппен тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді ақылы негізде сатып алуы [1, 2].

«Мемлекеттік сатып алулар туралы» Заңға сәйкес сатып алулар келесі принциптер негізінде жүзеге асырылады:

1) мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыруға пайдаланылатын қаражатты оңтайлы және тиімді пайдалану;

2) Заңда көзделген жағдайларды қоспағанда, әлеуетті өнім берушілерге мемлекеттік сатып алу рәсіміне қатысу үшін тең мүмкіндіктер беру;

3) әлеуетті өнім берушілер арасындағы адал бәсекелестік;

4) мемлекеттік сатып алу процесінің ашықтығы мен айқындылығы;

5) отандық тауар өндірушілерге, сондай-ақ жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді отандық жеткізушілерге Қазақстан Республикасы ратификациялаған халықаралық шарттарға қайшы келмейтін бөлігінде қолдау көрсету;

6) мемлекеттік сатып алуға қатысушылардың жауапкершілігі;

7) сыбайлас жемқорлықтың алдын алу;

8) инновациялық және жоғары технологиялық тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді сатып алу [3].

Мемлекеттік сатып алу жүйесінің негізгі қатысушылары – тапсырыс берушілер (мемлекеттік органдар) және жеткізушілер (шағын және орта бизнес).

Тапсырыс берушілер үшін мемлекеттік сатып алу 3 кезеңде жүзеге асырылады:

1) мемлекеттік сатып алудың жылдық жоспарын әзірлеу және бекіту;

2) өнім берушіні таңдау және онымен мемлекеттік сатып алу туралы шарт жасасу;

3) мемлекеттік сатып алу туралы шартты ресімдеу [4].

Бірінші кезеңде тапсырыс беруші бөлінген бюджетке сәйкес мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыру қағидаларында айқындалған тәртіппен және нысан бойынша мемлекеттік сатып алудың жылдық жоспарын әзірлейді және бекітеді.

Бекітілген сатып алу жоспары мемлекеттік сатып алу веб-порталында жарияланған. Әлеуетті жеткізушілер ұсыныстарды қарап, таңдап, қатыса алады.

Мемлекеттік сатып алудың жылдық жоспары (мемлекеттік сатып алудың алдын ала жылдық жоспары) мынадай ақпаратты қамтуы тиіс:

1) мемлекеттік сатып алудың сәйкестендіру коды;

2) қосымша құн салығын қоспағанда, мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыруға бөлінген сомаларды қоса алғанда, анықтамалық бойынша тауарлардың, жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің номенклатурасы;

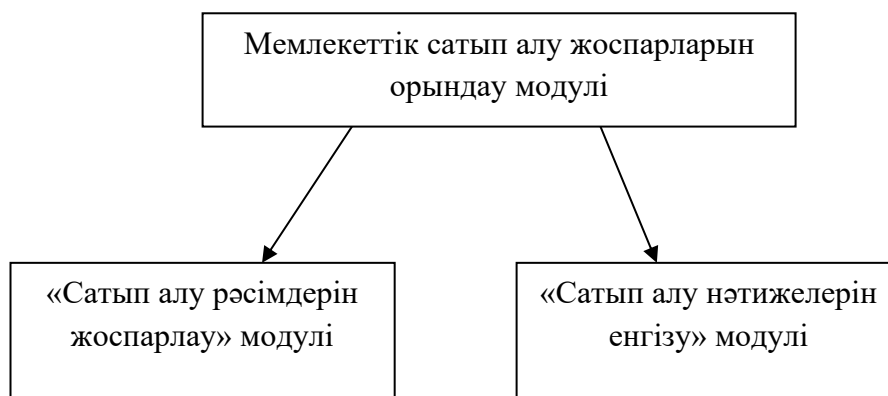
3) мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыру тәсілі мен мерзімдері;

4) тауарларды жеткізудің, жұмыстарды орындаудың, қызметтерді көрсетудің жоспарланған мерзімдері мен орны;

5) әр қаржы жылына бөлінген және көзделген сомалар шегінде кестеге сәйкес тауарларды жеткізу, жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсетудің жоспарланған мерзімдері [5].

Мемлекеттік сатып алуды жоспарлау және жүзеге асыру кезінде тапсырыс берушілер инновациялық және жоғары технологиялық тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді сатып алу басымдығынан шығуы керек.

Веб-порталда 1-суретте көрсетілгендей жоспарлау рәсімдерін және сатып алу нәтижелерін енгізуді қадағалайтын сатып алу мониторингінің ішкі жүйесі бар.



Сурет 1. Мемлекеттік сатып алу мониторингінің ішкі жүйесі

Кәсіпорынның сатып алу жоспарын зерделеген әлеуетті өнім берушілер сатып алу рәсіміне қатысуға, яғни тапсырыс берушінің қажеттіліктерін уақтылы және қажетті мөлшерде, қажетті баға мен келісім-шарт жасау үшін қажетті мөлшерде қанағаттандыру үшін кейіннен тапсырыс беру үшін нақты өнім (жұмыс немесе қызмет) қажет болатын нақты уақыт кезеңін анықтай алады.

Қазақстан Республикасының әрбір сатып алу жүйесінде басқа әлеуетті өнім берушілердің сатып алу нәтижелеріне шағымдану және сатып алуды бақылайтын құзыретті органдарға мынадай жағдайларда шағымдану тұжырымдамасы бар:

- сатып алуды ұйымдастырушының өтінімдерді заңсыз қабылдамауы;
- сатып алу жеңімпазын таңдауға әсер еткен шартты жеңілдіктерді дұрыс есептемеу;
- сатып алудың техникалық шарттарында және басқа жағдайларда әлеуетті өнім берушілерге дұрыс емес талаптар қою.

Тапсырыс берушілер шартты тиісінше орындамау, шарт жасасудан жалтару, әлеуетті өнім берушілердің жалған ақпарат беруі салдарынан оларды жосықсыз немесе сенімсіз сатып алуға қатысушылардың тізіліміне енгізуі мүмкін, бұл әлеуетті өнім берушілерді заңнамалық актілерде белгіленген мерзімге сатып алу жүйелерінің негізгі порталдарына қатысу қызметінен айырады.

Осылайша, Қазақстан Республикасының аумағында сатып алу процесіне қатысу үшін барлық сатып алу субъектілері электрондық цифрлық қолтаңбаны алуы қажет, оны заңды тұлғалар үшін Ұлттық куәландырушы орталық қызметкердің ЖСН және кәсіпорынның БСН береді, ал жеке кәсіпкерлер үшін ЭСК директордың ЖСН береді.

Әдебиет

- 1 Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» – Алматы: ТОО «Издательство Норма-К», 2021. – 128с.
- 2 Гражданский кодекс Республики Казахстан. - Алматы: ТОО «Издательство Норма-К», 2020. – 194с.
- 3 Правила осуществления государственных закупок - Алматы: ТОО «Издательство Норма-К», 2022. – 197с.
- 4 Рыбин А.В. Правовое регулирование сферы закупок: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 2020. – 154 с.
- 5 Доронин, С. Н. Госзакупки: Законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления: монография / С. Н. Доронин, Н. А. Рыхтикова, А. О. Васильев. - М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 231 с.

4. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУ МАҚСАТТАРЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУДЕГІ ҚАРЖЫ-НЕСИЕ СЕКТОРЫНЫҢ БАСЫМДЫҚТАРЫ

4. ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

¹Абатова С.Б., ²Ахмет А.Е., ³Жетпісбай Ж.А., ¹⁴курс және ^{2,3}1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕЛІК ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ РӨЛІ

Қазіргі заманғы экономиканың маңызды элементтерінің бірі – банк жүйесі. Банктер халық пен кәсіпорындардың қаржылық қажеттіліктерін қанағаттандыруға, экономикалық қатынастарды реттеуге және инвестициялық жобаларды қаржыландыруға айтарлықтай үлес қосады. Банктердің негізгі қызметтерінің бірі – несиелік операциялар. Бұл операциялар арқылы банктер қарыз алушыларға белгілі бір мерзімге және пайыздық мөлшерлемен қаржы береді.

Несиелік операциялар банк қызметінің маңызды бағыты болып табылады, өйткені олар экономикалық субъектілердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге, бизнесін дамытуға және тұтынушылық қажеттіліктерін қанағаттандыруға көмектеседі. Сонымен қатар, несиелік операциялар арқылы банк пайда табады, өйткені олар несие үшін пайыздық табыс алады [1].

Несиелік операциялар – бұл банктердің клиенттерге уақытша пайдалануға қаржы ресурстарын беруімен байланысты операциялары. Несие беру процесі банк қызметінің негізгі аспектілерінің бірі болып табылады және келесі негізгі түрлерге бөлінеді:

- қысқа мерзімді несие – көбінесе айналым қаражаттарын толықтыру мақсатында беріледі. Оның мерзімі 1 жылдан аспайды.

- ұзақ мерзімді несие – негізгі капиталға инвестициялау үшін беріледі. Оның мерзімі 1 жылдан жоғары.

- тұтынушылық несие – жеке тұлғаларға тұрмыстық қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін ұсынылады.

- ипотекалық несие – жылжымайтын мүлікті сатып алу үшін ұзақ мерзімге беріледі.

- коммерциялық несие – кәсіпкерлерге және компанияларға бизнес жүргізу мақсатында ұсынылады.

- лизингтік несие – негізгі құралдарды жалға алу арқылы қаржыландырудың бір түрі болып табылады.

- овердрафттық несие – клиенттің шотында қаражат жеткіліксіз болған жағдайда қосымша қаржы алу мүмкіндігі.

- аграрлық несие – ауыл шаруашылығы саласындағы кәсіпкерлерге берілетін несие [4].

Банктер несие беру кезінде белгілі бір шарттар қояды. Олардың ішіндегі ең маңыздылары:

- несие беру шарттары банк саясатына, нарықтық жағдайларға және қарыз алушының қаржылық тұрақтылығына байланысты өзгеріп отырады.

- қарыз алушының төлем қабілеттілігі – клиенттің қаржылық жағдайы мен несие қайтару мүмкіндігін бағалау.

- несиенің қайтарымдылығы мен мерзімділігі – несиенің нақты уақытында және белгіленген шарттармен қайтарылуын қамтамасыз ету.

- пайыздық мөлшерлеме деңгейі – банктің несие бойынша белгіленген пайыздық табысы.

- кепілдік қамтамасыз ету – қарыз алушының несиесі қайтарылуын қамтамасыз ету мақсатында кепілге мүлік немесе басқа активтер қоюы.
- несиесі тарихы – қарыз алушының бұрынғы несиелік міндеттемелерін орындау деңгейі.
- мақсатты пайдалану – берілген несиенің нақты мақсатқа сәйкес жұмсалуды бақылау [2].

Несиелік операциялармен қатар, банктер әрдайым тәуекелдерге тап болады. Несиелік тәуекел – бұл қарыз алушының несиені немесе оның пайыздарын қайтармау ықтималдығы. Банктер несиелік тәуекелдерді төмендету үшін бірнеше механизмдерді қолданады:

- Қарыз алушының төлем қабілеттілігін жан-жақты бағалау;
- Несие лимиттерін орнату;
- Кепілдік талаптарын күшейту;
- Несие сақтандыру жүйесін енгізу;
- Несие портфелін әртараптандыру [3].

Елдегі банктердің экономиканы несиелендіру бойынша көрсеткіштері төмендегі кестеде келтірілген.

1-кесте.

Экономикаға берілген банк секторының несиелері, млн.теңге.

	01.01.2022ж.	01.01.2023ж.	01.01.2024ж.	01.01.2025ж.
Барлығы:	20 544 330	24 773 243	29 803 996	35 958 388
Бизнеске несиелер:	10 506 782	11 598 880	13 117 761	15 281 162
Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне	3 889 474	4 746 067	5 940 376	7 162 737
Орта кәсіпкерлік субъектілеріне	1 807 367	1 783 854	1 855 182	2 180 559
Ірі кәсіпкерлік субъектілеріне	4 809 941	5 068 958	5 322 202	5 937 867
Халыққа несиелер:	10 037 548	13 174 364	16 686 235	20 677 225
Ипотекалық несиелеу	3 270 343	4 637 224	5 297 332	6 063 760
Тұтынушылық мақсаттарға	6 132 206	7 685 226	10 311 255	13 765 946
Өзге де	634 999	851 914	1 077 648	847 519
Ескертпе:автормен құрастырылған[5].				

Банктердің несиелік операциялары – экономикалық өсімді қамтамасыз ететін маңызды құралдардың бірі. Олар халық пен кәсіпорындарға қаржылық қолдау көрсетіп, инвестицияларды ынталандырады. Дегенмен, банктер несиесі беру кезінде тәуекелдерді де ескеруі тиіс. Несиелік операциялардың тиімділігі банк жүйесінің тұрақтылығы мен дамуына тікелей әсер етеді.

Қазіргі таңда Қазақстанның банк секторы несиелік операцияларды кеңейтуге бағытталған саясат жүргізуде. Мемлекет тарапынан кәсіпкерлерге және тұрғындарға жеңілдетілген несиелер ұсынылуда. Осылайша, несиелік операциялар ел экономикасының тұрақтылығын және халықтың әл-ауқатын жақсартуға ықпал етеді.

Әдебиет

1. Цифровые технологии в банковской сфере. Мировой опыт/Ричард Инсик Чен//Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление № 2(25) 2021 - С. 43-49
2. Сорокина М.М.Кредитные операции: сущность, функции и классификация // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 38. – С. 324-334.

3. Алленых М.А. Цифровизация банковской системы как новая реальность // Кронос. – 2020. – № 6. – С. 30–33.

4. Электронды дереккөз: <https://ranking.kz/>

5. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>

Гребенщикова Е.А., Төлеубай Д.С., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Лисова Н.А.

ЦИФРОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ

На сегодняшний день мы не можем представить нашу жизнь без использования передовых технологий и в повседневной жизни пользуемся не только социальными сетями, но и онлайн сервисами, которые используют финансовые учреждения, банки предприятия ЖКХ, и т.д. Однако в условиях цифровизации и увеличения числа кибератак цифровая идентичность стала одним из важных аспектов защиты личных данных.

«Цифровая идентификация – это процесс проверки и подтверждения личности клиента с использованием информационных систем.» [1] Стремительное развитие онлайн-банкинга и финтех-услуг требует надежных механизмов аутентификации клиентов. Все больше людей совершают платежи, берут кредиты и управляют своими финансами через интернет, поэтому банкам следует обеспечивать высокую степень защиты данных. Участвовавшие в последнее время кибератаки делают цифровую идентичность критически важной для безопасности. Фишинговые схемы, утечки данных и мошенничество с поддельными учетными записями стали серьезной проблемой для банков и их клиентов. Злоумышленники часто используют украденные данные для оформления кредитов или перевода средств без ведома владельца счета. Системы цифровой идентификации, особенно с использованием искусственного интеллекта и блокчейна, позволяют значительно снизить эти риски.

Цифровая идентичность играет ключевую роль в обеспечении безопасности банковских транзакций, поскольку она позволяет точно идентифицировать пользователей и предотвращать мошеннические операции. В условиях стремительной цифровизации финансового сектора традиционные методы аутентификации, такие как ввод пароля или PIN-кода, уже недостаточны для защиты от киберугроз. Поэтому цифровая идентичность становится фундаментальным элементом безопасного взаимодействия клиентов с банковскими сервисами. В настоящее время применяются более современные и надежные способы защиты, такие как двухфакторная аутентификация, биометрия, криптографические ключи, поведенческие паттерны, технологии единого входа и электронная цифровая подпись.

Двухфакторная аутентификация – это процесс авторизации пользователя, который предполагает предоставление двух различных данных, что позволяет обезопасить вход в аккаунт. [2] Такой вид проверки позволяет не только защитить свои данные, но и ресурсы, к которым получаем доступ при работе с онлайн банкингом. Биометрия является собой способом проверки личности, который заключается в распознавании черт лица, голоса и отпечатка пальца. Хотим отметить, что на данный момент, это самый распространенный способ. «Строгая аутентификация, или криптографическая аутентификация – это процесс аутентификации субъекта информационной системы, реализуемый с помощью криптографических алгоритмов и протоколов.» [3] Ее суть заключается в том, что в процессе проверки человек обменивается с сервером некоторыми сообщениями, которые защищены от подделки со стороны злоумышленников. Электронная цифровая подпись – это электронная подпись, которая обеспечивает подтверждение подлинности электронного документа. Подпись криптографически связывает автора и сам документ, предотвращая её подделку обычными методами копирования.

В Казахстане цифровая идентичность и аутентификация при онлайн-банкинге играют важную роль в обеспечении безопасности финансовых операций. В связи с ростом цифровых услуг и увеличением числа киберугроз банки и финтех-компании активно внедряют передовые технологии для защиты данных клиентов и предотвращения мошенничества.

Цифровая идентичность в стране развивается в рамках государственной программы цифровизации, включая сервисы Национального удостоверяющего центра (НУЦ РК) и платформу eGov. Граждане могут использовать электронную цифровую подпись (ЭЦП) для подтверждения своей личности при входе в онлайн-банкинг, подписании финансовых документов и проведении транзакций. Кроме того, с 2023 года в Казахстане активно внедряется цифровой паспорт, который позволяет подтверждать личность без физического документа.

Одним из ключевых элементов цифровой идентичности является биометрическая идентификация. Многие казахстанские банки, включая Kaspi Bank, Halyk Bank и другие, используют Face ID и Touch ID для быстрого и безопасного входа в мобильные приложения. Национальный Банк Казахстана также поддерживает внедрение биометрии через Единую систему биометрической идентификации (ЕСБИ), которая позволяет клиентам подтверждать свою личность с помощью распознавания лица или голоса.

Для обеспечения безопасности онлайн-транзакций казахстанские банки применяют многофакторную аутентификацию (MFA). Это означает, что доступ к аккаунту или подтверждение платежа требует нескольких уровней проверки, таких как: пароль и SMS-код, одноразовый пароль, биометрия и ЭЦП.

С 2022 года в Казахстане активно развивается технология Open API в рамках концепции Open Banking, что требует более надежных механизмов аутентификации при передаче данных между банками и финтех-компаниями. Поэтому цифровая идентичность играет ключевую роль, так как позволяет клиентам безопасно предоставлять доступ к своим финансовым данным сторонним сервисам.

Несмотря на активное развитие цифровой идентичности, существуют вызовы, связанные с кибербезопасностью. Казахстан сталкивается с ростом кибератак, включая фишинговые схемы и попытки перехвата персональных данных. В связи с этим банки усиливают защиту, внедряя анализ поведенческой биометрии (например, отслеживание скорости набора текста или привычек входа в систему).

В перспективе ожидается дальнейшее развитие децентрализованных систем цифровой идентификации, например, на основе блокчейна. Это позволит пользователям самостоятельно контролировать свои цифровые идентификаторы без необходимости хранения данных на централизованных серверах, что снизит риски утечек.

Таким образом, цифровая идентичность и аутентификация в Казахстане становятся неотъемлемой частью онлайн-банкинга, повышая безопасность и удобство финансовых операций. Развитие биометрических технологий, электронных удостоверений и многофакторной аутентификации помогает защитить клиентов от мошенничества и укрепляет доверие к цифровым финансовым сервисам.

Литература

1. Образовательный веб-сайт по финансовой грамотности Центрального банка РУз/<https://finlit.uz/ru/articles/payments-and-transfers/digital-identification/>
2. Официальный сайт АО «Казтелепорт»/<https://kazteleport.kz/news/statii/dvukhfaktornaya-autentifikatsiya-chto-eto-i-zachem-nuzhna/>
3. Официальный сайт российского вендора «Аладдин»/<https://www.aladdin-rd.ru/catalog/authentication/>
4. Казахстанская ассоциация финтеха – новости о цифровом банкинге и новых технологиях в финансовом секторе. <https://profit.kz/tags/fintech/>
5. Официальный сайт Kaspi банка/<https://kaspi.kz/>

Денисов С.Д., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет им. Е.А Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Воробьева С.М.

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АО «НАРОДНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА»

Кредитный риск – риск, который невозможно полностью устранить, но возможно снизить вероятность его возникновения, либо минимизировать последствия до приемлемого уровня. Это определило выбор темы исследования, так как управление кредитным риском является основополагающим элементом, обеспечивающая стабильную деятельность банков и предприятий.

Цель статьи – проанализировать качество кредитного портфеля исследуемого банка и определить возможные методы минимизации кредитного риска.

АО «Народный Банк Казахстана» является лидером среди финансовых институтов Казахстана, обслуживающий более 30% всех кредитов и депозитов в стране. Проведем более подробный анализ финансового состояния банка на основе ежегодно предоставляемой финансовой отчетности (См. Таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели консолидированного отчета о финансовом положении
АО «Народный Банк Казахстана» за 2022- 2024 гг.

								(млн. тенге)	
Наименование показателя	30.09.2022		30.09.2023		30.09.2024		Прирост:		
	Сумма						Абсолют.	Отн.	
Активы	14 207 912		14 249 649		17 650 108		3 442 196	24%	
Обязательства	12 309 651		12 068 377		14 770 832		2 461 181	20%	
Собственный Капитал	1 898 261		2 181 272		2 879 276		981 015	52%	
Займы клиентам	7 499 159	53 %	8 590 874	60 %	10 327 689	58 %	2 828 530	38%	
Чистая прибыль	410 851		539 779		638 815		227 964	55%	
Примечание –составлено автором на основании отчетных данных АО «Народный Банк Казахстана» [1]									

На протяжении последних лет, согласно ежегодным предоставляемой консолидированной финансовой отчетности, Банк демонстрирует тенденцию роста и продолжает удерживать лидирующие позиции. Так, согласно данным Таблицы 1 активы банка систематически наращиваются, составив на 30.09.2024 года 17 650 108 млн. тенге, увеличившись по сравнению с 2022 годом на 24%. Увеличение произошло в основном за счет роста кредитов, выданным клиентам, что привело к увеличению их доли на 5%. Абсолютный прирост составил 2 828 530 млн тенге, что свидетельствует о значительном расширении кредитной деятельности банка. Это, в свою очередь, указывает на увеличение кредитного риска, поскольку рост объема выданных кредитов обычно сопровождается повышением вероятности дефолта со стороны заемщиков.

Однако увеличение объема кредитования также демонстрирует уверенность банка в стабильности своих клиентов и способности эффективно управлять рисками. Важно отметить, что значительный прирост активов позволяет банку укреплять капитальные резервы, что помогает более эффективно справляться с потенциальными рисками и убытками от невыполненных обязательств.

Сам банк классифицирует кредитный риск как: «риск возникновения у группы убытков вследствие неисполнения несвоевременного либо неполного исполнения заемщиком/контрагентом своих финансовых обязательств перед группой» [1].

По требованиям Национального Банка, уровень достаточности собственного капитала (к2) составляет 13,5%, соответственно, что выше требуемых норм (с 1 января 2024 года 10.5%).

Таблица 2.

Качество ссудного портфеля по розничному бизнесу АО «Народный Банк Казахстана» за 2021- 2023 гг.

Наименование показателя	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность (млн тенге)	898	2 332	2 862
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность (%)	86,18	92,81	92,76
Займы с просроченной задолженностью (млн тенге)	144	180	223
Займы с просроченной задолженностью (%)	13,82	7,19	7,24
Примечание –составлено автором на основании отчетных данных АО «Народный Банк Казахстана» [1]			

Из данных Таблицы 2, наблюдается значительное улучшение качества ссудного портфеля. Сумма займов значительно увеличилась с 898,39 млн тенге в 2021 году до 2 862,9 млн тенге в 2023 году, что составляет абсолютный прирост на 1 964,5 млн тенге, или в 3,1 раза. Удельный вес займов с 2022 года вырос на 6,58 процентных пункта, что свидетельствует о значительном улучшении качества ссудного портфеля. Уровень просроченных задолженностей в абсолютном размере также стремительно растет: с 144 млн тенге в 2021 году до 223,3 млн тенге в 2023 году, что является негативной тенденцией. Однако, удельный вес займов с просроченной задолженностью снизился за анализируемый период с 13,8% до 7,24%. Таким образом, наблюдается положительная динамика по оздоровлению качества активов и уменьшению доли проблемных кредитов.

Увеличение удельного веса займов с отсутствием просроченной задолженности достигается за счёт управления кредитными рисками в Банке посредством:

- «Трех линий защиты» — первичного анализа кредитного риска иницирующим подразделением и анализа подразделением управления рисками, контроля со стороны подразделения внутреннего аудита;
- Диверсификации кредитного портфеля;
- Установления лимитов на контрагентов в зависимости от типов (кредитных) операций или продуктов;
- Мониторинга кредитного портфеля для обнаружения ухудшения качества на ранней стадии;
- Формирования резервов на возможные финансовые потери.

Следовательно, можно констатировать, что кредитный риск является неотъемлемой частью банковского кредитования и охватывает все его стадии. Избежать его практически невозможно, но возможно снизить вероятность его наступления до разумного уровня. Грамотное управление кредитным риском является важнейшей задачей банковской системы, обеспечивающей баланс между доходностью и устойчивостью кредитных операций.

Литература

1 Консолидированная финансовая отчетность АО «Народный банк Казахстана» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://kase.kz/ru/issuers/HSBK/#g3y0>

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Актуальность темы исследования заключается в необходимости повышения финансовой устойчивости банков в условиях глобальных экономических и геополитических вызовов, а также в обеспечении готовности банков к возможным кризисным ситуациям с помощью внедрения современных методов регулирования и управления рисками.

Целью данной статьи является анализ текущих подходов и изменений в регулировании финансовой устойчивости банков Республики Казахстан с акцентом на методологию SREP, которая используется для ежегодной надзорной оценки банков. Статья исследует, как новые меры, такие как индивидуальная надзорная надбавка, изменения в требованиях к капиталу и введение нового коэффициента пруденциального регулирования, способствуют улучшению устойчивости банковского сектора. Также подчеркивается важность внедрения инновационных технологий и укрепления управления рисками для обеспечения долговременной стабильности и эффективного функционирования банков.

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка Республики Казахстан с 2021 года проводит ежегодную надзорную оценку банков в рамках методологии SREP (Supervisory Review and Evaluation Process), результаты которой определяют корректирующие меры для банков.

Методика SREP обеспечивает комплексный анализ профиля риска банка с учетом четырех основных направлений системы оценки рисков, а именно: оценка бизнес-модели, риски капитала, риск ликвидности и система корпоративного управления. На основании данного анализа банкам присваивается итоговый рейтинг от «1» до «4» в зависимости от уровня риска.

Согласно результатам надзорной оценки SREP за 2023 год, банковский сектор Казахстана продемонстрировал устойчивость к внешним факторам, включая геополитическую нестабильность. Банки обладают достаточными резервами капитала и ликвидности для смягчения текущих экономических потрясений.

9 банков были отнесены к категории «низких рисков», 6 – «средне-низких рисков», 4 – «средне-высоких рисков» и 2 – «высоких рисков». По сравнению с 2022 годом наблюдаются такие положительные изменения, как увеличение количества банков категории «низкий риск» на 2 и уменьшение количества банков «средне-высокий риск» на 1. [1]

За счет полного перехода с 2020 года к надзору, основанному на рисках и интеграции таких ключевых инструментов, как SREP, текущая оценка качества активов (AQR) и стресс-тестирование, будет обеспечено соблюдение банками минимальных нормативных требований и заложена основа для лучшего управления рисками.

За три года достигнуто значительное улучшение бизнес-процессов в банках, в том числе обновление основных процессов управления рисками и корпоративного управления, уточнение классификации финансовых активов, улучшение оценки залогового обеспечения и повышение уровня автоматизации операций.

В рамках ежегодного надзорного процесса в 2023 году Агентством разработана методика введения индивидуальной надзорной надбавки к капиталу банков с учетом профиля риска каждого банка. Данная надбавка является дополнительным требованием к минимальным пруденциальным стандартам и вводится поэтапно на основе результатов надзорной оценки SREP, текущей оценки качества активов (AQR) и надзорного стресс-тестирования.

Агентство приняло постановление № 97 от 29 декабря 2023 года, которым установлены виды надзорной надбавки и надбавки. Надбавка может применяться как к результатам SREP, так и к постоянным результатам AQR, а также к результатам надзорного стресс-

тестирования. Диапазон сумм премии и буфера определяется в зависимости от рисков, выявленных в ходе оценки.

Введение надзорной маржи и буфера предусматривает дифференцированный матричный подход при определении их размера и покрытия собственного капитала Банка. Основным капитал банка должен покрывать определенный процент его акционерного капитала, и невыполнение этого требования может привести к ограничениям на выплату дивидендов. Данные меры направлены на устранение и снижение рисков и недостатков в деятельности банков с целью повышения их устойчивости и надежности

В соответствии с требованиями Базельских стандартов с января 2024 года значение буфера сохранения капитала для несистемных банков увеличено с 2% до 2,5%. Данное изменение направлено на повышение уровня финансовой устойчивости банков и избежание рисков.

Также планируется ввести новый коэффициент пруденциального регулирования, который должен составлять не менее 3%. Коэффициент левереджа рассчитывается как отношение капитала 1-го уровня к активам Банка и внебалансовым операциям и служит инструментом контроля чрезмерного использования кредитного плеча.

Планируется продолжить работу по выявлению и снижению рисков по усилению регулирования банковских групп на консолидированной основе, а также по установлению требований к системам управления рисками и внутреннего контроля банковских конгломератов. Сюда входит определение основных компонентов системы управления рисками, структуры корпоративного управления, внутреннего контроля и аудита.

Определение проблемных кредитов (NPL) будет расширено в соответствии с международными стандартами для повышения прозрачности финансового положения банков. Согласно МСФО (IFRS) 9, включение обесцененных кредитов и залоговых активов в определение неработающих кредитов дает более полную картину финансового состояния банков. Для обеспечения единообразия представления финансового положения банков одновременно сохраняется текущий показатель неработающих кредитов, который включает только кредиты с просрочкой более 90 дней.

Установление требований к планам восстановления платежеспособности банков (Recovery Plans) является важным шагом в обеспечении готовности банков к управлению возможными кризисными ситуациями. Планы восстановления должны включать стратегии и действия по эффективному управлению финансовыми кризисами. Агентство разрабатывает основные требования к содержанию этих планов, процедурам их утверждения и пересмотра, а также определяет лиц, ответственных за их разработку и реализацию.

Ежегодный обзор и оценка проводятся для оценки эффективности планов восстановления. Это позволяет оценивать и повышать качество планов, разрабатываемых банками, обеспечивать их соответствие стандартам и требованиям.

Развитие инфраструктуры и сотрудничество с поставщиками технологий позволяют расширить доступ к цифровым услугам, это повышает удобство и доступность банковского обслуживания для всех классов потребителей. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения потенциально может повысить персонализацию услуг и эффективность процессов, что положительно влияет на качество обслуживания и операционную эффективность банка.

Таким образом, для достижения устойчивого развития банковского сектора Казахстана необходимы комплексные меры, включая совершенствование механизмов управления рисками, привлечение долгосрочных ресурсов, укрепление доверия клиентов и внедрение современных технологий. Эти шаги позволят банкам не только справиться с текущими вызовами, но и стать важным драйвером экономического роста и модернизации национальной экономики.

Литература

1 Регулирование и развитие финансового рынка

Корабаева А.Н., 2 курс (Тұран-Астана университеті)
Ғылыми жетекші – Сугир Д.С. магистр, аға оқытушы

ЖАСЫЛ ОБЛИГАЦИЯЛАР МЕН ТҰРАҚТЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАР ЖАҒАНДЫҚ КАПИТАЛ НАРЫҒЫНДА ЖӘНЕ ОНЫҢ ТРЕНДТЕРІ

Бүгінгі таңда жасыл қаржыландыру әлемдегі әлеуметтік және экологиялық ландшафтты жақсартуға бағытталған жобаларды ынталандыру үшін банк секторы шеңберіндегі кешен, институттар, шаралар мен құралдар болып табылады. Алайда қазіргі заманғы зерттеулерде жасыл облигациялар мен тұрақты инвестициялар соңғы бірнеше жылда инвесторлар мен компаниялар арасында айтарлықтай танымалдылыққа ие болуда. "Жасыл" облигациялар (green bonds) қайтарым шарттарымен берілген борыштық бағалы қағаздар болып табылады, сондай-ақ қайтару шарттарымен ұсынылған іске асырудан түскен қаражат табиғатты қорғау жобаларына бағытталған. Бұл құралдар қоршаған ортаға теріс әсерді азайтуға және ұзақ мерзімді тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталған жаһандық қаржы нарығының маңызды бөлігіне айналууда[1].

Кесте 1

2022 жылғы жаһандық жасыл облигациялар нарығы

Шығару көлемі бойынша ең үздік 3 ел: Қытай - \$ 85,4 млрд (18%) АҚШ - \$ 64,4 млрд (13%) Германия - \$ 61,2 млрд (13%) Мәміле өлшемі: Орташа өлшем - \$ 140 млн	Ең үлкен 3 бар эмитент: Еуропа Одағы - \$ 26 млрд Еуропалық инвестициялық банк - \$ 14,5 млрд Германия Федеративтік Республикасы - \$ 14,3 млрд Валюта өлшемі: Мәмілелер 33 валютада жүзеге асырылады Ең үздік 3 валюталар: Евро, АҚШ доллары, юань	Қаржы емес сектор эмитенттері: China Three Gorges Corporation, Қытай (ВИЭ) - \$ 5,1 млрд Orsted, Дания (ВИЭ) - \$ 4 млрд Iberdrola, Испания (ВИЭ) - \$ 3,1 млрд Ең белсенді эмитент: Ұлттық ипотекалық қауымдастық (АҚШ) – 431 мәміле
---	---	---

Жасыл облигациялар - жаңартылатын энергия, оның тиімділігі және экологиялық таза инфрақұрылым сияқты қоршаған ортаны жақсартуға ықпал ететін жобаларды қаржыландыруға бағытталған қарыз құралдары ең икемді және тиімді болып саналады. 2022 жылы Қытай АҚШ-тан озып, жасыл облигациялар шығарылымы бойынша елдер арасында әлемдік көшбасшы болды. Қаржы емес сектор эмитенттерінің арасында көміртексіздендіру және таза энергия көздеріне көшу жөніндегі жаһандық трендке байланысты жаңартылатын энергия көздері секторының компаниялары басым ие болды. Атап айтқанда, Climate bonds Initiative (CBI) мәліметтері бойынша 2022 жылдың соңына қарай жиынтық көлемі 324,2 млрд. АҚШ долларын құрады. Оған қоса, жасыл облигациялар жалпы көлемнің 81% - 263,3 млрд. АҚШ долларын құрап келді. Соңғы он жылда жасыл облигациялар нарығы айтарлықтай өскенің көруге болады, жасыл облигациялар шығарылымы 2023 жылы 500 миллиард доллардан асты, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 20% - ға өсті. Айта кету керек, қазіргі кезде Қазақстанда "жасыл" экономикаға көшу және төмен көміртекті даму бойынша стратегиялық құжаттар қабылданды, жасыл қаржыландыру нарығының жұмыс істеуі үшін нормативтік-құқықтық негіздер жасалды. Заңнамалық деңгейде шағын және орта кәсіпкерлік секторындағы эмитенттер үшін жасыл жобаларды іске асыру үшін берілген несиелер бойынша мөлшерлемені және жасыл облигациялар бойынша купондық сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау, сондай-ақ жасыл облигациялар бойынша кепілдендіру түрінде

ынталандырулар енгізілді. Қысқа мерзім ішінде 3,5 жылдан астам уақыт ішінде қазақстандық нарықта жалпы сомасы шамамен 150,2 млрд теңгеге жасыл облигациялар мен жасыл несиелер шығарылды. Нарықтың негізгі драйверлері халықаралық және жергілікті қаржы институттары, сондай-ақ энергетикалық компаниялар болып табылады[2].

Осылайша, "Астана" халықаралық қаржы орталығының (АХҚО) негізгі міндеттерінің бірі елдің орнықты экономикалық өсуіне жәрдемдесу, оның ішінде төмен көміртекті экономикаға көшу және қолдаушы қаржы экожүйесін құру үшін орнықты инвестициялар тарту бөлігінде болып табылады. Сонымен қатар, тұрақтылық қағидаттарын өздерінің қаржылық қызметіне интеграциялаудың маңыздылығын түсінетін ірі корпорациялар, мемлекеттер мен қаржы институттары тарапынан қызығушылықтың өсуі ерекше байқалады. Жалпы, инвесторлар үшін жасыл облигациялардың артықшылықтары: бұл облигациялар қоржының әртараптандыру құралы ғана емес, сонымен қатар экологиялық бағдарланған жобаларды қолдау мүмкіндігіне айналады. Осы кезде инвесторлар үшін жасыл облигациялар қаржылық кірісті де, жаһандық экологиялық мәселелерді шешуге қатысу мүмкіндігін де ұсынады. Бұл өз кезегінде тұрақты және тұрақты табысқа бағытталған зейнетақы және сақтандыру компаниялары сияқты ұзақ мерзімді инвесторларды тартады. Сондықтан тұрақты инвестициялар жаңа парадигма ретінде тек жасыл облигацияларды ғана емес, сонымен қатар қоршаған орта, әлеуметтік, және басқару қағидаларына сәйкес келетін басқа құралдарды қамтитын тұжырым орын алды.

Бүгінде инвесторлар инвестициялық шешімдер қабылдау кезінде ESG факторларына көбірек көңіл бөледі, бұл компаниялардың құрылымдары жалпы капитал нарығына әсер етеді. ESG инвестицияларындағы трендтердің бірі-дәстүрлі инвестициялардан ESG-ге бағытталған стратегияларға көшу болып табылады. MSCI есептеріне сәйкес, ESG факторларын ескере отырып басқарылатын активтер көлемі 2019 жылдан бері 30% - дан астамға өсті. BlackRock және Vanguard сияқты жетекші қаржы компаниялары ESG қағидаларының өздерінің стратегияларына біріктірді, бұл капитал нарығында жауапкершілік пен кірістілік туралы жаңа түсініктерді қалыптастыруға көмектеседі. Сөйтіп, корпоративтік есеп берудегі тұрақты инвестициялардың рөлі бұл көптеген компаниялар өздерінің ESG бастамалары туралы ақпаратты ашуға, сондай-ақ олардың қызметі экологиялық және әлеуметтік аспектілерге қалай әсер ететінін көрсетуге міндеттенеді. Яғни, бизнес тәжірибелерінде ашықтық пен есептілікті көргісі келетін инвесторлардың да, тұтынушылардың да сұрауларына жауап бере алады. Мысалы, Еуропалық Одақ "Еуропалық жасыл келісімді" енгізу және қаржы институттары мен эмитенттерден ESG деректері мен тәуекелдерін ашуды талап ететін тұрақты қаржы регламентін (SFDR) қабылдау арқылы тұрақты инвестициялар нарығын белсенді түрде дамытуда. Бұл жаңа инвестицияларды ынталандырып қана қоймайды, сонымен қатар нарық қатысушылары үшін қол жетімді ақпараттың сапасын жақсартады[3].

Осылайша, жасыл облигациялар мен тұрақты инвестициялардың болашағы перспективалы болып көрінеді. Өйткені, климаттың өзгеруіне және басқа да экологиялық мәселелерге қатысты жаһандық алаңдаушылықты ескере отырып, қаржы нарықтарында бұл құралдардың одан әрі өсуін күтуге болады. Солардың бірі келесідей топтарын көрсетті:

- Дамушы елдердегі жасыл облигациялар нарығының кеңеюі;
- Инновациялық қаржы құралдары;
- Тәуекелдерді азайту және кірістілікті арттыру б.т.

Қорытындылай келе айтуға болады: жасыл облигациялар мен тұрақты инвестициялар жаһандық капитал нарықтарындағы өзгерістердің ажырамас бөлігі болып табылады. Жасыл облигациялар эмиссиясының өсуі, ESG қағидаттарының дамуы және мемлекеттік реттеушілердің қолдауы неғұрлым тұрақты және экологиялық бағдарланған қаржы жүйелерін құруға ықпал етеді. Бұл жағдайда инвесторлар тұрақтылықтың маңыздылығын ұзақ мерзімді табыстың факторы ретінде көбірек түсінеді. Олар, сондай-ақ, Қазақстанда жасыл облигацияларды орнықты дамуға, тұрақты инвестициялардың ұлғаюына және қаржының болашағына қатысты жақсы табыс табуына әкелуі мүмкін.

Әдебиет

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Әділетті Қазақстан: заң мен тәртіп, экономикалық өсім, қоғамдық оптимизм» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2 қазан 2024ж.
2. Интернет көзі: <https://aifc.kz/wp-content/uploads/2024/05/rynok-zelen-fin-kaz-10-mes-2023-1.pdf> Отчет по Зеленым финансам в Казахстане
3. Интернет көзі: <https://kz.kursiv.media/>

Мазин А.К., 3 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Тиштыкбаева А.Ж.

РОЛЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА В ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Малый и средний бизнес (МСБ) является важным двигателем экономического развития Казахстана, способствующим созданию рабочих мест, повышению доходов населения и укреплению предпринимательской активности. Однако одной из ключевых проблем развития этого сектора остается ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Финансово-кредитный сектор играет важнейшую роль в решении этой проблемы, обеспечивая предпринимателей доступными кредитами, инвестициями и специализированными финансовыми инструментами. В последние годы правительство Казахстана уделяет особое внимание развитию программ поддержки бизнеса, направленных на устранение финансовых барьеров и создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности. В данной статье рассматривается значимость финансовой поддержки МСБ, существующие механизмы финансирования, проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, и перспективы дальнейшего развития финансово-кредитного сектора.

Финансирование малого и среднего бизнеса: ключевые инструменты

Для развития малого и среднего бизнеса в Казахстане действуют различные финансовые инструменты, включая банковские кредиты, государственные программы поддержки, венчурные инвестиции и микрофинансирование. Банковские кредиты остаются одним из основных источников финансирования, однако высокие процентные ставки и строгие требования к залоговому обеспечению создают значительные препятствия для предпринимателей. В связи с этим государство активно развивает программы субсидирования процентных ставок и предоставляет гарантийную поддержку через институты развития, такие как Фонд развития предпринимательства «Даму» [1].

Государственные программы, такие как «Дорожная карта бизнеса» и «Экономика простых вещей», направлены на снижение финансовых барьеров для предпринимателей. Они позволяют получить льготные кредиты с пониженной процентной ставкой, а также грантовую поддержку для стартапов [2]. Дополнительно активно развивается сектор микрофинансирования, который ориентирован на малые предприятия, не имеющие возможности привлечь традиционные банковские кредиты. Согласно данным Национального банка Казахстана, объем выдаваемых микрозаймов увеличился на 25% за последние три года [3]. Доступность микрокредитов играет значимую роль в расширении возможностей предпринимателей, особенно в сельских регионах, где доступ к традиционному банковскому финансированию остается затрудненным.

Роль банков и финансовых институтов в поддержке предпринимателей

Банки и другие финансовые институты играют ключевую роль в развитии предпринимательства, обеспечивая широкий спектр финансовых услуг для малого и среднего бизнеса. В последние годы наблюдается рост интереса к программам льготного кредитования, разработанным в партнерстве с государственными институтами. Многие банки начали внедрять инновационные цифровые решения, такие как онлайн-заявки на кредиты и скоринговые системы, позволяющие быстрее принимать решения о выдаче

финансирования [4]. Внедрение современных цифровых платформ позволило значительно сократить сроки рассмотрения заявок, а также минимизировать бюрократические барьеры, что делает получение кредитов более доступным и удобным для предпринимателей.

Кроме того, активно развиваются венчурные инвестиции, которые становятся альтернативным источником финансирования для инновационных стартапов. Развитие венчурного рынка способствует повышению конкурентоспособности бизнеса и стимулирует инновационную деятельность, особенно в сфере IT и высоких технологий. Создание специализированных инвестиционных фондов и программ поддержки стартапов, таких как Astana Hub, позволяет предпринимателям привлекать капитал на ранних стадиях развития бизнеса [5]. Также увеличивается количество бизнес-ангелов и частных инвесторов, заинтересованных в финансировании перспективных проектов, что расширяет возможности для предпринимателей в поиске источников капитала.

Перспективы развития финансовой поддержки малого бизнеса

Для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса в Казахстане необходимо продолжать совершенствование финансовых инструментов и расширение доступа предпринимателей к кредитным ресурсам. Важную роль в этом процессе играет цифровизация банковских услуг, которая позволяет значительно упростить процесс получения финансирования. Развитие цифрового тенге и внедрение блокчейн-технологий могут обеспечить дополнительную прозрачность и надежность финансовых операций [6]. Использование цифровых технологий также способствует снижению транзакционных издержек и улучшению контроля за финансовыми потоками, что делает систему более эффективной и безопасной.

Еще одним перспективным направлением является расширение программ микрофинансирования, позволяющих малым предпринимателям получать небольшие кредиты на развитие бизнеса. Государство также должно продолжать политику субсидирования процентных ставок, особенно в стратегически важных отраслях, таких как сельское хозяйство, производство и инновационные технологии [7]. Кроме того, важным фактором является создание благоприятных условий для частных инвесторов, заинтересованных в финансировании МСБ. Введение налоговых льгот и иных стимулирующих мер может способствовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов в данный сектор.

Также особое внимание следует уделить финансовой грамотности предпринимателей. Многие представители малого бизнеса сталкиваются с трудностями при оформлении кредитов и инвестиций из-за недостатка знаний о доступных финансовых инструментах. Проведение образовательных программ и консультаций может повысить уровень осведомленности предпринимателей и способствовать более эффективному использованию доступных финансовых ресурсов.

Заключение

Финансово-кредитный сектор играет ключевую роль в развитии малого и среднего бизнеса в Казахстане, обеспечивая предпринимателей необходимыми ресурсами для роста и расширения. Развитие льготного кредитования, микрофинансирования и венчурного финансирования способствует созданию благоприятной среды для бизнеса и повышает инвестиционную привлекательность страны. Внедрение современных цифровых технологий, совершенствование программ государственной поддержки и повышение финансовой грамотности предпринимателей позволят Казахстану укрепить позиции малого и среднего бизнеса как важного элемента национальной экономики.

Литература

1. Фонд развития предпринимательства «Даму». Официальный сайт. URL: <https://www.damu.kz>
2. Министерство национальной экономики РК. Государственные программы поддержки МСБ. URL: <https://www.economy.gov.kz>

3. Национальный банк Казахстана. Аналитический отчет по микрофинансированию. 2023 г. URL: <https://www.nationalbank.kz>
4. Казахстанская ассоциация банков. Развитие цифровых финансовых решений. URL: <https://www.kase.kz>
5. Astana Hub. Программы поддержки стартапов. URL: <https://www.astanahub.com>
6. Национальный банк Казахстана. Внедрение цифрового тенге. URL: <https://www.nationalbank.kz>
7. Агентство по регулированию и развитию финансового рынка. Доклад о мерах господдержки предпринимателей. 2023 г. URL: <https://www.finreg.kz>

Манапова А.А., Еркінбекқызы С., Азкенова А.Ш., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

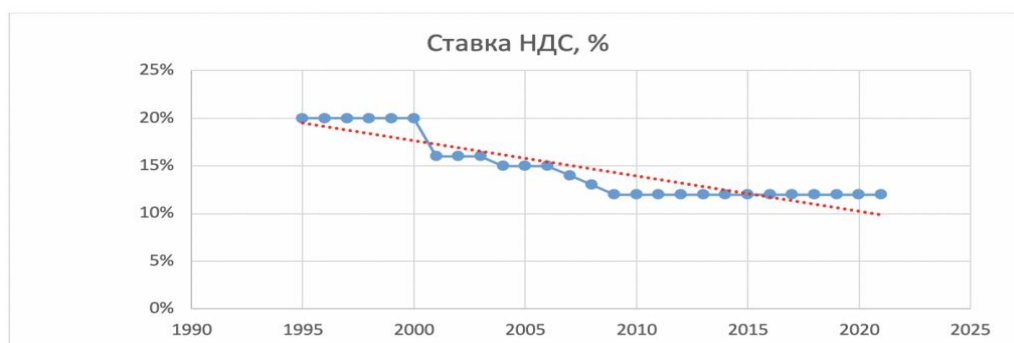
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚОСЫЛҒАН ҚҰН САЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Қосылған құн салығы (ҚҚС) – жанама салық түрі, яғни тауарлар мен қызметтерге қосылған құнның бір бөлігін мемлекетке аударуды қарастырады. Бұл салық алғаш рет 1954 жылы Францияда енгізілді. Қазақстанда ҚҚС 1991 жылы 24 желтоқсанда заңды түрде бекітілді.

ҚҚС республикалық бюджеттің негізгі кіріс көздерінің бірі болып табылады және оның шамамен 35-40%-ын қамтамасыз етеді. 2023 жылы ҚҚС түсімі 5,6 трлн. теңгені құраса, 2024 жылы бұл көрсеткіш 5,1 трлн. теңгеге дейін төмендеді, яғни 8,7%-ға азайды. Алғашында 7,3 трлн теңге жинау жоспарланғанымен, бұл мақсат орындалмады. Түсімдердің азаюы бюджет тапшылығының 3,6 трлн. теңгеге жетуіне ықпал етті. Осыған байланысты үкімет Ұлттық қордан 6,1 трлн. теңге бөлуге мәжбүр болды, бұл мемлекеттік шығындардың 20%-ын құрады. Бюджет тапшылығын өтеу үшін үкімет ҚҚС мөлшерлемесін 12%-дан 16-20%-ға дейін көтеру мүмкіндігін қарастырып отыр [3].

Қазақстандағы ҚҚС мөлшерлемесінің өзгеруіне тоқталатын болсақ, алғаш енгізілген кезде оның мөлшерлемесі 20% деңгейінде бленді. 1995 жылы бұл көрсеткіш 16%-ға дейін төмендетілді, ал 1999 жылы 15%-дық ставка енгізілді. 2001 жылы арнайы салық режиміндегі кәсіпорындар үшін 10%-дық мөлшерлеме белгіленді. Бұл шаралар салық жүктемесін азайту және кәсіпкерлік субъектілерінің дамуына ықпал ету мақсатында қабылданды. 2008 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстанда ҚҚС мөлшерлемесі 12% деңгейінде тұрақтандырылды. 2017 жылы үкімет 14%-ға дейін көтеру мүмкіндігін қарастырды, алайда әлеуметтік-экономикалық жағдайға байланысты бұл жоспар іске аспады. 2019–2020 жылдары Қазақстанда е-SF және Виртуалды қойма сияқты цифрлық құралдар енгізілді, бұл салықтық әкімшілендіруді жақсартуға мүмкіндік берді



Сурет 1. Қазақстандағы 1992 жылдан 2025 жылға дейін ҚҚС ставкасының динамикасы, [4].

2024 жылы Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі ҚҚС реформасын ұсынды. Жаңа салықтық жүйе келесідей дифференцияланған мөлшерлемелерді қарастырады:

- 16% – негізгі мөлшерleme;
- 10% – әлеуметтік маңызы бар салалар үшін;
- 0% – ауыл шаруашылығы өндірушілері үшін ҚҚС-тан босату.

Blockchain технологиясын пайдалана отырып, ҚҚС әкімшіліктендірудің жаңа әдісін қолдану ҚҚС әкімшіліктендіру үрдістерін оңтайландырып, төмендегілерді қамтамасыз етуде:

- ҚҚС асып кетуін жедел қайтару;
- алдын ала декларацияларды автоматты түрде қалыптастыру;
- салық органдары тарапынан тексерістер санын қысқарту;
- ҚҚС жинауды ұлғайту;
- ҚҚС әкімшіліктендірудің ашықтығын арттыру;
- көлеңкелі схемаларды қолданудың мүмкін еместігі[5].

ҚҚС бақылау шоттарын қолданатын экспорттаушылар үшін ҚҚС қайтару мерзімі 55/155-тен 15 жұмыс күніне дейін қысқартылды, бұл ретте ҚҚС қайтару тәуекелдерді басқару жүйесін қолданбай жүргізіледі.

Өзге елдердегі ҚҚС мөлшерлемелерін саралайтын болсақ, қосылған құн салығының мөлшерлемелері әр елде әртүрлі белгіленген. Дамыған елдерде ҚҚС мөлшерлемесі 15–20% аралығында, бірақ көптеген жеңілдетілген ставкалар қарастырылған.

ТМД елдерінде ҚҚС мөлшерлемесі 12% (Қазақстан, Қырғызстан, Өзбекстан) мен 20% (Ресей, Беларусь) аралығында өзгереді [1].

Таяу Шығыс елдерінде (БАӘ, Сауд Арабиясы) ҚҚС мөлшерлемесі салыстырмалы түрде төмен, бірақ салықтық жүктеме басқа салық түрлерімен өтеледі.

АҚШ-та федералдық деңгейде ҚҚС жоқ, алайда әр штатта 5–10% аралығында сатудан алынатын салық қолданылады [2].

Қортындылай келе, ҚҚС – Қазақстан бюджетінің негізгі кіріс көздерінің бірі. Оның мөлшерлемесі алғаш 20% болып енгізіліп, 2008 жылдан бері 12% деңгейінде сақталды. Қазіргі таңда үкімет оны 16%-ға дейін көтеруді немесе кейбір салалар үшін 10%-дық жеңілдетілген ставка енгізуді жоспарлап отыр. Дамыған елдердегі ҚҚС мөлшерлемесімен салыстырғанда, Қазақстандағы салықтық жүктеме орташа деңгейде. Алайда, салық мөлшерлемесін көтеру бизнеске және халыққа қосымша қаржылық ауыртпалық түсіруі мүмкін. Сондықтан үкіметтің бұл шешімі экономикалық жағдайға мұқият талдау жасап, теңгерімді саясат жүргізуді талап етеді.

Әдебиет

1. Гринкевич А.М. Теоретические подходы к формированию эффективно-справедливой налоговой системы // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2022. № 4 (20). С. 131–137.

2. Николаева Е.В. Сравнительный анализ НДС в зарубежных странах. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2023. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru>

3. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» практическое пособие.-Алматы:ТОО «Издательство «Норма-К»»,2024. 920с.

4. <https://informburo.kz/kaz/2024-zhyldy-1-atarynan-bastap-saly-tleushlerge-talaptar-zgered.html>

5. Интернет көзі: www.kgd.gov.kz

ҚАРЖЫ-НЕСИЕЛІК СЕКТОРДЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯЛАРДЫ ЕНГІЗУ

Қаржы секторын цифрландыру – заманауи экономиканың маңызды бағыттарының бірі. Цифрлық технологияларды енгізу банк жүйесін жетілдіру, төлем операцияларын автоматтандыру және қаржы ресурстарын басқарудың тиімділігін арттыруды қамтамасыз етеді. Бұл үрдіс клиенттерге көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартумен қатар, операциялардың қауіпсіздігін арттырады. Қаржы технологияларының дамуы банктер мен қаржы ұйымдарының жұмыс істеу әдістерін өзгертті, клиенттерге жаңа мүмкіндіктер берді. Цифрлық банкинг, блокчейн, жасанды интеллект және үлкен деректерді талдау сияқты технологиялар қаржы жүйесінің тиімділігі мен қауіпсіздігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Осы зерттеу шеңберінде қаржы-несиелік сектордың цифрландырылу үрдістері, оның артықшылықтары мен қиындықтары талданады.

Қаржы-несиелік сектордың цифрландырылуы мен инновациялық технологияларды енгізу – қазіргі заманғы экономиканың маңызды трендтерінің бірі. Цифрландыру банктердің, микроқаржы ұйымдарының және сақтандыру компанияларының клиенттермен қарым-қатынасын өзгертуде. Қаржы технологияларының (fintech) дамуы банк қызметтерінің икемділігі мен қолжетімділігін арттыруда шешуші рөл атқарады.

1. Қаржы секторындағы цифрлық банкинг және төлем жүйелері

Цифрлық банкинг қаржы ұйымдарының негізгі бағытына айналды. Көптеген банктер мобильді қосымшалар мен онлайн-банкинг қызметтерін дамытып, клиенттердің банкке бармай-ақ қаржы операцияларын орындауына мүмкіндік береді. Цифрлық банкинг арқылы ақшалай аударымдар, шоттарды басқару, несие алу және төлем жасау үрдістері жеңілдетілді.

2. Блокчейн технологиясы және криптовалюталар

Блокчейн технологиясы қаржы секторында сенімділікті арттыруға мүмкіндік береді. Транзакциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығының артуы қаржылық алаяқтықты төмендетеді. Сонымен қатар, криптовалюталардың кеңінен таралуы дәстүрлі банктік жүйені өзгертуде. Орталықтандырылмаған төлем жүйелері қаржы ағынын тездетіп, шығындарды азайтады.

3. Жасанды интеллект және үлкен деректерді талдау

Жасанды интеллект (AI) және үлкен деректер (Big Data) қаржы секторында клиенттердің несиелік қабілеттілігін бағалау, қаржылық алаяқтықты анықтау және жеке ұсыныстар жасау процестерін автоматтандыруға көмектеседі. Банктер алгоритмдер арқылы клиенттердің қаржылық тәртібін талдап, оларға ыңғайлы және тиімді қызметтер ұсынады.

4. Роботтандырылған қаржы кеңесшілері

Robo-advisors деп аталатын қаржы кеңесшілері инвестициялық стратегияларды жасау, қаржылық жоспарлауды оңтайландыру және шығындарды бақылау мақсатында қолданылады. Бұл жүйелер клиенттердің қаржылық жағдайына негізделген жеке кеңес беру мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Кесте 1

Қаржы секторындағы цифрландырудың артықшылықтары мен тәуекелдері

Артықшылықтар	Тәуекелдер
Қаржы қызметтерінің қолжетімділігі артады	Киберқауіпсіздік тәуекелдері өседі
Операциялық шығындар азаяды	Деректердің құпиялылығы мен қауіпсіздігі мәселелері

Цифрландырудың маңызды артықшылықтарының бірі – деректерді өңдеу жылдамдығы мен көлемінің артуы. Үлкен деректер технологиясы қаржы секторында ерекше орын алады. Бұл технология арқылы банктер мен басқа да қаржы институттары клиенттердің қаржылық

мінез-құлқын талдап, болашақтағы қызметтерді жекешелендіруге мүмкіндік алады. Жасанды интеллект негізінде жасалған талдау құралдары клиенттердің несие тарихын зерттеп, тәуекелдерді төмендетуге және жеке ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді. Бұл, өз кезегінде, қаржы институттарының тиімділігін арттырып, клиенттердің сенімін нығайтады. [1,64]

Қаржы секторын цифрландырудың тағы бір маңызды аспектісі – транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Блокчейн технологиясы бұл бағытта ерекше рөл атқарады. Ол мәліметтерді орталықсыздандыру арқылы транзакциялардың ашықтығын арттырып, жалған ақпарат енгізу мүмкіндігін жояды. Сонымен қатар, блокчейн жүйесінің арқасында төлемдер жылдам әрі қауіпсіз жүзеге асырылады, бұл әсіресе халықаралық операцияларда маңызды. Мысалы, криптовалюталар дәстүрлі банктік аударымдарға қарағанда әлдеқайда жылдам және арзан төлем әдісі ретінде танымал болып келеді.

Цифрландыру қаржы секторының инновациялық шешімдерге бейімделуіне ықпал етеді. Финтех-компаниялар қаржы жүйесінің дәстүрлі институттарына балама ретінде пайда болды. Олар клиенттерге онлайн платформалар арқылы қызмет көрсетеді және банктерге қарағанда икемді және жылдам шешімдер ұсынады. Бұл әсіресе шағын және орта бизнес үшін қаржыландыру мүмкіндіктерін кеңейтуге септігін тигізеді.

Қорыта айтқанда, қаржы-несиелік сектордың цифрландырылуы мен инновацияларды енгізу – заман талабы. Блокчейн, жасанды интеллект, үлкен деректер және цифрлық банкінг сияқты технологиялар қаржы институттарының тиімділігін арттырып, тұтынушыларға сапалы әрі жылдам қызмет көрсетуге мүмкіндік береді. Алайда цифрландырудың тәуекелдерін ескере отырып, қаржы ұйымдары деректер қауіпсіздігі мен киберқорғаныс жүйелерін күшейтуге баса назар аударуы тиіс. Цифрлық трансформацияны тиімді жүзеге асыру арқылы қаржы-несиелік сектордың тұрақтылығы мен дамуын қамтамасыз етуге болады.

Әдебиет

1. Каплинский, Р., Моррис, М. (2017). Цифрландыру және жаһандану: жаңа технологиялардың қаржы секторына әсері. Алматы: Қаржы-Банк баспасы.
2. Сапарбеков, А. К. (2020). Қаржы-несиелік сектордағы инновациялар және олардың экономикаға ықпалы. Нұр-Сұлтан: Экономика институты.
3. Шваб, К. (2016). Төртінші индустриялық революция. Дүниежүзілік экономикалық форум.
4. Тэпскотт, Д., Тэпскотт, А. (2018). Блокчейн революциясы: Биткойн технологиясы ақшаны, бизнесті және әлемді қалай өзгертеді?. Нью-Йорк: Portfolio/Penguin.
5. ЭЫДҰ (OECD) (2021). Цифрландыру және қаржы: үрдістер, сын-тегеуріндер және саясаттар. ЭЫДҰ баспасы.
6. Халықаралық валюта қоры (IMF) (2022). Финтех және қаржының болашағы: саясаттық тұжырымдар. Вашингтон, D.C.

Махмудова Д.Р., 3 курс (Қарагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Лисова Н.А.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВЫХОДА КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ НА IPO НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

IPO (Initial Public Offering) — это процесс, при котором акционерное общество размещает свои акции на бирже, предоставляя возможность инвестировать широкой аудитории. После IPO компания становится публичной, в отличие от частных компаний, чьи акции не котируются на бирже. Это также приводит к большей прозрачности финансовой отчетности, а выпущенные акции становятся доступными для множества инвесторов.

Для казахстанской экономики IPO казахстанских компаний является важным механизмом, способствующим созданию финансовых рынков и укреплению экономических

позиций страны в мире. IPO представляет собой эффективный инструмент для привлечения капитала. Одним из его ключевых преимуществ является возможность получения долгосрочного финансирования на открытом рынке, что зачастую более выгодно, чем использование банковских кредитов, частных займов или венчурных инвестиций.^[2] Выводя свои акции на фондовую биржу, компания может не только привлечь средства для увеличения производства, модернизации инфраструктуры или проведения исследований, но и стать более конкурентоспособной.

IPO казахстанских компаний оказывает значительное влияние на экономику страны, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Привлечение капитала через первичное размещение акций способствует укреплению финансовых рынков, улучшению репутации страны, созданию новых рабочих мест и развитию инфраструктуры. В то же время, этот процесс сопряжен с рисками, которые также необходимо учитывать.

Таблица 1.

IPO казахстанских компаний на фондовой бирже KASE

Компания	Дата	Цена, KZT	Акции, шт.	Объем, млн KZT	Сделки	Спрос, %
Kcell	12.12.12	1 578,68	1 407 537	2 222,1	209	15,5
КазТрансОйл	20.12.12	725,00	38 463 559	27 886,1	34 687	213,0
KEGOC	18.12.14	505,00	25 999 999	13 130,0	41 991	127,0
БАСТ	08.04.15	21 827,00	18 450	359,6	522	106,1
Актюбинский завод металлоконструкций	21.07.16	11 177,00	71 577	800,0	1 481	371,9
БАСТ	09.03.17	30 500,00	38 886	1 125,0	7	103,1
Банк Астаны	29.06.17	1 150,00	5 652 174	6 500,0	1 798	116,2
Ferro-Alloy	20.03.19	348,70	14 908	5,2	2	0,0
КазМунайГаз	07.12.22	8 406,00	16 353 049	137 463,7	121 770	55,3
KEGOC	09.11.23	1 482,00	12 604 66	18 680,1	37 452	127,1

Анализируя таблицу, можно заметить значительную разницу в спросе среди различных компаний. Высокий спрос на акции Актюбинского завода металлоконструкций (371,9%) и КазТрансОйла (213%) указывает на большой интерес инвесторов к этим активам, что может быть связано либо с их привлекательной ценой, либо с ожиданиями высокой прибыльности. В то же время КазМунайГаз, несмотря на крупное размещение (137 463,7 млн KZT), продемонстрировал сравнительно низкий спрос (55,3%), что может говорить о скептицизме инвесторов или высокой изначальной оценке стоимости акций. Повторные IPO могут сигнализировать о необходимости дополнительного финансирования или стремлении компаний улучшить ликвидность своих акций. KEGOC дважды выходил на IPO (в 2014 и 2023 гг.), причем оба раза с высоким уровнем спроса (127% и 127,1% соответственно). Это свидетельствует о стабильном интересе инвесторов к компании и, вероятно, о позитивных финансовых показателях. Между ценой акции и спросом не всегда очевидна. Например, БАСТ в 2015 году размещался по очень высокой цене (21 827 KZT за акцию) и имел умеренный спрос (106,1%), тогда как Ferro-Alloy с низкой ценой (348,70 KZT) вообще не вызвал интереса (0,0% спроса). Это может указывать на то, что рыночные ожидания и репутация компании играют большую роль, чем номинальная стоимость акций. Еще один важный момент — активность сделок. Высокое количество сделок у КазТрансОйла (34 687), KEGOC (41 991 в 2014 году и 37 452 в 2023 году) и КазМунайГаза (770) говорит о ликвидности этих бумаг, что делает их более привлекательными для инвесторов. Напротив, небольшие компании, такие как БАСТ или Актюбинский завод металлоконструкций, хотя и демонстрировали высокий спрос, не привлекли большого количества сделок, что может указывать на ограниченный круг заинтересованных инвесторов.

Во-первых, IPO способствует привлечению иностранных инвестиций, что является важным фактором для развития экономики Казахстана. Примером служат размещения таких

компаний, как Kcell, KazMunayGas, Kaspi.kz и других. Средства, полученные через IPO, инвестируются в развитие компании, расширение производства, создание новых рабочих мест и укрепление позиций на международных рынках. Это помогает улучшить финансовое положение не только самой компании, но и страны в целом, через увеличение налоговых поступлений и развитие различных отраслей экономики. Во-вторых, выход казахстанских компаний на международные фондовые рынки способствует укреплению репутации Казахстана как финансового центра. Привлечение внимания к Казахстану через успешные IPO, такие как у Kaspi.kz или Halyk Bank, помогает улучшить имидж страны на мировой арене и привлекает дополнительные инвестиции.

Успешное IPO, особенно на таких площадках как Лондонская фондовая биржа, повышает доверие к казахстанским компаниям и стимулирует интерес иностранных инвесторов, что способствует притоку новых капиталов в страну.

Кроме того, IPO оказывает влияние на развитие инфраструктуры. Размещение акций крупных компаний часто связано с модернизацией производства, созданием новых объектов и улучшением логистической инфраструктуры. Это ведет к созданию новых рабочих мест, росту занятости и повышению уровня жизни в стране. Например, такие компании, как KMGZ и KEGOC, развивая свою деятельность после размещения акций, оказывают влияние на развитие смежных отраслей и инфраструктурных проектов. IPO также способствует улучшению стандартов корпоративного управления в Казахстане. Для того чтобы компания могла выйти на международный рынок, ей необходимо соблюдать высокие стандарты отчетности, прозрачности и управления, что в свою очередь влияет на улучшение общей деловой среды в стране. Это также способствует повышению доверия к казахстанским компаниям и создает дополнительные стимулы для иностранных инвесторов. Однако, несмотря на позитивные аспекты, IPO казахстанских компаний несет определенные риски. Казахстан остается зависимым от внешних факторов, таких как колебания цен на нефть и металлы, которые напрямую влияют на результаты работы компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых. Например, такие компании, как KazTransOil и KAZ Minerals, сталкивались с проблемами, связанными с падением мировых цен на сырьевые товары, что отразилось на их финансовых результатах. Более того, некоторые компании, несмотря на успешное IPO, приняли решение о делистинге, что также может отрицательно повлиять на репутацию и интерес к казахстанскому рынку.

В целом, IPO казахстанских компаний оказывает положительное влияние на экономику страны, способствуя привлечению инвестиций, улучшению финансовых рынков и развитию инфраструктуры. Однако для того чтобы обеспечить устойчивый экономический рост, необходимо учитывать риски, связанные с волатильностью мировых рынков и другими внешними факторами. Тем не менее, успешные IPO помогают Казахстану занять более прочное место на международной финансовой арене и стимулируют дальнейший экономический рост.

Литература

1. Guide to the initial public offering/ P. Steven E. Bochner, Esq. , Jon C. Avina, Esq., Calise Y. Cheng, Esq. - 2016
2. Тусаева А.К. Секьюритизация финансового рынка Республики Казахстан – Education & Science – 1 марта 2016 – 122-127с
3. Казахстанская фондовая биржа. Интернет-источник: www.kase.kz
4. Сколько казахстанцы заработали на IPO крупных национальных компаний. Интернет-источник: <https://kapital.kz/finance/73459/skol-ko-kazakhstantsy-zarabotali-na-ipo-krupnykh-natsionalnykh-kompaniy.html>

ЦИФРЛАНДЫРУ ТРЕНДТЕРІ: ОТАНДЫҚ БАНКТЕРДІҢ ӨНІМДЕРІ МЕН ҚЫЗМЕТТЕРІН ЖЕКЕЛЕНДІРУ ЖАҒДАЙЫ РЕТІНДЕ

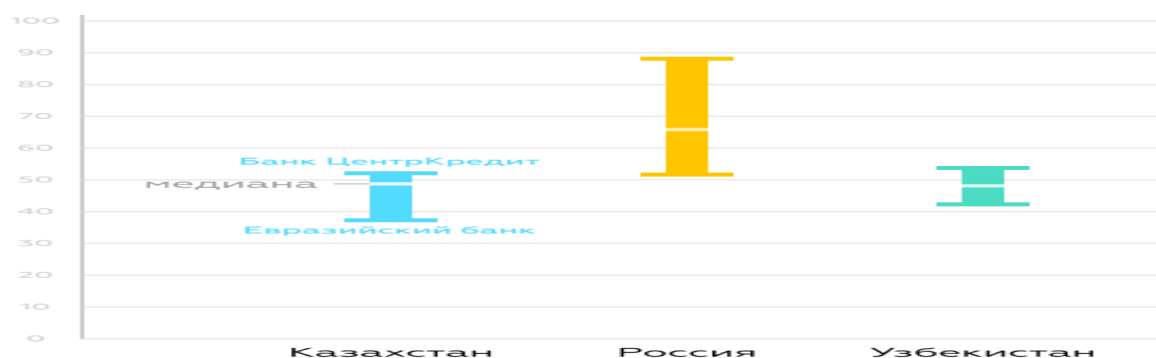
Қазақстандағы банктердің саласындағы цифрлық трансформациядағы эволюция қазіргі ақпараттық қоғам жағдайында банк саласын дамытудың маңызды факторы болып табылады. Әсіресе, заманауи технологиялар қарыштап дамып келеді оның бағытталуы терең ғана емес, бұл өмірдің барлық салаларын қамтитын жалпы әлемдік трендке айналуға. Дәл қазір кез-келген банктік қызметтер нарығы дамуын жалғастыруда, бұған жоғары бәсекелестік, қолданыстағы ұсыныстарды цифрландыру және жаңа өнімдердің пайда болуы дәлел бола алады.

Карантинге немесе басқа шектеу шараларына қарамастан, банк секторы тиімді болып қала береді. Мәселен, экономикалық жағдайдың нашарлауына қарамастан пандемиядан кейін барлық саладағы цифрландыру үлесінің күрт артқаны мәлім анықталады. Бұл жағдайда аз уақыт ішінде қазақстандық банктердің цифрлық әлеуетін кеңейтіп, тұтынушы мен банк клиенттеріне жаңа мүмкіндіктер деңгейін көтеруге оң ықпалын тигізді. Дегенмен пандемия бұл өзгерісті тездетті, айта кету керек банктегі цифрлық трансформация 2020 жылға дейін басталған болатын. Бұл ретте клиенттер кез-келген қызметке үздіксіз мультиплатформалық қол жетімділікті күтеді, сондай – ақ, күнделікті банктік және қаржылық қызметтер де ерекшелік емес саналатын болатын, керсінше банк өз мәні бойынша түбегейлі өзгерген жоқ. Осыған орай, саланың клиенттермен жұмыс істеу тәсілі ғана өзгерді. Бұл қаржылық технологиялар және необанктер сияқты жаңа ойыншылар клиенттерге өз қаржысын бұрынғыдан да көбірек бақылауды сезіну үшін жекелендірілген тәжірибені ұсынады.

Бүгінде екінші деңгейделі банктер құлшына кіріскен цифрлық трансформация баршаға тең қаржы саласын дамытуға екпін берумен қатар, банк пен клиент арасындағы сенім деңгейі болуын қажет етеді. Өз кезегінде, банктегі цифрлық трансформация - бұл банктердің жұмыс істеу тәсілдерінде және клиенттер үшін құндылық жасауда түбегейлі өзгерістерге әкелетін технологияларды банктік операцияларға біріктіру үшін қажет. Яғни, сәтті орындалған кезде банктер толып жатқан нарықта жақсы бәсекеге түсе алады. Сонымен қатар, цифрлық банктік платформалар банктерге клиенттердің қажеттіліктерін қай жерде болса да қанағаттандыру үшін көптеген цифрлық қаржылық өнімдерді бірнеше арналар арқылы ұсынуға мүмкіндік береді. Осы бағдарламалық жасақтаманың арқасында дәстүрлі банктердің әдеттегіден цифрлыққа ауысуы салыстырмалы түрде тегіс болды. Сөйтіп, банктік өнімдер мен қызметтерді жекелендіру клиенттің банктік қызметтерге тәулік бойы қол жеткізуін қамтамасыз ету ретінде түсініледі[1].

Соңғы жылдардағы негізгі трендтердің бірі онлайн қызметтер мен мобильді қосымшалардың белсенді дамуы болды. Қазақстан банктері өз клиенттеріне интернет-банкінг және мобильді платформалар арқылы қаржыны басқарудың барынша ыңғайлы және жылдам тәсілдерін ұсынуға ұмтылады. Цифрлық технологияларды енгізу бойынша көшбасшылардың арасында Kaspi Bank, Halyk Bank, ForteBank, Jusan Bank және Отбасы банкі сияқты банктерді бөліп көрсетуге болады. Бұл қаржы институттары мобильді қосымшалардың интерфейстерін жақсарту, функционалдылықты арттыру және деректер қауіпсіздігін жақсарту арқылы жаңа цифрлық шешімдерді белсенді түрде енгізуде отыр. Мысалы, елдегі банктердің онлайн-сервисін пайдаланушылар саны 22 миллионға жеткен. Мобилді банкінг бойынша, әсіресе, қолма-қолсыз операция қызметі ерекше танымал. Олардың айтуынша, 10 қолма-қол ақшасыз операцияның 9-ы онлайн режимінде жүзеге асырылады. Одан бөлек, 2023 жылдың бірінші жарты жылдығының қорытындысы бойынша, қолма-қолсыз операция құрылымындағы онлайн-операциялар үлесі 73,5 пайызды құраған. Бұлар - бүкіл көлемнің 85,8 пайызын құраған. Күн сайын цифрлы банкінг көмегімен жалпы сомасы 297,7 млрд теңге болатын 21,3 млн операция орындалып отырғаны көрсетілген.

Сөйтіп, клиенттер банктік қызметтерден жылдамдық пен ыңғайлылықты ғана емес, сонымен қатар жекелендірілген тәсілді де күтеді. Осыған байланысты жасанды интеллект пен Машиналық оқыту клиенттердің тәжірибесін жақсартуға ұмтылатын банктер үшін негізгі құралға айналууда. Клиенттердің мінез-құлқын талдау және олардың қажеттіліктерін болжау банктерге жеке өнімдер мен қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді, бұл қанағаттану деңгейін айтарлықтай арттырады. Мысалы, қаржыны басқару бойынша дербес ұсынымдар, төлемдерді автоматты түрде жоспарлау және сатып алу туралы деректерді талдаумен шығыстарды қадағалау - бұл мобильді қосымшаларды пайдаланушылар үшін шынайы қолжеткізуге мүмкіндік берді. Мұндай жекелендіру үлкен деректерді талдау және клиенттік тәжірибені басқару жүйелерін енгізу арқылы мүмкін болады (Customer Experience Management, CXM). Оның мақсаты - әрқайсысына жеке көзқарас табу арқылы клиенттер арасындағы байланысты нығайту және дамыту қажет. Бұл тұтынушының қызығушылығы мен сенім деңгейін арттыруға және тұтынушылар базасы арасында сенімді және берік қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді[2].



Сурет 1 Мобильді банктердегі цифрлық клиенттік тәжірибені салыстырмалы зерттеу

Бұл зерттеу нәтижелері Ресей мен Еуропада тиімді екенін дәлелдей отыра Қазақстанның қаржы нарығының жергілікті ерекшеліктеріне қарап және шешімдерге сүйене отырып жеке клиенттер үшін үздік мобильді банкті құруға көмектеседі. Қазақстанның мобильді банктері ұқсас іске асыруларды пайдаланады, бұл тәжірибелердің бірдей деңгейіне және бағалардың ең аз таралуына әкеледі, оның Оның ішінде ең төменгі 14 баллдан аз болды. Қазақстан нарығының үздік тәжірибелері мен Ресей мен Еуропа нарығының зерттеуіне сәйкес, әртүрлі елдердегі пайдаланушы тәжірибесінің таралуы көрсетілген. Мысалы, Ресейде бұл таралу үш есе кең. Тиісінше, ішкі тәжірибе алмасу үшін көбірек мүмкіндіктер бар. Банктердің мүмкіндіктері ортақ күшті және өсу аймақтарына ие. Клиенттің тәжірибесі айтарлықтай ерекшеленбейтіндіктен, ол таңдау кезінде рөл атқармайды[3]. Жаппай озық технологияларды енгізу көптеген қазақстандық банктердің клиенттік тәжірибені жақсартуға және нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға бағытталған стратегиясының негізгі элементі болып ұдайы жетілдереді. Көптеген қазақстандық банктер чат-боттар мен онлайн-консультанттарды енгізу арқылы клиенттерге қызмет көрсетуді жақсарту бойынша белсенді жұмыс жасауда.

Қорыта келгенде, қазақстанның банк өнімдері мен қызметтерін дербестендіру банк қызметтеріне деген көзқарасты неғұрлым жеке тұлғаға өзгертуді білдіреді. Бұл банктің қызметтері мен ұсыныстарын тұтынушылардың жеке сұраныстарына өзгертуге және бейімдеуге бағытталған. Әйтсе де, әр клиентке бейімделген икемді несиелік өнімдерді әзірлеу сонымен қатар, тұлғаларға қаржыны түсінуге көмектесетін қарапайым қызметтерді жасау керек. Бұл клиенттердің мәселелерін тез шешуге және адами факторды азайта отырып, қызмет көрсету процесін едәуір жеделдетуге мүмкіндік береді.

Әдебиет:

1. Екінші деңгейлі банктердегі өнімдер мен қызметтерді цифрландыру деңгейі қандай? <https:// kz.kursiv>.

2. ҚР Ұлттық банкінің ақпараттар базасы: URL: <https://www.nationalbank.kz/>
3. Mobile banking rank Қазақстан 2022 қысқаша есебі. URL: <https://markswebb.ru/>

Нығыметова Ү.А., Шымырбай А.Т., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
 Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.Р.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕНІҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі таңда көптеген қазақстандықтар тұтынушылық несие рәсімдейді. Бұл – тұрмыстық техника, көлік, білім, медицина және басқа да қажеттіліктерді қаржыландырудың кең таралған тәсілі. Алайда несие алу барысында азаматтар жоғары пайыздық мөлшерлемелер, жасырын комиссиялар, несие тарихының әсері, қарыз жүктемесінің артуы және қаржы алаяқтарының әрекеттерімен бетпе-бет келеді.

2023 жылы тұтынушылық несие алушының өсуі кейінге қалдырылған сұранысты іске асыру, нарықта жаңа ойыншылардың жандануы және т.б. салдарынан айтарлықтай (38,6%) болды, бірақ өткен жылдың серпіні әлдеқайда төмен – 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында портфельдің өсуі тек 8,2% - құрады. Бұл ретте сауда желілерінің тұтынушылық сұраныстың төмендеуіне қатысты алаңдаушылығы байқалады, бұл сауда секторына да, тауарлар мен қызметтерді өндірушілерге де әсер етеді[4].

Азаматтар тұтынушылық несие алу әртүрлі мақсатта алады. Несие алу мақсаттарының пайыздық үлесі[3]:

- Тұрмыстық техника және электроника – 35%
- Автокөлік сатып алу – 20%
- Тұрғын үйді жөндеу – 15%
- Білім мен оқуға – 10%
- Медицина және емделу – 8%
- Мерекелік шаралар – 7%
- Басқа мақсаттар – 5%

Қаржы алаяқтары несие рәсімдеу саласында кеңінен әрекет етеді. Олар әртүрлі схемалар арқылы адамдарды алдап, ақшаларын немесе жеке деректерін иемденеді.

Алаяқтардың негізгі әдістері:

1. "Тез мақұлданатын несие" схемасы – Алаяқтар алдын ала төлем сұрап, кейіннен байланыссыз кетеді.
2. Жалған несие брокерлері – "Делдалдар" сізден комиссия алып, шын мәнінде ешқандай қызмет көрсетпейді.
3. Жеке деректерді ұрлау – Алаяқтар ЖСН, банк картасының деректерін алып, сіздің атыңыздан несие рәсімдейді.
4. Телефон және онлайн-алаяқтар – Өзін банк қызметкері ретінде таныстырып, SMS-код сұрайды[1].

1-кесте.

Несие алуға негізгі қиындықтар және оларды шешу жолдары[2].

Қиындықтар	Шешу жолдары
Жоғары пайыздық мөлшерлемелер	Әртүрлі банктердің ұсыныстарын салыстыру, мемлекеттік бағдарламаларды қарастыру
Жасырын комиссиялар	Несие шарттарын мұқият оқу, барлық шығындарды алдын ала есептеу
Несие тарихының әсері	Несие төлемдерін уақытында жасау, несие картасын дұрыс пайдалану
Табыс туралы талаптар	Ресми табысты құжаттау, кепілгер немесе қосалқы қарыз

	алушы табу
Алаяктар	Тек ресми ұйымдармен жұмыс істеу, жеке деректерді қорғау

Қазіргі таңда билік тұтынушылық несиелендірудің тез өсуіне алаңдайды және сонымен бірге халықтың несиеленуі артып келеді деп санайды. Бұл мәселені қыркүйек айында Президент Қасым-Жомарт Тоқаев жоғары деңгейде көтерді: Жолдауда Мемлекет басшысы "азаматтардың шамадан тыс несиеленуіне" назар аударып, жағдайды түзету үшін "жаңа жүйелі шаралар" қабылдауды тапсырды.

ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі (АРРР) тұтынушылық несие беру шарттарын қатаңдататын шараларды таныстырды. Өзгерістер жақсы ниетпен басталды – әдетте қарыз алушының қаржылық жағдайына қауіп төндіретін қарыздың төтенше көлемі ретінде түсінілетін халықтың несиелендірілуін азайту. Макроэкономикалық деңгейде бұл тәсіл жиынтық сұраныстың төмендеуімен, ал институционалдық деңгейде – жосықсыз қарыз алушылар шеңберін кеңейту үшін ынталандыруды қалыптастырумен қауіпті. "Агрессивті" бағыттағы несие беруді тежеу үшін реттеуші тұтынушылық сегменттегі қарыздың шекті сомасын шектеуді, сондай-ақ ірі қарыздарға тәуекел-өлшеу коэффициенттерін арттыруды ұсынады. Шамасы, бұл банктердің ауқаты төмен қарыз алушыларға үлкен сомаларды беруіне жол бермеуі керек.

Сондай-ақ, қарыз алушылардың құқықтарын сақтауға және кибер алаяқтық құрбандарының мүдделерін қорғауға бағытталған шаралар бар. Реттеуші азаматтардың барлық несиелері бойынша дауларды қарау үшін Банк омбудсмені институтының өкілеттіктерін кеңейтуді ұсынады. Қаржы ұйымдары ақпараттық қауіпсіздік процедураларын бұзғаны үшін кибер алаяқтықтың құрбаны болған Клиентке келтірілген зиянды өтеуге немесе талаптарды тоқтатуға міндеттейді. Цифрландыру және финтехті дамыту аясында аталған шаралар бұрыннан сұралған, бірақ олар несиелеу мәселесіне жанама қатысы бар[4].

Тұтынушылық несие – қаржылық қажеттіліктерді шешудің ыңғайлы құралы, бірақ оны саналы түрде пайдалану қажет. Экономистердің заманауи зерттеулеріне сілтеме жасай отырып, тұтынушылық несиелерге сұраныстың өзгеруі экономикалық емес, психологиялық факторлармен анықталатынын анықтадық. Үй шаруашылықтарының түпкілікті шығындарының өсуі тұтынушылық несиелендірудің ұлғаюына байланысты, бұл қысқа мерзімде жиынтық сұранысты ынталандырды және осылайша экономикалық өсуге әсер етті. Сонымен қатар, соңғы жылдары Қазақстанда үй шаруашылықтарын несиелеу өндірістерді кредиттеуден озып кетті және үй шаруашылықтары борышының ЖІӨ-ге қатынасы артып келеді. Бұл үрдіс ұзақ мерзімді кезеңде банктердің дефолтына және елдегі экономикалық рецессияға әкелуі мүмкін.

Әдебиет

1. Сорокина М.М. Кредитные операции: сущность, функции и классификация // Вестник Академии знаний. – 2023. – № 38. – С. 324–334.
2. Алленых М.А. Цифровизация банковской системы как новая реальность // Кронос. – 2024. – № 6. – С. 30–33.
3. Электронды дереккөз: <https://ranking.kz/>
4. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА.

Страховой рынок Республики Казахстан является неотъемлемой частью национальной финансовой системы и важным элементом обеспечения социальной и экономической стабильности страны. Он играет ключевую роль в защите имущественных, финансовых и личных интересов граждан и предприятий, создавая механизмы управления рисками и смягчения последствий непредвиденных событий. Развитие страховой отрасли сопровождалось созданием современной нормативно-правовой базы, укреплением институциональной инфраструктуры и постепенным повышением уровня доверия населения к страховым услугам [1].

На сегодняшний день страховой рынок Казахстана продолжает развиваться в условиях внедрения новых технологий и высокой конкуренции, что способствует повышению качества страховых услуг и диверсификации страховых продуктов. Однако, несмотря на значительные успехи, отрасль сталкивается с рядом вызовов, таких как низкий уровень проникновения страхования среди населения, необходимость адаптации к глобальным экономическим изменениям и изменению законодательства, а также растущие потребности в цифровизации и инновациях.

Актуальность изучения казахстанского страхового рынка обусловлена его значимостью для экономики страны в обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса и защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов и граждан. В условиях растущей неопределенности на мировых рынках и изменений в потребительских предпочтениях важно понимать, как меняется страховой сектор, какие тенденции оказывают на него влияние, и какие вызовы стоят перед его участниками.

Цель данной статьи – проанализировать современное состояние страхового рынка Казахстана, выявить ключевые тенденции его развития, а также сформулировать предложения по дальнейшему развитию отрасли.

Приведенные данные характеризуют динамику ключевых финансовых показателей, характеризующих развитие страховой отрасли за 2021-2024 годы (Таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели развития страхования в Республике Казахстан за 2021-2024 гг.

(млн.тг)

Показатели	2021	2022	2023	2024	Отношение 2024/2021г. (%)
Страховые премии	622.063	698.123	794.578	1.338.110	127,7
Страховые выплаты	111.891	165.414	214.848	301.061	192,0
Уровень выплат (%)	18	23,7	27,4	22,5	1,25
Активы	1.778.417	2.061.760	2.446.577	3.012.544	137,5

Примечание – составлено авторами на основе данных АРРФР [2]

За анализируемый период страховой рынок Казахстана демонстрирует положительную динамику по всем ключевым показателям. Поступления страховых премий выросло на 27,7%, что свидетельствует о расширении страхового бизнеса и увеличении спроса на страховые продукты. Однако, стоит отметить, что страховые выплаты увеличились в значительно большем размере — на 92%, что может указывать на рост количества страховых случаев, повышение суммы выплат или недостаточную точность актуарных расчетов.

Подтверждением этому является рост уровня выплат, который составил по годам

соответственно 18% в 2021 году, 23,7% в 2022 году, достигнув пика в 2023 году на уровне 27,4%, после чего в 2024 году снизился до 22,5%. Несмотря на снижение уровня выплат в 2024 году, его рост за анализируемый период на 1,25% относительно 2021 года свидетельствует о возрастающей нагрузке на страховщиков.

В целом страховой рынок Казахстана демонстрирует уверенный рост, однако возрастающая доля выплат в структуре премий требует повышенного внимания к обеспечению финансовой устойчивости страховых организаций и управлению рисками, возникающими в страховой деятельности.

Позитивным фактором является рост активов страховых организаций на 37,5%, что говорит о повышении их финансовой устойчивости и способности адаптироваться к новым экономическим условиям. Укрепление активов позволяет страховщикам расширять инвестиционные программы, повышать уровень ликвидности и предлагать новые страховые продукты.

Ключевые тенденции современного страхового рынка Казахстана включают:

- рост популярности страхования;
- усиление выплатных обязательств;
- ускоренную цифровизацию;
- усиление государственного регулирования страховой деятельности.

Однако отрасль сталкивается с рядом вызовов, таких как низкий уровень страховой культуры населения, необходимость адаптации к макроэкономической нестабильности и потребность в цифровых трансформациях [3].

Для дальнейшего успешного развития страхового рынка Казахстана рекомендуем проведение следующих мероприятий:

- Страховым организациям необходимо усилить внимание к управлению рисками, внедряя современные методики андеррайтинга и перестрахования;
- Повысить уровень финансовой грамотности населения, путем активного проведения рекламно-разъяснительной работы через средства массовой информации, социальные сети, что позволит расширить охват страховыми услугами;
- Повысить качество обслуживания клиентов путем ускоренной цифровизации, развития онлайн-страхования, предоставления инновационных страховых продуктов и внедрения автоматизированных бизнес-систем;
- Совершенствовать законодательную базу, создавая стабильную и предсказуемую среду для развития страхового сектора.

Таким образом, страховой рынок Казахстана показывает позитивную динамику развития и в современных условиях внедрения цифровых технологий и повышения доверия населения к страхованию существует перспектива для страхового сектора стать более доступным, стабильным и конкурентоспособным.

Литература

1. Ауесбаев, Д. Рынок страхования и его роль в экономике Казахстана. Монография. (2018)
2. Отчетные данные Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка за 2021-2024 гг. <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm>
3. Смирнова, И. Тенденции и вызовы страхового рынка Казахстана (2022)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ ИПОТЕКАНЫҢ РӨЛІ

Ипотека – бұл жылжымайтын мүлікті кепілге қою арқылы берілетін ұзақ мерзімді несие. Ол азаматтарға тұрғын үйді толық құнын бірден төлемей, бөліп төлеу арқылы иеленуге мүмкіндік береді. Бұл механизм азаматтардың тұрғын үй жағдайын жақсартуымен қатар, қаржы институттарының пайыздық табыс алуына, қаржылық операциялар көлемінің артуына және капитал айналымының ұлғаюына ықпал етеді.

Ипотекалық несиелендіру Қазақстан Республикасының экономикалық және әлеуметтік дамуының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Ол халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру арқылы өмір сүру сапасын жақсартады және әлеуметтік тұрақтылықты нығайтады. Сонымен қатар жылжымайтын мүлікке бағытталған инвестициялардың ұлғаюына, құрылыс компанияларының көбеюіне және қаржы жүйесінің ұзақ мерзімді жобаларды қолдау қабілетінің нығаюына себеп болады. Мемлекет тарапынан тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру мақсатында түрлі бағдарламалар жүзеге асырылып келеді.

1-кесте.

Қазақстандағы ипотекалық бағдарламалар[1].

Бағдарламалар	Мөлшерлеме	Бастапқы жарна	Мерзім	Макс. қарыз сомасы	Банктер тізімі
“7-20-25”	7%	20%-дан	25 жылға дейін	Астана, Алматы, Шымкент, Ақтау, Атырау – 25 млн.тг, Қарағанды, Түркістан – 20 млн.тг, басқа аймақтарда – 15 млн.тг	Halyk Bank, BCC Bank, Eurasian Bank, RBK Bank, Forte Bank, Altyn Bank, Freedom Finance.
“Наурыз”, “Отау”	9% Әлеуметтік осал санаттағы азаматтарға – 7%.	20%-дан	19 жылға дейін	Астана, Алматы – 36 млн.тг, басқа қалалар - 30 млн.тг	Отбасы Банк
“Ұмай” немесе әйелдерге арналған ипотека	14,4% 3,5–5%-ға дейін төмендету мүмкіндігімен.	15-20%	25 жылға дейін	50 млн.тг дейін	Отбасы Банк
“Жас отбасы”	6% 5%-ға дейін төмендету мүмкіндігімен	50%	9 жылға дейін	100 млн.тг дейін	Отбасы Банк
“Жасыл ипотека”	12,5%	20-50%	25 жылға дейін	50 млн.тг дейін	Отбасы Банк

Бұл бағдарламалар (1-кесте) ипотекалық несиелендірудің тиімділігін арттырып, тұрғын үй нарығының тұрақты дамуына ықпал етеді. Қазақстанда мемлекеттік бағдарламалардан

бөлек, коммерциялық банктердің ипотекалық өнімдер де қолжетімді. Мәселен, Банк ЦентрКредит «7-20-25» бағдарламасын қоса алғанда, бес түрлі несие ұсынады, мөлшерлемесі 18%-дан басталып, мерзімі 25 жылға дейін жетеді, ал Halyk Bank төрт ипотекалық бағдарламаны ұсынады, оның екеуі құрылыс компанияларымен байланысты, пайыздық мөлшерлемесі 0,1%-дан 20,5%-ға дейін. Freedom Bank-те төрт ипотекалық өнім бар, ең жоғары несие сомасы – 70 млн теңгеге дейін. Altyn Bank ұқсас шарттар ұсынады, бірақ ең жоғары несие сомасы 175 млн теңгеге дейін жетеді. Көптеген басқа банктерде тек бір ипотекалық бағдарлама қарастырылған. Клиенттер мөлшерлемеге, бастапқы жарнаға және несие мерзіміне қарай өзіне қолайлы нұсқаны тандай алады[2]. Қазақстанда негізгі ипотекалық бағдарламаларды ұсынатын банк бұл Отбасы Банк болып табылады. Отбасы банк мәліметтері бойынша, 2024 жылы 69 980 ипотекалық несиелер берілді, бұл 2023 жылдың көрсеткішінен 8%-ға артық екенін байқауға болады. 2024 жылдың соңында Отбасы банк портфелінің 11%-ы мемлекеттік бағдарламалар бойынша берілген несиелерден тұрады, яғни жалпы сомасы 94,5 млрд теңге болатын 7860 ипотекалық несиелерді қамтыды.[3]

2025 жылда Отбасы банк әйелдерге арналған “Ұмай” және “Жасыл ипотека” бағдарламаларын ұсынбақ. “Ұмай” бағдарламасы барлық әйелдерге, олардың отбасылық жағдайы мен тұрғын үйінің бар-жоғына қарамастан берілетін болса, “Жасыл ипотека” бағдарламасы бойынша экологиялық стандарттарға (ӨМІР, ГОСТ Р, BREEAM, LEED) сәйкес келетін үйлерді сатып алуға немесе жөндеуге несие алуға мүмкіндік болады. Сонымен, қатар Премьер-министр Олжас Бектеновтың тапсырмасы бойынша жұмысшы мамандықтары саласының тұрғын үй мәселесін шешу үшін «Отбасы банк» жаңа «Наурыз жұмыскер» бағдарламасын іске қосатынын жариялады. Бағдарлама өнеркәсіп, энергетика, көлік, ауыл шаруашылығы және су ресурстары салаларындағы жұмысшыларға арналған. Биылғы жылы «Наурыз жұмыскер» бағдарламасы аясында жұмысшы мамандықтарының өкілдеріне 2440 несиені 72 миллиард теңге көлемінде беру жоспарлануда. Өтінімдерді қабылдау 2025 жылдың 17 наурызында басталады. «Наурыз жұмыскер» бағдарламасы «Наурыз» тұрғын үй бағдарламасының бір бөлігі болады.[4]

Ипотекалық бағдарламалар Қазақстанның стратегиялық дамуында маңызды рөл атқарады, себебі олар тұрғын үй мәселесін шешу арқылы әлеуметтік теңдікті қамтамасыз етіп, халықтың өмір сүру сапасын арттырады. Ипотека халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартуға бағытталған шаралардың бірі ретінде әлеуметтік тұрақтылықты нығайтады. Ұзақ мерзімді перспективада ипотекалық кредиттеу Қазақстанның орнықты дамуына ықпал етіп, елдің әлеуметтік және экономикалық жағдайын жақсартуға септігін тигізеді.

Әдебиет

1. Ипотека для молодежи 2025, 23 қаңтар. Интернет-ресурс: <https://m.krisha.kz/>
2. Ипотека в банках Казахстана в 2025 году. Интернет-ресурс: <https://www.vbr.kz/banki/ipoteka/>
3. <https://inbusiness.kz/ru/news/ipoteka-dlya-izbrannyh-v-2025-kazahstancam-budet-slozhnee-poluchit-kredit-na-zhile>
4. Новая ипотечная программа появилась в Казахстане: кому она предназначена, 23 қаңтар 2025. Интернет-ресурс: <https://www.zakon.kz/>

САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІН ЦИФРЛАНДЫРУ:ТИІМДІЛІК ПЕН ИННОВАЦИЯЛАР ЖОЛЫНДА

Цифрлық революция біздің өміріміздің барлық салаларына еніп, қоғамды, экономиканы және басқару тенденцияларын өзгертеді. Интернет, әлеуметтік медиа, күрделі деректер және процесті автоматтандыру сияқты маңызды факторлар дамудың типтік үлгілерін өзгертеді. Салық салу жүйелері де осы тенденцияларға ұшырайды, дегенмен көптеген елдерде салық процестерін цифрландыру өте баяу. Салық салуға әсер ететін күрделі, жиі көп бағытты факторлар салық органдарына заманауи технологияларды толық пайдалануға мүмкіндік бермейді. Қолда бар әдебиеттерді мұқият зерделеу негізінде бірнеше негізгі тұжырымдар анықталды. Бұл:

- салық декларациясын автоматты түрде толтыру процесті едәуір жеңілдетуі мүмкін, бірақ үшінші тұлғалармен тығыз қарым-қатынасты қажет етеді және агент/ішкі кірістер қызметі мен салық төлеуші арасындағы қатынастардың сипатын өзгертеді.

- Қарапайымдылық-сәттіліктің кепілі: салық жүйесі неғұрлым үлкен және күрделі болса, түсінікті және сенімді сандық аналогты құру соғұрлым қиын болады.

- Сандық тосқауылды жоққа шығаруға және бағаламауға болмайды: сандық әдістерді қолдана алмайтындар немесе қолдана алмайтындар да ескерілуі керек.

- Әр түрлі салық жүйелерін цифрландырудың тиімділігіне әсер ететін негізгі факторлардың белгілі бір жиынтығы бар.

Мысалы, цифрлық трансформацияның дамуына салық декларацияларының әмбебап нысандарының болуы, салық мәдениетінің жоғары деңгейі, "сұр" экономикаға қарсы батыл шаралар қабылдаудың шұғыл қажеттілігі сияқты факторлар ықпал етеді. Елбасы бизнес үшін салық ауыртпалығын азайту арқылы экономикаға салықтық жеңілдіктер тетігін енгізуді ұсынды. Салықтық оңтайландырудың негізгі міндеті-салық жүктемесін төмендету . Осы мақсатта біз құқықтық әдістер мен әдістерді қолданамыз. Міне, олардың кейбіреулері. Салық жеңілдіктерін қолдану. Осылайша, Қазақстанда медицина, білім және ғылым саласында жұмыс істейтін ұйымдар корпоративтік табыс салығын (КТС) және қосылған құн салығын (ҚҚС) төлеуден босатылды. Қазақстанның экономикалық дамуы мен мемлекеттік басқару сапасын арттыру үшін маңызды қадам салық салу жүйесін цифрландыру болып табылады. Бұл процесс салықтық әкімшілендіруді жетілдіру, салық төлеушілер мен мемлекеттік органдар арасындағы қатынастарды оңайлату, сондай-ақ елдің жалпы экономикалық жағдайын жақсарту мақсатында жүргізіледі.

Цифрландыру салық салу жүйесінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Біріншіден, салық төлеушілер үшін салық есептеулерін автоматтандыру, декларацияларды онлайн режимде тапсыру, салықтық төлемдерді электрондық жүйе арқылы жүргізу процесін жеңілдетеді. Бұл азаматтар мен кәсіпкерлерге уақытты үнемдеуге және процесті қарапайым әрі түсінікті етуге мүмкіндік береді.

Екіншіден, цифрландыру салықтық бақылауды жеңілдетеді. Мемлекеттік органдар салық төлеушілердің барлық қаржылық операцияларын автоматты түрде қадағалай алады, бұл салық заңнамасының бұзылуын анықтауды оңайлатады. Сонымен қатар, салық төлеушілердің нақты мәліметтерін алу және олардың қаржылық жағдайын дұрыс бағалау салық жинауды жетілдіреді.

Қазақстанда салық төлеушілердің салық міндеттемелерін электронды түрде орындауына мүмкіндік беретін бірнеше жүйе енгізілген. Бұл жүйелердің бірі — «Электронды үкімет» порталы мен салық төлеушілер үшін арналған ақпараттық жүйелер. Осы платформалар арқылы азаматтар салық декларацияларын толтырып, электрондық түрде тапсырып, төлемдерін жүзеге асыра алады.

Салық салуды цифрландыруда қашықтан бақылау жүйелері де маңызды рөл атқарады. Мемлекеттік органдар салық төлеушілердің қаржылық операцияларын бақылай отырып, салықтық бақылаудың тиімділігін арттырады. Сондай-ақ, салық төлеушілердің есеп-кисаптарын онлайн түрде тексеруге және қажет болған жағдайда түзетулер енгізуге мүмкіндік беріледі.

Цифрландырудың арқасында салық органдары түрлі деректерді жинап, талдай алады. Бұл салық төлеушілердің қаржылық жағдайын тиімді бақылап, салық төлеу бойынша кешіктірулер мен заң бұзушылықтарды алдын ала анықтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, жасанды интеллект пен үлкен деректерді талдау арқылы салық жинауды оңтайландыруға болады.

Салық салу жүйесін цифрландыру Қазақстанның экономикалық өсіміне оң әсер етеді. Біріншіден, бұл салықтық түсімдерді арттыруға ықпал етеді. Автоматтандырылған жүйелер арқылы салық төлеушілердің саны көбейеді, ал салықтық түсімдер нақты әрі толық болады. Бұл өз кезегінде мемлекеттің бюджеті мен экономиканың тұрақтылығын арттырады.

Екіншіден, цифрландыру кәсіпкерлердің жұмысын жеңілдетеді. Салықты уақытылы және дұрыс төлеу мүмкіндігі барынша жеңілдейді, бұл бизнестің дамуына қолайлы жағдай жасайды. Сонымен қатар, салықтық тәртіпті жақсарту арқылы бизнеске қосымша шығындар мен әкімшілік кедергілер азаяды.

Салық салу жүйесін цифрландыру — бұл Қазақстанның экономикалық дамуы үшін маңызды бағыт. Бұл процесс салық төлеушілер үшін ыңғайлы әрі тиімді жүйелерді қамтамасыз етуге, салықтық бақылауды автоматтандыруға, сондай-ақ мемлекеттік бюджетті толықтыруға ықпал етеді. Қазіргі уақытта цифрландырудың артықшылықтарын толыққанды пайдалану үшін салықтық жүйелер мен ақпараттық технологияларды жетілдіру қажет. Осы арқылы Қазақстан салық жүйесін халықаралық стандарттарға жақындату жолында маңызды қадамдар жасайды.

Қорытындылай келе, елдегі салықтық цифрландырудың жетістігі ең алданған елдердің ЕМС кім екеніне байланысты деп айтуға болады. Мынадай шараларды іске асыру: экспорттаушылар мен импорттаушылардың кедендік кәсіптерінен өту кезінде "бірыңғай терезе" кагидатын жаңғырту; электрондық декларациялау жүйесін дамыту (тауарларды кедендік ресімдеудің автоматтандырылған жүйесін жаңғырту); экспорт пен импорт үшін құжаттарды өңдеу саны мен уақытын ұлғайту; кеден және салық жүйелерін интеграциялау; импорттаушының тауарды Қазақстанға әкелуінің сәтті басталуы оның сатылғанға дейін салық салу мақсаттары үшін қадағаланатынын білдіреді; ақшаға қол жеткізуді және заңдастыруды жеңілдету; бірыңғай декларациялауды жеңілдету; салық декларацияларын қабылдау және өңдеу үшін орталықтар желісін құру, бұл шағын жетістік болып табылады, бірақ қазіргі заманның талаптарына сәйкес әртүрлі жақсартулардың нәтижесі болып табылады.

Әдебиет

1. Ұмбеталиев А.Д., Керімбек Ғ.Е. Салық және салық салу: Оқулық.- Алматы: Экономика, 2017.-864 бет.
2. Горлецкий Г.Д. Налоговый кодекс об индивидуальном подоходном налоге. // Файл бухгалтера, 2020 год.-22-26с.
3. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)»:-Алматы: ТОО «Изд-во Норма-К»», 2021.829с.
4. Интернет көзі: www.kgd.gov.kz
5. Интернет көзі: www.minfin.kz Репозит

ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА: ТҰРАҚТЫ ДАМУДЫҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ

Қазіргі әлемде қоршаған ортаны қорғау және экономикалық өсімді үйлестіру маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Осы мақсатта жасыл экономика ұғымы пайда болды. Бұл модель табиғи ресурстарды тиімді пайдалану, экологиялық таза технологияларды енгізу және әлеуметтік әл-ауқатты жақсарту арқылы тұрақты дамуды көздейді.

Қазақстан Республикасының «жасыл экономикаға» көшуі жөніндегі тұжырымдамасы Қазақстан халқының әл-ауқатын, өмір сүру сапасын арттыру және елдің әлемнің неғұрлым дамыған 30 елінің қатарына кіруі арқылы қоршаған ортаға түсетін жүктеме мен табиғи ресурстардың тозуын барынша азайта отырып, жаңа тұрпаттағы экономикаға көшу мақсатында терең жүйелі жаңартулар үшін негіз қалайды.

Жасыл экономиканың қаржымен байланысы:

Жасыл экономика мен қаржы тығыз байланысты, өйткені тұрақты даму мақсаттарына жету үшін экологиялық таза жобаларға қаржы ресурстарын тарту қажет. Жасыл экономика мен қаржы арасындағы байланыс тұрақты дамудың негізі болып табылады. Қаржылық қолдау құралдарын тиімді пайдалану арқылы мемлекеттер мен бизнес экологиялық таза және экономикалық тиімді жүйені қалыптастыра алады.

Жасыл қаржыландыру құралдары:

1. Жасыл облигациялар – экологиялық таза жобаларды, мысалы, жаңартылатын энергия көздерін, энергия тиімділігін арттыру және қоршаған ортаны қорғау шараларын қаржыландыру үшін шығарылатын бағалы қағаздар.

2. Жасыл несиелер – банктер мен қаржы ұйымдары тарапынан экологиялық жобаларға берілетін төмен пайыздық несиелер.

3. Экологиялық инвестициялар – жеке және институционалдық инвесторлар тарапынан тұрақты дамуға бағытталған жобаларға қаржы құю.

4. Көміртекті кредиттер – кәсіпорындар парниктік газдар шығарындыларын азайтқаны үшін қаржылай ынталандыру алатын механизм.

Жасыл экономиканы қаржыландыру тұрақты дамудың негізін қалауға көмектеседі және болашақта экономикалық өсімді экологиялық қауіпсіз түрде жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Болашақта жасыл инвестициялар мен қаржылық ынталандыру құралдарының кеңеюі бұл үрдісті одан әрі дамыта түседі.

Көптеген елдер жасыл экономиканы дамыту үшін мемлекеттік деңгейде қолдау көрсетуде. Бұл қолдау әртүрлі қаржылық және құқықтық құралдар арқылы жүзеге асады:

- Салықтық жеңілдіктер – экологиялық таза өндірістер мен технологияларды пайдаланатын кәсіпорындарға берілетін салықтық артықшылықтар.

- Субсидиялар мен гранттар – жасыл жобаларды іске асыру үшін үкімет тарапынан бөлінетін қаржылық көмек.

- Реттеу шаралары – экологиялық стандарттарды сақтау және парниктік газдарды азайту бойынша заңнамалық талаптар.

Жасыл экономиканың артықшылықтары:

- Экологиялық тұрақтылық – табиғи ресурстарды сақтау және климаттың өзгеруіне қарсы тұру.

- Экономикалық тиімділік – энергия үнемдеу, шығындарды азайту және жаңа технологияларды енгізу арқылы пайда табу.

- Әлеуметтік игіліктер – денсаулыққа зиянсыз өнімдер өндірісі, өмір сапасының жақсаруы және жаңа жұмыс орындарының пайда болуы.

Жасыл экономиканың қаржылық тиімділігі

Жасыл экономикаға инвестиция салу ұзақ мерзімді перспективада бірнеше қаржылық пайда әкеледі:

- Энергия үнемдеу – жаңартылатын энергия көздерін пайдалану арқылы шығындарды азайту.
- Ресурстарды тиімді пайдалану – қалдықтарды қайта өңдеу және өндірісте экологиялық таза технологияларды енгізу арқылы өндіріс шығындарын қысқарту.
- Тұрақты даму және брендтің нығаюы – экологиялық жауапкершілікті арттыру арқылы компания беделін жақсарту және клиенттердің сенімін арттыру.

Бүгінде бүкіл әлем «жасыл» экономикаға бет бұруда. Бұл тұрғыда Германия – Жаңартылатын энергияның көшбасшысы, Швеция – Көміртекті бейтараптыққа ұмтылу, Оңтүстік Корея – Жасыл өсу стратегиясы, Қытай – Жасыл технологиялардың ірі инвесторы, Дания – Жел энергиясының астанасы. Аталған елдер осы жоба аясында белгілі бір табысқа да қол жеткізіп отыр. Демек, алдыңғы қатарлы 30 елдің тізіміне ену үшін шетелдің тәжірибесін тиімді пайдалану керек. Қазақстанға жасыл экономиканы дамытуда келесі елдердің тәжірибесіндегі бағыттарды қолдануға болады:

1. Жаңартылатын энергия көздерін дамыту (Германия, Қытай тәжірибесі).
2. Көміртек шығарындыларына салық енгізу (Швеция тәжірибесі).
3. Жасыл технологияларға мемлекеттік инвестиция тарту (Оңтүстік Корея тәжірибесі).
4. Жел және күн энергетикасына басымдық беру (Дания тәжірибесі).
5. Жасыл экономиканы дамыту бойынша ұлттық стратегия әзірлеу (Қытай тәжірибесі).

Мұның ішінде соңғы кезде нәтижесін көріп жүрген жел арқылы пайда болатын қуат көзі, балама қуат көзін пайдалану арқылы энергия үнемдеу, өндірістік қалдықты қайта өңдеп, пайдаға асыру да бар. Осы жетістіктерді еңсеру үшін бұған дейін қабылданған бағдарламалардың жұмыс істеуін қадағалау маңызды. Сол сияқты оның елімізге әкелетін пайдасына үңілген жөн. «Жасыл» экономиканы енгізу әрі іске асыруда көбінесе Оңтүстік Кореяның тәжірибесі ұтымды екені айтылады. Мұнда осыдан жеті жыл бұрын-ақ, яғни, 2011 жылдан бері «жасыл» экономиканы қолға алуға 60 млрд доллар бөлінді. Нәтижесінде 1,8 миллион адамға жұмыс табылды. Тіпті, бұл елде жыл сайын ЖІӨ-нің 2 пайызы инвестиция ретінде құйылады. Ал, мұның пайдасы шаш-етектен екені айтпаса да белгілі. Біздің мемлекетіміз де Оңтүстік Корея сияқты негізгі үш элементке — өнеркәсіпке инвестиция тарту, тұрмыстық қалдықты қайта өңдеу технологиясын өркендету, сондай-ақ, балама қуат көзін пайдалануға басымдық бергені жөн.

Жасыл экономикаға көшу – бұл экономикалық өсімді экологиялық тұрақтылықпен үйлестіруді мақсат ететін маңызды қадам. Қазақстанда жасыл экономиканың дамуы үшін экологиялық және ресурстық өнімділікті арттыру, табиғи активтерді тиімді пайдалану, өмір сүру сапасын жақсарту және жасыл технологияларға инвестицияларды көбейту қажет. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, жасыл экономикаға көшу елдердің экономикалық дамуына оң әсерін тигізіп, экологиялық жағдайды жақсартуға мүмкіндік береді.

Әдебиет:

1. <https://ecogofond.kz/>
2. Gov.kz
3. Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық кешенін дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын стратегиялық экологиялық бағалау. – ЕО/БҰҰДБ/БҰҰ ЕЭК экологиялық есебі, 2018.

БАНКТЕРДЕ АНТИФРОД МОДЕЛЬ ЖҮЙЕСІНІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫ ТЕХНОЛОГИЯ РЕТІНДЕ ҚОЛДАНУЫ

Үкімет пен Ұлттық банк экономиканың өсуін қалпына келтіру аясында, сонымен бірге банк секторы мен бизнесті қолдау мақсатында бірқатар дағдарысқа қарсы бағдарламаларды шешімін қабылдауда. Нәтижесінде Ұлттық Банкі Қаржы нарығын цифрлық трансформациялау барысында алаяқтық транзакциялар туралы деректер алмасу антифрод орталығын өнеркәсіптік пайдалануға беру оны іске қосу туралы хабарланды.

Бұл Жоба құқық қорғау органдарымен және қаржы нарығына қатысушылармен бірлесіп іске асырылды. Антифрод жүйесін жаңғыртудың маңызды бөлігі - бұл Ұлттық Банктің Антифрод-орталығы алаяқтық операцияларды анықтау және алдын алу бойынша алдын ала шаралар қолдануда болады. Антифрод жүйе – бұл банктік немесе интернет-транзакцияларды алаяқтық ықтималдығының дәрежесіне бағалауға мүмкіндік беретін шаралар кешені. Ол үшін жүйе әрбір операция үшін белгілі бір критерийлерді қолданып көреді – және егер ол оларға сәйкес келмесе, ол оны мұқият тексеріп, бұл туралы сигнал берумен ескертеді.

Антифрод ұғымы автоматтырылған жүйе деп түсіндіріледі. Антифрод жүйенің термині ағыл. "Anti Fraud" - алаяқтықпен күрес қаржылық және қаржылық емес оқиғаларды бағалауға арналған жүйе. Бұл кезде онлайн-төлемдерді қашықтан банктік қызмет көрсету кезінде алдын алуға, сонымен бірге алаяқтық белгісі бар операцияларға қарсы әрекет ету үшін құрылған[1].

Бүгінде банктердің антифрод модель жүйелері қаржылық операциялар мен төлемдердегі алаяқтықты болдырмау үшін және алдын алу мақсатында қолданылатын күрделі жүйелер болып табылады. Олар негізінен белгілі бір критерийлер бойынша банктік немесе онлайн операцияларды бағалайтын автоматтандырылған Ұлттық Банктің бағдарламасына сәйкес Антифрод-орталығы алаяқтық операцияларды анықтау және алдын алу бойынша жұмысын белсенді атқарып келеді. Егер транзакциялардың кез келгені оларға сәйкес келмесе, оны мұқият тексеру жүргізіледі, содан кейін ғана операцияға рұқсат беру немесе бұғаттау туралы шешім қабылданады.

Соңғы уақытта банк шоттарының бұғатталуына қатысты азаматтар тарапынан Ұлттық Банкке түсіп жатқан өтініштер көбейгені байқалады. Осыған байланысты Ұлттық Банк Антифрод-орталықтың адамдарды дерекқорға енгізу немесе одан шығару туралы шешім қабылдау құқығына ие емес екенін, сондай-ақ банк шоттары мен төлем карталарын бұғаттамайтынын еске салады.

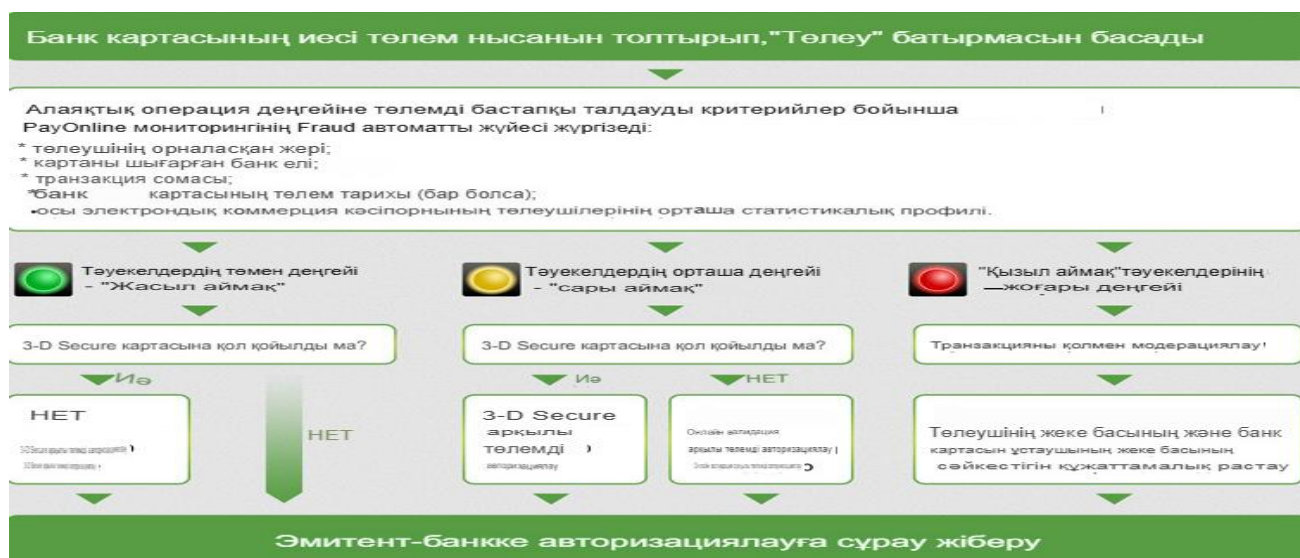
Бұл жайлы Антифрод-орталықтың мәліметіне сәйкес, 6 ай ішінде платформа аясында 17 802 жағдай тіркелді. Нәтижесінде шамамен 1,54 миллиард теңге дер кезінде бұғатталды. Оның ішінде жіберуші банк жағында - 1,1 миллиард теңгеден астам, алушы банк тарапынан - 343,4 миллион теңге болды. Зардап шеккендерге 88,9 миллион теңге ерікті түрде қайтарылған туралы деректер көрсетіп отыр. Осы орайда алаяқтықтың ең көп тараған түрлері болып телефон арқылы жасалатын алаяқтық байқалған. Оларға тиісті тіркелген оқиғалардың жалпы санының 26,2%-ы, жалған инвестициялау - 19,5%, әлеуметтік желілер мен мессенджерлер арқылы жасалатын алаяқтық - 15,9% - ы деп көрсетуде[2].

Біздің елде заңнаманың талаптарына сәйкес, қаржы ұйымдары операциялардың орындалуын тоқтата тұруға немесе банктік шоттағы ақшалай қаражатты бұғаттауға құқылы. Бұл клиенттің өтініші негізінде алаяқтық белгілері бар транзакция анықталған жағдайда ғана жасалады. Сонымен қатар қылмыстық қудалау органдарынан расталған ақпарат болған кезде бұғаттау жүргізілуі мүмкін. Дегенмен, банктер күмәнді транзакцияларды анықтаса, операцияны өз бетінше тоқтата алады.

Деректер бойынша, платформа Антифрод - орталық нақты уақыт режимінде алаяқтық транзакциялар туралы деректермен алмасу үшін "Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Ұлттық төлем корпорациясы" АҚ платформасында тәулік бойы жұмыс істейді[3].

Антифрод жүйесі үнемі реттеліп, жаңартылып отырады. Ол үшін машиналық оқыту қолданылады. Жасанды интеллект (ИИ) болашақта болжам жасау үшін пайдаланушылардың мінез-құлқы туралы тарихи деректерге сүйене отырып, үлгілерді (сценарийлерді) қалыптастырады.

Осыған байланысты Антифрод жүйесі кез-келген ақша операцияларын, соның ішінде онлайн режимінде қорғау үшін қолданылады және оларды банктер, ірі дүкендер және төлем жүйелері пайдаланады (Visa, MasterCard, PayPal). Жүйені оқыту маманның (антифрод-аналитик) бақылауымен де, автономды түрде де жүргізілуі мүмкін, егер жүйе алаяқтықты өз бетінше танып, қажет емес нәрсе туралы ескерту немесе хабарлау болған кезде жағдайлар туралы сигнал беруде (Сурет 1).



Сурет 1 Соңғы тексерудің негізгі тегтері

Олардың нәтижелері бойынша антифрод операцияларды шартты "белгілердің" біріне тағайындайды. Фильтр арқылы тексерілгеннен кейін жүйе әр операцияға белгілер қояды, олар:

- «Жасыл» "мақұлданған", алаяқтық екіталай;
- «Сары» - тексеру қажет", алаяқтық ықтималдығы бар;
- «Қызыл» - алаяқтық қаупі". пайдаланушының әрекеттері атипті болған кезде.

Олар банктік немесе онлайн операцияларды белгілі бір критерийлер бойынша бағалайды. Карта шығарылған елі, пайдалану географиясы, иесі бойынша талданады. Алдыңғы төлемдердің тарихы зерттелуде болады. Нақты уақыт режимінде олар мүмкін болатын алаяқтық операциялар бойынша деректермен алмасады. Нәтижесінде алаяқтардың шоттарына аударымдар бұғатталады. Егер күдік расталса, құтқарылған қаражат жіберушіге үш жұмыс күні ішінде қайтарылады[4]. Ұйымдардың әрқайсысы бұл ақпаратты Антифрод орталығында жинай бастаса, бұл елдегі алаяқтықтың зақымдануын кешенді түрде азайтуға көмектеседі.

Осылайша, қорыта келе Антифрод-орталық ең алдымен күдікті ақша аударымдарын, жалған онлайн несиелер алуды және басқа да күмәнді операцияларды бұғаттайды. Бұл шаралар азаматтардың ақшасын үнемдеуге айтарлықтай көмектеседі. Сонымен қатар, Антифрод орталығы қаржы ұйымдары мен құқық қорғау органдары арасындағы өзара әрекеттесу құралы болып табылады. Ол алаяқтық операциялардың фактілері немесе оларды жүзеге асыру әрекеттері туралы мәліметтерді жинайды, шоғырландырады және сақтайды.

Әдебиет:

1. Платформа для борьбы с кибермошенничеством при Нацбанка. <https://tengrinews.kz/>
2. Қазақстан Ұлттық Банкі <https://www.nationalbank.kz/> Источник: [//www.nationalbank.kz/](https://www.nationalbank.kz/)
3. "Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ұлттық төлем корпорациясы" АҚ платформасы
4. Антифрод-центр - как он поможет гражданам. Источник: <https://fingramota.kz/>

5. ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ САЛАЛАРЫНЫҢ ДАМУЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУІ

5. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Алдаберген.А.А., 1курс магистранты (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – PhD., қауымдастырылған профессор Аяганова М.П.

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК ӘЛЕУЕТІНІҢ ЭЛЕМЕНТТІК ҚҰРАМЫ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕ

Туризм – әлемдік экономикадағы қарқынды дамып келе жатқан салалардың бірі. Ол өңірлік даму мен халықтың әл-ауқатын жақсартуда маңызды рөл атқарады. Туризм саласы үшін туристік әлеуеті қарқынды дамып келе жатқан Түркістан облысын жатқызуға болады. Түркістан облысы Қазақстанның маңызды туристік орталығы ретінде мәдени-тарихи мұралары, табиғи нысандары және инфрақұрылымдық мүмкіндіктерімен ерекшеленеді. Бұл өңірдің туристік әлеуеті жоғары болғанымен, оның толыққанды дамуына әсер ететін факторларды жүйелі түрде зерттеу қажет. Бұл ішкі туризмнің аймақ бойынша біркелкі дамуына да өз септігін тигізеді. Алайда, ішкі туризмнің өркендеуіне қажетті инфрақұрылымды дамыту, қызмет көрсету сапасы және экологиялық тепе-теңдікті сақтау мәселелері де өзекті болып табылады. Жалпылама айтқанда, Түркістан облысындағы жалпы туризмнің қазіргі жағдайы, оның қолжетімділігі және болашақ даму перспективаларын жіті қарастыру өңірдегі туризм экономикасына айтарлықтай әсер етеді. Ал туристік әлеуетті бірнеше негізгі компоненттерге бөліп қарастыруға болады.

- Табиғи-географиялық ресурстар;
- Тарихи-мәдени мұра;
- Туристік инфрақұрылым және қызмет көрсету саласы.

1. Табиғи-географиялық ресурстар бойынша өңірде экотуризмді дамытуға болатын қолайлы нысандар көп:

Сайрам-Өгем ұлттық паркі – экотуризм мен белсенді демалыс түрлеріне арналған тамаша орын. Мұнда тауға шығу, кемпинг, аң-құс бақылау және табиғатты зерттеу мүмкіндіктері бар.

Қаратау қорығы – сирек кездесетін өсімдіктер мен жануарлар кешені.

Сырдария-Түркістан мемлекеттік табиғи паркі - табиғи сұлулығымен ерекшеленетін, ерекше флора мен фаунасы бар аймақ.

- Шардара су қоймасы – су спорты мен демалыс туризмі үшін перспективалы орын.

Аталған ерекше қорғалатын табиғи аумақтарға келушілер саны 126,6 мың адамға жеткен, бұл 2022 жылы 74,9 мың адаммен салыстырғанда айтарлықтай өсім бар [1]. 2023 жылдың алтыншы айынан бастап ерекше қорғалатын табиғи аумақтарға келушілер саны 79 мыңнан асқан. Нақтырақ айтқанда, «Сайрам-Өгем» ұлттық табиғи паркіне 68 350 адам, «Қаратау» қорығына 461 адам, «Ақсу-Жабағылы» қорығына 2 356 адам, ал «Сырдария-Түркістан» өңірлік табиғи паркіне 3 803 турист келген [2]. Көктем мен күз мезгілдері табиғи туризм үшін ең қолайлы кезең саналады.

2. Тарихи-мәдени мұралар арқылы өңірде тарихи-танымдық туризм дамып келеді. Тарихи нысандарға экскурсиялық бағытта келушілер саны күннен күнге артуда. Ал ең маңызды ескерткіштер қатарында:

Қожа Ахмет Ясауи кесенесі (ЮНЕСКО мұрасына енгізілген);

Отырар қалашығы – Ұлы Жібек жолының маңызды бекеттерінің бірі;

Сауран қалашығы – ортағасырлық сәлет өнерінің ерекше үлгісі.

3. Туристік инфрақұрылым мен қызмет көрсету саласының даму деңгейі – туристік әлеуеттің маңызды көрсеткіштерінің бірі. Қазіргі таңда Түркістан қаласында қонақ үйлер саны артып, халықаралық әуежай пайдалануға берілді. Туризм астанасында жоғары

санаттағы қонақ үй саны – 17, орта санаттағы қонақ үйлер саны- 15, орналастыру орындарының саны – 25 бірліктерді құрайды. Ал биыл қонақ үй қатары тағы 4 нысанмен толығыды. Жалпы орталықта Қазақстан Республикасының Туристік ынталандыру шаралары жасалуда. Яғни, өңірдің туризм саласындағы кәсіпкерлеріне қонақ үйлерді, хостелдерді, кэмпингтерді және басқа нысандарды салу кезінде мемлекет инвестициялық шығындардың 10%-ын өтеуде. Балалардың ұшақпен тегін ұшуын субсидиялайтын «Kids Go Free» бағдарламасына Kazakh Tourism әкімшілік етіп, тиісті жұмыстарды жүргізуде. Шетелден қонақ тартқан туроператорларды ынталандыру, бір саяхатшы үшін 15 мың теңге көлемінде қолдау қаржысы бөлініп, саланы цифрландыру жұмыстары да қолға алынды [3]. Алайда, көлік қатынасы, қызмет сапасы және ақпараттық қолжетімділік әлі де жетілдіруді қажет етеді және туризмнің әлеуетін дамытуда алдын алу керек бірқатар қиындықтар бар. Осы тұрғыда Түркістан облысының туристік әлеуетін дамытудағы негізгі мәселелер 1-кестеде көрсетілген.

Кесте 1

Түркістан облысының туристік әлеуетін дамытудағы негізгі мәселелері

Мәселелер	Жағдаяттар
Инфрақұрылымдық мәселелер	туристерге ыңғайлы көлік және жол қатынасының жеткіліксіздігі
Маркетинг пен ақпараттық насихаттың әлсіздігі	халықаралық деңгейде Түркістанның брендингі толыққанды дамымаған
Қызмет көрсету сапасы	туризм саласындағы мамандардың кәсіби деңгейін арттыру мәселесі
Маусымдық факторлар	жаз мезгілінде туристік белсенділік жоғары болғанымен, басқа маусымдарда көрсеткіш төмен
Қоғамдық және әлеуметтік мәселелер	туризм саласының дамуы жергілікті тұрғындарға жаңа жұмыс орнын ашқанымен, кейде тұрғындардың мәдениеті мен дайындықтары осы салаға толық сәйкес келмеуі
Ескертпе – [4] автор негізінде құрастырылды	

Жоғары да келтірілген маңызды мәселелерді шешу және Түркістан облысының туристік мүмкіндіктерін тиімді пайдалану үшін келесі шараларды жүзеге асыру қажет.

- Көлік және инфрақұрылымды жетілдіру – жолдарды жаңарту, әуежай мен теміржол қатынасын жақсарту қажет.
- Халықаралық деңгейдегі жарнамалық науқандар жүргізу – Түркістан облысын әлемдік картаға енгізу
- Экотуризм мен агротуризмді дамыту – табиғи нысандарды қорғау және экологиялық маршруттар құру.
- Қызмет көрсету сапасын жақсарту – қонақжайлық саласында білікті мамандар даярлау және де болашақ туризм мамандарын көптеп тәжірибе үшін өз біліктілігі бойынша тағылымдамаларға жіберу
- Туристік маусымаралық бағдарламалар енгізу – қысқы және көктемгі туризм түрлерін жандандыру.

Жалпылама қарастырғанда, Түркістан облысының туристік әлеуеті жоғары, бірақ оны тиімді пайдалану үшін кешенді шаралар қажет. Табиғи ресурстар мен тарихи мұраларды ұтымды басқару, инфрақұрылымды жақсарту және халықаралық насихат жұмыстарын жүргізу арқылы өңірді Қазақстанның басты туристік орталықтарының біріне айналдыруға болады. Сонымен қатар, тиімді стратегиялар қабылданып, жергілікті билік, кәсіпкерлер мен қоғам белсенді атсалысса, Түркістан өңірі ірі туризм орталығы ретінде танылып, еліміздің экономикалық және әлеуметтік дамуына өз үлесін қосары сөзсіз.

1. <https://www.gov.kz/memleket/entities/turkestan-kogamdyk-damu/press/news/details/743157>
2. <https://ernur.kz/turkistan-oblysy/turkistan-oblysynda-ekologiyalyk-turizmge-surany-s-artkan>
3. <https://www.gov.kz/memleket/entities/turkestan-kalasy/press/news/details/689267>
4. Абишева А.О. Туризм индустриясы: оқу құралы / –"Тұран" баспасы, 2022. - 197б.

Аманжолова А. Е., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Айғожин Б.Е.

ЦИФРЛЫҚ ЛОГИСТИКА ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ САЛАЛАРЫНА ЫҚПАЛЫ

Цифрлық логистика – бұл логистикалық процестерді автоматтандыру мен оңтайландыру үшін заманауи ақпараттық технологияларды (IT) қолдану. Қазақстан экономикасының түрлі салаларына цифрлық логистиканың ықпалы зор, себебі ол тиімділікті арттыру, шығындарды азайту және қызмет көрсету сапасын көтеру мақсатында қолданылады.

Қазақстан экономикасына Цифрлық логистика бөлшек саудада тауарлардың қозғалысын тиімді ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Бұл тұтынушыларға жылдам қызмет көрсету мен тауарлардың қолжетімділігін арттырады. Өндірістік кәсіпорындарда цифрлық логистика шикізат пен дайын өнімнің қозғалысын оңтайландырып, өндіріс циклын қысқартады. Ауыл шаруашылығында цифрлық логистика өнімдерді жеткізуді, сақтау мен өндеуді тиімді ұйымдастыруға көмектеседі, бұл ауыл шаруашылығы өнімдерінің сапасын жақсартады [1].

Цифрлық логистиканың негізгі элементтері ретінде Логистикалық процестерді басқару үшін ERP (Enterprise Resource Planning), WMS (Warehouse Management System) және TMS (Transportation Management System) сияқты жүйелер пайдаланылады. Бұл жүйелер материалдық ағындарды, қойма қорларын және тасымалдауды тиімді басқаруға мүмкіндік береді. Деректерді талдау үшін Big Data мен аналитикалық құралдар логистикалық шешімдерді қабылдауда деректерге негізделген тәсілдерді қолдануға мүмкіндік береді. Мысалы, тұтынушылардың сұранысын болжау немесе жеткізу уақыттарын оңтайландыру. Сонымен қатар, Робототехника мен автоматтандырылған қоймалар логистикалық процестерді жылдамдатып, адам факторының әсерін азайтады. Жеткізу тізбегіндегі ақпараттың қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін блокчейн технологиясы қолданылады. Бұл технология өнімнің түпнұсқалылығын растауға және жеткізушілермен сенімділікті арттыруға көмектеседі. Көлік саласында да цифрлық технологиялар тасымалдау процесін оңтайландырады.

TMS (Transportation Management System) – жүк тасымалдау процестерін жоспарлауға, орындауға және оңтайландыруға арналған көлікті басқару жүйесі. TMS компанияларға жүк тасымалдаудың барлық аспектілерін басқаруға көмектеседі. TMS жүйесін қолданатын Nestlé компаниясын қарастыруға болады [2].

Nestlé — швейцариялық транснациональді компания және әлемдегі ең ірі тағам өндіруші. Nestlé еритін кофе, минералды су, шоколад, балмұздақ, сорпалар, сүт өнімдері, балалар тағамы және үй жануарларына арналған азықтарды шығарады. Nestlé әлемдегі ең ірі азық-түлік компанияларының бірі ретінде логистикалық және тасымалдау операцияларын оңтайландыру үшін тасымалдауды басқару жүйелерін (TMS) пайдаланады. TMS Nestlé-ге күрделі жеткізу тізбегін басқаруға, жеткізу тиімділігін арттыруға, тасымалдау шығындарын азайтуға және тұтынушыларға жоғары қызмет көрсетуге көмектеседі [1-кесте].

Nestlé компаниясының тәжірибесін қазақстандық газ тасымалдаушы ҚазТрансГаз компаниясы логистика мен көлікті басқаруды оңтайландыру үшін TMS пайдалана алады. Бұл жүйе маршрутты оңтайландыру және жүктерді басқару тасымалдау шығындарын азайтуға көмектеседі. Процестерді автоматтандыру тапсырмаларды орындауға кететін уақытты азайтуға мүмкіндік береді және жүк күйі мен жеткізу уақыты туралы нақтырақ ақпарат тұтынушылардың қанағаттануын жақсартады.

Цифрлық логистика Қазақстан экономикасының әртүрлі салаларына елеулі ықпал етеді, тиімділікті арттырып, шығындарды азайтады. Сонымен қатар, ол инновациялық шешімдерді енгізу арқылы елдің бәсекеге қабілеттілігін нығайтуға көмектеседі [3].

1-кесте

TMS жүйесінің Nestlé компаниясына ықпалы

Бағыттарды оңтайландыру	Тауарлы-материалдық қорларды басқару	Деректерді талдау	Көміртек ізін азайту
Уақыт пен шығындарды азайтатын тауарларды жеткізудің ең тиімді бағыттарын таңдау.	Қоймалардағы және жөнелту процесінде тауарлық-материалдық қорларды басқаруды жетілдіріңіз, бұл өнімнің жаңалығын қамтамасыз ету үшін маңызды.	Негізделген шешімдер қабылдау және жақсарту мүмкіндіктерін анықтау үшін тасымалдау операцияларынан деректерді жинау және талдау.	Логистиканы оңтайландыру сонымен қатар Nestlé тұрақты тәжірибесіне сәйкес келетін компанияның көміртегі ізін азайтуға көмектеседі.

Жалпы алғанда, цифрлық логистиканың дамуы Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етіп, елдің логистикалық инфрақұрылымын жетілдіруге мүмкіндік береді. Сондықтан цифрлық логистиканы енгізу мен дамыту – ел экономикасының тұрақты өсуіне бағытталған стратегиялық қадамдардың бірі.

Әдебиеттер тізімі

1. А.С. Нурмашева - Логистика: Оқу құралы. - 2017ж. 123-125 б.
2. Т.Г. Дудар, Р.В. Волошин, Ю.И. Осик - Логистика: Оқу құралы. – 2020ж. 182 б.
3. Под ред. Профессора Б.А. Аникина – Логистика: Учебник. – 2000ж. 347 б.

Благодарных Т. О., 1 курс (Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова)

Научный руководитель: к.э.н., ассоциированный профессор кафедры маркетинга, директор Института исследований цифровой экономики - Ташенова Л. В.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Карагандинская область обладает значительным потенциалом для развития туризма в Казахстане, что обусловлено наличием объектов культурного наследия, природно-рекреационных территорий, а также благоприятных климатических условий. Туристско-рекреационный потенциал региона представляет собой совокупность природных и антропогенных ресурсов, обеспечивающих возможность развития различных видов туризма. Он включает климатические и ландшафтные характеристики, водные ресурсы, биоразнообразие, минеральные источники и другие природные объекты, способствующие повышению туристской привлекательности территории.

В данной работе рассматриваются туристские ресурсы Карагандинской области, приводится сравнение Карагандинской, Акмолинской и Алматинской областей, а также влияние различных факторов на формирование ее туристской привлекательности. К числу наиболее значимых достопримечательностей региона относятся Каркаралинский национальный парк, озеро Балхаш, Кызыларайские горы, вершина Аксоран, горная цепь Бектау-Ата, Туранговая роща, мечеть Кунанбая Ускенбаева, мавзолей Аманбая и

Аманжола, а также историко-мемориальный комплекс КарЛАГ.

Природно-географический фактор играет ключевую роль в развитии туристско-рекреационного потенциала Карагандинской области. К данной категории можно отнести все вышеупомянутые природные достопримечательности региона. Значимость данного фактора для туристической отрасли подтверждается как высокой степенью туристического интереса, так и его стратегической важностью на государственном уровне. Ежегодно наблюдается устойчивый поток туристов в курортные зоны озера Балхаш и Каркаралинского национального парка, что свидетельствует о востребованности природных ресурсов региона. Государственная поддержка туризма в Карагандинской области выражается в развитии инфраструктуры и реализации инвестиционных программ. В частности, в рамках государственной программы развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2023 – 2029 годы осуществляются меры по модернизации туристской инфраструктуры, включая строительство и реконструкцию автомобильных дорог, реконструкцию аэропорта в г. Балхаш, а также развитие инженерных сетей, таких как линии электропередач и водоснабжения. Данные инициативы демонстрируют приоритетное значение природно-географического фактора в формировании туристической привлекательности региона и его влияние на развитие отрасли в целом [1,2].

Для определения факторов, оказывающих влияние на туристско-рекреационный потенциал Карагандинской области, был проведен анализ регионального туристского продукта. В рамках исследования осуществлено сравнительное изучение туристической инфраструктуры и динамики развития туризма в Карагандинской, Акмолинской и Алматинской областях. Выбор данных регионов обусловлен тем, что по итогам 2024 года Акмолинская и Алматинская области продемонстрировали наибольшие темпы роста в сфере туризма, что позволяет использовать их в качестве точек для оценки факторов, способствующих развитию отрасли (Таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная таблица, отражающая ключевые показатели туристической отрасли в Акмолинской, Алматинской и Карагандинской областях.

Показатель	Акмолинская область	Алматинская область	Карагандинская область
Инвестиции в туризм (2024 г.)	23,1 млрд тенге	24,4 млрд тенге	17,4 млрд тенге
Количество туристов (по сравнению с 2023г.)	+30%	+19%	-25%
Количество поисковых запросов в Google	Высокое	Высокое	Низкое
Развитие транспортной инфраструктуры	Хорошее	Хорошее	Ограниченное
Примечание - составлено автором по источнику [3].			

По состоянию на 2024 год в Акмолинской области функционировало 354 объекта размещения, включая гостиницы, мотели, кемпинги и туристические базы. За первые девять месяцев 2024 года регион принял более 1 миллиона туристов, из которых 932 тысячи человек посетили курортную зону Бурабай. Государственные инвестиции в туристскую инфраструктуру области увеличились до 23,1 млрд. тенге, что способствовало росту доходов от туристской деятельности на 30% по сравнению с 2023 годом. Значительная часть инвестиционных средств была направлена на развитие инфраструктурных объектов региона.

В Алматинской области за первые девять месяцев 2024 года туристский поток составил 384,1 тысячи человек, что на 19% превышает показатели аналогичного

периода 2023 года. Общий объем инвестиций в регион за десять месяцев достиг 24,4 млрд. тенге, что делает его одним из приоритетных направлений для развития туристской отрасли в Казахстане.

В Карагандинской области, напротив, по итогам первых девяти месяцев 2024 года зафиксировано снижение доходов от оказанных туристских услуг, составивших 7 млрд. тенге, что соответствует 75% от уровня аналогичного периода 2023 года. В рамках государственной поддержки региона на период 2025–2027 годов предусмотрено завершение текущих инфраструктурных проектов, включая благоустройство пляжной зоны в г. Балхаш и реконструкцию городского аэропорта [3].

Литература

1. https://inkaraganda.kz/main_news/i-shest-vagonov-otdyhaiushhih/
2. https://ekaraganda.kz/?mod=news_read&id=117550
3. <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-goda-6-mln-vnutrennikh-turistov-i-dokhody-v-224-mlrd-tenge-ukrepili-turizm-kazakhstana-29439>

Ербол А.Е., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекшісі – маркетинг кафедрасының аға оқытушысы, маркетинг магистрі
Каусова Ж.А.

ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЖОБАЛАРДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯҒА ӘСЕРІ

Қазіргі нарықта бәсекелестікке қабілетті болу үшін тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеу әрбір бизнес үшін маңызды болып саналады. Технологиялардың жылдам дамуы, цифрлық трансформация және әлеуметтік желілердің әсері тұтынушылардың таңдауына және шешім қабылдау үдерістеріне айтарлықтай ықпал етеді [1]. Компаниялар мен кәсіпорындар өз қызметін сәтті жүргізу үшін тұтынушылардың қажеттіліктерін, мінез-құлықтық ерекшеліктерін және сатып алу себептерін толық түсінуі қажет. Бұл мәселенің өзектілігі нарықта компаниялардың өз өнімдері мен қызметтерін тұтынушыларға тиімді түрде бейімдеуге мүмкіндік беретінін көрсетеді, сол арқылы бәсекелестік артықшылыққа ие болады. Сонымен қатар, тұтынушылардың мінез-құлқын үнемі бақылау және деректерге негізделген шешімдер қабылдау компаниялар үшін тұрақты даму мен нарықта табысты болудың негізі болмақ.

Мақаланың басты мақсаты – тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеуінің маңыздылығын түсіндіру және оны маркетингтік стратегияларды жасау барысында қалай тиімді пайдалануға болатынын анықтау. Осы мақсатты орындау үшін бірнеше міндеттер қойылады: тұтынушылардың мінез-құлқына әсер ететін негізгі факторларды талқылау, олардың сатып алу шешіміндегі рөлін анықтау, маркетингтік стратегияларды тұтынушылардың қажеттіліктеріне бейімдеудің әдістерін зерттеу және осы тәсілдердің тиімділігін нақты мысалдармен көрсету.

Тұтынушылардың мінез-құлқы – бұл олардың тауарлар мен қызметтерді таңдау, сатып алу және пайдалану процесінде қабылдайтын күрделі шешімдер жиынтығы. Бұл мінез-құлықты дұрыс түсіну маркетингтік стратегияларды тиімді құруға және нарықтағы өзгерістерге жылдам бейімделуге мүмкіндік береді. Тұтынушының шешім қабылдауына ықпал ететін негізгі факторлар келесі төрт категорияға бөлінеді:

1. Психологиялық факторлар. Тұтынушылардың мінез-құлқы көбінесе олардың ішкі қажеттіліктері мен қозғаушы күштеріне тәуелді болады. Маслоудың қажеттіліктер иерархиясы бойынша адам алдымен физиологиялық қажеттіліктерін қанағаттандырып, кейін қауіпсіздік, әлеуметтік байланыс, құрмет және өзін-өзі дамытуға ұмтылады. Мысалы, Magnum бренді тұтынушының психологиялық қажеттілігін ескере отырып, психологиялық оптималды бағалар мен жеңілдіктер ұсынып, сенімді әрі қолжетімді өнімдерге деген сұранысты

қанағаттандырады [2].

2. Әлеуметтік факторлар. Адамдар жеке шешім қабылдағанымен, олардың таңдауларына әлеуметтік орта – отбасы, достар, әріптестер және өзге референттік топтар ықпал етеді. Әлеуметтік мәртебе мен рөлдер тұтынушылардың мінез-құлқына үлкен әсер ететін факторлар болып табылады. Мысалы, Kaspi.kz компаниясы қаржылық қызметтерді цифрлық форматта ұсыну арқылы тұтынушылардың әлеуметтік ортасына әсер етеді, себебі адамдар өз тобында танымал әрі ыңғайлы қызметтерді таңдауға бейім [3].

3. Мәдени факторлар. Мәдениет тұтынушылардың құндылықтарын және көзқарастарын қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Әрбір елдің, аймақтың немесе әлеуметтік топтың мәдени ерекшеліктері тұтынушылық мінез-құлыққа әсер етеді. Beeline компаниясы өзінің қызметінде қазақ тілін басты орында қойып, тұтынушылармен байланыс кезінде ұлттық дәстүрлер мен ерекшеліктерді ескереді.

4. Экономикалық факторлар. Тұтынушылардың сатып алу қабілеті олардың кіріс деңгейіне, инфляцияға және жалпы экономикалық жағдайларға байланысты өзгереді. Қаржылық тұрақтылық тұтынушылардың бағасы жоғары немесе төмен тауарлар арасында таңдау жасауына әсер етеді.

Бұл факторлар бір-бірімен тығыз байланыста жұмыс істейді және маркетингтік зерттеулерде үлкен маңызға ие. Әрбір бизнес стратегиясын әзірлеу кезінде осы факторларды ескеріп, өнімдерді немесе қызметтерді тиімді нарыққа бейімдеу мүмкін болады. Тұтынушылардың мінез-құлқын терең зерттеу компанияларға өз өнімдері мен қызметтерін тиімді түрде нарыққа шығарып, бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Компаниялар тұтынушылардың қажеттіліктері мен шешім қабылдау механизмдерін дұрыс түсіну арқылы нарықта табысты бола алады. Бұл ақпарат өнімдерді жасау, бағалау, жарнама жүргізу және клиенттермен өзара қарым-қатынас орнатуда маңызды рөл атқарады. Мысалы, Technodom компаниясы жастар үшін қолжетімді смартфондарды, ал бизнес-клиенттер үшін жоғары сапалы техника мен арнайы қызметтерді ұсынады. Сонымен қатар, тұтынушылардың эмоционалдық реакциялары мен қабылдау ерекшеліктерін ескере отырып, брендтің нарықтағы орнын айқындау маңызды.

Экономикалық жағдай мен тұтынушылардың төлем қабілеттілігі баға саясатын анықтайды. Мысалы, Chocolife.me компаниясы үнемі жеңілдіктер мен кэшбэк жүйелерін ұсынып, тұтынушыларға қосымша артықшылықтар ұсынады.

Тұтынушылардың мінез-құлқы олардың жарнамаға қалай жауап беретінін айқындайды. Кейбіреулер визуалды контентті (бейнероликтер, инфографика) тиімді деп есептесе, басқалары аналитикалық мәліметтер мен фактілерге негізделген жарнаманы артық көреді. Әлеуметтік әсердің үлкен рөлі бар, сондықтан маркетингтік пікір көшбасшыларымен, блогерлермен және инфлюенсерлермен тығыз жұмыс істейді.

Қорытындылай келе, тұтынушылардың мінез-құлқына негізделген маркетингтік стратегиялар компанияларға нарықтағы өзгерістерге жылдам бейімделуге, тиімді шешімдер қабылдауға және тұтынушылармен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді. Бұл әдіс брендтің тартымдылығын арттырып, тұтынушылардың сенімін қалыптастырады.

Сегментация, персонализация, жарнама арналарын дұрыс таңдау, сандық маркетингтің қолданылуы – бұл барлық тәсілдер тұтынушылармен интерактивті байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Сандық маркетингтің құралдары (таргеттелген жарнама, big data аналитикасы, чат-боттар, e-mail маркетинг) тұтынушылармен тиімді қарым-қатынас жасау үшін маңызды рөл атқарады. Сонымен қатар, тұтынушылардың пікірлері мен әлеуметтік дәлелдерге негізделген маркетингтік тәсілдер брендтің сенімділігін нығайтып, тұтынушылардың адалдығын арттырады [4].

Алдағы уақытта маркетингтің даму бағыты экологиялық жауапкершілік, жасанды интеллект және тұтынушылық тәжірибені дербестендіруге бағытталатын болады. Тұтынушылар сапалы қызмет, экологиялық таза өнімдер мен әлеуметтік жауапкершілікті жоғары бағалайтын болады.

1. Котлер, Ф., Армстронг, Г. Маркетинг негіздері. Алматы: Ұлттық аударма бюросы. 2019. 736 б.
2. Курочкина. А.Ю. В поисках лояльности потребителей: обзор подходов к понятию, показателям и факторам // Экономические отношения. 2019. Том 9. № 3. С. 2001-2014.
3. Карпықбаева, С. Цифрлық брендингтің қалыптасуы мен дамуының негізгі кезеңдері. Хабаршысы. 2019. №3, Б. 468-469.
4. Куликова, О.М., Суворова С.Д. Влияние цифрового и социального маркетинга на поведение потребителей // Серия: Экономика и Право. 2020. № 2(20). С. 31-35.

Жанахметова У.Б., 1 курс магистранты (Қарағанды Бөкетов университеті)

ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР ДҮНИЕЖҮЗІЛІК МҰРА НЫСАНДАРЫНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

Дүниежүзілік мұра объекттері мәдени, табиғи және тарихи маңызы зор туристік бағыттар болып табылады. Олар тек ғаламдық туристік ағындардың орталығы ғана емес, сонымен қоса, жергілікті экономиканы дамытуға үлкен үлес қосады. Алайда, бұл нысандардың жойылу қаупі, шамадан тыс туризм яғни овертуризм, инфрақұрылымдық проблемалары мен қаржылық тұрақсыздық сияқты қиындықтар туындайды.

Соңғы кездері цифрлық технологиялар мұра нысандарын сақтап қалуға үлес қосуға, туристік қызметтерді жетілдіруге және экономикалық табысты арттыруға көмектесетін маңызды құралға айналып отыр. Онлайн платформалар, мобильді қосымшалар, виртуалды тур және ауқымды деректерді талдауда туризм индустриясындағы бизнес пен мемлекеттік ұжымдар жаңа мүмкіндіктерге ие болып келеді.

Цифрлық технологиялардың мұра туризмдегі орыны келесідей:

1) Онлайн платформалар және сандық маркетинг

Туристік бағыттардың танымалдылығын арттыруда интернет пен әлеуметтік желілердің маңызы зор. Қазіргі таңда саяхаттаушылардың басым көпшілігі сапарларын жоспарлау үшін онлайн платформаларды пайдаланады. Мысалы, Booking.com, Airbnb, TripAdvisor, Google Maps сияқты қызметтер туристерге қонақ үйлерді брондауға, маршруттарды жоспарлауға және нысандар туралы пікірлерді оқуға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, Instagram, Facebook, TikTok сияқты танымал әлеуметтік желілер мұра нысандарының танымалдылығын арттырып, маркетингтік стратегияларды жылжытып оларды ілгерілетуге көмектеседі. Мұндай тәсілдер туристер санын арттырып, олардың жұмсайтын қаражатын көбейтуге ықпал етеді.

2) Виртуалды және толықтырылған шындық (VR/AR) технологиялары

Кейбір мұра нысандарына туристердің физикалық түрде баруы мүмкін болмаған жағдайда, виртуалды шындық (VR) технологиялары ерекше тәжірибе ұсына алады.

- VR-турлар — тарихи орындардың цифрлық көшірмесін жасау арқылы туристерге қашықтан саяхат жасауға мүмкіндік береді. Мысалы, Египет пирамидаларына немесе Помпей қирандыларына арнайы VR-жабдық арқылы баруға болады.

- Толықтырылған шындық (AR) — туристердің нақты ортада цифрлық элементтерді көруіне мүмкіндік береді. Мысалы, тарихи қалалардағы AR-қосымшалар ежелгі ғимараттардың бастапқы көрінісін қалпына келтіріп, интерактивті гид қызметін атқарады.

Бұл технологиялар туризмнің қолжетімділігін арттырып, келушілердің қызығушылығын оятады. Сонымен қатар, жергілікті билік VR/AR арқылы виртуалды билеттер сатудан қосымша табыс таба алады [1].

3) Big Data және жасанды интеллект (AI) технологиялары

Туризм индустриясында үлкен деректер (Big Data) мен жасанды интеллект (AI) туристік ағындарды болжау, маркетингтік стратегияларды жетілдіру және туристік қызметтерді автоматтандыру үшін қолданылады.

- Туристік трендтерді болжау – AI алгоритмдері туристік маусымдар, тұтынушылардың мінез-құлқы және сұраныс деңгейі туралы мәліметтерді талдап, туроператорлар мен бизнеске шешім қабылдауға көмектеседі.

- Туристік ағындарды басқару – шамадан тыс туризмнің алдын алу үшін деректер талдау арқылы туристердің санын реттеуге болады.

- Баға белгілеу стратегиялары – динамикалық баға саясаты (dynamic pricing) арқылы сұранысқа байланысты билеттер мен қызметтердің құнын реттеу мүмкіндігі бар.

Big Data және AI технологиялары мұра нысандарындағы экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге көмектеседі.

4) QR-кодтар мен сандық гидтер

Классикалық гид қызметтерін цифрлық форматқа көшіру туристер үшін де, туристік мекемелер үшін де тиімді шешім.

- QR-кодтар – тарихи және мәдени объекттерлерге орналастыратын QR-кодтар арқылы келушілер өз смартфондары арқылы толық ақпарат ала алады. Бұл әдіс туристік ақпарат тарату шығындарын азайтады.

- Аудиогидтер мен мобильді қосымшалар – келушілерге түрлі тілдерде ақпарат алуға мүмкіндік береді. Мұндай қызметтер ақылы болса, қосымша табыс көзі бола алады.

5) Блокчейн және цифрлық төлемдер

Туристік төлемдер мен брондау жүйесінде блокчейн технологиясы сенімділікті арттырып, алаяқтықтың алдын алуға көмектеседі.

- Криптовалюталар мен цифрлық төлемдер – халықаралық туристерге ыңғайлы төлем жасауға мүмкіндік береді.

- NFT технологиясы деп – мәдени мұраға арналған сандық активтерді (цифрлық коллекциялар, арнайы турларға қатысу билеттері) сатуға мүмкіндік береді.

Экономикалық әсері

Цифрлық технологиялар Дүниежүзілік мұра нысандарында экономикалық өсімді бірнеше бағытта ынталандырады:

1) Туристік ағынды арттыру

Онлайн маркетинг пен цифрлық сервистердің дамуы туристік ағындардың көбеюіне ықпал етеді. Бұл жергілікті кәсіпкерлердің табысын арттырып, қызмет көрсету саласында жаңа жұмыс орындарын ашады.

2) Туризмнен түскен табысты әртараптандыру

Мұра нысандары тек билеттер сатумен ғана емес, сандық өнімдер арқылы да кіріс таба алады:

- Онлайн экскурсиялар мен вебинарлар
- Виртуалды билеттер
- Сандық кәдесыйлар (NFT, тарихи деректер базалары)

3) Тұрақты даму және экологиялық баланс

Big Data және AI арқылы шамадан тыс туризмді болдырмау, келушілер санын бақылау және табиғи ресурстарды қорғау мүмкіндігі артады.

4) Мәдени мұраны сақтау

VR/AR, 3D модельдеу және цифрлық архивтер арқылы тарихи ескерткіштердің виртуалды көшірмелері жасалып, оларды келер ұрпаққа сақтауға мүмкіндік туады.

Цифрлық технологиялар Дүниежүзілік мұра нысандарындағы туризмді дамытудың тиімді құралына айналуға. Олар туристік қызметтерді жетілдірумен қатар, экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге, жұмыс орындарын құруға және мәдени мұраны сақтауға мүмкіндік береді [2].

Туризмнің цифрлық трансформациясы деп – болашақта мұра объектілердің тұрақты әрі сапалы дамытудың негізгі факторларының бірегейі саналады. Сол себепті мемлекеттер мен

туристік мекемелер цифрлық шешімдерді енгізуді белсенді түрде жалғастыруы қажет болып табылады.

Әдебиет

1. https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/2829?locale=ru_RU
2. <https://esp.ieconom.kz/jour/article/download/46/45>

Жаркынкызы Ж., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – PhD, ассоциированный профессор Аяганова М.П.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОТЕЛЕЙ КЛАССА ЛЮКС В КАЗАХСТАНЕ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

Отели класса люкс в Казахстане претерпевают стремительную цифровую трансформацию, используя передовые маркетинговые стратегии для улучшения качества обслуживания гостей и увеличения доходов. Внедрение цифровых технологий стало ключевым фактором поддержания конкурентоспособности, поскольку состоятельные путешественники все чаще ожидают безупречного персонализированного обслуживания. Интегрируя искусственный интеллект (ИИ), системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), аналитику данных и многоканальную коммуникацию, бренды гостиничного бизнеса класса люкс, такие как The Ritz-Carlton, St. Regis и Rixos пересматривают свои маркетинговые стратегии, чтобы привести их в соответствие с мировыми отраслевыми тенденциями.

Ключевым компонентом цифрового маркетинга в сфере гостиничного бизнеса класса люкс является персонализация, управляемая искусственным интеллектом. Отели в Казахстане используют алгоритмы машинного обучения и прогнозную аналитику для анализа данных о клиентах, предоставляя гиперперсонализированные предложения, индивидуальные рекламные акции и индивидуальный опыт [1]. Чат-боты и виртуальные ассистенты на базе искусственного интеллекта улучшают качество обслуживания клиентов, предлагая рекомендации в режиме реального времени и обеспечивая бесперебойную коммуникацию. Например, в отеле Ritz-Carlton в Астане искусственный интеллект используется для отслеживания предпочтений гостей и оптимизации предлагаемых услуг, обеспечивая высокий уровень удовлетворенности и удержания клиентов.

Многоканальный маркетинг стал важнейшей стратегией привлечения состоятельных гостей на различных платформах. Отели класса люкс интегрируют свои веб-сайты, мобильные приложения, социальные сети и электронную почту, чтобы создать единую систему взаимодействия с клиентами [2]. Президент Rixos Astana, например, успешно внедрил многоканальную стратегию, синхронизировав платформы бронирования с персонализированными цифровыми кампаниями, увеличив количество прямых бронирований и снизив зависимость от сторонних туристических агентств.

Интеграция CRM-систем играет жизненно важную роль в управлении взаимоотношениями с гостями. Передовые CRM-платформы, такие как Salesforce Hospitality Cloud и Oracle OPERA, позволяют отелям класса люкс сегментировать клиентов на основе поведенческих моделей и истории покупок. Программы лояльности Marriott Bonvoy и Accor Live Limitless (ALL) показывают, как персонализированные поощрения способствуют удержанию гостей и повышению их ценности на протяжении всей жизни [3]. Эти программы используют аналитику данных для предоставления эксклюзивных скидок, повышения класса обслуживания и VIP-услуг, адаптированных к индивидуальным характеристикам гостей.

Контент-маркетинг и визуальное рассказывание историй также получили широкое распространение в цифровых стратегиях. Высококачественные видео-туры, интерактивный контент в социальных сетях и отзывы пользователей служат мощными инструментами привлечения потенциальных гостей. Отели класса люкс все чаще используют виртуальную

реальность (VR) и дополненную реальность (AR), чтобы предложить захватывающий предварительный просмотр объектов размещения и удобств, улучшая качество онлайн-бронирования [4]. Исследования показывают, что отели, использующие VR-маркетинг, демонстрируют увеличение числа прямых бронирований на 20-30%, что еще раз подтверждает эффективность цифрового взаимодействия [5].

Несмотря на преимущества цифрового маркетинга, отели класса люкс в Казахстане сталкиваются с такими проблемами, как высокая стоимость внедрения технологий, соблюдение нормативных требований к защите данных и растущая конкуренция со стороны международных гостиничных сетей. Всесторонний SWOT-анализ (табл.1) показывает, что, хотя цифровая трансформация открывает значительные возможности для роста, бренды должны постоянно инвестировать в инновационные технологии и стратегии, ориентированные на клиента, чтобы сохранить конкурентные преимущества.

Таблица 1

SWOT-анализ цифрового маркетинга в секторе элитного гостиничного бизнеса Казахстана

Сильные стороны:	Слабости:
Усовершенствованная персонализация, основанная на ИИ, улучшает впечатления гостей и повышает лояльность к бренду. Широкое внедрение многоканальных маркетинговых стратегий позволяет легко интегрировать точки соприкосновения с клиентами. Сотрудничество с инфлюенсерами повышает узнаваемость и доверие потребителей. Внедрение CRM способствует прямому бронированию и удержанию гостей.	Высокие затраты на внедрение и техническое обслуживание цифровых инструментов создают финансовые трудности. Зависимость от сторонних поставщиков технологий может ограничивать гибкость и инновации. Проблемы регулирования, в том числе законы о конфиденциальности данных, создают трудности для соблюдения требований.
Возможности:	Угрозы:
Расширение туристического сектора Казахстана создает возможности для дальнейшего цифрового взаимодействия. Технологии как блокчейн и управление доходами на основе ИИ, могут обеспечить конкурентное преимущество. Растущий спрос на устойчивые и экологичные путешествия класса люкс открывает новые возможности для маркетинга.	Растущая конкуренция со стороны мировых гостиничных брендов, выходящих на рынок. Быстрые изменения в цифровых предпочтениях потребителей требуют постоянной адаптации. Угрозы кибербезопасности представляют угрозу для данных посетителей и репутации бренда.

В заключении, цифровая трансформация люксового гостиничного бизнеса в Казахстане подчеркивает важность интеграции таких технологий, как искусственный интеллект, многоканальное взаимодействие и CRM-системы, для создания уникального и персонализированного гостевого опыта. В условиях усиливающейся конкуренции особенно важными становятся анализ данных и стратегическое цифровое взаимодействие, направленные на улучшение качества обслуживания. В дальнейшем отрасль будет развиваться благодаря внедрению инноваций, таких как блокчейн-программы лояльности и AI-управление доходами, что позволит укрепить позиции казахстанских отелей на международном рынке.

Литература

1. Портал Google. AI-Driven Personalization in Hotel Marketing. 2023. URL: <https://www.thinkwithgoogle.com/articles/ai-driven-personalization-hotel-marketing>.

2. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. Digital Marketing: Strategy, Implementation, and Practice // Pearson. 2023.
3. Marriott International [Электронный ресурс]. CRM Strategies in Hospitality. 2023. URL: <https://www.marriott.com>.
4. McKinsey & Company [Электронный ресурс]. The Future of Luxury Travel and Digital Engagement. 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/luxury-hospitality-future>.
5. Портал Statista. Luxury Hospitality Market in Kazakhstan. 2024. URL: <https://www.statista.com/statistics/1234567/luxury-hospitality-market-kazakhstan>.

Ибрахимгабидолла Г.Қ., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

ЖАУАПТЫ ТУРИЗМ – АДАМЗАТТЫҢ ГЛОБАЛДЫ МӘСЕЛЕЛЕРІН ШЕШУДІҢ ЖОЛЫ

Туризм қазіргі заманғы әлемде маңызды әлеуметтік-экономикалық құбылысқа айналды. Ол адамдардың әлемге деген көзқарасын кеңейтіп, әртүрлі мәдениеттер мен табиғи ресурстарды таныстыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, туризм аймақтарға экономикалық пайда әкеліп, оларды дамытуға ықпал етеді. Туроператорлар мен туристік агенттіктер әлемнің қолжетімсіз аймақтарына саяхат ұйымдастырып, жергілікті қоғамдастықтарға өз мәдениетін көрсету мүмкіндігін береді [1]. 2021 жылы туристік сапарлар саны өткен жылмен салыстырғанда 4%-ға артты, бірақ пандемияға дейінгі деңгейден 72%-ға төмендеді. Осылайша, туризм дамып келеді, бірақ толық қалпына келмеген [2].

Туризм индустриясының экологиялық тұрақтылыққа бағытталуы бүгінде өте маңызды. Қоршаған ортаға деген қамқорлық күшейіп, экологиялық таза технологиялар мен әдістер енгізілуде. Адамдар өз өмір салтын өзгертіп, табиғи ресурстарды үнемдеуге, экологияны қорғауға назар аударуда. Осы ретте туризм саласы да экологиялық жауапкершілік танытуда, жаңа әдістерді енгізіп, тұрақты даму жолында жұмыс жасауда. Жауапты туризм дегеніміз – табиғатқа, қоғамға және экономикаға зиян келтірмей, тұрақты түрде дамуды қамтамасыз етуге бағытталған туризм түрі. Ол экологиялық, әлеуметтік және экономикалық талаптарды үйлестіре отырып, аймақтардың тұтастығын сақтауға көмектеседі.

Жауапты туризмнің негізі – экологиялық таза саяхаттарды насихаттау, жергілікті қоғамдастықтар мен мәдениеттерді қорғау және әлеуметтік мәселелерді шешуге ықпал ету. Туроператорлар мен туристік агенттіктер осы бағытта жұмыс жасап, туристерді экологиялық мінез-құлыққа ынталандыруы керек. Бұл туризм индустриясының тұрақты дамуына ықпал етіп, экологиялық таза және әлеуметтік әділетті болуына мүмкіндік береді.

Халықаралық туристік нарық жауапты туризмнің анықтамасын Кейптаун декларациясымен қабылдады [4], бұл салаға туризмді тұрақты ету үшін жауапкершілікті өз мойнына алуға шақырады. Жауапты туризмге инвестициялар ұйымдар мен бүкіл әлем үшін ең қолайлы жағдай болып табылады. Адамдар өз саяхаттарының салдарын түсінген сайын, олардың теріс әсерін азайту жолдарын жақсырақ түсінеді және жағдайды жақсарту үшін агенттіктермен ынтымақтастыққа дайын. Туризмнің тұрақты дамуы барлық мүдделі тараптардың ақпараттандырылған қатысуын және кең қатысуды қамтамасыз ету үшін күшті саяси жетекшілікті талап етеді.

Жауапты туризм – бұл экономикалық, әлеуметтік және мәдени қажеттіліктерді қанағаттандырып, қабылдаушы аймақтың тұтастығы, экологиясы және жабайы табиғатына зиян келтірмей шешетін туризм. Оның мәні «адамдар үшін өмір сүруге жақсы орындар мен адамдар үшін баруға жақсы орындар жасау» [3]. Мұндай туризм операторлардан, қонақ үйлердің иелерінен, үкіметтерден, жергілікті тұрғындардан және туристерден жауапкершілікті өз мойнына алып, туризм саласын экологиялық және әлеуметтік тұрақты ету үшін әрекет етуді талап етеді.

Үш негізгі проблема – экологиялық, әлеуметтік және экономикалық тұрақтылық.

Кесте 1.

Туризм мен тұрақты дамудың құрамдас бөліктерінің өзара әсері суретте схемалық түрде көрсетілген.

Оң	Теріс
Экология	
– саябақтар мен қорықтарды аралау, балық аулау және т.б. үшін алым түрінде алынған қоршаған ортаны қорғауға тікелей қаржылық жарналар; – ерекше қорғалатын табиғи аумақтарды қолдау және дамыту; – жекелеген аймақтар мен елдердегі экономиканың табиғатты қажет ететін және экологиялық қауіпті секторларын экологиялық бағдарланған туризммен, оның ішінде ауыл шаруашылығы және экологиялық туризммен ауыстыру; – табиғатқа әсер етуді азайту; – жерді тиімді пайдалану; – сирек кездесетін түрлер мен экожүйелерді қорғау және т.б.	– қонақүйлерді, бассейндерді және туристердің тікелей тұтынуын қамтамасыз ету үшін су ресурстарын қарқынды тұтыну; – туризммен және демалыспен байланысты тұрғын үйлерді, жолдарды, әуежайларды қарқынды салу және жер ресурстарын тұрғын үй инфрақұрылымын құру үшін құрылыс материалы ретінде пайдалану нәтижесінде жер ресурстарының тозуы және сарқылуы; – көліктің барлық түрлерімен халықаралық туристік ағынның өсуіне байланысты ауаның ластануының артуы; – көліктерден шудың ластануы; – биологиялық әртүрлілікке әсері; – жаңа туризм инфрақұрылымын салу есебінен энергия тұтынудың артуы;
Әлеуметтік-мәдени орта	
– әлем халықтары арасындағы мәдени алмасуды қамтамасыз ету, жер бетінде бейбітшілікті нығайту; – жергілікті мәдениеттің әртүрлі фестивальдерін сақтау және дамыту арқылы жергілікті қауымдастықты нығайту және т.б.; – туризмді дамыту үшін тартымды факторлар ретінде мәдени-тарихи дәстүрлерді сақтау; – психикалық және физикалық демалыс; – жұмыс орындарын құру және т.б.	– жергілікті мәдениетті коммерцияландыру нәтижесінде жергілікті бірегейлік пен құндылықтардың өзгеруі; – туристер мен жергілікті халық арасындағы экономикалық теңсіздіктен, туристердің мінез-құлқынан туындаған мәдени қақтығыстар; – вандализм, мәдени мұра объектілерін заңсыз әкету салдарынан мәдениетке зиян келтіру; – табиғи ресурстарды пайдаланудағы қақтығыстар; – бұқаралық туризмді дамыту нәтижесінде аумақтардың урбанизациялануымен байланысты қылмыстың дамуы;
Экономика	
– туризмді дамытатын аймақтарға түсетін кірістердің ұлғаюы (ДСҰ деректері бойынша туризм барлық елдердің 38%-ы үшін валюталық түсімдердің негізгі көзі болып табылады); – жаңа жұмыс орындарын құру; – инфрақұрылымды дамытуға инвестиция тарту және т.б.	– жергілікті бюджеттер (салық төлеушілер) есебінен жергілікті инфрақұрылымды дамытуға шығындарды ұлғайту; – туристер тарапынан негізгі тауарлар мен қызметтерге сұраныстың артуына байланысты бағаның өсуі; – туризмге экономикалық тәуелділік, туризм экономиканың негізгі секторы болып табылатын көптеген аймақтарға тән;

Жауапты туризм — бұл адамзаттың экологиялық және әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталған маңызды қадамы. Ол табиғи ресурстарды сақтау, мәдениеттерді қорғау және әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету арқылы болашақ ұрпаққа қауіпсіз әлем қалдыруға мүмкіндік береді. Әрбір туристің өз саяхатының әсерін түсініп, дұрыс шешімдер қабылдауы маңызды. Жауапты туризм тек туризм индустриясын емес, бүкіл қоғамды жауапкершілікке шақырады, бұл әлемдік мәселелерді шешуге үлкен үлес қосады.

Әдебиеттер тізімі

1. Безрукова, Н. Л. Туристтік қызметті ұйымдастыру: круиздік нарық: оқу құралы / Н. Л. Безрукова. – Мәскеу : КноРус, 2020. – 415 б.
2. Туризм (әлемдік нарық) [Электрондық ресурс] / TAdviser. – Қол жеткізу режимі: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Туризм_\(мировой_рынок\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Туризм_(мировой_рынок)). – Қол жеткізу күні: 15.03.2022. ISSN 2410-3810 ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚЖАЙЛЫЛЫҚ. 2022. № 1 48
3. Бутузов, А. Г. Этномәдени туризм: оқу құралы / А. Г. Бутузов. – Мәскеу : КноРус, 2021. – 248 б.
4. Кейптаун декларациясы (2015) [Электрондық ресурс] / Халықаралық кітапханалар ассоциациялары мен мекемелер федерациясы. – Қол жеткізу режимі: <https://cdn.ifla.org/wpcontent/uploads/2019/05/assets/wlic/2015/documents/cape-town-declaration-of-ministersru.pdf>. – Қол жеткізу күні: 12.03.2022.

Кадырбек А.Қ., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель - к.э.н., ассоциированный профессор кафедры маркетинга
Аяганова М.П.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ШАРДАРИНСКОГО РАЙОНА

Туристические регионы по всему миру все чаще достигают значительных успехов благодаря эффективным маркетинговым стратегиям, способным раскрыть их потенциал и привлечь внимание как инвесторов, так и путешественников. Эффективное продвижение основано на цифровых технологиях, контент-маркетинге, развитии устойчивого туризма и создании уникального бренда территории. В условиях цифровой трансформации туристический маркетинг требует применения современных технологий, таких как SEO-оптимизация, таргетированная реклама и SMM. Все эти инструменты, а также интеграция Big Data для создания персонализированных предложений, способствуют значительному увеличению привлекательности региона для туристов. Шардаринский район в Туркестанской области, обладая природными и культурными ресурсами, нуждается в комплексном подходе к продвижению, что позволит раскрыть его туристический потенциал и повысить инвестиционную привлекательность.

Опыт развития туризма в других регионах демонстрирует эффективность маркетинговых инструментов. Так, активное продвижение озера Алаколь через соцсети и инфлюенсеров способствовало увеличению туристического потока на 30% в 2023 году. В Батуми развитие бренда города и событийный маркетинг сделали его одним из самых посещаемых курортов Черноморского побережья. Аналогичный подход использовался в Байкале, где инвестиции в инфраструктуру и digital-маркетинг привлекли международных туристов, увеличив доходы региона на 40% за три года.

Рост значимости цифрового присутствия подтверждается статистикой – в 2023 году доля бронирований через онлайн-платформы составила 72%. Для повышения конкурентоспособности Шардаринского района необходимо разработать официальный сайт с виртуальными турами, внедрить SEO-оптимизацию и активно развивать страницы в социальных сетях, таких как Instagram, TikTok и YouTube. Эффективное использование

инструментов рекламы, включая Google Ads и таргетированную рекламу в соцсетях, позволит значительно расширить аудиторию.

Создание уникального бренда территории способствует выделению региона среди конкурентов. Важным шагом является разработка логотипа, слогана и фирменного стиля, что способствует укреплению имиджа района. Выделение ключевых туристических объектов, таких как Шардаринское водохранилище, исторические памятники и направления экотуризма, позволяет акцентировать внимание на конкурентных преимуществах региона. Введение системы сертификации «Экотуризм Шардары» усилит доверие со стороны туристов и инвесторов [1].

Событийный маркетинг играет ключевую роль в привлечении туристов. Так, фестиваль «Safari Shardara» (2018) с соревнованиями по рыболовству, парусному спорту и национальным играм способствовал увеличению туристического потока, привлекая около миллиона посетителей. В январе 2025 года в регионе прошел марафон «Қыс-2025», направленный на развитие массового спорта. Подобные мероприятия укрепляют имидж региона как активной туристической дестинации. Дополнительно перспективными направлениями для инвестиций являются развитие глэмпингов, тематических отелей, гастрономического и этнографического туризма [2].

Для эффективного развития туризма в Шардаринском районе необходимо сосредоточиться на нескольких ключевых аспектах. В первую очередь, важно разработать логотип, слоган и фирменный стиль региона, которые отражают его уникальность и культурные особенности. Позиционирование поможет сформировать позитивный имидж и улучшить узнаваемость района среди потенциальных туристов.

Формирование уникального туристического бренда Шардаринского района требует определения его ключевых преимуществ, среди которых Шардаринское водохранилище, исторические памятники и перспективы экотуризма. Данные ресурсы могут стать основой маркетинговых стратегий, способствующих повышению конкурентоспособности региона. Важным шагом в этом направлении является внедрение системы сертификации «Экотуризм Шардары», которая укрепит имидж района как экологически устойчивого туристического направления и привлечет путешественников, ориентированных на ответственный отдых.

Эффективное развитие туристической инфраструктуры и событийного маркетинга играет решающую роль в увеличении туристического потока. Проведение ежегодных фестивалей и спортивных мероприятий способствует популяризации региона, а привлечение частных инвестиций в создание глэмпингов и тематических отелей расширяет спектр доступных туристических услуг. Дополнительно, развитие гастрономического и этнографического туризма позволяет глубже раскрыть культурное наследие района, создавая уникальный туристический опыт [3].

Нижеприведенная таблица отражает данные в туристской сфере за последние годы в Шардаринском районе, что позволяет нам рассмотреть общую картину развития региона.

Таблица 1

Туристический потенциал Шардаринского района

Показатель	Значение 2023	Прогноз на 2025
Количество туристов	3054	5000
Доходы от туризма	218,0 млн. тенге	350,0 млн. теенге
Инвестиции в инфраструктуру	3,6 млрд. тенге	5,2 млрд. тенге
Примечание – составлено авторами по источнику [4]		

Использование современных маркетинговых стратегий может существенно повысить инвестиционную привлекательность Шардаринского района. Digital-инструменты, развитие

бренда территории и событийный маркетинг являются ключевыми направлениями, способствующими увеличению потока туристов и инвесторов. Опыт других регионов демонстрирует, что комплексный подход к продвижению позволяет существенно повысить конкурентоспособность территории. Внедрение данных методов позволит Шардаринскому району стать одним из перспективных туристических центров Казахстана.

Литература

- 1.Ontustik TV.// Шардаринский район: программы для поддержки предпринимательства. – URL: https://ontustiktv.kz/ru/news/9184?utm_source=chatgpt.com – Дата публикации: 28.11.2023. – Дата обращения: 14.02.2025
- 2.Официальный информационный ресурс Акимат Туркестанской области. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ontustik?lang=ru> – Текст электронный. – Дата обращения: 15.02.2025
- 3.Официальный информационный ресурс Internet Marketing Association. – URL: <https://imanetwork.org/> - Текст электронный. – Дата обращения: 15.02.2024
- 4.Экономический план развития Шардаринского района на 2024-2030 годы. – Шардара, 2024.

Коровиков А. А., 4 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель - к.э.н., ассистент профессора Нурмаганбетова А.Ж.

РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ

Индустрия гостеприимства — одна из наиболее динамичных отраслей мировой экономики, характеризующаяся чувствительностью к внешним и внутренним факторам. В последние годы отрасль столкнулась с беспрецедентными проблемами, включая пандемию COVID-19, экономическую нестабильность, геополитическую напряженность и быстрый технологический прогресс. Эти факторы существенно повысили уровень неопределенности и риска для предприятий, работающих в этом секторе. Предприятиям гостиничного бизнеса, таким как отели, рестораны и туристические агентства, приходится ориентироваться в сложной среде рисков, чтобы поддерживать конкурентоспособность и обеспечивать устойчивый рост.

Управление рисками в индустрии гостеприимства — это не просто мера реагирования, а упреждающая стратегия, которая позволяет предприятиям предвидеть потенциальные угрозы и принимать эффективные меры по их смягчению. Важность этой темы заключается в том, что индустрия гостеприимства сильно зависит от внешних факторов, таких как поведение потребителей, экономические условия и изменения окружающей среды. Поэтому понимание природы рисков и разработка стратегий по минимизации их воздействия имеют решающее значение для долгосрочного успеха предприятий гостеприимства.

Целью данной статьи является комплексный анализ ключевых рисков, с которыми сталкивается гостиничный бизнес, и предложение практических методов их снижения. Изучая экономические, политические, экологические, технологические и социальные риски, необходимо предложить практические идеи заинтересованным сторонам отрасли. Содержание этой статьи может послужить поводом для заинтересованности для менеджеров, политиков и ученых, нуждающихся в повышении устойчивости сектора гостеприимства.

Индустрия гостеприимства может подвергаться большому количеству рисков, но эксперты могут выделить основные виды риска, которые задевают нашу сферу больше всего: экономические; политические и правовые; экологические; технологические; социальные.

К экономическим рискам относятся колебания валютных курсов, инфляция, снижение покупательной способности населения и экономические кризисы. Санкции, изменения в законодательстве и политическая нестабильность все относятся к политическим и правовым рискам и могут негативно сказаться на деятельности предприятий гостеприимства. В

частности, санкции против России в 2022 году привели к сокращению международного туризма.

Изменения климата, природные катастрофы и эпидемии относят к экологическим рискам, которые оказывают значительное влияние на туристическую привлекательность регионов. Например, пандемия COVID-19 стала новым токсичным элементом внешней среды для гостиничного бизнеса.

К технологическим рискам относят быстрое развитие технологий требует постоянного обновления инфраструктуры и внедрения инноваций. Неготовность к цифровой трансформации может привести к потере конкурентоспособности. Изменение потребительских предпочтений, демографические сдвиги и проблемы с персоналом, такие как текучесть кадров, относят к социальным рискам и также представляют угрозу для предприятий гостеприимства.

Методов минимизации рисков уже существует большое множество. Диверсификация позволит предприятиям расширить спектр предлагаемых услуг, чтобы снизить зависимость от одного источника дохода может помочь оградить бизнес от возможных колебаний и рисков. Например, отели могут предлагать услуги для бизнес-туристов, мероприятий и локальных гостей.

Так же самый популярный и эффективный метод, который пользуется популярностью у экспертов - использование современных технологий, таких как системы онлайн-бронирования, автоматизация процессов и искусственный интеллект, позволяет повысить производительность и снизить операционные риски.

Другие популярные методы предотвращения описанных ранее рисков — это повышение квалификации сотрудников, внедрение программ мотивации и улучшение условий труда для снижения текучести кадров и повышения качества обслуживания; активное взаимодействие с государственными структурами для получения поддержки в виде субсидий, налоговых льгот и участия в национальных проектах развития туризма; внедрение экологических стандартов и социальной ответственности для привлечения экологически сознательных потребителей и снижения экологических рисков.

Индустрия гостеприимства работает в крайне нестабильной среде, где риски неизбежны. Однако при активном подходе к управлению рисками предприятия могут не только выжить, но и процветать перед лицом невзгод. Ключ к успеху заключается в понимании многогранной природы рисков и реализации комплексных стратегий по смягчению их воздействия.

Поскольку отрасль продолжает развиваться, предприятия должны оставаться гибкими и адаптироваться к меняющимся обстоятельствам. Отдавая приоритет управлению рисками и устойчивости, предприятия гостиничного бизнеса могут обеспечить долгосрочную устойчивость и сохранить свои конкурентные преимущества на мировом рынке. Результаты этого исследования подчеркивают важность целостного подхода к управлению рисками, который учитывает как внутренние, так и внешние факторы. Особенно актуально изучать роль новых технологий, таких как блокчейн и анализ больших данных, в совершенствовании практики управления рисками в индустрии гостеприимства.

Литература

- 1.Бытко М.А. Минимизация и предотвращение профессиональных рисков в индустрии гостеприимства // Гостиничное дело. 2022.
- 2.Ежак А.С., Ежак Е.В. Факторы развития мировой и отечественной индустрии гостеприимства в рискованных условиях адаптации к новым реалиям // Cyberleninka. 2022.
- 3.Минимизация и предотвращение профессиональных рисков в индустрии гостеприимства // Panor. 2022.
- 4.Принципы устойчивого развития в индустрии гостеприимства // I-S-C-F. 2024.
- 5.Ritchie B.W., Jiang Y. Risk, crisis and disaster management in hospitality and tourism // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2021.

6.Кожухина К.А. Формирование системы управления предпринимательскими рисками в сфере гостеприимства // Диссертация. 2022.

Қабылтай А.М., 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)
Ғылыми жетекші – маркетинг кафедрасының аға оқытушысы, маркетинг магистрі
Каусова Ж.А.

ЖОБАЛЫҚ МАРКЕТИНГ БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРҒА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі нарықтық экономикада бәсекелестік артықшылықтарға ие болу – әрбір кәсіпорын үшін маңызды мақсаттардың бірі. Осы мақсатқа жетудің бір жолы – жобалық маркетингті тиімді пайдалану. Жобалық маркетинг – бұл кәсіпорынның өз өнімдерін немесе қызметтерін нарықта жоғары деңгейде таныстыру және тұтынушы сұранысына сәйкес келетін ерекше шешімдер ұсыну үшін қолданатын әдістерінің жиынтығы. Бұл тәсіл компанияларға тек тиімді жарнама мен брендтік стратегия ғана емес, сонымен қатар инновациялар мен шығармашылықты енгізу мүмкіндігін береді [1].

Жобалық маркетинг – нарықта орын алуға бағытталған нақты мақсаттарға жету үшін ұйымдастырылған және жүзеге асырылған маркетингтік шаралар жиынтығы. Жобаларға тән ерекшеліктер – олар уақытша, ерекше мақсаттарға бағытталған және нәтиже алу үшін арнайы ресурстарды қажет етеді. Жобалық маркетинг кәсіпорынға тек сыртқы нарықтағы бәсекелестермен күресуге ғана емес, сонымен қатар ішкі процестерді тиімді басқаруға да мүмкіндік береді. Жобалық маркетингтің маңызды аспектісі – тұтынушыларға бірегей тәжірибе ұсыну. Бұл арқылы компания өз брендин нарықта бәсекелестерінен ерекшелей алады. Жобалық тәсіл арқылы жүзеге асырылатын маркетингтік шаралар бір мезгілде бірнеше мақсатты көздей алады: тұтынушыны тарту, сатуды арттыру, брендтің беделін қалыптастыру [3].

Бәсекелестік артықшылық – бұл кәсіпорынның нарықта басқа бәсекелестеріне қарағанда бірқатар артықшылықтарға ие болуы, яғни тұтынушылардың таңдауы бойынша бірінші орын алу. Жобалық маркетинг осы артықшылықтарға жетуге мүмкіндік беретін бірнеше маңызды құралдарды ұсынады:

- инновациялар мен креативтілік: жобалық маркетингтің басты артықшылығы оның икемділігінде. Әрбір жобаны орындау кезінде нарықтағы жаңа тенденциялар мен тұтынушы сұраныстарына негізделген шешімдер қабылданады. Мұның нәтижесінде компаниялар нарықта өзіндік ерекшелікке ие болады;

- тұтынушыға бағытталған тәсіл: жобалық маркетинг әрқашан тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Компания өз өнімін немесе қызметін нарыққа шығарған кезде тек қана жарнамалау емес, тұтынушының нақты проблемаларын шешуге бағытталған шешімдер ұсынады. Мұның арқасында тұтынушының сенімі мен лояльдігі артады;

- маркетингтік стратегияларды нақты жобаға бағыттау: әр жоба үшін арнайы әзірленген маркетингтік стратегия нақты мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мысалы, жаңа өнімді шығаруға байланысты жобалық маркетинг компанияға нақты нарық сегментінде жұмыс істеуге, белгілі бір тұтынушылар тобын мақсат етуге мүмкіндік береді;

- нарықта орнын анықтау: жобалық маркетингтің көмегімен компания нарықта өзінің ерекше орнын қалыптастыруға және өз өнімін немесе қызметін нақты тұтынушылар тобы үшін бейімдеуге мүмкіндік алады. Әрбір жоба үшін жүргізілетін маркетингтік зерттеулер мен сараптама компанияға бәсекелестерден айырмашылығын көрсетуге көмектеседі [2].

Жобалық маркетингтің кәсіпорындар үшін пайдасы:

- тиімді ресурстарды пайдалану: әр жоба үшін қажетті ресурстарды алдын ала жоспарлап, дұрыс бөлу арқылы кәсіпорын өз шығындарын оңтайландырады. Сонымен қатар, жаңа идеялар мен инновацияларды енгізу компанияның нарықтағы орнын нығайтады;

- қысқа мерзімде нәтиже алу: жобалық маркетингтің тағы бір артықшылығы – нақты уақыт аралығында іске асырылатын шаралардың нәтижелілігі. Жоба аяқталғаннан кейін оның тиімділігін бағалау оңай, сондықтан стратегияларды түзету мүмкіндігі бар;

- клиенттік тәжірибе мен байланыс орнату: компаниялардың жобалық маркетингті қолдануы арқылы тұтынушылармен тұрақты байланыс орнатуға және олардың тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік алады. Клиенттердің қажеттіліктеріне уақытылы жауап беру, олардың пікірі мен ұсыныстарын ескеру компанияның нарықтағы тұрақты бәсекелес болуы үшін маңызды.

Жобалық маркетингтің негізгі элементтері:

- мақсаттар мен міндеттерді анықтау: әрбір жобаның нақты мақсаттары болуы керек. Бұл мақсаттар компанияның стратегиялық бағытымен үндесіп, нақты нарықтық қажеттіліктерге жауап беруі тиіс;

- нарықты зерттеу: жобалық маркетингтің маңызды бөлігі – нарықтық зерттеулер жүргізу. Бұл кәсіпорынға тұтынушылардың қажеттіліктерін түсінуге, бәсекелестердің қызметін бағалауға және нарықтағы мүмкіндіктерді анықтауға мүмкіндік береді;

- нақты стратегияларды жасау: жобалық маркетинг аясында стратегиялар бірегей болып табылады. Ол компанияның бәсекелестерінен ерекшеленуіне және нарықтағы артықшылықтарын арттыруына көмектеседі;

- ресурстарды басқару: жобалық маркетингтік жобаны іске асыру үшін қажетті ресурстарды тиімді басқару маңызды. Бұл қаржылық және уақыттық ресурстарды қамтиды;

- нәтижелерді бақылау және талдау: жобалық маркетинг жобаларының сәттілігі нақты көрсеткіштермен өлшенеді. Нәтижелерді үнемі бақылап, талдау жасап, өзгерістер енгізу қажет [4].

Қорытындылай келе, жобалық маркетинг – бұл компанияларға нарықта бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу үшін тиімді құрал. Инновациялық тәсілдер мен тұтынушыға бағытталған шешімдер арқылы компаниялар өз өнімдерін нарықта жоғары бағаланып, ерекшеленген түрде ұсына алады. Дұрыс жоспарланған және жүргізілген маркетингтік жобалар кәсіпорынның нарықтағы орнын нығайтып, ұзақ мерзімді табысқа жетуге ықпал етеді. Жобалық маркетинг – қазіргі заманғы бизнестің бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастырудағы тиімді құралдардың бірі. Ол компанияларға нарықта өз орнын нығайтуға, жаңа өнімдер мен қызметтерді сәтті енгізуге, тұтынушылармен сенімді байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Жобалық маркетингтің ерекшелігі оның икемділігі мен шексіз мүмкіндіктерінде: компания әрқашан жаңа идеялар мен тәсілдер арқылы нарықтағы бәсекелестік күресте жеңіске жетуге дайын болады. Тәжірибе көрсеткендей, әлемдік және отандық нарықтағы жетекші компаниялар жобалық маркетингтің стратегияларын сәтті қолданып, өз бәсекелестік артықшылықтарын арттыра түсуде. Сондықтан, кез келген кәсіпорын үшін жобалық маркетингті дұрыс қолдану – ұзақ мерзімді табыстың кепілі болмақ.

Әдебиет:

1.Котлер, Ф., Армстронг, Г. Маркетинг негіздері. Алматы: Ұлттық аударма бюросы. 2019. 736 б.

2.Шиллинг, М.А. Технологиялық инновацияларды стратегиялық менеджмент: оқулық / Ауд. С. Зиядин, Г. Жолдасбаева, А. Бергалиева. - Алматы: «Ұлттық аударма бюросы» ҚҚ, 2019. – 380 б.

3.Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблицер, 2011.– 453 с.

4.Мереди, Дж. Управление проектами / учебник для слушателей, обучающихся по программам «Мастер делового администрирования»: пер. с англ. – 8-е изд. – Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород: Питер, 2017. – 639 с.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ ПАРАҚШАЛАРЫНДАҒЫ КОНТЕНТТІ ТІЛГЕ БЕЙІМДЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Әлеуметтік желілерді қолдану дәрежесі артып келе жатқан заманауи кезеңде көпшілік компаниялар үшін жеке парақшаларда жарияланатын ақпараттың өзектілігі, қызықтылығы және сату мүмкіндігін арттырудағы рөлі аса маңызды. Сонымен бірге әлеуметтік желілердегі контентке қатысты да жаңа талаптар пайда болуда. Мазмұнға жауапты контент-маркетологтар үшін мәтінді дайындау, жарияланым кестесін әзірлеу сияқты міндеттерден басқа контентті бренд жұмыс жасайтын жергілікті тілге бейімдеу мәселесі де өзектілігін арттыруда [1].

Жергілікті дәстүрлер мен тілге назар аударатын агенттіктердің бәсекелестік артықшылығы бар. Қазақстандық тұтынушылар мәдени тұрғыдан сезімтал және қазақ тілінде ұсынылатын жарнаманы бағалайды. Бұл ішкі нарықта жұмыс істейтін брендтер үшін маңызды.

Қазақстанда жұмыс істейтін халықаралық брендтер өздерінің компанияларын, өнімдерін жергілікті жағдайға, нарыққа бейімдеу үшін жергілікті жарнама агенттіктерімен серіктестік орнатуда, бұл қазақстандық нарықты терең түсінетін агенттіктерге мүмкіндіктер ашады.

Бейімделу (локализация) - белгілі бір мазмұнды мақсатты аудиторияның тілдік және мәдени қалауына бейімдеу процесі. Мазмұнды бейімделу арқылы кәсіпорындар өздерінің мақсатты нарықтарымен тереңірек байланыс орната алады, пайдаланушы тәжірибесін жақсартады. Оған мылалдар: тілдік бейімдеу, мәдени ерекшеліктерге қатысты бейімдеу, жергілікті қалауларға сәйкес жобалауды бейімдеу. Біздің қарастыратынымыз тілдік бейімдеу, яғни контентті жергілікті тілге бейімдеу, мақсатты аудиторияның хабарламаны тиімді түсінуін және өзара әрекеттесуін қамтамасыз ету.

Тілдік бейімдеудің үш деңгейі бар:

1. Өнім өз функцияларын басқа елде орындай алатындай етіп тіл мен ұлттық стандарттарға қолдау көрсетуді қамтамасыз ету.
2. Өнімді мақсатты тілге аудару.
3. Мақсатты елге тән етіп бейімдеу (сөз формаларымен жұмыс, ұлттық менталитетті есепке алу және т.б.) [2].

Тілдік бейімдеу мен тікелей аударманың айырмашылығы бар. Мысалы, Snickers шоколадының жарнамасындағы «Ты- не ты, когда голоден» слоганының тікелей аудармасы «Сіз аш болған кезде, сіз емессіз» деп естіледі. Бірақ компания бұл слоганның мағынасын сақтап, қазақ тіліне бейімдеу арқылы «Аш болсаң, сен өзіңе ұқсамайсың» деген нұсқасын жариялады.

Қазақстан нарығына шығатын компаниялар кейде оны салыстырмалы түрде шағын ауқым есебінен дұрыс бағаламай жатады және дайын жарнамалық материалдарды бейімдемей пайдалануды шешеді. Бірақ егер бренд аудиторияның сеніміне ие болғысы келсе, коммуникацияны қайта құру маңызды. Ең жиі кездесетін қателіктердің қатарына қазақ халқының материалдарында жергілікті инсайттардың болмауы және жергілікті менталитетті түсінбеушілік жатады [3].

Қазақстанда мемлекеттік тіл болып табылатын қазақ тілі де, ресми тіл мәртебесіне ие орыс тілі де кеңінен қолданылады. Қазақ тілін қолданатын аудитория саны артып келеді, ал аудитория неғұрлым жас болса, соғұрлым ол қазақ тілінің қолданысы да, қажеттілігі де артады. Бұл барлық ортада, әсіресе Интернетте осы тілдегі контентті тұтынудың өсуіне әкеледі.

Қазақ және орыс тілдеріндегі роликтердің жекелеген нұсқаларын түсіру үрдісі пайда бола бастады. Сонымен қатар, көп роликтер алдымен қазақ тілінде түсіріледі.

«Жарнама туралы» Заңға сәйкес қазақ тіліндегі теледидар мен радио жарнамасының көлемі кемінде 50% болуы тиіс. Сыртқы жарнамада мәтін міндетті түрде мемлекеттік тілде болуы керек, орыс тіліндегі аударманың болуы қалауыңызға байланысы. Әдетте, сыртқы жарнамада барлық мәтіндер екі тілде көрсетіледі. Қазақ тілді жарнаманың мәтіні басқа тілден тікелей аударылмай, қазақ тілінде жасалуы тиіс (тілдік нормаға және жергілікті менталитетке сай).

Әлеуметтік желілердегі жылжытушы контентті зерделей келе маусымдық жеңілдіктерді білдіретін «Black Friday» түсінігіне наза аударуға жөн көрдік.

АҚШ-та пайда болған танымал «Black Friday» үрдісі соңғы жылдары бүкіл әлемге әйгілі болып, көпшілік асыға күтетін науқанға айналды. Бүгінгі күні кәсіпкерлер бұл науқанды әлеуметтік желілерде тікелей аудармасы бойынша «қара жұма» деп жариялап жүр. Осы тікелей аударманы қолданған компаниялардың ішінде Wolt, TOYOTA, Flip, JETOUR және одан да бөлек көптеген шағын және орта кәсіп өкілдері бар. «Қара жұма» атауы көпшілікке жағымсыз естіледі.

Бірақ сонымен қатар «Black Friday» тіркесін қазақ тіліне бейімделген нұсқалары да кездеседі. Мысалы, Kaspi Жұма - Kaspi.kz-тің өзіндік бейімделген брендтелген нұсқасы. Одан бөлек қолданыста берекелі жұма, жомарт жұма, жасыл жұма, тиімді жұма және жеңілдіктер жұмасы деген нұсқалар кездеседі.

Жалпы алғанда ұзақ уақыт бойы тек орыс тілді контентке негізделген қазақстандық әлеуметтік желілер үшін жаңа талаптарға сай және сауатты қазақша маркетинг тілін қолдану маңыздылығын арттыруда.

Әдебиеттер

1. Маркетинг: тренды локализации [Электронды ресурc] // Contentteam. – Қол жеткізу режимі: <https://contentteam.ru/blog/marketing-trendy-lokalizacii/> (қарастыру мерзімі: 13.02.2025).

2. Гнып.А. Несколько слов о теории локализации видеоигр // Studenckie przestrzenie przekladu [Электронды ресурc] // Uniwersytet Śląski w Katowicach. – Қол жеткізу режимі: <https://us.edu.pl/wydzial/wh/wp-content/uploads/sites/15/Nieprzypisane/Studenckie-przestrzenie-przekladu.pdf> (қарастыру мерзімі: 10.02.2025).

3. FasterCapital: контент [Электронды ресурc] // FasterCapital. – Қол жеткізу режимі: <https://fastercapital.com/ru/content/> (қарастыру мерзімі: 15.02.2025).

Қалбай А., Ауланов А. 3 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)

Ғылыми жетекші – маркетинг кафедрасының аға оқытушысы Алдабергенова А.Т.

ҚОЛЖЕТІМДІ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ ОРНАЛАСТЫРУ ТУРИЗМ МЕН БИЗНЕС ҮШІН ТИІМДІ ШЕШІМ

Қолжетімді қысқа мерзімді орналастыру туризм мен бизнес үшін тиімді шешім.

Қазіргі таңда урбанизацияның қарқынды дамуы, туризм индустриясының өсуі және іскерлік сапарлардың жиілеуі қонақ үй нарығына жаңа шешімдер енгізуді талап етеді. Осы қажеттіліктерді ескере отырып, CapsuleStay жобасы ұсынылады. Бұл жоба орташа және төмен бюджеттегі туристерге, іскерлік сапарға шыққандарға, сондай-ақ қысқа мерзімдік тоқтауларға тиімді әрі ыңғайлы қонақ үй қызметін ұсынуға бағытталған.

Капсулалы қонақ үйлерді дамытудың мақсаты мен ерекшеліктері. Капсулалы қонақ үйлер— шағын, бірақ ыңғайлы капсулалық қонақ үйлер желісі. Мұндай формат әлемнің көптеген елдерінде кеңінен танымал, әсіресе Жапонияда кең қолданысқа ие. Жобаның негізгі мақсаты – саяхатшылар мен іссапармен жүрген адамдарға төмен бағада, бірақ жоғары сапалы демалыс ұсыну.

Жобаның орналасу аймақтары:

-Қалалардың орталық аудандары;

- Әуежай маңайлары;
- Теміржол вокзалдары;
- Туристік орындар;
- Даму деңгейі.

Қазіргі уақытта капсулалық қонақ үйлер елімізде шектеулі түрде ұсынылған. Бұл формат көбінесе әуежайларда, хостелдерде немесе бюджеттік қонақ үйлерде қолданылады. Алайда, туристер санының артуы, урбанизация және ішкі туризмнің дамуы капсулалық қонақ үйлерге деген сұранысты қажет етеді.

Қазақстанда капсулалық қонақ үйлердің даму мүмкіндігі жоғары, бірақ ол бірнеше факторларға байланысты:

- Ірі қалаларда және туристік аймақтарда орналасуы
- Бағаның қолжетімділігі
- Тұтынушыларға ыңғайлы жағдай жасау
- Нарыққа тиімді маркетинг стратегиясымен шығу

Капсулалық қонақ үйлерді жол тораптарында орналастыру тиімді шешім, себебі соңғы жылдардағы әуе рейстерінің кешігуі және кейінге қалдыру саны жыл сайын артуда.

Қазақстандағы әуе рейстерінің кешігуі мен тоқтатылуы туралы соңғы жылдардағы статистика төмендегідей:

2020 жыл:

- Кешіккен рейстер саны: 6 735
- Кешігуі пайызы: шамамен 13% (әрбір сегізінші рейс)

2021 жыл:

- Кешіккен рейстер саны: 13 702
- Кешігуі пайызы: шамамен 20% (әрбір бесінші рейс)

2023 жыл:

- Кешіккен рейстер саны: 16 666
- Кешігуі пайызы: шамамен 23% (әрбір төртінші рейс)

2024 жылдың алғашқы сегіз айы:

- Кешіккен рейстер саны: 12 000
- Кешігуі пайызы: шамамен 24%

Капсулалық қонақ үйлерді орналастырудың тиімділігі мен арзандығы

Капсулалық қонақ үйлер дәстүрлі қонақ үйлерге қарағанда бірнеше артықшылықтарға ие, әсіресе әуежайлар мен туристік орындарда. Төменде негізгі салыстырулар берілген.

1. Бағасы: Капсулалық қонақ үйлер әлдеқайда арзан

Қонақ үй түрі Орташа бағасы (тәулігіне) Орташа бағасы (сағаттық)

Капсулалық қонақ үй 7 000 – 15 000 тг 1 000 – 1 500 тг

Дәстүрлі қонақ үй 18 000 – 50 000 тг Сағаттық төлем жоқ

Мысалы:

- CAPS LOCK Airport Hotel (Астана) – 1 500 тг/сағ, келесі сағаттар 1 000 тг.
- Port Inn (Астана) – 18 000 тг бастап.

2. Орналастыру тиімділігі: Бір кеңістікте көп орын

Қонақ үй түрі 1 бөлмеге сыйымдылығы 100 м²-ге сыйымдылығы

Капсулалық 1 адам 20-30 капсула

Дәстүрлі 1-2 адам 5-10 бөлме

Капсулалық қонақ үйлер бірдей кеңістікте 3-5 есе көп адам орналастыра алады. Әуежайларда немесе туристік аймақтарда бұл жерді үнемдеуге және көбірек клиент қабылдауға мүмкіндік береді.

3. Жұмыс шығындары: Капсулалық қонақ үйлер арзанға түседі

Капсулалық қонақ үйлер құрылыс және қызмет көрсету шығындары бойынша тиімді, себебі:

- Кішірек кеңістікті қажет етеді
- Автоматтандыру деңгейі жоғары (рецепциясыз жұмыс істей алады)

•Энергия шығыны аз (жарықтандыру, жылыту, кондиционер)

Әуежайлар мен туристік орындар үшін капсулалы қонақ үйлер тиімдірек, себебі олар аз кеңістікте көбірек адам қабылдап, төмен бағада қызмет көрсете алады.

Қазіргі таңда бұл формат әлі толық дамымағанымен, капсулалық қонақ үйлер Қазақстанның туризм және қонақ үй индустриясына инновация әкелуі мүмкін. Егер бизнес дұрыс ұйымдастырылса, бұл саланың болашағы зор болмақ!

Капсулалы қонақ үйлер – қысқа мерзімді тұруға арналған инновациялық, қолжетімді әрі тиімді шешім. Бұл жоба саяхатшыларға және іскерлік сапармен жүрген адамдарға жайлы демалыс ұсынып қана қоймай, қала инфрақұрылымына да оң әсер етеді. Мұндай капсулалық қонақ үйлердің дамуы Қазақстандағы қонақ үй бизнесінің жаңа деңгейге шығуына ықпал етеді.

Әдебиеттер

1.Нұрсұлтан Назарбаев халықаралық әуежайының ресми сайты. (n.d.). Қонақ үйлер. https://www.nn-airport.kz/pages/hotels_%C2%A0

2.Baq.kz. (n.d.). Алматыдағы қонақ үй бизнесінің дамуы қалай жүріп жатыр? <https://baq.kz/almatydagy-qonaq-uy-biznesinin-damuy-qalay-zhurip-zhatyr-200004580>

3.ҚР Үкіметінің ресми сайты. (n.d.). Алматы қаласы әкімдігінің баспасөз хабарламасы. <https://www.gov.kz/memleket/entities/almaty/press/article/details/115593?directionId=6997&lang=kk>

Қордашева А.А., Коман К.Э., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)

Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Кузоватова Д.Д.

ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВУЗОВ Г.КАРАГАНДЫ

Коммуникационная политика образовательных услуг представляет собой комплекс действий, которые предусматривают решение проблем по продвижению образовательных продуктов, укрепление имиджа образовательных организаций, повышение конкурентоспособности, поиск партнеров и расширение сотрудничества. Продвижение – это мероприятия, направленные на повышение эффективности продаж через коммуникативное воздействие на персонал, партнеров и потребителей.

Важнейшими показателями качества коммуникационной политики можно считать: охват аудитории, актуальность информации, полезность материалов, понятность и простота, узнаваемость, запоминаемость, мотивирующая способность [1].

Для продвижения образовательных услуг на рынке используются следующие инструменты маркетинга образовательных услуг:

1. Реклама. Реклама выступает как «неличная форма коммуникации, осуществляемая с помощью платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования» [2].

2. Public Relations – неличное и не оплачиваемое спонсором стимулирование спроса на продукт посредством распространения коммерчески важной или имиджевой информации как самостоятельно, так и через посредников [3].

3. Важным инструментом маркетинга образовательных услуг является брендинг. Брендинг образовательного учреждения – это совокупность приемов, способов и методов создания бренда вуза и его дальнейшее продвижение. Сформированный бренд вуза обеспечивает лояльность потребителей, гарантии бюджетного финансирования и приток дополнительных инвестиций.

4. Социальные медиа. Социальные медиа – это комплекс цифровых платформ, которые позволяют пользователям взаимодействовать друг с другом. Социальные сети (ВКонтакте, Facebook), и микроблоги (Twitter), и видео/фото хостинги (YouTube, Instagram) [4].

5. SEO – оптимизация сайта учебного заведения для поисковых систем.

6. Таргетированная реклама.

7. Печатная реклама.

8. Аудиовизуальные средства распространения информации в общественных пространствах и другие.

Как известно, социальные медиа в настоящее время имеют колоссальное влияние на процесс принятия решения, формирование мнения, предпочтения, в этой связи нами были проанализированы социальные медиа вузов города, а также другие каналы взаимодействия (Таблица 1).

Таблица 1.

Основные каналы взаимодействия вузов г.Караганды с аудиторией

Вузы	Социальные сети				Радиореклама / Реклама в общественном транспорте	Печатная реклама
	Instagram, кол-во подписчиков	YouTube, кол-во подписчиков	Вконтакте, кол-во подписчиков	Telegram, кол-во подписчиков		
Карагандинский Университет Казпотребсоюза	4 067	190, 209 видео	469	497	Используют	
Карагандинский технический университет имени А.Сагинова	8 397	2.88К, 446 видео	3.7		Используют	Используют
Карагандинский медицинский университет	19.5К		19К (не основной аккаунт)	980		
Академия Болашақ	3 378	217, 412 видео				
Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова	13.1К	2.26К, 554 видео		1 367		Используют
Примечание – составлена авторами на основе данных официальных аккаунтов						

Стоит отметить, что особенности продвижения вуза зависят от общей маркетинговой стратегии, в этой связи целесообразно придерживаться определенного алгоритма для повышения эффективности продвижения образовательных услуг вузов.

Так же был проведен опрос в котором приняли участие 27 первокурсников кафедры маркетинга Карагандинского университета Букетова. В соответствии с результатами опроса, абитуриенты узнали про наш вуз от близких и друзей (44,4%), профориентационная работа в школах (25,9%), из социальных сетей (14,8%). География участников опроса (первокурсники): Карагандинская, Улытауская области, г. Уральск. Перед поступлением каждый из них просматривал социальные сети различных вузов: Instagram(44,4%), TikTok(3,7%), а также официальный сайт (25,9%).

Литература

1. Кусакина Д.К., Блинова О.Н., Кузнецова Э.В. Коммуникационная политика высшего учебного заведения и ее развитие // Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 2022. - С.177-187.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Дialeктика, 2018. – 496с.
3. Калужский М.Л. Маркетинг: учебник для вузов. – М.: Директ-Медиа, 2017. – 217с.
4. Корчагова Л.А. Анализ продвижения вузов в социальных сетях. Вестник РГГУ. Серия Экономика. Управление. Право. 2019. (1). С.31-43. <https://doi.org/10.28995/2073-6304-2019-1-31-43>.

Лаврова Д.Д., 1 курс магистратуры (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор кафедры маркетинга, директор
Института исследований цифровой экономики Ташенова Л.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И МОДЕЛИ

Логистическая система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих управление материальными и информационными потоками от поставщиков к конечным потребителям. Она включает в себя процессы планирования, контроля, хранения, транспортировки и распределения товаров, а также управление запасами и потоками информации. Основная цель логистической системы заключается в обеспечении эффективного и бесперебойного движения товаров с минимальными затратами и максимальной скоростью. В современных условиях логистика охватывает не только физическое перемещение товаров, но и управление данными, связанными с процессами поставок и дистрибуции [1].

Существует несколько классификаций логистических систем в зависимости от уровня интеграции, функционального назначения и степени централизации управления.

В настоящее время классификация логистических систем по масштабу включает в себя четыре уровня: микро-, мезо-, макро-, мега-(гига-) логистические системы. Микрологистическая система - это система логистики отдельного предприятия. Основное предназначение логистики в рамках микрологистической системы - обеспечить процессы производства и распределения продукции с оптимальными затратами ресурсов и требуемым уровнем сервиса. Можно выделить микрологистические системы производственных, торговых, сервисных, транспортных и других предприятий. Объединение предприятий (группы предприятий) в рамках корпораций, финансово-промышленных групп, холдингов образуют мезологистические системы. Большое значение в рамках таких систем придается управлению информационными потоками, поддержке единых стандартов качества, в том числе и логистического сервиса. Макрологистические системы объединяют предприятия в рамках отраслей экономики отдельной страны (отраслевые логистические системы), а также они формируются для осуществления логистических функций управления административными образованиями (районные, городские, региональные, национальные и другие системы). Мегалогистические (гигалогистические) системы — это глобальные логистические системы, объединяющие административные макрологистические системы разных стран, мезологистические системы корпораций и микрологистические системы отдельных предприятий, связанных с созданием добавленной ценности в разных странах [2].

По функциональному назначению логистические системы можно разделить на складские, транспортные, дистрибуционные и информационные, каждая из которых выполняет определенные задачи в рамках общего логистического процесса [3]. Складские логистические системы отвечают за прием, хранение, комплектацию и отгрузку товаров, оптимизируя использование складских площадей и минимизируя затраты на хранение. Транспортные системы обеспечивают доставку товаров между различными узлами

логистической сети, выбирая оптимальные маршруты и виды транспорта. Дистрибуционные системы координируют движение продукции от производителя к конечному потребителю, управляя запасами и пунктами выдачи. Информационные системы интегрируют все процессы, обеспечивая мониторинг, аналитику и автоматизацию логистических операций, что особенно важно для крупных маркетплейсов, таких как Wildberries и Ozon.

Одним из ключевых аспектов организации логистических систем является степень централизации управления. Централизованная логистическая система предполагает управление всеми потоками из одного или нескольких крупных логистических центров. Такой подход позволяет достичь высокой степени контроля над процессами, снизить логистические затраты за счет экономии на масштабе и внедрить автоматизированные решения. Децентрализованная модель логистики основана на распределении функций и операций по нескольким региональным или локальным подразделениям, например сети распределенных складов, что позволяет сократить время доставки и повысить гибкость в управлении запасами. Такой подход обеспечивает быстрое выполнение заказов и снижение нагрузки на центральные логистические центры, однако требует значительных затрат на содержание складской сети, сложной координации между распределенными объектами и эффективного управления запасами для минимизации риска нехватки товаров в отдельных регионах [4].

Смешанная модель логистики сочетает элементы централизованного и децентрализованного подходов, обеспечивая баланс между эффективностью масштабного управления и гибкостью локального распределения. Компании, использующие такую модель, могут хранить стратегические запасы в центральных распределительных центрах, а оперативное исполнение заказов осуществлять через сеть региональных складов или партнерских логистических центров. Такой подход позволяет оптимизировать логистические потоки, сократить сроки выполнения заказов и снизить затраты на транспортировку, однако требует внедрения сложных IT-решений для интеграции процессов и эффективной координации между различными логистическими узлами.

Развитие логистических систем и их классификация определяют необходимость выбора соответствующих стратегий выполнения заказов, что особенно актуально в условиях глобальных товаропроводящих цепочек. В зависимости от модели организации логистической системы — централизованной, децентрализованной или смешанной — компании применяют различные подходы к управлению процессами хранения, обработки и доставки товаров.

В централизованных системах широко используется модель FBO (Fulfillment by Operator), при которой оператор берет на себя полное управление складированием, обработкой и доставкой товаров [5].

На практике компании адаптируют эти модели под свои бизнес-стратегии, комбинируя их в зависимости от требований рынка и особенностей логистической инфраструктуры. Например, Ozon и Wildberries предлагают своим партнерам — продавцам — несколько моделей логистического сотрудничества: FBS, FBO, RFBS и DBS.

Эффективное построение логистической системы является неотъемлемой частью стратегического развития современных предприятий. Постоянное совершенствование процессов, адаптация к новым технологическим и экономическим реалиям, а также умелое использование комплексных моделей управления логистикой открывают широкие возможности для создания добавленной стоимости и устойчивого роста бизнеса в условиях глобальных товаропроводящих цепочек.

Литература

1. Черникова С.А.; М-во с.-х. РФ, федеральное гос. бюджетное образов. учреждение высшего образов. «Пермский гос. аграрно-технолог. ун-т им. акад. Д.Н. Прянишникова». Основы логистики: учебное пособие. – Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2018. – 240 с.

2. Лукинский В.С., Лукинский В.В., Плетнева Н.Г. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 434 с.

3. Слонимская М.А., Пальчевская Т.С. Моделирование и проектирование логистических систем: учебное пособие для студентов вузов по специальности «Логистика». – Новополоцк: Полоц, гос. ун-т им. Евфросинии Полоцкой, 2023. – 144 с.

4. Левкин Г.Г. Централизация и децентрализация логистических систем // Актуальные проблемы логистического управления и инструменты их решения. – 2021. – С. 93–100.

5. Инсейлс. FBO или FBS [Электронный ресурс] // InSales.ru. – Режим доступа: <https://www.insales.ru/blogs/university/fbo-ili-fbs> (дата обращения: 12.02.2025).

Майкотова З.Ж., 1 курс (Карагандинский университет имени Е.А. Букетова)
Научный руководитель – к.э.н., профессор Мамраева Д.Г.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ AMAZON В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ: МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

В условиях глобализации и стремительного развития электронной коммерции маркетинговые стратегии международных ритейл-организаций приобретают ключевое значение. Amazon, как один из лидеров рынка, демонстрирует инновационный подход к управлению маркетингом, который позволяет ему удерживать конкурентные позиции и адаптироваться к различным национальным рынкам. Исследование механизмов продвижения и маркетинговых инструментов Amazon является актуальным для понимания современных тенденций в цифровой торговле, разработки эффективных стратегий для других ритейл-игроков и повышения уровня удовлетворенности клиентов [1].

Для анализа маркетинговых стратегий Amazon были изучены различные источники, включая научные статьи, отраслевые отчёты, аналитические исследования и официальные данные компании. В рамках исследования рассматривались:

1. Платформенные инструменты Amazon, такие как персонализированные рекомендации, программа лояльности Prime и рекламные сервисы [2].

2. Финансовые отчёты компании, отражающие влияние маркетинговых стратегий на рост продаж и удержание клиентов [3].

3. Примеры успешных маркетинговых кампаний Amazon в разных странах [4].

4. Данные о потребительском поведении пользователей платформы, опубликованные в отраслевых обзорах и аналитических исследованиях [5].

Для оценки эффективности маркетинговых стратегий Amazon рассмотрим ключевые показатели компании за последние годы (Таблица 1).

Таблица 1

Рост выручки Amazon (2020–2023 гг.)

Год	Выручка, млрд \$	Рост, %
2020	386	-
2021	469	21.5
2022	514	9.6
2023	575	11.9

Как видно из таблицы, несмотря на глобальные экономические колебания, Amazon продолжает демонстрировать стабильный рост выручки, что подтверждает эффективность её маркетинговых стратегий [3].

Программа лояльности Amazon Prime продолжает набирать популярность, что подтверждает успех стратегии удержания клиентов и стимулирования повторных покупок. (Рис.1)



Рисунок 1. Динамика роста подписчиков Amazon Prime [6]

Amazon активно использует технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для персонализированного маркетинга. Анализируя данные о покупках, просмотрах и предпочтениях пользователей, компания предлагает товары, которые с высокой вероятностью заинтересуют клиента [7].

Благодаря таким алгоритмам Amazon повышает коэффициент конверсии, сокращает время поиска товаров и стимулирует импульсные покупки. По данным исследования персонализированные рекомендации увеличивают средний чек покупок на 10-15%.

Amazon Prime стала одним из самых успешных примеров программы лояльности в сфере электронной коммерции. Клиенты, оформившие подписку, получают доступ к ускоренной доставке, эксклюзивным скидкам, потоковому видео и музыке.

Исследования показывают, что подписчики Amazon Prime тратят в среднем в 2,5 раза больше по сравнению с обычными клиентами. В разных странах программа адаптируется под местные предпочтения: в Индии предлагаются доступные тарифы, а в Европе акцент делается на экосистему дополнительных услуг [5].

Amazon применяет стратегию динамического ценообразования, меняя цены в зависимости от спроса, конкурентных предложений и времени суток. Эта модель позволяет компании оставаться конкурентоспособной и привлекать новых клиентов.

Система анализа цен в реальном времени помогает Amazon своевременно корректировать стоимость товаров. Например, во время крупных распродаж, таких как Prime Day или Black Friday, алгоритмы компании изменяют цены на товары в зависимости от поведения покупателей [2].

Amazon использует SEO-оптимизированные карточки товаров, видеообзоры, рейтинги и отзывы для повышения конверсии. Важную роль играет рекламная платформа Amazon Advertising, включающая в себя:

1. Amazon Sponsored Products – продвижение товаров в поисковой выдаче;
2. Amazon DSP – инструменты для ретаргетинга клиентов;
3. Amazon Attribution – аналитика рекламных кампаний [4].

Эти инструменты позволяют брендам эффективно продвигать товары и достигать целевой аудитории.

Amazon успешно адаптирует свои маркетинговые стратегии под различные рынки. Например, в Китае компания интегрировала локальные платежные системы, такие как Alipay и WeChat Pay, а в Бразилии запустила рассрочку платежей для увеличения доступности товаров.

Кроме того, Amazon активно использует локальных инфлюенсеров и социальные сети для продвижения своих товаров. В Европе компания сотрудничает с блогерами и проводит локальные маркетинговые кампании для повышения узнаваемости бренда.

Маркетинговые стратегии Amazon основаны на сочетании технологических инноваций, персонализации, гибкого ценообразования и эффективных рекламных инструментов. Благодаря этому компания сохраняет лидерство в международной торговле и успешно адаптируется к различным рынкам. Анализ этих механизмов может быть полезен для других ритейл-организаций, стремящихся повысить свою конкурентоспособность на глобальном уровне.

Литература

- 1 Smith, T. SEO and E-commerce Growth. Digital Commerce Journal. — 2022
- 2 Johnson, M. The Role of Pricing Strategies in E-commerce. Journal of Business Research. — 2023
- 3 Amazon. Annual Report. Retrieved from <https://www.amazon.com/investor-relations> — 2023
- 4 Brown, J. Digital Marketing Strategies in E-Commerce. Harvard Business Review. — 2021
- 5 Deloitte. Global E-commerce Market Trends. Deloitte Insights. — 2022
- 6 Statista. Amazon Prime Subscription Growth. Retrieved from <https://www.statista.com/amazon-prime> — 2023
- 7 Chen, L. AI-Driven Personalization in Retail. Journal of Marketing Science. — 2021

Масгутова А. А., 1 курс магистранты (Қарағанды Бөкетов Университеті)

SMART-МАРКЕТИНГТІҢ ТИІМДІЛІГІН ӨЛШЕУ

Сандық түрлену дәуірінде тұтынушылар көптеген арналар арқылы брендтермен үнемі өзара әрекеттесетін кезде, smart маркетинг табысты бизнес стратегиясының ажырамас бөлігіне айналады. Деректерді, аналитиканы және автоматтандыруды пайдалануға негізделген smart маркетинг компанияларға мақсатты аудиторияға тиімдірек жетуге және маркетингтік инвестициялардың кірісін арттыруға мүмкіндік береді. Smart маркетингтің нақты құнын бағалау үшін оның тиімділігін өлшей білу қажет.

Дәстүрлі түрде маркетингтің тиімділігі қайтарым көрсеткіші (ROI) және маркетингтік қайтарым көрсеткіші (ROMI) сияқты көрсеткіштерді қолдану арқылы бағаланды. Бұл көрсеткіштер маңызды, бірақ олар әрдайым заманауи цифрлық маркетингтің күрделілігін көрсете бермейді. Сандық ортада тиімділікті өлшеу көптеген факторларды, соның ішінде әлеуметтік желілердегі тұтынушылармен өзара әрекеттесуді, веб-сайт трафигін және контентке қатысуды ескеруді талап етеді.

Өлшенетін мақсаттарды қоюға арналған пайдалы құралдардың бірі – SMART әдісі. Smart-маркетингтің тиімділігін бірнеше санатқа бөлуге болатын әртүрлі көрсеткіштер арқылы өлшеуге болады.

Кесте 1.

Smart-маркетингтің тиімділігін өлшеудің негізгі көрсеткіштері

Веб-сайттың өнімділік көрсеткіштері:	
Трафик	Веб-сайтқа кірушілер саны. Трафиктің артуы жарнамалық науқанның сәтті болғанын немесе SEO көрсеткіштерінің жақсарғанын көрсетуі мүмкін.
Конверсия коэффициенті (CR)	Мақсатты әрекетті жасаған келушілердің пайызы (мысалы, сатып алу немесе жазылу). Конверсияның жоғары коэффициенті сайт келушілерді клиенттерге тиімді түрде айналдыратынын көрсетеді.
Бас тарту көрсеткіші	Тек бір бетті көргеннен кейін сайттан шыққан келушілердің пайызы.
Сайтта өткізілген уақыт	Келушілердің сайтта өткізетін орташа уақыты. Пайдаланушылар сайтта неғұрлым көп уақыт өткізсе, олардың қатысуы және конверсия жасау ықтималдығы соғұрлым жоғары болады
Контент маркетингінің тиімділік көрсеткіштері:	

Бет көріністері	Контент бар бет көріністерінің саны (мысалы, блог мақалалары немесе бейнелер). Бұл аудиторияның белгілі бір тақырыптарға деген қызығушылығын түсінуге көмектеседі.
Қатысу	Ұнатулар, пікірлер және контентті бөлісу саны.
Лид конверсия коэффициенті	Байланыс ақпаратын қалдырған келушілердің пайызы (мысалы, жазылым формасын толтыру арқылы). Бұл контент сапасын бағалаудың маңызды көрсеткіші.
SMM тиімділік көрсеткіштері (әлеуметтік медиа маркетингі):	
Аудиторияға қол жеткізу	Бренд контентін әлеуметтік желілерде көрген бірегей пайдаланушылардың саны. Бұл брендтің көрінуін бағалауға көмектеседі.
Қатысу (ER - Engagement Rate)	Бренд контентімен өзара әрекеттесетін пайдаланушылардың пайызы (мысалы, ұнатқан немесе пікір қалдырған).
Жазылушылардың өсуі	Белгілі бір уақыт аралығында брендтің әлеуметтік медиа парақтарына жаңа жазылушылар саны.
Әлеуметтік медиа сайтында трафик	Брендтің әлеуметтік медиа веб-сайтына кірушілер саны.
Клиенттің адалдық көрсеткіштері:	
Net Promoter Score (NPS)	Клиенттердің адалдық индексі " сіз біздің компанияны/өнімді/қызметті достарыңызға немесе әріптестеріңізге қаншалықты ұсынасыз?"Бұл тұтынушылардың қанағаттану деңгейін түсінуге көмектеседі.
Customer Satisfaction Score (CSAT)	Тұтынушылардың қанағаттану индексі " біздің компаниямен тәжірибеңізге қаншалықты қанағаттанасыз?"Бұл тұтынушыларға қызмет көрсетудегі проблемалық аймақтарды анықтауға мүмкіндік береді.
Customer Lifetime Value (CLTV)	Онымен ынтымақтастық кезінде бір клиенттен болжамды пайда. Бұл көрсеткіш клиенттің бизнес үшін ұзақ мерзімді құндылығын бағалауға көмектеседі.
Е с к е р т у: автор [1,2,3,4,5] дереккөздер бойынша құрастырған	

Кесте 2.

Өнімділікті бақылауға арналған құралдар мен технологиялар.

Smart маркетинг көрсеткіштерін тиімді бақылау және талдау үшін арнайы құралдар мен технологияларды қолдану қажет:	
Веб-аналитикалық жүйелер	Google Analytics және Яндекс.Метрика веб-сайт трафигі мен пайдаланушылардың әрекеттерін бақылауға мүмкіндік береді. Бұл құралдар трафик көздерін түсінуге және тұтынушыларды тартудың ең тиімді арналарын анықтауға көмектеседі.
Маркетингті автоматтандыру платформалары	HubSpot және Marketo маркетингтік науқандарды автоматтандыру және жетектерді басқару құралдарын ұсынады. Олар тұтынушылардың контентпен өзара әрекеттесуін бақылауға және сату процестерін оңтайландыруға мүмкіндік береді.
CRM жүйелері	Salesforce және Bitrix24 клиенттермен қарым-қатынасты басқаруға және олармен өзара әрекеттесу тарихын бақылауға көмектеседі. Бұл жүйелер кері байланыс жинауға және маркетингтік коммуникацияларды жекелеңдіруге мүмкіндік береді.
SEO талдау құралдары	SEMrush және Ahrefs іздеу жүйелеріндегі веб-сайттың позицияларын бақылауға және бәсекелестерді талдауға көмектеседі. Бұл құралдар іздеу нәтижелерінде көрінуді жақсарту үшін контентті оңтайландыруға мүмкіндік береді.

Әлеуметтік медианы талдау құралдары	Brand Analytics және Hootsuite сізге брендтің әлеуметтік желілердегі ескертулерін бақылауға және аудиторияның қатысуын талдауға мүмкіндік береді.
Е с к е р т у: автор [6] дереккөзі бойынша құрастырған	

Smart маркетингтің тиімділігін өлшеу негізделген шешімдер қабылдау және компаниялардың маркетингтік күш-жігерін оңтайландыру үшін өте маңызды. Әр түрлі көрсеткіштерді қолданудың кешенді тәсілі сіздің нақандарыңыздың нәтижелерін дәлірек бағалауға және нарықтың тез өзгеретін жағдайларына бейімделуге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://faros.media/articles/postanovka-tselej-v-digital-strategii-po-smart/>
2. <https://www.carrotquest.io/blog/smart-goal/>
3. <https://adesk.ru/blog/metod-smart-prevrashchaem-idei-v-realnyi-rezultat/>
4. https://www.researchgate.net/publication/301515675_Smart-Marketing_tehnologii_instrumenty_ocenka_effektivnosti
5. https://zg-brand.ru/statiy/marketing/smart_celi_i_ikh_primenenie_v_marketinge/
6. <https://andata.ru/blog/marketing/kriterii-dlya-vybora-effektivnogo-marketingovogo-instrumenta>

Shulyak D.R., the 2nd year master's student (Karaganda Buketov University)
Scientific Supervisor – Candidate of Economics, Associate Professor Arynova Zh.Z.

ORGANIZATION OF FREIGHT FORWARDING SERVICES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Currently, the processes of production and sale of products are very closely related to the processes of movement of flows of material resources and goods. Therefore, it is the transport sector of the economy that plays a huge role today. When forming cargo supply chains, its transportation is the main base. When dealing with the organization of supply chains, in which all stakeholders of this process participate, many problems arise that complicate the processes of transportation and delivery of goods to the end user. Such problems include the following: paperwork for cargo transportation, damage, and loss of cargo during transportation, low qualifications and competence of transport workers, and others. In the modern world, new trends are emerging in the transport industry, which leads to the emergence of new threats, which makes it urgent to find new ways to prevent them. Transport companies need to meet new trends in the transport market, as well as find adequate ways to address new challenges. Otherwise, competition will force companies out of the market, which will lead to an increase in unemployment in the country, as well as to a decrease in economic growth.

Therefore, one of the important tasks of any company, including a transport company, is to skillfully adapt to changing market conditions, which is manifested in the need for permanent monitoring and implementation of innovations in its business activities. New innovations in the freight forwarding sector, in turn, help optimize the company's work, which leads to increased economic efficiency [1].

Freight forwarding services represent a wide range of operations that can be grouped into several areas. Each such group will contain a specific list of services. Firstly, consulting services, which means various consultations and information. Secondly, the direct organization and registration of transportation of various goods. Thirdly, the preparation of cargo for transportation, reception, and delivery of cargo. Fourth, loading and unloading, warehousing, and stevedoring operations. Fifth, cargo escort to the points specified in the documents [2].

In the Republic of Kazakhstan, the dynamics of cargo transportation volumes by various modes of transport is shown in Figure 1.

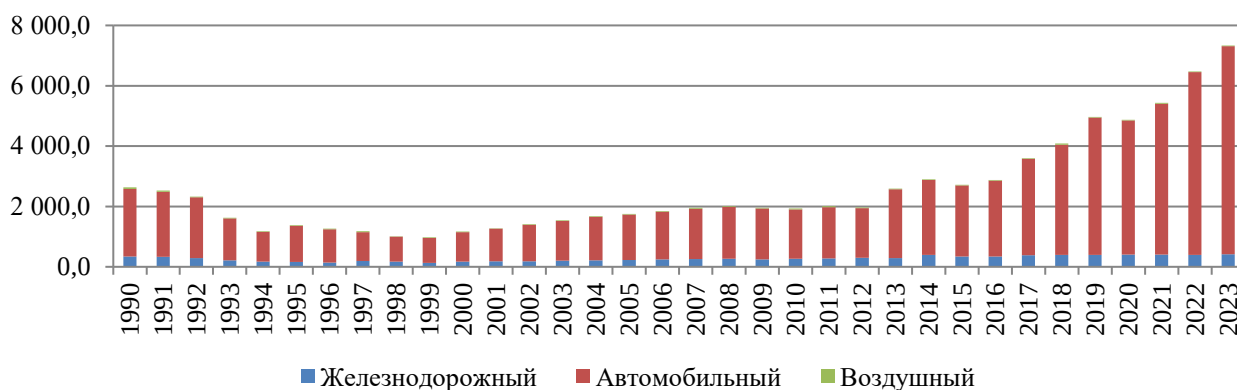


Figure 1. Dynamics of cargo, baggage, and baggage transportation by modes of transport, million tons.

Note – compiled by the author according to the source [3]

According to the data in Figure 1, it can be concluded that the main mode of transport in freight forwarding services is precisely road transport, which transports a significant amount of cargo and baggage. Thus, in 2023, 414.9 million tons of cargo and baggage were transported by rail, 6897.4 million tons by road, and 23.8 million tons by air. There is also water transport in the Republic of Kazakhstan, but the share of transportation is significantly less than shown in the figure.

The popularity of road transport is justified by the fact that it is the most versatile type of transport that allows you to transport almost any type of goods and cargo. Motor transport is suitable for the transportation of dangerous goods, liquid, solid, bulk, combined, oversized, perishable and other goods. For the transportation of various types of goods, there are also various types of vehicles – refrigerators, tanks, dump trucks, trucks, on-board vehicles, etc., etc. It is also the most mobile mode of transport, because with various obstacles on the roads, you can adjust the route and avoid obstacles. This is the most affordable mode of transport in terms of cost, especially when delivering bulk goods, when it is possible to optimize the cost. This is an operational mode of transport, as it can be sent very urgently if necessary. The next advantage is the ability to track your trip using modern satellite navigation systems, which reduces downtime. When transporting goods by road, it is much easier to ensure the safety of goods. The cost of loading and unloading goods by road is several times less than, for example, by air transport.

Motor transport also has disadvantages, despite which it remains the most in demand in our country. So, among the disadvantages, theft and loss of a car and cargo can be identified, which is solved by the insurance system. Weather conditions and road conditions have a definite impact on the time of cargo delivery, and, consequently, on its cost. Accidents that occur on the roads lead to the loss of the car and cargo. This disadvantage is solved by hiring experienced drivers with cargo transportation experience. Trucks that transport most goods between cities also have certain dimensions that do not allow them to transport large volumes, which is solved by using several trucks.

If we consider the data in Figure 1 in dynamics for the period presented, it can be noted that in the early years of the period under review, there was a reduction in cargo transportation by all modes of transport in our country. This was due to the crisis phenomena in the economy of the transition period when a market economy was being built in our country and past economic ties were disrupted. Then, starting in 2000, the situation changed in a positive direction, which indicates a certain stability of our country's economy. Then the situation worsened somewhat due to the global financial crisis of 2008. We also see a slight subsidence during the COVID-19 pandemic, which is justified by the introduction of lockdown and the transition of many business entities to a remote work format, while some enterprises have suspended their activities in principle for the quarantine period. After that, and until today, there has been a permanent increase in cargo

transportation by all modes of transport.

Thus, the organization of freight forwarding services in Kazakhstan is mainly represented by road transport, which accounts for more than 90 percent of the total turnover of goods and luggage. This situation shows that road transportation has the advantages that make it the most in demand in our country. Therefore, the maintenance of the road transportation infrastructure will contribute to the further development of this type of freight forwarding services.

References

1. Analysis of the activities of a freight forwarding company with the introduction of new technologies. – KazATK Bulletin. – 121(2). – 2022. С. 200-211
2. Analysis of problems and ways of development of forwarding activities in road transport in Kazakhstan. Association of National Freight Forwarders of the Republic of Kazakhstan – 23.10.2023
3. The official website of the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan // <https://stat.gov.kz>

Хананова Р.А., Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова, экономический факультет, гр. МФН-23р, магистрант
(*Научный руководитель – к.э.н., профессор Акбаев Е.Т.*)

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ОПЫТ АО «ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ»

Развитие малого и среднего бизнеса отвечает, как внутренним потребностям национальной экономики, так и глобальным экономическим тенденциям. Будучи рыночно ориентированной формой хозяйствования, МСП обладает высокой степенью адаптивности, способствует реализации принципа свободы предпринимательской инициативы и стимулирует эффективную организацию производственных процессов. Во всех странах мира сектор МСБ представлен широким спектром предприятий различного профиля, охватывающих практически все отрасли экономики. В развитых странах вклад малого и среднего бизнеса в формирование валового внутреннего продукта превышает 50%, что свидетельствует о его ключевой роли в обеспечении устойчивого экономического роста. Предпринимательская деятельность, особенно в сегменте МСБ, создает благоприятные условия для посткризисного восстановления экономики и дальнейшего её развития. Через формирование конкурентной среды, насыщение внутреннего рынка товарами и услугами, а также освоение рыночных ниш на различных уровнях – от локального до национального – малый и средний бизнес способствует укреплению рыночных механизмов. Помимо этого, МСБ активно участвует в создании новых рабочих мест, при этом уровень оплаты труда напрямую зависит от производительности и результатов деятельности, что повышает мотивацию работников. Благодаря своей гибкости и способности к быстрой адаптации, субъекты МСБ оперативно реагируют на изменения спроса, формируют устойчивую потребительскую инфраструктуру и вносят вклад в расширение ассортимента отечественных товаров и услуг. Кроме того, сектор МСБ играет важную социальную роль, являясь одним из ключевых факторов формирования среднего класса и содействуя решению проблемы занятости населения.

Развитие производства предприятий бизнеса создает благоприятные условия для улучшения экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее происходит реструктуризация и расширяется потребительский сектор[1]. Развитие малого и среднего бизнеса несет в себе множество важных преимуществ:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса;
- главный гарант политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

–создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере услуг;

–разработка и внедрение технологических, технических и организационных инноваций;

–ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

–улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики [2].

Развитие малого и среднего бизнеса является краеугольным камнем устойчивого экономического роста в любом государстве. Отсутствие должного уровня предпринимательской активности негативно сказывается на макроэкономической стабильности и динамике национальной экономики. В условиях Республики Казахстан значимость сектора МСП подтверждается статистическими данными: на долю действующих субъектов малого и среднего бизнеса приходится 89,7% от общего числа экономических агентов.

Поддержка МСБ, особенно в части финансового обеспечения, рассматривается как важнейший приоритет государственной экономической политики, как в международной практике, так и на национальном уровне. Малый и средний бизнес, являясь наиболее гибким и адаптивным сегментом экономики, в то же время сталкивается с рядом ограничений в доступе к банковским ресурсам. В отличие от крупных предприятий, у субъектов МСБ существенно ниже возможности получения кредитов в традиционных финансовых учреждениях, что обусловлено как недостаточной обеспеченностью, так и высоким уровнем воспринимаемого риска со стороны кредиторов.

Исторически, в начале 2000-х годов значительная часть субъектов МСБ в Казахстане не имела доступа к легальному банковскому кредитованию. Эта проблема усугублялась по мере того, как крупные предприятия получали приоритетное внимание со стороны финансовых институтов, в результате чего возникал дефицит доступного финансирования в секторе малого бизнеса.

В настоящее время в Казахстане функционирует широкий спектр финансово-кредитных организаций и специализированных институтов развития, ориентированных на поддержку предпринимательства. Среди них – банки второго уровня, микрофинансовые организации, а также государственные и квазигосударственные фонды, реализующие целевые программы стимулирования и финансирования субъектов малого и среднего бизнеса [3].

Из года в год в нашей республике увеличивается доля малого и среднего бизнеса в разрезе совокупного кредитного портфеля страны. Таким образом, объем финансирования МСБ за 2022 год увеличился на 0,5% (от общего объема кредитов) по сравнению с 2021 годом, где показатель составил 4 338 млрд. тенге и 3 727 млрд.тенге соответственно. Двумя годами ранее, а именно в период 2019-2020 гг. произошел заметный рост и потребность в кредитовании со стороны предпринимателей, где данный показатель достиг отметки в 16,7% (2020 г.) от общей суммы 14 637 млрд. тенге, а в 2019 году – 11% от 15 203 млрд. тенге (рис.1). Так, с ноября 2007 года АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» является оператором программы условного размещения средств в БВУ, микрофинансовых организациях и лизинговых компаниях для последующего кредитования предпринимательства.

По состоянию на 1 января 2023 Фонд «Даму» профинансировал предпринимателей в рамках более 32 программ условного размещения. К ним относится ряд программ, которые не классифицировали отрасли заемщиков, программы географического деления для снижения неравенства между регионами страны, социальные программы, а также выделение траншей для отдельно взятых отраслей экономики для развития сделок лизингового финансирования. Всего за 2022 год было профинансировано 78 264 заемщика по программам размещения на общую сумму 2 794,25 млрд.тенге. Наименее активно финансируются заемщики строительного сектора. По состоянию на 1 января 2023 года лидирующие позиции среди финансовых организаций по объему выданных кредитов занимают АО «Народный Банк Казахстана», АО «БанкЦентрКредит», АО «First Heartland Jusan Bank», АО «Fortebank» и АО «Bereke Bank».

В 2022 году IT-подразделение Фонда «Даму» активно работало над цифровизацией основных бизнес-процессов Фонда. Цифровой сервис приема и передачи данных по заявкам поддержки микро- и малого бизнеса запущены инструменты портфельного субсидирования и гарантирования в рамках Национального проекта, что позволило сократить срок выдачи

гарантийного обязательства. Кроме того, в 2022 году информационная система Фонда была интегрирована с сервисом «Компра», что позволило оцифровать процесс проверки благонадежности контрагентов по заявкам. При этом в прошлом году продолжилась работа по автоматизации и цифровизации бизнес-процессов. По итогам 2023 года уровень автоматизации достиг 100 %: была создана корпоративная интегрированная база данных, запущено новое оптимизированное приложение, совмещающее обмен цифровыми данными и проверку клиентских запросов, внедрена модель оценки в онлайн-продуктах, а также доработана функция по подписанию договоров с юридическими лицами посредством использования ЭЦП [4].



Рисунок 1. Динамика изменения кредитного портфеля за 2018-2022 гг.

Малый и средний бизнес оказывает системное положительное влияние на оздоровление и активизацию национальной экономики, и в этом контексте одним из приоритетных направлений государственной политики Казахстана должно стать всестороннее стимулирование и развитие данного сектора. Создание благоприятной предпринимательской среды и формирование устойчивых институтов поддержки МСБ являются необходимыми условиями для достижения сбалансированного экономического роста и повышения конкурентоспособности страны в глобальном масштабе. Несмотря на наличие разнообразных инструментов государственной поддержки, эффективность и масштаб функционирования МСБ в Республике Казахстан по-прежнему остаются ограниченными и пока не достигают уровня, необходимого для обеспечения устойчивой динамики роста. Тем не менее, в последние годы наблюдаются позитивные изменения в институциональной и нормативной среде: упрощаются административные процедуры, расширяется доступ к финансированию, внедряются цифровые решения, способствующие улучшению делового климата. Важным драйвером трансформации МСП становится цифровизация, в частности – активное развитие электронной коммерции. Онлайн-платформы предоставляют предпринимателям новые возможности для выхода на внешние рынки, продвижения товаров и услуг, а также эффективного взаимодействия с клиентами посредством автоматизированных систем оплаты и логистики. Кроме того, интеграция в глобальные торговые цепочки и международные бизнес-сообщества позволяет малым и средним предприятиям адаптироваться к условиям глобализации, расширять масштабы деятельности и оказывать влияние на экономические циклы как внутри страны, так и за её пределами. Таким образом, при сохранении положительной динамики и активизации государственной поддержки, потенциал МСБ в Казахстане может быть реализован более полно, что обеспечит не только рост предпринимательской активности, но и общее укрепление экономической устойчивости.

Литература:

1. Эштон М., «Реальная инфляция: количественная оценка восприятия инфляции», 2012. – 16 с.
2. Олуватайо И., «Банковское обслуживание населения», 2013. – 65 с.
3. Абдибеков С., Кантуреев М., Блеутаева К., Бедельбаева А., «Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса в Казахстане», 2014 – [Электронный ресурс] – https://www.researchgate.net/publication/287555479_Financing_Problems_of_Small_and_Medium_Business_in_Kazakhstan
4. Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» – [Электронный ресурс] – <https://damu.kz/>