

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

# ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА:

БИЗНЕСТІҢ ЖАҢА АРХИТЕКТОНИКАСЫ

ЖӘНЕ ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕР ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ

*Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдар жинағы*

*12 желтоқсан 2024 ж.*

*Ғылыми электрондық басылым*

# ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА:

НОВАЯ АРХИТЕКТОНИКА БИЗНЕСА

И ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

*Сборник материалов Международной научно-практической конференции*

*12 декабря 2024 г.*

*Научное электронное издание*

# DIGITAL ECONOMY:

NEW BUSINESS ARCHITECTONICS

AND TRANSFORMATION OF COMPETENCIES

*Collection of materials of the International Scientific and Practical Conference*

*December 12th, 2024*

*Scientific electronic publication*

Қарағанды  
2024

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

**ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА:  
БИЗНЕСТІҢ ЖАҢА АРХИТЕКТОНИКАСЫ ЖӘНЕ  
ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕР ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ**

*Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияның  
материалдар жинағы*

*12 желтоқсан 2024 ж.*

*Ғылыми электрондық басылым*

**ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА:  
НОВАЯ АРХИТЕКТОНИКА БИЗНЕСА  
И ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

*Сборник материалов  
Международной научно-практической конференции*

*12 декабря 2024 г.*

*Научное электронное издание*

**DIGITAL ECONOMY:  
NEW BUSINESS ARCHITECTONICS  
AND TRANSFORMATION OF COMPETENCIES**

*Collection of materials  
of the International Scientific and Practical Conference*

*December 12<sup>th</sup>, 2024*

Scientific electronic edition

Қарағанды, 2024

Караганда, 2024

Karaganda, 2024

ӘОЖ 33:004  
КБЖ 65:32.973  
Ц 42

*Ұйымдастыру комитеті – Организационный комитет*

**А.К. Зейниденов** (председатель), **Е.Т. Акбаев** (сопредседатель),  
**С.С. Касымов, С.С. Дарибеков, А.Б. Мыржыкбаева, С.Ш. Мамбетова,**  
**Д.Г. Мамраева, Н.Б. Куттыбаева, А.К. Атабаева**

*Редакция алқасы – Редакционная коллегия*

**Е.Т. Акбаев, С.С. Дарибеков, Г.М. Калкабаева, Ж.Т. Хишаева,**  
**М.Р. Газизова, Д.А. Торжанова, З.А. Ескерова**

Ц **Цифрлық экономика: бизнестің жаңа архитектурасы және құзыреттіліктер трансформациясы = Цифровая экономика: новая архитектура бизнеса и трансформация компетенций:** Халықарал. ғыл.-тәжір. конф. материалдар. жин.(12 желтоқсан 2024 ж.) = Сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (12 декабря 2024 г.) = Digital economy: new business architectonics and transformation of competencies: Collection of materials of the Intern. Sci. and Pract. Conf. (Dec. 12, 2024): ғыл. электр. бас. / Акад. Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды ун-ті ; [ред. алқа: Е.Т. Акбаев, С.С. Дарибеков, Г.М. Калкабаева т.б.]. — Қарағанды: Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университетінің баспасы, 2024. — PDF-файл. — Жүйеге қойылатын талаптар: Pentium 4; 1,3 ГГц және жоғары; Internet Explorer Acrobat Reader 4.0 немесе үлкен. — Қазақша – орысша – ағылшынша.

**ISBN 978-601-362-259-0**

Жинаққа Қазақстан Республикасының және шетел ғалымдары, оқытушылары, жас зерттеушілердің кәсіпкерлік, экономиканы цифрландыру, Индустрия 4.0 жағдайындағы менеджмент, туризм, Төртінші өндірістік революция жағдайындағы кәсіпкерлік іс-әрекетін бухгалтерлік және қаржылық қамтамасыз ету саласындағы ғылыми зерттеулерді қамтитын еңбектері енген.

В сборник вошли труды ученых, преподавателей, молодых исследователей Республики Казахстан и зарубежных стран, в которых отражены результаты научных исследований в области предпринимательства, цифровизации экономики, туризма, менеджмента, финансового и бухгалтерского обеспечения предпринимательской деятельности в условиях Индустрии 4.0, Четвертой промышленной революции.

The collection includes the works of scientists, teachers, young researchers of the Republic of Kazakhstan and foreign countries, which reflect the results of scientific research in the field of entrepreneurship, digitalization of the economy, tourism, management in the context of Industry 4.0, financial and accounting support for entrepreneurship in the Fourth Industrial Revolution.

ӘОЖ 33:004  
КБЖ 65:32.973

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

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

**ISBN 978-601-362-259-0**

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

**Экономиканың цифрлық трансформациясы: жаңа бизнес-модельдер,  
технологиялар және құзыреттіліктер**

**Цифровая трансформация экономики: новые бизнес-модели, технологии и  
компетенции**

**Digital transformation of the economy: new business models, technologies and  
competencies**



## Әлем елдерінің экономикасының өсуінде банк секторының рөлін бағалау

А.Т. Адилбаева<sup>1</sup>, А.Қайратқызы<sup>2</sup>  
«Әлемдік экономика» білім беру бағдарламасының 4 курс студенттері  
Ғылыми жетекші – PhD., аға оқытушы М.Р. Газизова  
aruzhan.adilbayeva@mail.ru

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды Бөкетов университеті

Түйіндеме: Мақалада экономикалық өсу мен оның ұлттық экономика деңгейіне әсері қарастырылған. Банктердің экономикалық өсуге қосатын үлесі, олардың несие беру, инвестиция құю және қаржылық қызметтер көрсету арқылы экономикадағы маңызды рөлі талданған.

Кілт сөздер: экономикалық өсу, банк секторы, несие беру, Дүниежүзілік банк, инфрақұрылым, әлеуметтік дамуы, инвестициялар, кәсіпкерлік

Экономикалық өсу – барлық елдердің алдында тұрған негізгі мәселелердің бірі. Оның динамикасы бойынша ұлттық экономиканың дамуы, халықтың өмір сүру деңгейі, ресурстардың шектеулі проблемалары қалай шешілетіні бағаланады. Экономикалық өсу кез-келген экономикалық жүйелердегі қоғамдық өндірістің маңызды сипаттамасы болып табылады [3].

Елдің экономикалық өсуінде банк секторы маңызды орын алады. Мәселен, несиенің негізгі жеткізушісі ретінде ол адамдарға тұтынушылық мақсаттар үшін, мысалы автомобильдер мен үйлер сатып алуға, ал кәсіпорындарға жабдықтар сатып алуға, өз қызметін кеңейтуге және жалақы төлеуге қажетті қаражаттармен қамтамасыз етеді. Банктер сонымен қатар салымшыларға ақшаларын сақтау үшін қауіпсіз орын ұсынады, сондай-ақ олар бойынша белгілі бір пайыздарды алады. Несиелік және дебеттік карталар, сондай-ақ банктер ұсынатын тексеру шоттары күнделікті транзакциялардың барлық түрлерін жеңілдетеді.

Банк секторы да ірі жұмыс беруші болып табылады. Мысалы, 2022 жылы Америка Құрама Штаттарында тек FDIC сақтандырылған коммерциялық банктерде 2 миллионға жуық адам жұмыс істеді.

Сонымен қатар банктер жаңа стартаптар мен кәсіпкерлікке инвестиция тарту арқылы бизнестің өсуіне ықпал етеді, ал шағын және орта бизнестер экономиканың өсуіне елеулі әсер тигізеді [4].

Мысалы, Дүниежүзілік Банктің жобалары мен операциялары кедейлікті азайту стратегияларын іске асыру шеңберінде табысы төмен және орташа елдерге қолдау көрсетуге бағытталған. Елдер жалпыға бірдей білім беруді қамтамасыз етуден бастап сапалы жолдар салуға дейін, денсаулық сақтауды дамытудан бастап басқаруды жетілдіруге және экономикалық өсуге қол жеткізуге дейін – халықтың сапалы өмір сүру деңгейін жақсарту мақсатында бірқатар секторларда реформалар жүргізу және инвестицияларды жүзеге асыру стратегияларын әзірлейді.

Дүниежүзілік банк Қазақстанда бірқатар жобалардың дамуында қолдау көрсетті:

- Дүниежүзілік банк 2009 жылдан бастап Қазақстандағы Батыс Еуропа – Батыс Қытай дәлізінің дамуын қолдады, ол дәліз бойында орналасқан аймақтарда тұратын шамамен 5,5 миллион адамды байланыстырады және бүкіл аймақтың экономикалық ландшафтын түбегейлі өзгертті.

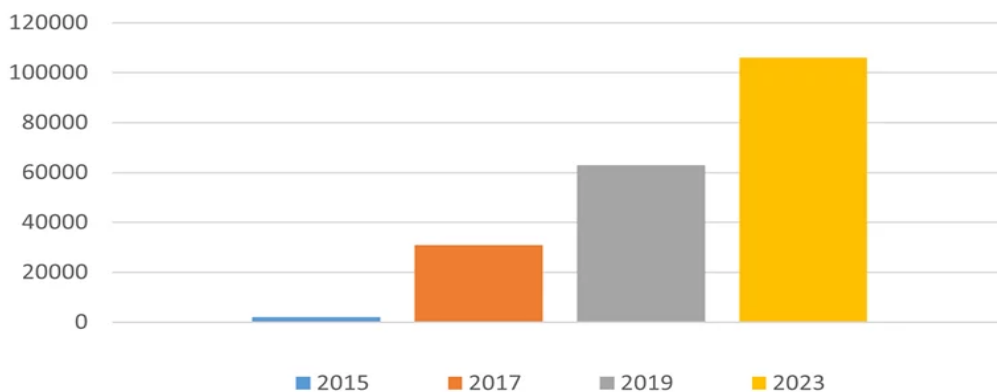
- Дүниежүзілік Банктің сауалнамасы респонденттердің 43%-ы "оңтүстік-батыс жолдары" жобасының негізінде жұмыс орындарының және табыс табу мүмкіндіктерінің кеңеюін көрсетті, ал 93% - ы жоба аяқталғаннан кейін өмір сүру сапасының жоғарылағанын атап өтті.

- Дәліз арқылы жүру уақыты шамамен 67% - ға қысқарды, ал 1600 км - ден астам жаңа жоғары сапалы жолдардың арқасында қозғалыс жылдамдығы 25 км/сағ-тан 80 км/сағ-қа дейін үш есе өсті.

- Батыс Еуропа-Батыс Қытай халықаралық транзиттік дәлізін модернизациялау жол пайдаланушыларының шығындарын 35%-ға қысқартты.

- Жаңа инфрақұрылым негізгі қызметтерге жылдам және қауіпсіз қол жеткізуді қамтамасыз етті, бұл 2009 және 2019 жылдар аралығында жолдармен қызмет көрсетілетін аудандарда ана өлімінің 62% - ға төмендеуіне ықпал етті.

- Жоба аймақтық дамуды ынталандырды және жастардың көші-қонын тежеді, 50 000-нан астам құрылыс жұмыс орындары мен 1200 тұрақты жолдарды күтіп ұстау орындарын құрды, әсіресе оқытуға, жаңа біліктілікке ие болуға және әйелдерге тең жағдай жасауға назар аударды, бұл аймақтағы әлеуметтік ұтқырлықтың катализаторы болды [7].



1-сурет. Қазақстан арқылы Қытайдан Еуропаға автомобиль жүк транзиті, мың тонна  
Е с к е р т у – [7] дереккөзі

Қытайдан Еуропаға Қазақстан арқылы автомобиль жүк транзиті 2015 жылғы 1195,9 тоннадан 2023 жылы 106112,7 тоннаға дейін ұлғайып, 88 есеге жуық өсті [1].

Байланыстың жақсаруы қоғамдық денсаулық сақтауға айтарлықтай әсер етті: көлік дәлізінің бойында орналасқан төрт өңірде ана өлімінің көрсеткіштері орта есеппен 61% - ға төмендеді, ал үш өңірде одан да айтарлықтай төмендеуге қол жеткізілді: Қызылорда облысында 87,5% -ға, Түркістан облысында 75,4% - ға және Жамбыл облысында 70% - ға [1].

Осылайша, банк-ақша және бағалы қағаздармен түрлі операциялар жүргізетін және қаржылық қызметтер көрсететін қаржы-несие ұйымы. Банктер экономиканың маңызды секторларының экономикалық прогресіне көмектеседі, сондай-ақ оның қозғалысын нарыққа бағыттайды. Сол себептен, әлем елдерінің экономикасының өсуінде банк секторы маңызды рөл атқарады деп айтуға болады [2].

#### Әдебиеттер тізімі:

- 1) «Ұлттық Статистика Бюросы» ресми сайты: <https://stat.gov.kz/>
- 2) «Банк 4.0: жаңа қаржылық шындық», Бретт Кинг, 2022ж.
- 3) «Әлемдік экономика», Рыбина З.В., 2021ж.
- 4) «DeFi және қаржы секторының болашағы», Ашвин Рамачандран, Джоуи Санторо, Кэмпбелл Р. Харви, 2023ж.
- 5) <https://www.investopedia.com/ask/answers/032315/what-banking-sector.asp#toc-the-bottom-line>
- 6) <https://ranking.kz/rankings/banking-and-finance-rankings/tsifrovye-banki-kazahstana-chislennost-aktivnyh-polzovateley-onlayn-servisov-bankov-perevalila-za-22-milliona.html>
- 7) Дүниежүзілік банктің ресми сайты: <https://www.worldbank.org/en/results/2024/07/11/how-new-roads-in-kazakhstan-create-jobs-save-lives-and-boost-trade>

## **Внешнеэкономическая политика Республики Казахстан и её цели в условиях цифровой экономики**

Р.К.Андарова<sup>1</sup>, А.Қ.Иманбаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д.э.н., заслуженный профессор кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>магистрант 1-го года обучения по специальности «Экономика»

ARK\_ROZA@mail.ru, aiym.imanbayevaa@gmail.com

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: XXI век ознаменовался значительными трансформациями в мировой экономике, особенно в свете наступления эры цифровой экономики. Глобализация, цифровизация, усиление геополитической конкуренции, а также обострение глобальных проблем напрямую влияют на формирование внешнеэкономической политики государств, включая Республику Казахстан. В условиях быстро развивающейся цифровой экономики, где информационные технологии и автоматизация становятся ключевыми факторами экономического роста, Казахстан активно адаптирует свою внешнеэкономическую стратегию. Цели этой политики включают не только укрепление экономической стабильности и повышение благосостояния населения, но и интеграцию национальной экономики в мировую систему цифровых экономических отношений. Эта работа представляет всесторонний анализ сущности, целей и новых направлений внешнеэкономической политики Казахстана, акцентируя внимание на ключевых аспектах адаптации к условиям цифровой экономики.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, цифровая экономика, Республика Казахстан, глобализация, инновации, цифровые технологии, экономическое развитие, кибербезопасность, международное сотрудничество, экономическая безопасность, диверсификация экономики.

Внешнеэкономическая политика в широком смысле - это деятельность государства, направленная на формирование и регулирование экономических отношений с другими субъектами мировой экономики (государствами, бизнесом, международными организациями); в узком - государственная политика в области экспорта товаров и услуг, привлечения иностранных инвестиций, вывоза капитала за рубеж, внешних займов, осуществления международных экономических проектов, предоставления экономической помощи другим государствам [1].

Как в теории, так и на практике, при анализе внешнеэкономической политики ключевым аспектом выступают специфические сферы и направления деятельности. Традиционное разделение на торговую (экспорт и импорт товаров и услуг) и финансовую сферы (привлечение иностранных инвестиций, контроль за вывозом капитала за рубеж, предоставление внешних займов) дополняется новыми аспектами, характерными для цифровой экономики. Включение в сферу внешнеэкономической политики элементов цифровой торговли, развитие инфраструктуры для онлайн-транзакций, управление данными и обеспечение кибербезопасности экономических процессов становятся все более значимыми. Также актуальными являются проекты цифровой интеграции и предоставления технологической помощи другим странам [1].

Таким образом, помимо базовых направлений внешнеторговой политики, в условиях цифровой экономики внешнеэкономическая политика Казахстана становится мультимодальной и мультидоменной, охватывая как денежно-кредитные, так и валютные, фискальные и технологические аспекты. Это требует комплексного подхода и кооперации между различными государственными и частными учреждениями, вовлеченными в экономическую деятельность страны на международной арене [1].

Современная внешнеэкономическая политика Республики Казахстан формируется под влиянием комплекса глобальных факторов, подразделяемых на несколько ключевых групп:

Глобализация представляет собой процесс углубления трансграничных потоков товаров, услуг, капитала, технологий и информации, что приводит к созданию глобальных цепочек создания стоимости (GVC). В результате, производственные процессы распределяются по миру на основе сравнительных преимуществ, увеличивая взаимозависимость национальных экономик. Это приводит к новым возможностям для экономического роста Казахстана за счет интеграции в мировую экономику, доступа к новым рынкам и технологиям, а также повышает риски, связанные с внешними шоками и усилением конкуренции за ресурсы. Акцент в политике делается на укрепление мер по диверсификации экономики, развитию отечественных технологий и повышению глобальной конкурентоспособности.

Цифровая революция оказывает значительное влияние на экономику Казахстана, преобразуя традиционные подходы к бизнесу и управлению за счет развития интернета, мобильной связи, больших данных и искусственного интеллекта. Цифровые платформы и экосистемы изменяют структуру рынков, предоставляя новые возможности для роста производительности и создания инновационных продуктов и услуг. В качестве ответа на это, внешнеэкономическая политика Казахстана акцентируется на развитии цифровой инфраструктуры, формировании условий для процветания цифровой экономики, что включает меры по обеспечению кибербезопасности, защите интеллектуальной собственности и регулировании деятельности международных технологических компаний [2].

Через внешнеэкономическую политику Республика Казахстан стремится не только стимулировать развитие внутренней цифровой экономики, но и активно защищать интересы своих национальных компаний на мировой арене, обеспечивая их конкурентное присутствие в условиях глобальной цифровой конкуренции.

Привлечение инвестиций и поддержка инноваций являются одними из основных направлений внешнеэкономической политики Казахстана в условиях цифровой экономики. Страна активно работает над созданием благоприятного инвестиционного климата, который мог бы привлечь как отечественные, так и зарубежные капиталы в приоритетные секторы экономики, такие как информационные технологии, кибербезопасность, искусственный интеллект и автоматизированные производственные технологии. Это включает в себя внедрение стимулирующих налоговых льгот, разработку специальных экономических зон и технопарков с улучшенной инфраструктурой и льготным режимом для технологических компаний [3].

На государственном уровне Казахстан также активизировал участие в международных технологических проектах и альянсах, направленных на обмен знаниями и технологиями. Для этого страна укрепляет сотрудничество с ведущими мировыми инновационными центрами и международными организациями, такими как Всемирный экономический форум и Международный валютный фонд, участвуя в глобальных исследованиях и подписывая двусторонние соглашения о технологическом сотрудничестве [4].

С учетом необходимости усиления кибербезопасности, правительство Казахстана акцентирует внимание на защите критически важной инфраструктуры и данных. В рамках этой стратегии реализуется ряд программ, направленных на укрепление защиты информационных систем государственных органов и крупных корпораций от кибератак, обеспечение безопасности персональных данных граждан и предприятий. Дополнительно создаются специализированные образовательные программы, которые призваны подготовить квалифицированных специалистов в области кибербезопасности.

Развитие цифровой инфраструктуры является ещё одним критическим аспектом цифровой внешнеэкономической политики. Расширение доступа к высокоскоростному интернету, улучшение телекоммуникационных сетей, строительство данных центров и развитие облачных технологий обеспечивают не только улучшение условий для бизнеса и повседневной жизни граждан, но также способствуют глобальной интеграции экономики Казахстана [5].

Международное экономическое сотрудничество, безусловно, остаётся важным фактором для Казахстана, стремящегося использовать глобализацию для стимулирования собственного

экономического роста. Активное участие в международных экономических организациях, таких как Всемирная торговая организация, предоставляет Казахстану возможность участвовать в формировании мировой торговой политики, защищая при этом собственные интересы. Также стратегически важно для Казахстана заключение двусторонних и многосторонних свободных торговых соглашений, что открывает новые рынки для экспорта и способствует притоку иностранных инвестиций [5].

Внешнеэкономическая политика Казахстана в условиях цифровой экономики требует комплексного и мультидисциплинарного подхода, объединяющего традиционные меры стимулирования экспорта и привлечения инвестиций с инновационными методами укрепления кибербезопасности, развития цифровой инфраструктуры и интеграции в мировое цифровое сообщество.

Для достижения эффективной интеграции в мировую цифровую экономику, Казахстан акцентирует внимание также на развитии человеческого капитала. Образовательные программы в области информационных технологий, инженерии и кибербезопасности уже запущены в ведущих университетах страны. Однако правительство стремится к более широкому сотрудничеству с глобальными образовательными и технологическими организациями в рамках международных образовательных проектов. Такие проекты не только повышают уровень квалификации казахстанских специалистов, но и помогают в формировании мощного научно-исследовательского сектора, способного самостоятельно разрабатывать передовые технологии [6].

Чтобы укрепить свои позиции как региональный цифровой хаб в Центральной Азии, Казахстан инвестирует в развитие трансграничной инфраструктуры и цифровых коридоров. Это не только улучшает логистику и коммуникации между странами региона, но также укрепляет экономические связи и способствует более тесному технологическому сотрудничеству. Программы по созданию "умных городов", развитию цифровой торговли и привлечению внимания к региональным стартапам поддерживаются как местными, так и международными венчурными фондами.

Дополнительно, Казахстан активно участвует в глобальных дискуссиях о регулировании цифровой экономики, цифровых налогах и стандартах защиты данных. Участие в этих дискуссиях позволяет стране формировать международное законодательство в интересах своего экономического развития, а также способствует формированию ориентированных на будущее регулятивных механизмов, которые обеспечивают правовую защиту и экономическую безопасность в цифровую эпоху [6].

Кроме того, Казахстан делает ставку на сотрудничество с международными IT-гигантами и технологическими компаниями, привлекая их к созданию исследовательских и разработочных центров на территории страны. Такое сотрудничество не только способствует притоку прямых иностранных инвестиций, но и обеспечивает трансфер передовых технологий и улучшение квалификации местных кадров.

В рамках всестороннего подхода к реализации целей своей внешнеэкономической политики в условиях цифровой экономики Казахстан уделяет особое внимание вопросам социальной ответственности и устойчивого развития. Программы, направленные на снижение цифрового разрыва, обеспечение равного доступа к цифровым ресурсам и технологиям, а также улучшение качества жизни через цифровизацию образования и здравоохранения, занимают важное место в стратегических планах страны [6].

Казахстан продемонстрировал сильную приверженность адаптации своей внешнеэкономической политики к реалиям цифровой экономики, опираясь на международное сотрудничество, инвестиции в инновации и технологии, и развитие человеческого капитала. Это не только укрепляет экономическую стабильность и конкурентоспособность страны на мировой арене, но и способствует формированию основ для устойчивого и инклюзивного экономического роста в будущем.

Результатом этой многоаспектной политики является повышенное внимание к развитию внутреннего рынка цифровых услуг и продуктов в Казахстане. Создание условий для роста

отечественных цифровых компаний, поддержка инноваций и предпринимательства являются приоритетными задачами. Правительство активно работает над упрощением бюрократических процедур и созданием льготных налоговых режимов для стартапов и технологических компаний. Еще одним важным аспектом является развитие внутренних норм и стандартов, которые будут соответствовать международным требованиям и улучшат интеграцию казахстанских продуктов и услуг в мировые рынки [7].

Ключевую роль в реализации этой стратегии играет сотрудничество с международными технологическими и финансовыми учреждениями. Привлекая инвестиции от зарубежных партнеров и участвуя в международных технологических проектах, Казахстан смог значительно ускорить процесс цифровой трансформации и обеспечить доступ к передовым технологиям и экспертизе. Эти шаги способствуют не только экономическому росту, но и повышению международного имиджа страны как современного цифрового государства.

Особое внимание уделяется также развитию человеческих ресурсов. Образовательные программы и курсы повышения квалификации в сфере цифровых технологий становятся доступными как для молодежи, так и для опытных специалистов. Правительство поддерживает развитие университетских научно-исследовательских программ и лабораторий, которые сосредоточены на таких направлениях, как искусственный интеллект, большие данные и машинное обучение. Этот акцент на образование и развитие навыков является фундаментальным для долгосрочного технологического развития и независимости [7].

Важный аспект внешнеэкономической политики Казахстана – это развитие электронного правительства и цифровых государственных сервисов. Это не только улучшает доступность и качество государственных услуг для граждан, но и повышает прозрачность, снижает уровень коррупции и упрощает взаимодействие бизнеса с государственными структурами. Эффективное использование цифровых технологий в государственном управлении способствует улучшению бизнес-климата и привлекает дополнительные инвестиции в экономику страны.

В конечном итоге, все эти меры, направленные на стимулирование развития цифровой экономики, не только способствуют экономическому росту и созданию рабочих мест, но и помогают укрепить социальную стабильность, повысить качество жизни населения и обеспечить устойчивое развитие Казахстана. Тем самым, внешнеэкономическая политика, ориентированная на цифровую экономику, играет ключевую роль в обеспечении процветания и благополучия будущих поколений в Республике Казахстан.

### Список литературы

1. Олейнов А.Г. Внешнеэкономическая политика стран мира: теория и методология анализа». URL:[https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2016-4-oleinov.pdf?utm\\_source=scholar.google.com&utm\\_medium=referral&utm\\_campaign=scholar.google.com&utm\\_referrer=scholar.google.com](https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2016-4-oleinov.pdf?utm_source=scholar.google.com&utm_medium=referral&utm_campaign=scholar.google.com&utm_referrer=scholar.google.com)
2. Моисеев Е.Г. Международная экономика: глобальные тенденции и национальные интересы. — М.: КноРус, 2021
3. «Цифровой Казахстан» URL: <https://primeminister.kz>
4. Всемирный экономический форум: <https://www.weforum.org/>
5. Официальный сайт Правительства Республики Казахстан: <https://www.gov.kz/>
6. Цифровой Казахстан // TAdviser. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
7. Реализация программы цифровизации. URL: <https://www.gov.kz/memleket>

## Кадры для цифровой экономики: тренды, вызовы, стратегии решения

М.А. Блюм

к.п.н., доцент, заведующий кафедрой «Коммерция и бизнес-информатика»  
blyumarina@gmail.com

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет», г. Тамбов, РФ

**Аннотация:** В статье рассматриваются ключевые аспекты подготовки кадров для цифровой экономики, включая актуальные тренды, вызовы и стратегии решения. Ускоренная цифровизация и возрастающая роль специальных навыков определяют требования к квалификации сотрудников, в то время как удаленная работа вносит изменения в требования к самодисциплине и управлению временем. Одним из основных вызовов является необходимость постоянного обучения и недостаток квалифицированных специалистов на рынке труда. Особое внимание уделяется необходимости обновления образовательных программ, усилению взаимодействия между бизнесом и образовательными учреждениями, а также развитию программ профессионального обучения и привлечению молодежи к STEM-направлениям. Статья подчеркивает важность совместных усилий всех заинтересованных сторон для формирования высококвалифицированного кадрового потенциала, который сможет успешно справляться с вызовами цифровой экономики.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, подготовка кадров, цифровизация, STEM-образование, профессиональное обучение, бизнес-образование, кадровый потенциал.

Повсеместная цифровизация экономических и социальных отношений, которую мы наблюдаем уже сегодня по мере развития и внедрения передовых цифровых технологий на базе глобального Интернета и алгоритмов искусственного интеллекта (ИИ), непосредственным образом влияет на рынок труда. Уже в ближайшие годы будут ощутимы существенные изменения, которые неизбежно скажутся и на подходах к подготовке цифровых кадров на перспективу. Дальнейшая цифровая автоматизация экономики, дополненная управлением государственных и общественных процессов с помощью алгоритмов ИИ, переведет многие профессии в разряд «устаревших». Но на их месте неизбежно появятся новые. Это непрерывный и не отъемлемый элемент развития в какой-то мере усложнения общества, известный и исследованный специалистами уже достаточно давно.

Таким образом, сегодня мы имеем дело не только с динамично изменяющимся рынком труда, который должен успевать за внедрением цифровых новаций в экономические, производственные и социальные процессы, но и с трансформацией набора требований, который будет в обязательном порядке предъявляться к кадрам для цифровой экономики, т.е. фактически для любой сферы профессиональной деятельности. Это, в свою очередь, означает необходимость корректировки образовательных программ и стандартов, нацеленных на подготовку специалистов междисциплинарного профиля, сведения воедино гуманитарного и технического подходов новую сущность и в новый методологический формат. От скорости адаптации к новым реалиям в вопросах подготовки кадров зависят качество и темпы реализации цифровой трансформации, а значит и укрепление страны в целом, обеспечение ее суверенитета.

Рассмотрим основные тренды в области кадров для цифровой экономики.

1. Увеличение спроса на высококвалифицированных специалистов. С каждым годом растет потребность в специалистах, обладающих знаниями в области информационных технологий, анализа данных, искусственного интеллекта, кибербезопасности и программирования. Организации ищут не просто работников, а профессионалов, способных адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. Данные показывают, что профессии в области IT и анализа данных будут среди самых востребованных в ближайшие годы.

2. Важность softskills. В цифровой экономике режим работы зачастую меняется с традиционных подходов на более гибкие и динамичные. Это делает навыки общения,



креативного мышления, командной работы и тайм-менеджмента не менее значительными, чем технические знания. Компании ищут сотрудников, быть готовых быстро адаптироваться к изменениям, осваивать новые инструменты и находить креативные решения проблем. В условиях неопределенности и быстро меняющейся среды организации должны поддерживать культуру непрерывного обучения и экспериментов, поощряя сотрудников выходить за рамки привычных ролей и развивать как профессиональные, так и личные качества.

3. Непрерывное обучение и переквалификация. Сфера цифровой экономики требует постоянного обновления знаний и навыков. С учетом быстрого изменения технологий и методов работы специалистам необходимо адаптироваться к новым требованиям. Многие компании внедряют программы непрерывного обучения, предлагая своим сотрудникам онлайн-курсы, тренинги и семинары для повышения квалификации. Кросс-программные навыки становятся особенно ценными, поскольку они позволяют специалистам работать в различных областях и адаптироваться к изменениям.

4. Внедрение инновационных технологий в процесс обучения. Современные технологии активно используются в обучении и профессиональном развитии. Виртуальная и дополненная реальность, искусственный интеллект и машинное обучение помогают создавать более эффективные учебные материалы и платформы. Это открывает новые возможности для обучения, делая его более доступным и удобным. Например, многие университеты и компании разрабатывают специализированные открытые онлайн-курсы на платформах типа MOOC (Massive Open Online Courses), которые позволяют людям получать новые знания в любой точке мира.

5. Интернационализация кадров. Глобализация и развитие удаленной работы расширяют рынок труда, позволяя компаниям находить таланты за пределами своей страны. Теперь работодатели могут выбирать из широкого спектра специалистов на международном уровне. Это создаёт конкуренцию за лучшие кадры и побуждает компании развивать свои предложения по заработной плате и условиям работы, что, в свою очередь, влияет на совершенствование кадровой политики.

Таким образом, кадры для цифровой экономики - это не только высококвалифицированные специалисты, но и профессионалы с развитыми softskills, готовые к непрерывному обучению и адаптации. Организациям следует активно инвестировать в обучение и развитие своих сотрудников, а также внедрять инновации в процесс подготовки будущих кадров. Только так можно гарантировать устойчивую конкурентоспособность и инновационное развитие в условиях быстро меняющегося рынка. Нас ждёт будущее, где высокие технологии и талантливые кадры будут работать в тандеме, создавая новые возможности для бизнеса и общества в целом.

Несмотря на то, что цифровая экономика трансформирует традиционные бизнес-модели, где кадры становятся ключевым ресурсом, обеспечивающим успех и устойчивое развитие компаний, возникшие вызовы требуют переосмысленного подхода к подготовке и управлению человеческим капиталом. Ниже представлены основные вызовы, с которыми сталкиваются организации в новой цифровой эпохе.

1. Быстрые изменения в технологиях. Современные технологии развиваются с беспрецедентной скоростью. Искусственный интеллект, большие данные, блокчейн и облачные вычисления уже стали неотъемлемыми элементами бизнес-процессов. Однако не все работники готовы адаптироваться к таким переменам. Одной из основных проблем становится нехватка специалистов, обладающих актуальными знаниями и навыками. И первая проблема, с которой сталкиваются компании в этой ситуации - необходимость постоянного повышения квалификации в подготовке конкурентоспособных кадров.

2. Обострение конкуренции на рынке труда. С переходом к цифровой экономике возникла глобальная конкуренция за таланты. Организации теперь соперничают не только с местными работодателями, но и с международными компаниями, стремящимися привлечь лучших специалистов. Это приводит к росту зарплат и улучшению условий труда, а также к необходимости инвестиций в развитие корпоративной культуры. Для привлечения и

удержания талантов компании должны предлагать не только конкурентную зарплату, но и гибкие условия работы и возможности для профессионального роста.

3. Переосмысление роли образования. Классическая система образования не всегда справляется с потребностями рынка труда, в связи с чем учебные заведения сталкиваются с необходимостью адаптации образовательных программ к требованиям цифровой экономики. В связи с этим всё более популярными становятся программы непрерывного обучения и специализированные курсы, которые могут предоставить знания и навыки, необходимые для работы в условиях цифровой трансформации, в частности, креативное мышление и способность к командной работе.

4. Обеспечение этики и безопасности данных. С ростом цифровизации возникают важные вопросы, связанные с этикой и безопасностью данных. Работники должны обладать знаниями в области защиты данных, конфиденциальности и этического использования технологий. Организациям необходимо развивать программы обучения, направленные на формирование ответственности и осознания последствия использования цифровых технологий, включая защиту личной информации пользователей.

Таким образом, кадры для цифровой экономики сталкиваются с множеством вызовов в эпоху цифровизации. Осознание необходимости постоянного обучения, развитие гибких навыков, изменение подходов к образованию и обеспечение этичности в использовании технологий становятся ключевыми факторами для успешной адаптации к новым условиям. Организации, готовые инвестировать в своих сотрудников и создавать поддерживающую среду, будут способны не только выжить в условиях цифровой трансформации, но и стать лидерами в своей области. В этом контексте управление человеческими ресурсами приобретает новое значение и важность.

Согласно многочисленным исследованиям, глобальная нехватка кадров, обладающих необходимыми цифровыми навыками - одна из самых серьезных проблем. Существующий разрыв между спросом и предложением приводит к увеличению дефицита необходимых компетенций. В качестве решения можно предложить партнерство с профессиональными ассоциациями, которые занимаются стандартизацией профессий и образовательных программ, для разработки курсов с акцентом на востребованные навыки, такие как программирование, анализ данных, кибербезопасность, управление проектами и проч.

Актуализация учебных планов и внедрение практико-ориентированного обучения – еще одна стратегия формирования высококвалифицированного кадрового потенциала цифровой экономики. Учебные заведения должны регулярно пересматривать свои программы обучения, вовлекая в этот процесс представителей бизнеса и экспертов отрасли, чтобы уточнять требования к навыкам.

С точки зрения недостатка гибкости и адаптивности образовательных программ, необходимо внедрение курсов и тренингов, направленных на развитие критического мышления, креативности, командной работы и тайм-менеджмента. С целью стимулирования инновационного мышления, можно также создавать хакатоны внутри организаций, что позволит сотрудникам пробовать себя в новых ролях и развивать навыки, адаптирующие их к изменениям.

Обучение этическим нормам и безопасности данных, а также разработка и внедрение политики по защите данных – важная мера кибербезопасности и этики использования данных для всех сотрудников, вне зависимости от их роли в компании. Важно акцентировать внимание на реальных кейсах и последствиях неправомерного использования информации.

Таким образом, для успешного формирования кадров для цифровой экономики необходимо комплексное решение проблем, с которыми сталкиваются организации и учебные учреждения. Это требует совместных усилий со стороны бизнеса, образовательных учреждений и государственных органов. Только так можно создать эффективную экосистему, способную оперативно реагировать на быстро меняющиеся требования рынка и обеспечивать будущие поколения квалифицированными специалистами.

### Список литературы

1. Волкова Г. Л., Демьянова А. В., Шматко Н. А. Кадры для цифровой трансформации высшего образования: сотрудники ИКТ-подразделений // Мониторинг экономики образования: информационный бюллетень. № 9 (26). 2022.

2. Шугаль Н. Б., Бондаренко Н. В. Инфраструктурные риски развития цифровой образовательной среды в вузах // Мониторинг экономики образования: краткие аналитические материалы. № 2. 2023.

3. Шугаль Н. Б., Шматко Н. А., Бондаренко Н. В. Масштабы и перспективы цифровизации образовательной, научной и административной деятельности в государственных вузах // Мониторинг экономики образования: краткие аналитические материалы. № 3. 2023.

### Интеграция искусственного интеллекта в систему управления здравоохранением и медицины: перспективы для Казахстана

Г.С. Величко<sup>1</sup>, А.Б. Раимбеков<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Магистрант второго курса

<sup>2</sup>Магистрант второго курса

velichko.george@gmail.com, raimbiekov01@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Тема интеграции искусственного интеллекта (ИИ) в систему управления здравоохранением и медицины в Казахстане является актуальной в контексте модернизации и улучшения качества медицинских услуг. В последние годы искусственный интеллект находит всё более широкое применение в различных сферах здравоохранения, включая диагностику заболеваний, разработку персонализированных методов лечения, автоматизацию медицинских процессов и управление здравоохранением на уровне страны. В Казахстане, с его растущей потребностью в оптимизации здравоохранения и улучшении доступности качественных медицинских услуг, внедрение ИИ может стать важным шагом на пути к достижению этих целей. В данной работе рассматриваются перспективы и вызовы внедрения ИИ в здравоохранение Казахстана, а также его влияние на эффективность медицинской помощи, диагностику, управление медицинскими данными и принятие управленческих решений. Ожидается, что развитие ИИ в медицине поможет улучшить точность диагностики, снизить человеческий фактор в принятии решений, повысить доступность и качество медицинских услуг, а также оптимизировать ресурсы системы здравоохранения.

Ключевые слова: Искусственный интеллект, здравоохранение, диагностика, поддержка принятия решений, персонализированное лечение, прогнозирование исходов, автоматизация медицинских процессов, управление ресурсами, прогнозирование эпидемий, административные задачи, роботизированная хирургия, конфиденциальность данных, правовая ответственность, этические аспекты ИИ, оптимизация кадровых ресурсов, анализ медицинских изображений, Казахстан, цифровизация здравоохранения.

Современное здравоохранение сталкивается с рядом вызовов, таких как рост спроса на медицинские услуги, нехватка квалифицированных специалистов и стремительное увеличение объема медицинских данных. В таких условиях на первый план выходят новые технологии, включая искусственный интеллект (ИИ), способные не только оптимизировать процессы, но и повысить качество медицинской помощи. Целью данной статьи является рассмотрение потенциала интеграции ИИ в систему управления здравоохранением и медицины Казахстана, а также анализ перспектив и вызовов, стоящих на пути его внедрения.

Роль ИИ в управлении здравоохранением и медицине

Искусственный интеллект играет значимую роль в трансформации медицины и здравоохранения, создавая условия для более точной диагностики, персонализированного

лечения и оптимизации ресурсов. Внедрение ИИ в здравоохранение можно разделить на несколько ключевых направлений:

**Диагностика заболеваний и поддержка принятия решений**

Одна из самых мощных возможностей ИИ в медицине – это поддержка медицинской диагностики. Алгоритмы машинного обучения могут анализировать огромные объемы данных пациентов, такие как медицинские изображения (рентген, МРТ, КТ), результаты лабораторных тестов и истории болезни. Эти системы способны распознавать паттерны и аномалии с высокой точностью, часто превосходя специалистов в скорости и точности выявления патологий.

**Области применения:**

**Раннее выявление онкологических заболеваний:** ИИ помогает врачам выявлять рак на самых ранних стадиях, анализируя снимки и обнаруживая мелкие изменения в тканях, которые могут ускользнуть от человеческого глаза [1].

**Диагностика заболеваний сердца и сосудов:** ИИ помогает прогнозировать риск сердечно-сосудистых заболеваний, анализируя данные ЭКГ, результаты анализов крови и генетические данные.

**Анализ медицинских изображений:** Компьютерные алгоритмы могут идентифицировать признаки заболеваний на снимках быстрее и точнее, чем многие традиционные методы.

Таким образом, ИИ становится важным инструментом в поддержке принятия клинических решений, предоставляя врачам рекомендации на основе точных и быстрых данных, что значительно снижает вероятность врачебных ошибок.

**Персонализированное лечение и прогнозирование исходов**

ИИ-технологии позволяют внедрить подход к лечению, основанный на индивидуальных особенностях пациента. Традиционная медицина ориентируется на стандартизированные схемы лечения, которые не всегда учитывают генетические, биохимические и поведенческие особенности каждого пациента. ИИ же способен анализировать большой массив данных и предлагать персонализированные планы лечения [2].

**Направления использования:**

**Прогнозирование исходов лечения:** ИИ помогает предсказать, как пациент отреагирует на определенное лечение, основываясь на истории болезни и анализах. Это может повысить эффективность лечения и уменьшить риск побочных эффектов.

Такой подход позволяет врачам разрабатывать более эффективные стратегии лечения и выбирать терапевтические методы, которые подходят конкретному пациенту, что значительно увеличивает шансы на успешное выздоровление.

**Автоматизация рутинных медицинских процессов**

Ещё одной важной областью применения ИИ является автоматизация рутинных задач в медицинских учреждениях, что значительно снижает нагрузку на персонал и увеличивает общую эффективность работы системы здравоохранения.

**Примеры автоматизации:**

**Управление электронными медицинскими картами:** ИИ способен автоматизировать ввод и обработку данных пациентов, что облегчает работу врачей и медсестёр, позволяя им сосредоточиться на более важных задачах.

**Административные задачи:** Системы ИИ могут управлять очередями пациентов, планировать приёмы, а также оптимизировать использование ресурсов медицинских учреждений (например, операционных комнат и оборудования).

**Роботы для хирургии:** Роботизированные системы с поддержкой ИИ могут выполнять хирургические вмешательства с минимальными разрезами и с более высокой точностью, чем это возможно для человека [3].

Внедрение таких систем снижает уровень ошибок, уменьшает время на выполнение задач и повышает качество обслуживания пациентов.

**Прогнозирование и предотвращение эпидемий**

ИИ играет важную роль в анализе и прогнозировании развития эпидемий и инфекционных заболеваний. Системы, основанные на машинном обучении, могут анализировать большие объемы данных о передвижениях населения, климатических условиях, заболеваемости и других факторах для того, чтобы предсказать возможные вспышки эпидемий [4].

Примеры:

Прогнозирование пандемий: на основе анализа глобальных данных, ИИ может выявлять тенденции и предсказывать возможные вспышки заболеваний, как это было сделано с COVID-19.

Анализ распространения инфекций: Системы ИИ могут отслеживать распространение инфекций в реальном времени, что позволяет эффективно распределять медицинские ресурсы и вовремя вводить карантинные меры.

Использование таких технологий помогает минимизировать ущерб от эпидемий, позволяя системам здравоохранения подготовиться к ним заранее.

Управление и оптимизация ресурсов здравоохранения

ИИ также может значительно улучшить управление ресурсами в медицинских учреждениях, помогая эффективно распределять ресурсы, прогнозировать потребности в кадрах, оборудовании и лекарствах [5].

Ключевые направления:

Прогнозирование потребности в медицинских услугах: ИИ помогает оценить текущие и будущие потребности в услугах, например, увеличенный спрос на медицинские ресурсы во время сезонных заболеваний или вспышек инфекций.

Оптимизация кадровых ресурсов: на основе анализа рабочей нагрузки и расписания сотрудников ИИ может оптимизировать распределение кадров, что поможет предотвратить перегрузку и улучшить качество медицинского обслуживания.

Эффективное управление ресурсами помогает снизить затраты, улучшить доступ к медицинским услугам и обеспечить стабильность работы медицинских учреждений.

Этические и правовые аспекты внедрения ИИ

Несмотря на все преимущества, внедрение ИИ в медицину связано с рядом этических и правовых вызовов:

Конфиденциальность данных: Использование ИИ требует доступа к огромному объёму персональных данных пациентов, что требует обеспечения надёжной защиты этих данных.

Ответственность за ошибки: Вопрос юридической ответственности за ошибки ИИ-систем в принятии медицинских решений остаётся не до конца решённым. Это может вызвать сложности в случаях, когда ошибочное решение ИИ приводит к неправильной диагностике или лечению.

Этика использования ИИ: Принятие решений на основе алгоритмов ИИ может стать причиной дискриминации или предвзятости, если данные, на которых обучались модели, содержат предвзятые результаты.

Интеграция искусственного интеллекта в систему управления здравоохранением Казахстана открывает перед страной новые перспективы для повышения качества медицинских услуг и оптимизации ресурсов. Однако для успешного внедрения ИИ необходимо решать проблемы, связанные с цифровизацией, обучением кадров и созданием правовой базы. Несмотря на это, перспективы использования ИИ в здравоохранении Казахстана выглядят многообещающе и могут стать важным шагом на пути к модернизации всей системы здравоохранения.

### Список литературы

1. «Искусственный интеллект в медицине» Алексеева М.Г., Зубов А.И., Новиков М.Ю. <https://research-journal.org/archive/7-121-2022-july/artificial-intelligence-in-medicine>
2. <https://sky.pro/wiki/profession/personalizirovannoe-lechenie-s-pomoshyu-ii/>
3. «Искусственный интеллект в медицине: риски и возможности» Аликперова Н.В. <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-v-zdravoohranenii-riski-i-vozmozhnosti>

4. «Прогнозирование эпидемий и пандемий с помощью анализа данных и искусственного интеллекта» Жумабаев Т.К., Жумабаева М.Р. <https://na-journal.ru/6-2024-medicina/13913-prognozirovaniye-epidemii-i-pandemii-s-pomoshchyu-analiza-dannyh-i-iskusstvennogo-intellekta>
5. <https://sky.pro/wiki/profession/ii-v-upravlenii-zdravoohraneniem-optimizaciya-processov/>

## **Деловой процесс как формат организации деятельности компании**

Н.Н. Гелашвили

к.э.н., ассоциированный профессор кафедры экономики и международного бизнеса  
GelashviliNN@buketov.edu.kz

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г.Караганда

Аннотация: Статья посвящена актуальным проблемам стратегического менеджмента в условиях современной экономической системы в Казахстане. В статье рассмотрены особенности формирования дефиниции «деловой процесс» как объекта управления.

Ключевые слова: менеджмент организации, стратегическое планирование, деловой процесс

В основе стратегического менеджмента любой организации лежит управление бизнес-процессами или деловыми процессами.

Понятие делового процесса используется в современном менеджменте как совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей [1].

В рамках разработки методологических основ, лежащих в основе изучения делового процесса, наиболее известной является теоретико-методологическая концепция, разработанная Business Process Management Initiative (BPMI) и которую взяла на вооружение Object Management Group, когда эти две компании объединились в единое целое.

К основным теоретико-методологическим положениям при исследовании явления организации делового процесса можно отнести:

- в основе делового процесса лежат потребности со стороны потребителя, а его окончание опирается на его удовлетворение. Те компании, в которых происходит ориентация на оптимизацию деловых процессов, главной целью делают возможность и стремление в снижении барьеров и задержек, которые есть в работе двух подразделений одной компании.

- весь деловой процесс в организации можно разделить на подпроцессы, процедуры и функции. Сами по себе они имеют собственные критериальные признаки, но вся их работа направлены на одно – эффективная организация делового процесса в целом. Сам по себе анализ содержания делового процесса опирается на создание карты, которая будет содержать все subprocessы и которые будут разнесены в различные уровни в организации.

- прогнозирование и моделирование деловых процессов в организации приводит к их понятности и видимости. При этом используется формальный коммуникационный подход, а также моделинг, симуляция, мониторинг, анализ и корректировка деловых процессов.

- деловые процессы можно разработать на основе моделей, которые опираются на программные платформы.

Для идентификации понятия «деловой процесс» необходимо выделить его дефиниции. Определить общие и особенные черты, которыми его наделяют авторы, какую дают смысловую нагрузку, что подразумевают под данным понятием. Нужно отметить, что исследователи подчас толкуют термины «процесс» по-разному, исходя из тех критериев, которые они вкладывают при его определении. Ряд авторов рассматривают процессы как отдельную категорию процессов в бизнесе, тем самым наделяют их возможностью иметь собственные функции в организации. Прочие исследователи говорят о том, что деловые процессы являются частью производственных процессов предприятия и не могут быть

«отделены» от основной функции предприятия. Ну и оставшиеся авторы говорят о том, что основные процессы, которые оказывают непосредственное влияние на результаты труда, являются бизнес-процессами, а прочие процессы – просто процессы. Важно отметить, что в современной научной литературе термины «бизнес-процесс», «деловой процесс» имеют весьма похожие трактования. Мы будем придерживаться мнения, что в современной науке управления данные термины идентичны по содержанию, поскольку они подчас описывают процесс получения конечного результата работы предприятия. В научной литературе существует значительное количество определений термина «процесс». Так, А. Бьерн рассматривает процесс как последовательные логические действия, которые приводят к выходу необходимого результата [2]. В.В. Ефимов утверждает, что процесс - это последовательность определённых действий, которые дают конечный результат, удовлетворяющий конечного потребителя. В международном стандарте качества ISO 9001:2000 «процесс» рассматривается в более значительной трактовке. Он говорит о том, что процесс - это система взаимосвязанных видов работы в организации, которые позволяют изменить «вход» и «выход».

Во всех взглядах на процесс, их объединяет общность понимания авторами особенностей деловых процессов: в их основе лежат деятельность которая приводит к конечному результату. Поэтому считаем, что в современной экономике, когда мерилем успешности деятельности компании является степень удовлетворенности ее клиентов, к термину «процесс» необходимо добавить «деловой». В англоязычной научной литературе используется термин «бизнес». Это и подтверждается научными работами зарубежных исследователей. А. Бьерн в своих исследовательских работах трактовал понятие бизнес-процессов как логически связанные между собой повторяющиеся действия, которые используют факторы производства для трансформации сырья, и целью является получение конечных результатов, которые бы устраивали бы потребителей. По мере развития современной экономики появляются новые формы деловых процессов в организации. Так, М. Хаммером был использован термин «реинжиниринг», в смысловой нагрузке которого лежит понятие улучшения текущих деловых процессов. В основе таких изменений лежит адаптация к изменению внешней среды организации, что сказывается на изменении содержания деловых процессов. Т.Девенпорт развил данное понятие, определив «бизнес-процессы», как общность элементов задаваемые структурой процесса, которые обладают направленностью и измеримостью, владельцами и потребителями процесса. Главным критерием успешности организации деловых процессов стало постоянное улучшение бизнес-процессов, в основе которых лежит корпоративная организационная система. Если собрать в единое целое мнение ученых в отношении идентификации «деловых процессов», то можно выделить общие классификационные признаки. В том числе по степени их значимости для предприятия, по структуре возникающих деловых отношений организации, их эффективности и согласованности [3].

В классической экономической теории организацию рассматривают как систему, которая имеет четкую взаимосвязь между ее элементами, и они упорядочены. В тоже время термин «организация» несет в себе дуальность, которая выражается в том, что организацию можно рассматривать со стороны процессного подхода и со стороны объектного подхода. Мы будем рассматривать организацию со стороны процессного подхода, т.к. это более четко характеризует предприятия сферы услуг (особенности – нет материального производства, осязаемого конечного продукта). Таким образом, будет говорить о том, что организация - это процессы, которые призваны проводить общность управления между всеми элементами системы при ее работе. Так становится понятно, что организация является текущим процессом, который работает в форме взаимосвязанных элементов. Вся работа организации направлены на достижение определенной цели в четких рамках делового процесса, этот процесс ограничен временем.

Если мы говорим о том, что в условиях сервисной экономики (экономики сферы услуг) важным стало понимание организации как процесса, то требуется идентификация этого



критерия. Организацию в данном случае надо рассматривать как совокупность ряда процессов:

- трудовые процессы. Они идентифицируются как налаживание четких отношений между сотрудниками компании, факторами производства и конечным результатом;
- производственные процессы. Это совокупность технических и управленческих процессов, целью которой является эффективная производственная система;
- управленческие процессы. Это деловые процессы, которые возникают между элементами системы управления и производственной системой. Так же формируется тесная связь между сотрудниками и руководством.

В целом можно говорить о том, что в современной экономической теории организацию больше рассматривают со стороны процессного подхода. Таким образом, возникает необходимость в идентификации понятия «процесс».

Отметим, что единого определения термина «процесс» не существует. Это связано с тем, что авторы подчас рассматривают его по разному, т.е. вкладывают различные критерии определения.

Так, в зарубежных источниках рассматривают процесс на следующих принципах:

- «первичные» - базовые и создающие первоначальную стоимость для организации;
- «поддерживающие» - такие процессы не призваны создавать определенную добавленную стоимость, их цель - это создавать условия для развития первичных процессов;
- «развивающиеся» - процессы, задача которых создание ряда стоимостей в первичных и поддерживающих процессах с помощью перехода на новый уровень в производстве услуги.

Организация делового процесса является неотъемлемой частью стратегического управления предприятием. Он делится на основные и вспомогательные. Первые призваны создать и реализовать продукт (услуги), вторые же должны обеспечить ресурсы и возможности для реализации основных деловых процессов. Четкое понимание и разделение деловых процессов в организации позволит выделить дублирующие деловые процессы, что определит направления их оптимизации, а также повышение эффективности всего производства.

### Список литературы

1. Rasheda L. Weaver. Re-Conceptualizing Social Value: Applying the Capability Approach in Social Enterprise Research//Journal of Social Entrepreneurship. – 2018. – Vol.9. –P. 79-93.
2. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ.С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер. М.: РИА «Стандарты и качество». 2003. – 272 с.
- 3.Бабич В.Н. Инновационная модель бизнес-процесса: учебное пособие / В. Н. Бабич, А. Г. Кремлёв. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та., 2014. – 184 с.

### Роль иностранных инвестиций в развитии Казахстана на современном этапе

Е.А. Гребенщикова<sup>1</sup>, Д.С.Төлеубай<sup>2</sup>, С.Т. Мусина<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>бакалавры 2-го года обучения по специальности «Финансы»

<sup>3</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса  
grebenchshikova1\_y@mail.ru,damira.toleubay@mail.ru, mussina.74@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Данная статья рассматривает роль иностранных инвестиций в развитии Республики Казахстан на современном этапе. В статье освещены проблемы, задачи и влияние вкладов в национальную экономику, а также рассмотрены текущие страны лидеры, инвестируемые в производство страны. Кроме того, предложены меры для устранения недостатков системы и методов инвестирования как с внешнего сектора, так и внутреннего. Статья подчеркивает важность иностранных инвестиций в формировании финансовых

ресурсов страны и поддержания развития производства в ней.

Ключевые слова: вклады, иностранные инвестиции, капитал, роль, экономика, развитие.

Инвестиции являются большим и важным источником притока ресурсов в страну. Иностранные инвестиции играют одну из важных ролей в экономическом развитии Казахстана. В условиях глобализации и усиливающейся конкуренции на международной арене привлечение внешнего капитала становится важным стратегическим приоритетом для страны. Партнерство в интересах устойчивого развития является одним из основных целей устойчивого развития до 2030 года [1]. В нынешнее время зарубежные инвестиции играют важную роль не только в стимулировании экономического роста, но и в изменении основных секторов экономики. Они способствуют обновлению инфраструктуры, внедрению современных технологий и повышению уровня квалификации рабочей силы. В частности, в значительной мере средства были вложены в энергетическую сферу, горнодобывающую отрасль, а также в информационные технологии и сельское хозяйство. Это содействует диверсификации экономики, что представляет собой ключевую задачу для государства, стремящегося сократить свою зависимость от углеводородных ресурсов.

Рассмотрим функции иностранных инвестиций, что обеспечивают развитие Казахстана на современном этапе. Основными из них являются:

- Привлечение капитала;
- Обмен технологиями;
- Создание рабочих мест;
- Развитие инфраструктуры;
- Увеличение налоговых поступлений;

Благодаря иностранным инвестициям объем финансовых ресурсов в стране увеличивается, что позволяет финансировать различные экономические проекты. Новые методы, подходы к управлению, которые используются инвесторами, способствуют улучшению производственных процессов и внедрению инноваций в разных отраслях. В свою очередь, повышение производственного потенциала страны приводит к созданию новых рабочих мест, тем самым сокращая уровень безработицы и улучшение условий труда за счет международных стандартов. Кроме того, инвесторы часто вкладываются в финансировании инфраструктурных проектов, таких как дороги, порты и системы электроснабжения, что создает более благоприятные условия для ведения бизнеса и улучшает качество жизни населения. Также увеличение объема государственного бюджета за счет налоговых поступлений от иностранных компаний позволяет финансировать социальные и экономические программы. Все эти факторы в совокупности оказывают положительное влияние на развитие страны, укрепляя ее устойчивость и способствуя глубокой интеграции в международную экономику.

Для осуществления задачи диверсификации экономики требуется привлечение прямых иностранных инвестиций, что способны развивать и стимулировать новые секторы экономики. По данным Министерства Национальной экономики, за 2022 г валовый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан составил 28 млрд. долларов США, что на 17,7% больше результатов 2021 года. [2]. В 2023 году валовый приток ПИИ составил 23,4 млрд. долларов США, что на 16,9% меньше уровня 2022 года. Чистый приток ПИИ снизился в два раза – с 6,5 млрд. долларов США до 3,2 млрд. долларов США. Предлагаем проанализировать данные относительно нашей страны за последние 5 лет (рисунок 1).

Согласно данной диаграмме, видно, что инвестиционный интерес в Казахстане достаточно высок, однако, на 2020 и 2023 года приходится спад количества привлеченных ресурсов в страну. На 2020 год глобальные потоки прямых иностранных инвестиций сократились в связи с экономических последствий пандемии COVID-19. Ограничительные меры по всему миру замедлили деятельность идущих на тот момент инвестиционных проектов. Для улучшения ситуации в стране Правительство РК начало активно внедрять антикризисные меры, чтобы избежать глобальных последствий пандемии. Что касается 2023

года, то здесь ключевой проблемой встала глобальная экономическая и политическая нестабильность, что негативно сказалась на внешние инвестиции в страну.

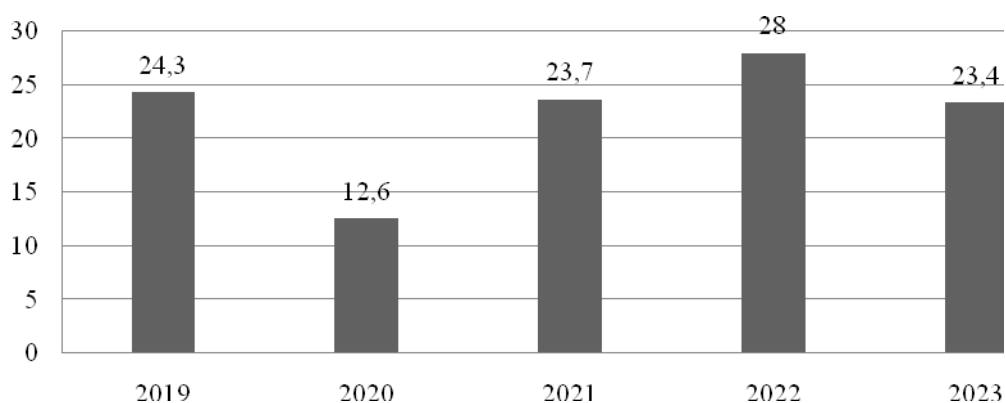


Рисунок 1. Показатели прямых иностранных инвестиций в Казахстан за 2019-2023 г., млрд. долларов США

Примечание – составлено авторами на основе источника [2]

Также хотим отметить, что показатели притока прямых иностранных инвестиций на 2022 год являются рекордными за последние 10 лет. Причиной этому послужил кризис в странах Европы и США, что заставил их перейти на такие виды добычи энергии как ТЭЦ. Это, в свою очередь, направило интерес инвесторов на горнодобывающую промышленность. Конечно, одной из мощнейших стран по добыче угля и углеводородов является наша страна, поэтому их выбор пал на Казахстан.

Предлагаем рассмотреть страны – инвесторов и составить рейтинг сфер, в которые преимущественно направляются инвестиции внутри страны (таблица 1).

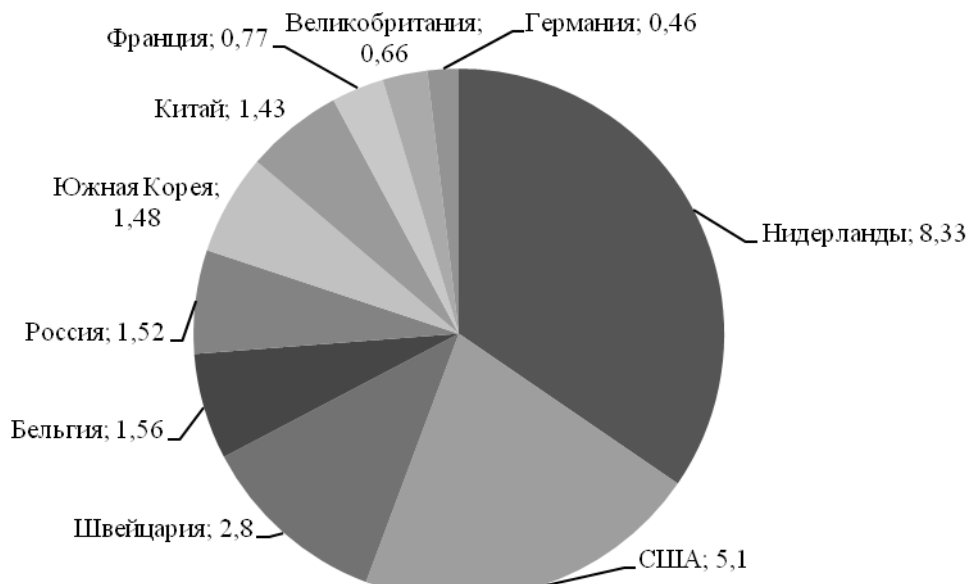


Рисунок 2. Рейтинг стран – инвесторов по вкладам на 2023 год, млрд. долларов США

Примечание – составлено авторами на основе источника [3]

Лидерами стран – вкладчиками являются Нидерланды, США и Швейцария. Что касается сфер, в которые инвестируют больше всего, можно выделить следующие отрасли: горнодобывающая промышленность (43% от всех инвестиций), добыча сырой нефти и

природного газа (34,5%), обрабатывающая промышленность (20%), оптовая и розничная торговля (18,1%) и тд.

Таблица 2

SWOT-анализ роли иностранных инвестиций в развитие страны

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Богатые природные ресурсы 2. Географическое положение 3. Поддержка правительства 4. Относительная политическая стабильность	1. Высокая зависимость от сырьевых ресурсов 2. Административные барьеры 3. Ограниченные возможности местного рынка 4. Недостаток квалифицированных кадров
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Диверсификация экономики 2. Развитие транспортного коридора «Запад-Восток» 3. Рост интереса к зеленой экономике 4. Расширение сотрудничества с международными финансовыми институтами	1. Глобальная экономическая нестабильность 2. Геополитические риски 3. Экологические проблемы 4. Конкуренция с развивающимися рынками
Примечание – составлено авторами	

К сильным сторонам можно отнести несколько факторов. Во-первых, так как Казахстан обладает большими запасами природных ресурсов, это привлекает крупных инвесторов вложить свои средства в горнодобывающую промышленность нашей страны. Во-вторых, выгодная территория Казахстана также делает его важным транспортным узлом и мостом для логистических и торговых потоков, что способствует обмену технологиями в том числе. В-третьих, политическая стабильность по сравнению с другими странами и активная работа Правительства над улучшением инвестиционных условий делает страну привлекательной для крупных вложений.

К слабым сторонам можно отнести то, что экономика Казахстана в большой степени зависит от экспорта природных ресурсов, что делает её подверженной колебаниям цен на мировых рынках и уменьшает привлекательность для других отраслей. Административные барьеры, бюрократия и недостаток прозрачности в процессе ведения бизнеса создают препятствия для инвесторов. Ограниченные возможности на внутреннем рынке и нехватка высококвалифицированных специалистов также затрудняют реализацию крупных и технологически сложных проектов.

Несмотря на вызовы, затрудняющие инвестиционную деятельность, Казахстан имеет огромный потенциал для диверсификации экономики, основанной на развитии агропромышленного комплекса, машиностроения, оборонной промышленности и информационно-коммуникационных технологий. Также новая концепция «Новый шелковый путь» делает нашу страну привлекательной для инвестиций, поскольку именно Казахстан играет ключевую роль в перевозках и торговле между странами. Кроме того, концепция Казахстана по переходу к зеленой экономике и сотрудничество с международными организациями оказывают значительное влияние для вложения инвесторов в экологически чистые проекты, что позволяет стимулировать развитие новой инфраструктуры.

Что касается угроз, Казахстан может столкнуться с рядом проблем, что негативно скажутся на инвестиционных условиях. Примером может послужить глобальная экономическая нестабильность, что повлечет с собой ограничение доступности капитала и снижение активности иностранных инвесторов. Также угрозой могут стать геополитические риски, вызванные напряженностью отношений между странами, и экологические аспекты, как опустынивание и загрязнение окружающей среды, что в свою очередь затруднит или вовсе остановит процесс производства в некоторых регионах страны. Стоит отметить, что Казахстан

должен поддерживать конкурентоспособность на мировой арене наравне с другими странами, что ведут активную политику и проводят экономические реформы.

Таким образом, можно сказать, что наша страна обладает большим потенциалом для развития инвестиционной привлекательности для иностранного сектора. Однако стоит иметь в виду и тот факт, что при всех значительных преимуществах, Казахстан может столкнуться с рядом проблем.

Для устранения многих из них, мы предлагаем рассмотреть методы для улучшения инвестиционного климата страны.

Во-первых, одним из главных шагов является важность пошывения осведомленности иностранных инвесторов о деятельности, что протекает внутри страны. Это возможно достигнуть благодаря активной политики и проведение международных реформ, конференций, форумов и тд. В 2021 году были организованны «около 10 тематических вебинаров, более 70 визитов потенциальных иностранных инвесторов из США, Швейцарии, Российской Федерации, Израиля, Португалии, Турции, Катара, ОАЭ, Швеции и др., а также обеспечено сопровождение порядка 50 делегаций.»

Во-вторых, необходимо совершенствовать административные процедуры внутри страны. Например, упрощение регистрации бизнеса, условий предоставления лицензий и льгот и тд. Для этого можно использовать такие ресурсы, как Интернет, и сделать данные процессы цифровизированными.

В-третьих, нужно поддерживать развитие человеческого капитала. Внутри этого возможно проведение таких программ, как программа стажировки и переподготовки специалистов разных сфер. В свою очередь это способствует повышению квалификации сотрудников и сокращает возможный дефицит рабочей силы.

Постепенное следование этим мерам, позволит Казахстану выйти на новый уровень конкурентоспособной международной арены, создать более выгодные условия для вложения капитала и повысить приток иностранных инвестиций.

Таким образом, иностранные инвестиции играют огромную и ключевую роль в развитии Республики Казахстан на современном этапе. Именно иностранные инвестиции гарантируют устойчивость развития и диверсификации экономики страны, повышения инфраструктурного, производственного и технологического потенциала, и благоприятно воздействуют на социальную сферу, сокращая уровень безработицы. Рекордные объемы инвестиций за 2022 год указывают на привлекательность Казахстана как стратегического инвестиционного направления среди стран Центральной Азии. Это показывает доверие международных инвесторов к экономическим реформам и политики, проводимой в стране, а также наличие значительного потенциала в развитии сырьевых и несырьевых отраслей страны.

Однако, для повышения данного потенциала Казахстану необходимо преодолеть вызовы, возникающие в результате инвестиционной деятельности, такие как, недостаток квалифицированных кадров, сложность административных процедур, низкая осведомленность о инвестиционных условиях внутри страны. При проведении соответствующих мер, реформ будут сделаны важные шаги для создания более инвестиционно-привлекательной страны.

В связи с этим, хочется отметить, что иностранные инвестиции выполняют не только роль источника формирования финансовых ресурсов, но и являются наиболее значимыми инструментами для достижения высокого уровня экономической, социальной стабильности и конкурентоспособности страны на мировой арене. При активной поддержке государства и сотрудничества с международными организациями и зарубежными странами Казахстан имеет все шансы на успешное развитие и процветание в будущем.

### **Список литературы**

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

3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан // <https://www.gov.kz>
4. Международное информационное агентство Казахстана, «Вдвое уменьшился за год чистый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстане» // <https://time.kz/news/economics>.
5. Официальный сайт ТОО «RANKING.KZ»// [Ranking.kz](http://Ranking.kz).
6. Центр деловой информации Kapital.kz// [Kapital.kz](http://Kapital.kz).

### **Құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу және жобаның экономикалық негіздемесі**

Н.Н. Ескендир<sup>1</sup>, Л.Б. Қуандық<sup>2</sup>, С.Ж. Раушанбек<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы,

<sup>2,3</sup> IT-31-21к тобының студенттері  
[Esk\\_nesip@mail.ru](mailto:Esk_nesip@mail.ru) [lyl.uandyk@bk.ru](mailto:lyl.uandyk@bk.ru)

<sup>1,2,3</sup> Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ,

Түйіндеме: Мақалада құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу бойынша теориялық негіздерін қарастыра отырып, online өкілдіктің артықшылықтарын салыстыра отырып, мәселелері анықталып, заманауи трендтерді ескере отырып құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу бойынша ұсыныстар қарастырылды.

Кілт сөздер: Құрылыс фирмасы, online өкілдік, цифрландыру, BIM, digital-технологиялар.

Қазіргі әлемде цифрландыру бизнес үшін, соның ішінде құрылыс индустриясы үшін сәттіліктің негізгі факторына айналууда. Клиенттер интернеттен қызметтер мен тауарларды іздеуді, компаниялардың ұсыныстарын салыстыруды, шолуларды зерттеуді және онлайн өтінімдерді ресімдеуді көбірек таңдайды. Бұл құрылыс компаниялары үшін физикалық ғана емес, сонымен қатар цифрлық қол жетімді болу қажеттілігін тудырады.

Онлайн өкілдік құрылыс компаниясына аудиторияны едәуір кеңейтуге, жаңа нарықтарға шығуға және бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Әсіресе жоғары бәсекелестік жағдайында өте маңызды, клиентті таңдауда заманауи жарнамалық құралдармен қамтамасыз етілген сапалы және ақпараттық сайттың болуы шешуші фактор бола алады.

Сонымен қатар, онлайн-платформа әлеуетті клиенттермен қарым-қатынасты жеңілдетеді, іске асырылған жобалардың портфолиосын көрсетуге, өзекті ұсыныстарды жариялауға және кері байланыстың ыңғайлы тәсілдерін ұсынуға мүмкіндік береді. Бұл сенім деңгейін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар конверсия мен пайданың өсуіне ықпал етеді.

Осылайша, онлайн-өкілдікті құру жай ғана ыңғайлы құрал емес, цифрлық трансформация жағдайында құрылыс компаниясын дамыту үшін стратегиялық маңызды элементке айналады.

Мақаланың мақсаты-құрылыс компаниясы үшін онлайн-өкілдікті әзірлеу қажеттілігін негіздеу, оның бәсекеге қабілеттілікке, экономикалық тиімділікке және бизнестің жалпы дамуына әсерін көрсету.

Қазіргі заманғы құрылыс саласы цифрландырудың әсерінен белсенді түрде өзгеруде, бұл компанияларға жұмыс тиімділігін арттыруға, шығындарды азайтуға және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға мүмкіндік береді. Құрылыс саласындағы digital-технологиялардың негізгі трендтері мен рөлін келесідей бөлуге болады [1]:

1. BIM (Building Information Modeling)кеңіненқолдану. BIM технологиялары жобаның барлық деректерін қамтитын ғимараттардың сандық модельдерін жасауға мүмкіндік береді. Бұл дизайнды жеңілдетеді, құрылыс процестерін оңтайландырады және қателіктер жібермейді.

2. Клиенттермен өзара әрекеттесу үшін онлайн-платформаларды дамыту. Көптеген құрылыс компаниялары байланысты жеңілдету үшін сайттар мен мобильді қосымшалар

әзірлейді. Сол арқылы клиенттер жобаларды зерттей алады, калькуляторлар арқылы жұмыс құнын есептей алады, өтінімдер қалдыра алады және онлайн кеңес ала алады.

3. Big Data және аналитиканы пайдалану. Деректерді жинау және талдау компанияларға нарықты жақсырақ түсінуге, сұранысты болжауға, баға белгілеу мен жоспарлаудың оңтайлы стратегияларын таңдауға көмектеседі.

4. Виртуалды (VR) және кеңейтілген шындық (AR) технологияларын енгізу. Бұл технологиялар жобаларды визуализациялау үшін қолданылады. Олардың көмегімен клиенттер болашақ ғимаратта "серуендей" алады, бұл архитектуралық шешімдерді жақсы түсінуге ықпал етеді және компанияға деген сенімділікті арттырады.

5. Құрылыс процестерін автоматтандыру және роботтандыру. Роботты құрылғылар мен дрондарды пайдалану еңбек шығындарын азайтады, құрылысты тездетеді және орындалған жұмыстардың сапасын жақсартады. Мысалы, дрондар объектілерді бақылау үшін белсенді қолданылады.

6. Бұлтты технологияларды қолдану. Бұлтты қызметтер жоба деректерін сақтауға және басқаруға мүмкіндік береді, бұл компанияның бөлімдері мен филиалдары арасындағы ынтымақтастықты жеңілдетеді.

7. Тұрақты даму және "ақылды" технологиялар. Экологиялық таза және энергия тиімділігі тұтынушылардың негізгі талаптарына айналады. Құрылыс компаниялары тұрғын үй жайлылығын арттыратын және энергия тұтынуды азайтатын ақылды ғимараттарды басқару жүйелерін белсенді түрде енгізуде.

Бұл трендтер құрылыс компаниясы үшін онлайн қатысу бәсекеге қабілетті болып қалудың жолы ғана емес, сонымен қатар ұзақ мерзімді даму құралы екенін көрсетеді.

Қазақстандағы құрылыс компанияларының табысты онлайн-өкілдіктерінің мысалдары цифрландырудың клиенттермен өзара іс-қимылды қалай жақсарта алатынын және компаниялардың нарықтағы позициясын нығайта алатынын көрсетеді.

GPark-өз жұмысында заманауи технологияларды белсенді пайдаланатын Астанадағы ірі құрылыс компаниясы. Компания кәсіби сайтпен онлайн режимінде ұсынылған, онда клиенттер жобалармен таныса алады, өтінімдерді рәсімдей алады және кеңес ала алады. GPark тің жетістігі инновацияға баса назар аударумен және клиенттер үшін ақпараттың қол жетімділігімен байланысты.

Elite Market Group — "Таң-нұры" және "Көктем Towers" сияқты ірі тұрғын үй жобаларын іске асыратын компания. Олардың онлайн платформалары салынып жатқан нысандар туралы егжей-тегжейлі деректерді ұсынады, 3D визуализациясын қамтиды және құрылыс барысын бақылауға мүмкіндік береді.

Мұндай компаниялар функционалды онлайн-өкілдіктің болуы клиенттердің сенімін жақсартуға және коммуникацияны жеңілдетуге ықпал ететіндігін көрсетеді, бұл әсіресе қазіргі бәсекелестік құрылыс нарығында өзекті.

Құрылыс саласында белсенді онлайн қатысудың болмауы бизнестің бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігіне әсер ететін көптеген проблемаларды тудырады.

Қазіргі клиенттер интернет арқылы құрылыс қызметтері мен әзірлеушілерді іздеуді жөн көреді. Сайтсыз немесе басқа сандық құралдарсыз компания әлеуетті тұтынушылардың едәуір бөлігін жоғалтады. Онлайн платформасы жоқ компаниялар жаңа клиенттерді тартуға мүмкіндік беретін SEO, контекстік жарнама және SMM сияқты тиімді маркетингтік арналарды пайдаланумен шектеледі.

Онлайн платформалар болмаса, тұтынушылар компаниямен дәстүрлі арналар арқылы байланысуы керек, бұл ыңғайсыз және баяу болуы мүмкін. Клиенттер жобалар, бағалар және басқа мәліметтер туралы жедел ақпарат ала алмайды, бұл сенім деңгейін төмендетеді.

Компанияның веб-сайтынсыз іске асырылған жобалардың мысалдарын көрсету қиын, бұл клиенттерді тарту үшін маңызды. 3D визуализациясы немесе виртуалды турлар сияқты заманауи құралдар сандық платформасыз мүмкін емес.

Интернеттің белсенді қатысуының болмауы құрылыс компаниясының бәсекеге қабілеттілігін едәуір төмендетеді, оның клиенттерді тарту, бизнес-процестерді оңтайландыру



және заманауи маркетингтік құралдарды пайдалану мүмкіндіктерін шектейді.

Құрылыс компаниясының онлайн өкілдігін дамыту-бұл жоспарлау мен талдауды қажет ететін көп сатылы процесс.

Ең алғашқы этаптарының бірі нарықты зерттеу. Бәсекелестерді талдау, олардың функционалдығын, дизайнын және жылжыту әдістерін түсіну үшін бәсекелестердің сайттарын зерттеу. Мақсатты аудиторияны талдау, тұтынушыларды демографиялық, мінез-құлық және географиялық параметрлер бойынша сегменттеу. Трендтерді зерттеу, құрылыс саласындағы заманауи технологиялар мен пайдаланушылардың қалауын талдау [2].

Онлайн өкілдікті құру құрылыс компаниясына оның бәсекеге қабілеттілігі мен өсуіне ықпал ететін көптеген артықшылықтар әкеледі. Клиенттер жобалармен, лицензиялармен, шолулармен және басқа материалдармен оңай таныса алады, бұл олардың сенімділігін арттырады. Заманауи және функционалды сайт компания туралы жағымды әсер қалдырады.

Чатботтар мен кері байланыс формалары сияқты құралдар клиенттердің сұраныстарына жедел жауап беруге мүмкіндік береді. Клиенттерді басқару жүйесі өзара әрекеттесуді автоматтандыруға көмектеседі және өтінімдерді өңдеуді жеңілдетеді.

Онлайн-өкілдікті құру компанияның ағымдағы міндеттерін шешіп қана қоймай, ұзақ мерзімді перспективада оның тұрақты дамуы үшін негіз қалыптастырады.

Құрылыс компаниясының онлайн-өкілдігін табысты іске асыру және дамыту жүйелі тәсілді және тұрақты жетілдіруді талап етеді.

Қорытындылай келе, құрылыс компаниясының онлайн өкілдігін құру оның дамуындағы маңызды қадам болып табылады. Бұл бастама компанияға бәсекеге қабілетті болып қалуға, клиенттермен өзара іс-қимылды жақсартуға және нарықта өзінің танылуын арттыруға көмектеседі.

Заманауи трендтер мен цифрлық технологиялардың дамуы интернет-платформаларды клиенттерді тарту және қызметтерді жылжыту үшін қажетті құралға айналдырады. Жобаның сәттілігі мұқият жоспарлауға, қолайлы платформаны таңдауға, ыңғайлы дизайн мен функционалдылықты дамытуға, сондай-ақ сауатты ілгерілеуге байланысты. Онлайн платформа аудиторияны кеңейтеді, қарым-қатынасты жеңілдетеді, сенімділікті арттырады және дәстүрлі жарнама әдістерінің құнын төмендетеді. Цифрлық қатысуы жоқ компаниялар тұтынушыларын жоғалтады, жарнамалық шектеулерге тап болады және бәсекеге қабілеттілігі төмен болып қалады. Мазмұнды үнемі жаңарту, аналитиканы пайдалану және инновациялық технологияларды енгізу платформаның тиімді және сұранысқа ие болуына мүмкіндік береді.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Горбова И. Н., Аванесова Р. Р., Мусаев М. М. Цифровая трансформация строительной отрасли России //Вестник Академии знаний. – 2023. – №. 2 (55). – С. 46-51.

2. Ратникова Е. А., Щеулина Т. В. Влияние рисков цифровизации на конкурентоспособность высокотехнологичных предприятий авиастроительной отрасли //Вестник Академии знаний. – 2022. – №. 1 (48). – С. 267-277.

## Цифрлық экономикадағы кәсіпорынды басқарудың жаңа модельдері

<sup>1</sup> Н.Н. Ескендир, <sup>2</sup>Н. Пернебаев, <sup>3</sup>А. Омар

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы,

<sup>2,3</sup> IT-31-21к тобының студенттері

pernebaev.nurlan03@gmail.com

<sup>1,2,3</sup>Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ,

Түйіндеме: Мақалада қазіргі таңдағы цифрлық экономиканың маңыздылығына тоқтала отырып, цифрлық экономика жағдайындағы кәсіпорынды басқарудың жаңа модельдерінің түрлеріне тоқталып, жаңа басқару модельдерінің цифрлық экономикада табысқа жету үшін міндеттері қарастырылды.

Кілт сөздер: Цифрлық экономика, кәсіпорын, кәсіпорынды басқару, басқарудың жаңа модельдері, жасанды интеллект, блокчейн және Заттар интернеті (IoT).

Ақпараттық технологиялардың дамуы әлемдегі экономикалық жағдайдың айтарлықтай өзгеруіне ықпал етті. Цифрлық кәсіпорындардың пайда болуы және одан әрі таралуы цифровизация саласындағы елеулі прогреске ғана емес, сонымен қатар дәстүрлі үлгідегі кәсіпорындардың цифрландыру кезеңіне өтуіне әкелді.

Цифрлық дәуірде кәсіпорындарды басқару модельдері жаңа технологиялар мен цифрлық құралдардың арқасында түбегейлі өзгеруде.

Цифрлық экономика-бұл бизнес жүргізу, қызмет көрсету және ұйымдар мен тұтынушылар арасындағы өзара әрекеттесу үшін цифрлық технологияларды, деректерді және интернетті кеңінен қолдануға негізделген экономикалық жүйе. "Цифрлық экономика" термині деректер, жасанды интеллект (AI), автоматтандыру, заттар интернеті (IoT), үлкен деректер және бұлттық технологиялар сияқты элементтер шешуші рөл атқаратын экономикалық қызметтің барлық спектрін қамтиды.

Цифрлық экономика көбінесе цифрлық деректер мен ақпараттық технологиялар өндірістің, тауарлар мен қызметтердің негізгі факторларына айналатын экономика ретінде анықталады.

Цифрлық экономика - бизнес үшін трансформация мен өсу мүмкіндіктерін ашатын жаһандық экономиканы дамытудың жаңа кезеңі. Цифрлық технологияларды белсенді түрде енгізетін компаниялар өздерінің тиімділігін арттырып, тұтынушылармен өзара әрекеттесуді жақсартып қана қоймай, сонымен қатар жылдам технологиялық прогресс жағдайында бәсекеге қабілетті болып қала алады.

Иерархиялық құрылымға және тұрақты бизнес-процестерге негізделген дәстүрлі басқару модельдері цифрлық экономика жағдайында бірқатар қиындықтарға тап болады. Бұл қиындықтар технологияның қарқынды дамуынан, клиенттер мен қызметкерлердің күтуіндегі өзгерістерден және бәсекелестіктің артуынан туындайды.

Дәстүрлі басқару модельдері көбінесе қатаң иерархиялар мен бекітілген процедураларға негізделген. Бұл оларды аз икемді етеді және өзгерістерге тез жауап бере алмайды.

Өзгерістер жоғары қарқынмен жүретін цифрлық экономика жағдайында компаниялар нарықтың, тұтынушылардың және технологияның жаңа талаптарына бейімделе білуі керек. Дәстүрлі құрылымдар баяу болуы мүмкін. Компаниялар инновацияларды енгізуде қиындықтарға тап болады, өйткені иерархиялық жүйеде келісу және шешім қабылдау процестері жиі кешіктіріледі.

Дәстүрлі басқару модельдерінде деректер көбінесе қол жетімді емес немесе компанияның әртүрлі бөлімшелері арасында біріктірілмейді. Деректер жиналады, бірақ жедел шешім қабылдау үшін пайдаланылмайды, бұл кідірістерге және менеджерлердің хабардар болмауына әкеледі.

Бөлімдер мен жүйелер арасындағы интеграцияның болмауы бизнестің, клиенттердің және нарықтың жай-күйі туралы толық және өзекті шолуды алуды қиындатады.

Шешімдерді оңтайландыру үшін үлкен деректер мен аналитиканы пайдаланатын заманауи "data-driven" компанияларынан айырмашылығы, дәстүрлі компаниялар көбінесе түйсігіне немесе шектеулі деректерге сүйенеді.

Цифрлық трансформация бизнес-процестерде айтарлықтай өзгерістерді қажет етеді, бірақ дәстүрлі компаниялар бұл өзгерістерге жиі қарсы тұрады. Басшылар мен қызметкерлер инновацияларға дайын болмауы немесе жаңа цифрлық құралдармен жұмыс істеу үшін қажетті дағдыларға ие болмауы мүмкін.

Табыс процестердің өзгеруі және жаңа технологиялардың енгізілуі көбінесе цифрландыру процестерін бәсеңдететін қызметкерлердің қарсылығына тап болады. Мәдени кедергілер де маңызды рөл атқарады: дәстүрлі компанияларда көбінесе инновацияға кедергі келтіретін "жұмыс істейді— қол тигізбеңіз" тәсілі басым болады [1].

Сонымен қатар дәстүрлі басқару модельдері шешім қабылдау процесін баяулататын көп деңгейлі иерархияға тәуелді. Басқарудың әр деңгейінде келісу мен мақұлдау қажеттілігі ұзақ кідірістерге әкелуі мүмкін. Жылдам дамып келе жатқан цифрлық экономика жағдайында компаниялар нарықтың өзгеруіне және жаңа мүмкіндіктерге жауап беруі үшін шешім қабылдауда жеделдік қажет. Бұл, әсіресе, енгізу жылдамдығы негізгі бәсекелестік артықшылыққа айналуы мүмкін инновациялық өнімдер контекстіне қатысты.

Көптеген дәстүрлі компаниялар заманауи цифрлық процестерді қолдай алмайтын ескірген жүйелер мен технологияларды қолданады. Бұл бұлттық қызметтер, автоматтандыру, үлкен деректер және жасанды интеллект сияқты жаңа технологияларды біріктіруді қиындатады. Ескірген жүйелер көбінесе заманауи құралдармен үйлесімді емес, бұл деректердің бөлінуіне әкеледі және басқаруды қиындатады.

Цифрлық дәуірде бәсекеге қабілетті болу үшін дәстүрлі басқару модельдері жаңа жағдайларға бейімделуі керек. Бұл ұйымдық құрылымдарды қайта қарауды, шешім қабылдауды жеделдетуді, инновацияларды енгізуді және басқаруда деректерді пайдалануды талап етеді. Дәстүрлі модельдер бірқатар қиындықтарға тап болады, бірақ өзгеруге дайын компаниялар цифрлық экономикаға сәтті ене алады.

Цифрлық экономика жағдайында басқарудың жаңа тәсілдеріне қажеттілік туындайды, өйткені дәстүрлі модельдер қазіргі заманғы бизнес-процестердің өзгеру қарқыны мен күрделілігін жеңе алмайды. Жаңа тәсілдер компанияларға бәсекеге қабілетті болуға, жылдам технологиялық өзгерістерге бейімделуге және тұтынушылар мен қызметкерлердің өзгеретін қажеттіліктеріне қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Технология қарқынды дамып келеді және жаңа цифрлық құралдарды енгізбейтін компаниялар артта қалу қаупі бар. Дәстүрлі басқару модельдері жасанды интеллект, блокчейн және Заттар интернеті (IoT) сияқты технологияларды жылдам біріктіру қажеттілігін жеңе алмайды. Процестерді автоматтандыру және жасанды интеллектті пайдалану технологияның әлеуетін жақсырақ пайдалану үшін басқару құрылымын қайта қарастыруды қажет етеді.

Цифрлық экономикада деректер шешім қабылдаудың негізгі ресурстарының біріне айналады. Компаниялар тиімділікті арттыру және өнім мен қызмет сапасын жақсарту үшін үлкен деректерді жинау, талдау және пайдалану қабілеттерін дамытуы керек.

Data-driven басқару компанияларға нарықтағы өзгерістерге тез бейімделуге және ішкі процестерді жақсартуға көмектесетін нақты уақыттағы деректерді талдауды қолдануды қамтиды.

Қазіргі тұтынушылар өздерінің қажеттіліктері мен қалауларына бейімделген жекелендірілген өнімдер мен қызметтерді күтеді. Ол үшін компаниялар клиенттермен өзара әрекеттесу тәсілдерін қайта қарауы, деректер аналитикасын қолдануы және клиенттің тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік беретін цифрлық платформаларды енгізуі керек. Басқарудың жаңа модельдері цифрлық платформалар, маркетингтік аналитика және автоматтандырылған кері байланыс жүйелері арқылы мүмкін болатын тұтынушылардың сұранысы мен үміттерінің өзгеруіне тез бейімделуге бағытталған.

Цифрлық экономика жағдайында инновация қарқыны артып келеді. Компаниялар өнімдерді, қызметтерді және ішкі процестерді жақсарту үшін үнемі жаңа жолдарды іздеуге мәжбүр. Дәстүрлі басқару модельдері көбінесе инновацияны шектейді, өйткені олар ұзақ келісімдер мен ресми процестерді қажет етеді. Lean және Agile сияқты жаңа тәсілдер өнімдерді әзірлеу және сынау циклін жылдамдатуға мүмкіндік береді, бұл әсіресе стартаптар мен жоғары технологиялық компаниялар үшін маңызды.

Цифрлық экономика ойынның жаңа ережелерін талап етеді және басқарудың дәстүрлі тәсілдері қазіргі заманғы талаптарды қанағаттандыра алмайды. Бәсекеге қабілетті болу үшін компаниялар басқарудың жаңа, икемді және деректерге бағытталған тәсілдерін енгізуі керек. Бұл процестерді жеделдетіп, нәтижелерді жақсартып қана қоймайды, сонымен қатар цифрлық трансформация жағдайында инновация мен өсудің жаңа мүмкіндіктерін жасайды.

Цифрлық экономика жағдайында басқарудың дәстүрлі модельдері біртіндеп икемді, бейімделгіш және деректер мен технологияларды қолдануға бағытталған жаңа тәсілдерге жол ашады. Бұл модельдер компанияларға инновацияларды сәтті енгізіп қана қоймай, тез өзгеретін әлемде тұрақты өсуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Цифрлық трансформация жағдайында өзекті болып табылатын басқарудың негізгі жаңа модельдерін қарастырайық.

Agile-бұл бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу үшін IT саласында пайда болған, бірақ қазір әртүрлі салаларда қолданылатын басқарудың икемді тәсілі. Ол тұрақты өзгерістерге және оларға тез бейімделуге бағытталған. Негізгі принциптері: шағын автономды командалар, итерациялық жұмыс процесі, жиі шығарылатын өнімдер, ашық байланыс. Сонымен қатар бірнеше артықшылықтары бар: өзгерістерге бейімделудің жоғары жылдамдығы, қысқа жоспарлау циклдары арқылы тәуекелдерді азайту, клиенттер мен мүдделі тараптардың процеске көбірек қатысуы. Бұл модельді әсіресе жаңа өнімдерді немесе қызметтерді әзірлеу сияқты белгісіздік пен өзгергіштігі жоғары жобаларда қолдану тиімді [2].

Data-driven басқару (деректерге негізделген басқару). Цифрлық экономикада деректер маңызды активке айналады, ал шешім қабылдау үшін деректерді пайдаланатын компаниялар бәсекелестік артықшылықтарға ие болады.

Бұл басқарудың негізгі принциптері нақты уақыттағы деректерді жинау және талдау, аналитиканы барлық шешім қабылдау процестеріне біріктіру болып табылады. Ал артықшылықтарына тоқталсақ, шешімдердің дәлдігі мен дұрыстығын арттыру, бизнес-процестерді оңтайландыру, клиенттердің болашақ мінез-құлқын және нарықтық үрдістерді болжау мүмкіндігі. Компаниялар тұтынушылардың қалауын талдау, жеткізу тізбегін оңтайландыру, сұранысты болжау және қызмет көрсету сапасын жақсарту үшін үлкен деректерді пайдаланады.

Lean-бұл шығындарды азайтуға және тұтынушылар үшін құндылықты арттыруға бағытталған басқару тұжырымдамасы. Цифрлық экономикада бұл тәсіл өндірістік процестерді оңтайландыруға және ресурстарды басқаруға қатысты. Lean-басқару процестер мен ресурстарды оңтайландыру үшін өндірісте, логистикада, өнімді әзірлеуде және IT саласында қолданылады.

Сандық егіздер(Digital Twins)-бұл процестерді басқаруға, оларға еліктеуге және нақты уақыт режимінде өзгертулер енгізуге мүмкіндік беретін нақты объектілердің виртуалды модельдері.

Мұндай модельдер өнеркәсіпте (мысалы, өндірістік процестерді басқару үшін), құрылыста, логистикада, денсаулық сақтауда және басқа салаларда қолданылады.

Блокчейн сияқты цифрлық технологиялар орталықтандырылмаған автономды ұйымдарды (DAO) құруға мүмкіндік береді, мұнда басқару ақылды келісімшарттар мен таратылған жүйелер арқылы жүзеге асырылады. Блокчейн және орталықтандырылмаған басқару модельдері қаржыда (криптовалюта), логистикада (жеткізу тізбегін қадағалау), активтерді басқаруда, сондай-ақ таратылған жобаларды басқаруда қолданылады.

Холократия(Holacracy)-бұл билікті орталықсыздандыруға және ресми иерархиясыз командалар арасында міндеттерді бөлуге негізделген басқару моделі. Мұндай модельдер

стартаптарда, технологиялық компанияларда, сондай-ақ инновация мен шығармашылықтың жоғары деңгейіне ұмтылатын ұйымдарда танымал.

Жасанды интеллект (AI) басқару және шешім қабылдау процестеріне белсенді түрде енгізілуде. Болашақта компаниялар белгілі бір басқару функцияларын және жүйелеріне ішінара немесе толығымен бере алады. AI-driven басқару қаржы (робо-кеңесшілер), маркетинг (жарнамалық науқандарды жекелендіру), HR (қызметкерлердің деректерін талдау) және басқа салаларда белсенді қолданылады.

Цифрлық экономикадағы басқарудың жаңа үлгілері компанияларға цифрландыру сын-кәтерлерімен күресуге және жаңа технологиялар беретін мүмкіндіктерді пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл модельдер икемділікке, шешім қабылдау жылдамдығына, деректерді пайдалануға және инновацияларды енгізуге бағытталған, бұл бизнеске бәсекеге қабілетті болып қалуға және өзгерістерге тиімді жауап беруге көмектеседі. Цифрлық экономикадағы басқаруды өзгерту ұзақ мерзімді табысқа жету үшін қажетті қадам болып табылады.

Мақаламызда цифрлық экономика жағдайында кәсіпорынды басқаруда деректерге негізделген бизнесті басқару (data driven) тәсіліне толығырақ тоқталайық. Деректерге негізделген бизнесті басқару (data driven) — ұйымдарға өздерінің ақпараттық жүйелерінде жинақталған деректерді талдау арқылы оңтайлы шешімдерді табуға, шығындарды азайтуға және пайданы арттыруға мүмкіндік беретін тиімді тәсіл. Іс жүзінде кез-келген компания, ауқымы мен қызмет ету саласына қарамастан, data driven әдістерін қолдана алады, бірақ белгілі бір құралдар мен технологияларды таңдау оның цифрлық жетілу деңгейіне байланысты әр түрлі болады.

Әлемдік бизнес-практиканы зерделей отырып, соңғы уақытта data-driven-тәсіл тренді өтекүшейіп келеді деген қорытындыға келеміз. Деректерге негізделген басқаруға қарай толыққанды қозғалыс негізінен бұл үшін жеткілікті ресурстар мен жинақталған деректердің үлкен көлемі бар ірі компанияларда жүреді. Мысалы, орта бизнес өкілдері аналитикамен жұмыс істеудің бастапқы кезеңінде, олардың кейбір көрсеткіштерін бақылап отырады немесе мүлдем онсыз жасайды. Сонымен қатар, деректерді басқару бизнестің ажырамас бөлігі болып табылатын салалар бар. Жарқын мысал-электрондық коммерция.

Деректермен жұмыс істеудің белгілі бір құралдарын енгізудің тиімділігі компанияның технологиялық және ұйымдастырушылық дамуының қай кезеңінде екеніне байланысты. Мұндағы негізгі қағида-кезеңділік. Егер компания бұған дейін ешқашан айналыспаған болса, барлық процестерді бірден қамтуға, кейбір күрделі модельдерді енгізуге тырыспау керек. Әйтпесе, мамандардың өздері бұл жүйелермен жұмыс істеуге дайын болмайды және қызметкерлерді жедел оқытуға немесе ашық нарықта қымбат мамандарды жалдауға қосымша инвестиция салуға тура келеді.

1 кезең-белгілі бір жерде деректерді жинау. Оларды сол күйінде жинау керек, осылайша олардың "деректер көлін" қалыптастыру керек.

2 кезең-жиналған деректерді байланыстыру. Мұны алдымен кейбір негізгі критерийлер бойынша жасау керек. Мысалы, қаржылық көрсеткіштерді сатумен, өндірісті тапсырыс көлемімен салыстыруға болады. Осы кезеңде басшылар бизнес нәтижелерін шашыраңқы Excel есептерінде емес, бір суретке жиналған кезде бағалауға мүмкіндік алады. Оның негізінде белгілі бір тұжырымдар жасауға болады. Айталық, сатылымдар бірнеше есе өсті, бірақ сонымен бірге қаржылық көрсеткіштер тек екі есе өсті — бұл жағдайды, мысалы, шығын материалдарының қымбаттауына байланысты өндіріс құнының артуымен түсіндіруге болады.

3 кезең-деректер құрылымын қалыптастыру. Компания қарапайым аналитикамен, аналитикалық бақылау тақталарымен (деректер терезелерімен) жұмыс циклынан өткенде, өз міндеттерін, негізгі көрсеткіштерін шешкен кезде, ол келесі кезеңге өтуі мүмкін — деректер құрылымын, анықтамалықтарды қалыптастыру, жүйелердің деректермен сапалы толтырылуын бақылауды бастау.

Бір-бірімен дұрыс жиналған және дұрыс сақталған деректерге ие бола отырып, компания бүкіл өмірлік цикл бойына белгілі бір көрсеткішті талдай алады. Мысалы, тауар өндірілген сәттен бастап соңғы сатып алынған сәтке дейін оның қозғалысын қадағалаңыз: сатып алушы

оны қай дүкеннен сатып алды, қандай құндылыққа, қандай акцияға, қанша бонустық ұпай жұмсады.

4 кезең-нейрондық желілерді пайдалану. Келесі қадам предикативті аналитика үшін нейрондық желілерді пайдалану болуы мүмкін. Мысалы, олардың көмегімен компания адалдық бағдарламасын құруға және дамытуға қосымша шығындар кірістің өсуіне әсер ете ме деп болжай алады. Немесе, егер компания сапасыз, бірақ арзан өнім шығаратын өнімді өндірушіні өзгертсе, кірістің өсуі қайтарым пайызының өсуін ескере отырып сақталады ма. Ірі компаниялардың тәжірибесі бұл қазір олар үшін өте маңызды екенін көрсетеді.

Соңғы бірнеше жыл ішінде деректерді басқару жүйелеріне қатысты көптеген сәтті жағдайларды көрдік. Мысалы, компаниялардың бірінде data driven енгізу жылдық кірісті 30% - ға дейін арттыруға мүмкіндік берді. Бұл өсімге тек өнім матрицасын түзету, белгілі бір позициялардан бас тарту, тіпті уақыт пен ресурстар пайдадан көп жұмсаған белгілі бір тұтынушылар қол жеткізді.

Маркетингтік акциялардың деректерін шоғырландыратын, жетекші генерацияны сату деректерімен салыстыратын аналитиканы енгізудің арқасында тағы бір сауда желісі интернет-дүкеннің конверсия жылдамдығын 20% — дан астамға, ал кірісті 10% - дан астамға жақсартта алды. Басшылар акциялардың қайсысы жақсы жұмыс істейтінін және нәтиже беретінін түсіне бастады.

Data-driven тәсілін одан әрі дамыту аналитикалық жүйені жасаушылардан да, бизнестен де біраз күш жұмсауды талап етеді. Компания басшылары деректермен жұмыс істеу тұрақты, ресурстарды қажет ететін процесс екенін, ал ақпараттық жүйе "сиқырлы таблетка" емес, қолдануға болатын құрал екенін түсінуі керек. Компанияларға алынған деректерді жинау, сақтау, тазарту және байыту саласындағы сараптама, сондай-ақ сауатты шешімдер қабылдау үшін аналитикалық нәтижелерді дұрыс түсіндіру мүмкіндігі қажет болады.

Басқарудың жаңа модельдері қазіргі заманғы бизнестің динамикасы мен технологиялық өзгерістерге байланысты бірқатар себептерге байланысты цифрлық экономиканың ажырамас бөлігіне айналуға. Цифрлық трансформация жағдайында компаниялар жаңа шындыққа бейімделу және бәсекеге қабілетті болу үшін басқару тәсілдерін қайта қарауға мәжбүр.

Жаңа басқару модельдерінің цифрлық экономикада табысқа жету үшін міндетті болуының негізгі себептері:

#### 1. Технологиялық өзгерістердің жылдам қарқыны.

Цифрлық экономика жасанды интеллект, машиналық оқыту, блокчейн және үлкен деректер сияқты жаңа технологияларды үздіксіз енгізу арқылы өте жоғары қарқынмен дамып келеді. Дәстүрлі Басқару модельдері мұндай динамиканы басқара алмайды, өйткені олар тым баяу және икемсіз. Agile және Lean сияқты жаңа басқару үлгілері компанияларға өзгерістерге тезірек бейімделуге және инновацияларды енгізуге мүмкіндік береді.

#### 2. Клиенттердің үміттерін өзгерту.

Цифрлық дәуірдегі тұтынушылар жекелендірілген өнімдер мен қызметтерді, жоғары қызмет көрсету жылдамдығын және тұрақты қолжетімділікті күтеді. Дәстүрлі компаниялар күрделі иерархиялар мен баяу процестерге байланысты бұл талаптарға тез жауап бере алмайды. Клиентке және деректерге бағытталған басқарудың жаңа модельдері бизнеске өз клиенттерінің қажеттіліктерін жақсы түсінуге және олардың сұраныстарына тезірек жауап беруге көмектеседі.

#### 3. Икемділік пен бейімделу қажеттілігі.

Цифрлық экономика нарықтағы өзгерістерге, жаңа технологияларға және тұтынушылардың өзгертін қажеттіліктеріне жылдам жауап беру үшін компаниялардан жоғары икемділік пен бейімделуді талап етеді. Қатаң иерархиялары мен ұзақ шешім қабылдау тізбектері бар дәстүрлі Басқару модельдері бұл талаптарға сәйкес келмейді. Икемді құрылымдар (Agile) немесе холократия сияқты модельдер қажетті икемділік пен билікті орталықсыздандыруды қамтамасыз етеді, бұл шешім қабылдау процесін жылдамдатады және өзгерістерді енгізеді.

#### 4. Деректер негізгі актив ретінде.

Цифрлық экономикадағы деректер бизнес үшін негізгі активке айналды. Шешім қабылдау үшін деректерді жинау, талдау және пайдалану мүмкіндігі жаңа басқару модельдерінің басты артықшылықтарының бірі болып табылады. Интуиция мен алдыңғы тәжірибеге негізделген дәстүрлі тәсілдер үлкен деректер мен жасанды интеллектті болжау, процестерді оңтайландыру және тұтынушы қызметтерін жекелендіру үшін пайдаланатын data-driven модельдерімен бәсекелесе алмайды.

Цифрлық экономика қашықтан жұмыс істеу мен таратылған командалардың өсуіне ықпал етеді, бұл басқарудың жаңа әдістерін қажет етеді. Физикалық қатысуды және тікелей бақылауды қамтитын басқарудың дәстүрлі тәсілдері мұндай жағдайларда тиімсіз. Үлестірілген командаларды тиімді басқару үшін өзара әрекеттесу және үйлестіру үшін цифрлық құралдарды қолданатын жаңа Басқару модельдері қажет болады.

Басқарудың жаңа модельдері цифрлық экономиканың ажырамас бөлігіне айналуға, өйткені олар тез өзгертін әлемде өмір сүру және өркендеу үшін қажетті икемділікті, жылдамдықты және инновацияны қамтамасыз етеді. Олар компанияларға деректерді тиімдірек пайдалануға, жаңа технологияларды енгізуге және таратылған топтарда жұмысты ұйымдастыруға көмектеседі, бұл әсіресе жаһандық бәсекелестік пен технологияның жеделдетілген дамуы жағдайында маңызды. Нәтижесінде, осы жаңа модельдерді қабылдауға дайын компаниялар бәсекелестік артықшылықтарға ие болады және цифрлық шындыққа жақсы бейімделеді.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1 Попов Иван Вячеславович, Киселева Марина Максимовна, Яковлева Елена Анатольевна Цифровые модели управления предприятием // УЭПС. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-modeli-upravleniya-predpriyatiem> (дата обращения: 14.10.2024).

2. [https://secrets.tinkoff.ru/blogi-kompanij/na-puti-k-data-driven/?internal\\_source=copypaste](https://secrets.tinkoff.ru/blogi-kompanij/na-puti-k-data-driven/?internal_source=copypaste)

### **Роль центральных банков в регулировании денежного рынка Республики Казахстан**

В.Н. Конох<sup>1</sup>, А.Ж. Туремуратова<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>бакалавриат 2-го года обучения по специальности «Государственный аудит»

[konokh\\_v@mail.ru](mailto:konokh_v@mail.ru), [anarazht@gmail.com](mailto:anarazht@gmail.com)

Научный руководитель – С.Т. Мусина, м.э.н., старший преподаватель

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Статья рассматривает роль Центрального банка Республики Казахстан (Национального банка Республики Казахстан) в регулировании денежного рынка страны. Описаны основные функции Национального банка, включая управление денежной массой, обеспечение стабильности национальной валюты, инфляционное таргетирование, регулирование процентных ставок и поддержание финансовой стабильности. Рассматриваются инструменты денежно-кредитной политики, такие как операции на открытом рынке, резервные требования и валютные интервенции, которые Центральный банк использует для достижения своих целей. В статье подчеркивается важность действий Национального банка для экономической стабильности Казахстана, управления инфляцией и поддержания доверия к финансовой системе

Ключевые слова: Центральный банк, Национальный банк Республики Казахстан, денежный рынок, денежно-кредитная политика, инфляционное таргетирование, процентные ставки, валютные интервенции, финансовая стабильность, управление денежной массой, резервные требования, экономическая стабильность, тенге, операции на открытом рынке.



Центральный банк является ключевым элементом финансовой системы любой страны, и Республика Казахстан не исключение. Он играет важнейшую роль в регулировании денежного рынка, поддержании экономической стабильности и обеспечении эффективной денежно-кредитной политики. Центральный банк Казахстана (Национальный банк Республики Казахстан) выполняет широкий спектр функций, направленных на управление денежной массой, стабильность цен, поддержание доверия к национальной валюте и функционирование финансовой системы в целом [1].

Для более глубокого исследования темы статьи можно рассмотреть несколько аспектов, связанных с деятельностью Национального банка Республики Казахстан.

Рассмотрим Уровень инфляции за период с 2019-2023 гг.

Уровень инфляции вырос с 5,4% в 2019 году до 7,5% в 2020 году. Это увеличение связано с последствиями пандемии COVID-19, которая оказала значительное влияние на мировые и местные экономические процессы, включая повышение цен на продовольственные товары, а также нарушение глобальных цепочек поставок. В 2021 году инфляция продолжила расти, достигнув 8,4%. В 2022 году наблюдается резкий скачок инфляции до 13,9%. Это произошло на фоне глобальных экономических потрясений, связанных с последствиями пандемии, ростом цен на сырьевые товары (нефть, газ, металлы), а также внутренними факторами, такими как повышение цен на продовольственные и энергоносители. В 2023 году инфляция выросла до 19,6%, что является максимальным уровнем за весь анализируемый период. Причиной этого может быть продолжение глобальных экономических кризисов, рост мировых цен на энергоносители, а также ослабление курса национальной валюты, что усилило давление на цены.

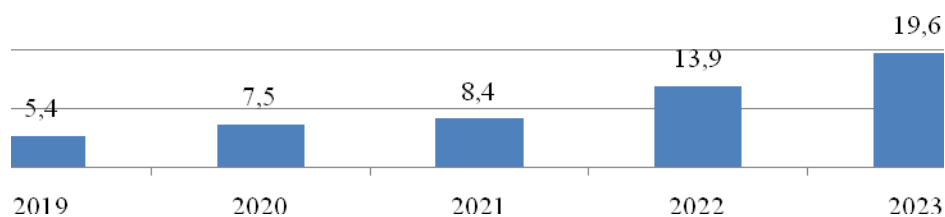


Рисунок 1. Уровень инфляции в Казахстане, %

Примечание – составлено авторами на основе источника [4]

Ставка рефинансирования Национального банка Казахстана оставалась относительно стабильной, понизившись с 9,25% в 2019 году до 9% в 2020 году. Это снижение было обусловлено необходимостью стимулировать экономическую активность в условиях пандемии, а также уменьшения кредитных ставок, чтобы поддержать доступность кредитов. В 2021 году ставка вернулась к уровню 9,25%, что могло быть связано с ростом инфляции и необходимостью ее контроля. В 2022 году ставка рефинансирования увеличилась до 10,25% в ответ на продолжающееся повышение цен и экономическое давление. В 2023 году ставка значительно возросла до 16,75%, что является попыткой Национального банка обуздать инфляцию и стабилизировать экономику. Этот шаг отражает повышение рисков инфляции, нестабильности на валютных рынках и необходимость поддержания доверия к национальной валюте.

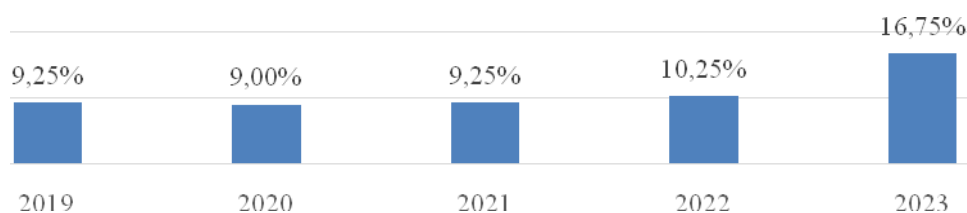


Рисунок 2. Ставка рефинансирования Национального банка Казахстана

Примечание – составлено авторами на основе источника [4]

В 2019 году темпы роста ВВП составили 4,5%, что является достаточно хорошим результатом для экономики Казахстана. Однако в 2020 году произошел спад на 2,6% из-за последствий пандемии COVID-19, которая затронула мировую экономику и привела к сокращению производства, снижению спроса и внешних торговых связей. В 2021 году ВВП восстановился, увеличившись на 3,9%. В 2022 году рост составил 4,1%, что свидетельствует о постепенном восстановлении экономики после пандемии и попытках стабилизации экономической ситуации. Однако рост был ограничен внешними и внутренними вызовами. В 2023 году темпы роста замедлились до 2,7%, что является следствием сложной внешнеэкономической ситуации, влияния глобальных кризисов и высокого уровня инфляции, который ограничивал экономическую активность в стране.

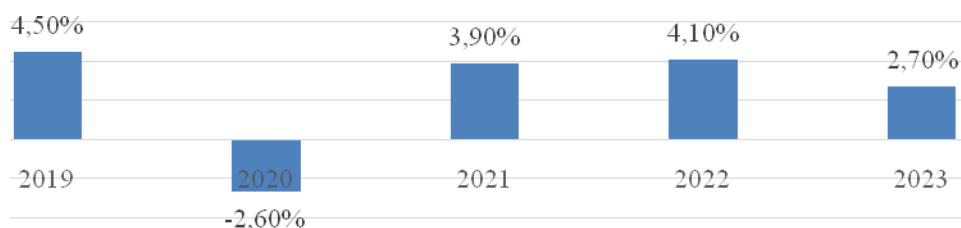


Рисунок 3. Темпы роста ВВП Казахстана

Примечание – составлено авторами на основе источника [4]

Уровень безработицы в Казахстане оставался достаточно стабильным: 4,9% в 2019 и 2021 годах, а в 2020 году незначительно увеличился до 5%. Это может быть связано с экономическим спадом, вызванным пандемией, при котором многие предприятия столкнулись с трудностями, что привело к временному росту безработицы. В 2021 и 2022 годах уровень безработицы немного снизился (4,9% и 4,6% соответственно). Это свидетельствует о восстановлении рынка труда и улучшении экономической ситуации после спада, вызванного пандемией. В 2023 году безработица снизилась до 4,5%, что также указывает на постепенное улучшение ситуации на рынке труда, несмотря на высокую инфляцию и замедление экономического роста.

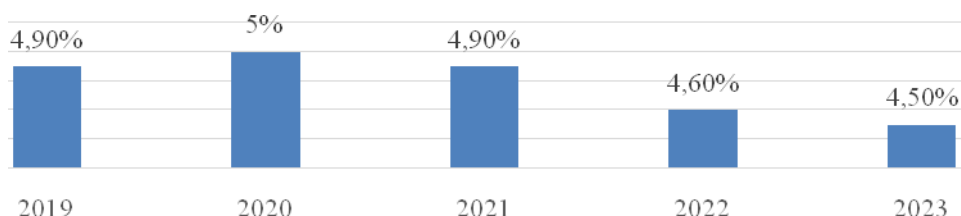


Рисунок 4. Уровень безработицы в Казахстане

Примечание – составлено авторами на основе источника [4]

Рассмотрим основные функции Национального банка Республики Казахстан

**Управление денежной массой.** Центральный банк Республики Казахстан имеет ключевую роль в регулировании объема денежной массы в экономике страны. Он воздействует на это через различные инструменты денежно-кредитной политики, такие как операции на открытом рынке, изменение учетной ставки, резервные требования и т.д. Основной целью является поддержание стабильного уровня инфляции и создание благоприятных условий для экономического роста.

**Обеспечение стабильности национальной валюты.** Национальный банк Казахстана отвечает за поддержание стабильности тенге. В случае значительных колебаний курса национальной валюты Национальный Банк Республики Казахстан может принимать меры по стабилизации ситуации, такие как интервенции на валютном рынке, использование золотовалютных резервов и другие механизмы. Роль Центрального банка в этом процессе

заключается не только в контроле за курсом тенге, но и в поддержании доверия к валюте, что является важным фактором для экономической стабильности.

Роль в инфляционном таргетировании. Инфляция является одним из основных индикаторов экономической стабильности, и Национальный банк Казахстана активно работает над ее сдерживанием. С 2015 года Казахстан перешел к режиму инфляционного таргетирования, при котором основным ориентиром для денежно-кредитной политики становится уровень инфляции. Национальный банк Республики Казахстан устанавливает цели по инфляции и использует инструменты монетарной политики для их достижения, включая управление процентными ставками и денежной массой.

Регулирование процентных ставок. Процентная ставка является важным инструментом воздействия Центрального банка на денежный рынок. Изменение ставки рефинансирования, ставки по операциям на открытом рынке или учетной ставки влияет на стоимость кредитования для коммерческих банков и, соответственно, на стоимость кредита для бизнеса и населения. Через регулирование процентных ставок Национальный банк Республики Казахстан может стимулировать или сдерживать экономическую активность, поддерживать ликвидность в банковской системе и контролировать инфляцию.

Поддержание финансовой стабильности. Центральный банк играет важную роль в обеспечении стабильности финансовой системы. Он следит за состоянием банковского сектора, проводит стресс-тестирование, разрабатывает меры по защите от финансовых кризисов. Важно отметить, что Национальный банк Республики Казахстан активно работает над улучшением системы регулирования и надзора за финансовыми учреждениями, что способствует укреплению доверия к банковской системе Казахстана [3].

Исходя из данной информации рассмотрим инструменты регулирования денежного рынка. Операции на открытом рынке. На открытом рынке Национальный банк Республики Казахстан проводит операции по покупке и продаже государственных ценных бумаг, что напрямую влияет на объем денежной массы в экономике. Эти операции могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными, и позволяют Национальному банку регулировать ликвидность в банковской системе.

Резервные требования. Центральный банк устанавливает минимальные резервные требования для коммерческих банков, которые обязаны держать часть своих средств в виде резервов в Национальном банке. Это позволяет контролировать объем кредитования в экономике и поддерживать стабильность банковской системы.

Процентные ставки. В качестве инструмента регулирования денежного рынка Национальный банк Республики Казахстан использует изменение процентных ставок, что влияет на стоимость заимствования и сбережений в экономике. Повышение процентной ставки способствует снижению инфляции и сдерживанию кредитования, в то время как снижение ставки стимулирует рост экономической активности.

Интервенции на валютном рынке. Для стабилизации курса тенге Национальный банк Республики Казахстан может проводить валютные интервенции, покупая или продавая валюту на открытом рынке. Это способствует поддержанию стабильности валютного курса и защищает экономику от чрезмерных колебаний, что особенно важно в условиях глобальной экономической нестабильности [2].

В данной контексте рассмотрим влияние на экономику и денежный рынок Казахстана. Действия Национального банка оказывают непосредственное влияние на экономическую стабильность страны. Например, в условиях высокой инфляции и волатильности валютных курсов Центральный банк может проводить более жесткую монетарную политику, повышая ставки и сокращая объем денежной массы. Это может привести к замедлению экономической активности, но одновременно помогает снизить инфляционное давление.

С другой стороны, в период экономического спада или кризиса Национальный банк Республики Казахстан может использовать более мягкую денежно-кредитную политику, снижая ставки и увеличивая денежную массу, чтобы стимулировать рост экономики и восстановление доверия в финансовую систему [1].

Таким образом, Центральный банк Республики Казахстан играет незаменимую роль в регулировании денежного рынка и обеспечении финансовой стабильности. С помощью разнообразных инструментов денежно-кредитной политики, таких как управление процентными ставками, операции на открытом рынке и валютные интервенции, Национальный банк Республики Казахстан способен стабилизировать экономику, контролировать инфляцию и поддерживать стабильность национальной валюты. Успешная деятельность центрального банка напрямую влияет на экономический рост, уровень инфляции и общую финансовую устойчивость страны.

### Список литературы

1. Национальный банк Республики Казахстан. (2023). Ежегодные отчеты и статистика <https://nationalbank.kz>.
2. Всемирный банк. (2023). World Economic Outlook: Kazakhstan <https://www.worldbank.org>
3. Международный валютный фонд. (2023). Статистический ежегодник по экономике Казахстана <https://www.imf.org>.
4. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>

### Современные тенденции потребительского поведения в Казахстане

С. С. Константинова<sup>1</sup>, М. В. Вихорева<sup>2</sup>, Мусина С. Т.<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> бакалавры 2-го года обучения по специальности «Предпринимательство и управление проектами»

<sup>3</sup> м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса  
[Konstnsofiya\\_u@mail.ru](mailto:Konstnsofiya_u@mail.ru), [vihoreva.milana@mail.ru](mailto:vihoreva.milana@mail.ru), [mussina.74@mail.ru](mailto:mussina.74@mail.ru)

<sup>1,2,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Данная статья рассматривает актуальные тенденции потребительского поведения в Казахстане. В статье освещены проблемы современных привычек граждан нашей страны. Предлагаются меры решения и регулирования каждого аспекта. Статья имеет важность для предпринимателей, государственных структур и экономики в целом.

Ключевые слова: Тенденции, экономия, кредиты, цифровизация, правительство.

Тема актуальных тенденций потребительского поведения весьма важна и актуальна, поскольку она отражает быстро меняющиеся предпочтения и потребности покупателей, которые оказывают влияние на стратегии компаний, экономику и даже на государственную политику. На фоне глобальных изменений, таких как цифровизация, пандемия COVID-19, рост экологического сознания и технологические инновации, понимание этих тенденций помогает бизнесу адаптироваться к новым реалиям и предлагать более востребованные продукты и услуги. Вот несколько ключевых аспектов, почему эта тема остается актуальной: Цифровизация и омниканальные покупки: Потребители переходят в онлайн и используют различные каналы (интернет, социальные сети, офлайн-магазины), что требует от компаний адаптации к этому многоканальному подходу. Экологическое сознание и устойчивое потребление. Люди стали больше интересоваться экологически чистыми продуктами, предпочитая бренды, которые заботятся об окружающей среде и используют устойчивые методы производства. Персонализация и ожидание индивидуального подхода: Потребители ожидают персонализированные предложения и уникальный опыт покупок, основанные на их предпочтениях и поведении, что стимулирует компании внедрять анализ данных и искусственный интеллект. Осознанное потребление и минимализм: Люди все чаще отказываются от излишков и стараются покупать только самое необходимое, что влияет на

потребительские предпочтения и принципы маркетинга. Забота о здоровье и безопасности: После пандемии здоровье и безопасность стали приоритетом, что побуждает покупателей выбирать безопасные и полезные продукты, уделять внимание составу товаров и условиям их производства. Экономическая нестабильность и изменение структуры расходов. В условиях экономических потрясений и инфляции потребители ищут более выгодные и экономные варианты покупок, что стимулирует спрос на товары средней ценовой категории и акционные предложения. Эти тенденции формируют новые запросы на рынке, и знание их помогает компаниям лучше понимать своих клиентов, адаптировать свои продукты и маркетинг, а также оставаться конкурентоспособными. Тема актуальных тенденций потребительского поведения особенно важна для Казахстана, так как она влияет на развитие различных секторов экономики, определяет новые подходы в бизнесе и поддерживает устойчивое развитие страны. В Казахстане, как и в других странах, глобальные и локальные изменения формируют уникальные потребительские предпочтения и стили жизни, которые важно учитывать для адаптации бизнеса и государственной политики. В общем, понимание потребительских тенденций помогает бизнесу в Казахстане быстрее адаптироваться к изменениям и потребностям рынка, повышать конкурентоспособность, а государственным органам — разрабатывать более эффективные меры поддержки бизнеса, защиты интересов потребителей и устойчивого развития экономики [1].

Внедрение цифровых технологий остается одной из главных тенденций. Большое влияние на это оказала пандемия. Овладение старшим поколением технологий произошло именно за 2020 год, что привело к расширению целевой аудитории для предпринимателей. В 2024 году цифровизация это одна из главных тенденций потребительского поведения. Казахстанцы стали активно применять онлайн-услуги. По предварительным данным на 2023 год международной компании по исследованию рынков EuromonitorInternational, объёмы электронной торговли в Казахстане по итогам прошлого года выросли на 20,2%, до 1,3 трлн. тенге (без учёта торговли услугами через интернет). Это на 220,1 млрд. тенге больше, чем годом ранее[6]. В рейтинге за 2022 год DigitalIntelligenceIndex 90 крупных экономик по цифровой эволюции Казахстан занял 20-е место по скорости развития цифровизации. Рост электронной торговли и цифровизация в Казахстане открывают новые перспективы для бизнеса и создают уникальные возможности для экономического роста. Внедрение цифровых технологий не только расширяет рынок для предпринимателей, но и повышает доступность товаров и услуг, особенно для отдаленных регионов страны. Теперь люди всех возрастов, включая старшее поколение, всё активнее пользуются интернет-магазинами, мобильными приложениями для оплаты и государственными услугами онлайн. Казахстан занял высокое место в рейтинге цифровой эволюции благодаря государственным инициативам, направленным на поддержку цифровой инфраструктуры, и увеличению числа пользователей интернета. По мере улучшения доступа к интернету и развитию финтех-сервисов (например, мобильного банкинга и онлайн-платежей), цифровизация меняет привычки потребителей, делая онлайн-покупки и цифровые услуги неотъемлемой частью повседневной жизни. Для предпринимателей это значит, что работа с клиентами должна учитывать новые ожидания, такие как удобство, скорость доставки, качество обслуживания и персонализированный подход. В условиях такой быстрорастущей цифровизации компании в Казахстане могут сосредоточиться на следующих аспектах: Омниканальные стратегии. Местный бизнесу важно сочетать онлайн и офлайн-опыт, обеспечивая удобный переход между цифровыми и традиционными каналами продаж, что позволяет охватить разные категории потребителей. Инвестиции в пользовательский опыт (UX): Потребители ожидают интуитивно понятные интерфейсы и быстрый доступ к нужной информации. Бизнесам важно инвестировать в улучшение сайтов и приложений, чтобы создать комфортные условия для покупок. Поддержка безопасности и доверия. В условиях роста цифровой экономики вопросы кибербезопасности приобретают большое значение. Компании должны работать над защитой данных клиентов и обеспечивать надежность транзакций, чтобы заслужить доверие. Аналитика и персонализация: Сбор данных о потребительских предпочтениях позволяет компаниям предлагать персонализированные продукты и улучшать

клиентский опыт, что помогает удерживать существующих клиентов и привлекать новых. Обучение и поддержка старшего поколения. С ростом цифровой грамотности старшего поколения предприниматели могут предложить специальную помощь или адаптированные интерфейсы для этой аудитории, чтобы сделать онлайн-услуги более доступными. В целом, цифровизация в Казахстане оказывает положительное влияние на экономику, расширяя рынок для малого и среднего бизнеса и укрепляя позиции страны на международной арене. Ускоренный переход к онлайн-услугам и рост цифровых каналов продаж предоставляют огромный потенциал для дальнейшего роста и модернизации[2].



Рисунок 1. Соотношение объёмов продаж торговли

Примечание – составлено авторами на основе [2]

Большинство доходов не способны закрыть потребности казахстанцев. Многие находятся в режиме жесткой экономии. Начало этому положила пандемия и все обострилось с началом конфликта России и Украины. Власти говорят о разорвавшихся цепочках поставок, сложностях с логистикой и производством, влиянием антироссийских санкций. Покупательная способность снизилась, в результате на рынок Казахстана заходят дешевые бренды по одежде и обуви. Проводя опрос в 2022 году, выяснилось, что около 50% расходов казахстанцев уходит на продовольственные товары, а 46% из этой доли – непосредственно на еду. Совокупные расходы казахстанских семей увеличились на 17.7% за год – доходы не успевают за ростом цен, поэтому тенденция на экономию только растет. [6] В целом, причины, по которым казахстанцы вынуждены экономить, могут быть разнообразными и зависят от индивидуальных обстоятельств каждого человека и общей экономической ситуации в стране. Снижение покупательной способности казахстанцев и вынужденная экономия стали следствием совокупности глобальных и локальных факторов, отражающихся на повседневной жизни. Увеличение расходов на продовольственные товары и существенная инфляция подталкивают людей пересматривать свои привычки и выбирать доступные товары и услуги, что влияет на рынок и структуру потребительского спроса. Один из заметных трендов — переход на бюджетные бренды и недорогие сегменты товаров. Спрос на продукцию премиум-класса падает, так как многие потребители переключаются на экономичные варианты и сокращают необязательные покупки, предпочитая доступные продукты и одежду. Это подталкивает рынок к увеличению ассортимента недорогих и базовых товаров, а также к появлению новых, доступных брендов, ориентированных на массового покупателя. Ещё один аспект — снижение затрат на досуг и развлечения. Путешествия, рестораны и развлекательные мероприятия становятся менее доступными, что приводит к росту популярности бюджетных способов отдыха и развлечений, таких как домашний досуг, экономичные виды туризма внутри страны и бесплатные мероприятия. В условиях нестабильности многие казахстанцы также

стремятся к финансовой подушке безопасности. Уровень накоплений остается низким, но экономия на крупных покупках и стремление отложить средства на случай непредвиденных расходов становятся приоритетными. Для компаний и брендов это создает новый вызов — необходимость адаптировать свои стратегии, предлагая доступные и качественные товары, увеличивая количество акций, скидок и специальных предложений, а также развивая программы лояльности для удержания клиентов. Некоторые предприятия переориентируются на производство товаров массового потребления, других — развивают линейки эконом-класса, чтобы удовлетворить спрос на доступные продукты [5].

Таблица 1

Структура расходов Казахстанцев

	2022	2021	Прирост
Всего	754,6	645,1	17,0%
Потребительские расходы	693,2	596,2	16,3%
Продовольственные товары	377,4	331,5	13,9%
Продукты питания и безалкогольные напитки	349,2	309,3	12,9%
Непродовольственные товары	182,6	149,9	21,9%
Платные услуги	133,1	114,8	16,0%
Прочее	61,4	49,0	25,5%
Примечание – составлено авторами на основе источника [2]			

Казахстанцы оформляют кредиты на самые разные нужды, от квартир до продуктов. Большая популярность пришла на потребительские кредиты около 1 трлн. тенге за 2023год.

Товары первой необходимости тоже подверглись этому тренду. В июле 2023 года в кредитной сфере Казахстанцы побили несколько новых рекордов. Всего за месяц 2,55 млн человек оформили кредиты. Как отмечают аналитики, такое произошло впервые в истории. В целом объем выданных займов превысил 1,4 трлн. тенге – это также является максимальным значением за все время. Стоит отметить, что здесь учитывались все кредитные организации, а не только банки. Средний размер займа составил 564 тыс. тенге – это сразу на 62 тыс. тенге больше, чем было месяцем ранее. Эта сумма также является историческим рекордом. Так же, одной из основных тенденций является рост числа банков, предлагающих различные виды потребительских кредитов с различными условиями и процентными ставками. Банки активно развивают свои продукты и услуги, привлекая клиентов различными акционными предложениями и удобными условиями кредитования. Кроме того, изменение потребительского поведения также оказывает влияние на спрос на потребительские кредиты. С развитием рынка товаров и услуг, повышением уровня жизни и доступности продукции и услуг, люди становятся более склонными к приобретению товаров в кредит, чтобы удовлетворить свои потребности и желания немедленно, не ожидая накопления достаточного объема средств. Рост потребительских кредитов в Казахстане, особенно на товары первой необходимости, отражает стремление граждан поддерживать привычный уровень жизни и удовлетворять насущные потребности, несмотря на экономические трудности. Увеличение объемов кредитования свидетельствует о том, что все больше казахстанцев прибегают к займам, чтобы компенсировать недостаток доходов и справляться с растущими расходами, особенно в условиях инфляции и снижения покупательной способности. Кроме того, распространение кредитов может повлиять на социальное поведение, снижая уровень сбережений и увеличивая долю расходов на выплату процентов и погашение долга. Важно, чтобы в этих условиях финансовые организации и государство активно занимались финансовым образованием населения, помогая людям лучше понимать условия кредитования и свои обязательства. Также необходимы меры для предотвращения чрезмерной закредитованности, такие как регулирование процентных ставок и введение ограничений на суммы займов для отдельных категорий граждан. В итоге, рост потребительского

кредитования помогает временно поддерживать покупательскую способность, но требует ответственного подхода как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщиков. Это ключевой момент для сохранения стабильности в экономике и обеспечения финансового благополучия казахстанцев[4].

Таким образом, можно выделить современные тенденции потребительского поведения в Казахстане. Самым актуальным и развивающимся трендом является цифровизация. В нашей стране играет ключевую роль в различных аспектах жизни, включая экономику, образование, здравоохранение, государственное управление и многое другое именно цифровизация. В последние годы правительство Казахстана активно содействует цифровому развитию страны, предпринимая шаги для создания благоприятной инфраструктуры и регулирования, а также поддерживая инновации и цифровые проекты. Немало важное место занимает тенденция на экономию. Так, как доходы большинства потребителей не покрывают их расходы. В ходе этого появляется новая тенденция в потребительском поведении это кредиты. К таким изменениям потребительского поведения особенно склонна молодежь, которая привыкла к немедленному удовлетворению своих потребностей. Сокращение уровня кредитования в Казахстане будет важным для улучшения финансовой стабильности как у населения, так и у экономики в целом. В нашей стране так же наблюдается явная тенденция к развитию многоканальности в сфере продаж и обслуживания клиентов. Это связано с рядом факторов такими как: рост интернет-пользователей, повышение уровня цифровизации, технологические инновации. Потребители становятся все более ориентированными на удобство и предпочитают выбирать те компании, которые предлагают им множество способов взаимодействия, включая как традиционные, так и цифровые каналы. В результате все больше компаний в Казахстане признают необходимость развития многоканальных стратегий продаж и обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособными и эффективно удовлетворять потребности современных потребителей [3].

Правительству важно обращать внимание на современные тенденции потребительского поведения. Необходимо продолжать цифровизацию для улучшения экономического и социального благосостояния страны. Так же, снизить закредитованность населения с помощью регулирования кредитного рынка. Повышения уровня доходов граждан может избавить Казахстан от тенденции на экономию и потребительские кредиты. Кроме того, для обеспечения устойчивого экономического развития правительству следует активно поддерживать инициативы, направленные на развитие отечественного производства и локальных брендов. Это позволит укрепить внутренний рынок, создать новые рабочие места и уменьшить зависимость от импорта. Развитие национальной промышленности и аграрного сектора также поможет стабилизировать цены на основные товары и услуги, что особенно важно в условиях высокой инфляции и снижения покупательной способности. Важным шагом является также поддержка финансовой грамотности населения. Программы и кампании, направленные на повышение осведомленности о рисках кредитования и основах управления личными финансами, помогут казахстанцам избегать избыточной долговой нагрузки и принимать более взвешенные решения по займам и расходам. Финансовая грамотность способствует формированию ответственного потребительского поведения, что, в свою очередь, снижает давление на банковский сектор и делает экономику более устойчивой. Ещё одним направлением, которое стоит развивать, является экологическая устойчивость и поддержка бизнеса, ориентированного на "зеленую" экономику. Внедрение экологических стандартов, стимулирование компаний к снижению углеродного следа и производству экологически чистой продукции поможет Казахстану улучшить качество жизни населения и соответствовать мировым трендам устойчивого развития. Помимо экономических мер, важно обратить внимание на доступность образования и здравоохранения, особенно в отдаленных регионах. Это поможет снизить социальное неравенство и повысить общий уровень жизни. Развитие доступных онлайн-услуг, особенно в сфере государственного управления и здравоохранения, позволит сократить расходы населения на транспорт и оптимизировать процесс получения госуслуг. Вместе с тем, правительству необходимо развивать



инфраструктуру и логистику, чтобы сократить разрыв между городом и селом и обеспечить равный доступ к товарам и услугам по всей стране. Это особенно актуально в условиях роста онлайн-торговли и цифровизации, когда развитие транспортной инфраструктуры позволяет улучшить товарооборот, поддерживать малый бизнес и повышать уровень жизни в регионах. Таким образом, комплексный подход к поддержке населения, стимулирование внутреннего рынка, снижение закредитованности и продолжение цифровизации станут важными мерами для укрепления потребительской уверенности и обеспечения устойчивого роста экономики Казахстана.

### Список литературы

1. Онлайн-На основе исследования BISAM 2022 // <https://www.zakon.kz/6024986-kakmenialos-potrebitelskoe-povedenie-kazahstantsev-na-fone-mirovykh-potriasenii.html>
2. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
3. «Определение потребительского поведения – Потребительское поведение: определение, методы изучения и примеры компаний.» 2023г, Автор: Шленина В. // [smart-estet.ru](http://smart-estet.ru)
4. На основе данных за 2023г «Кредитный рынок-статистика» Национальный Банк Казахстана // [nationalbank.kz](http://nationalbank.kz)
5. «Электронная коммерция» 2019г. Гаврилов Л.П издательство Юрайт
6. FINPROM 2022 года- «50% расходов казахстанских семей уходит на продовольственные товары, причём 46% — непосредственно на еду» \ \ <https://finprom.kz/ru/article/50-rashodov-kazahstanskih-semej-uhodit-na-prodovolstvennyye-tovary-prichyom-46-neposredstvenno-na-edu>

### К вопросу об использовании цифровых технологий при повышении финансовой грамотности молодежи

О.В. Коробова  
к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»  
[ovk77@list.ru](mailto:ovk77@list.ru)

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет», г. Тамбов, РФ

Аннотация: В статье обосновывается необходимость повышения финансовой грамотности населения. Особое внимание уделяется роли ВУЗов при обучении навыкам управления личными финансами. Дается характеристика образовательного проекта по повышению финансовой грамотности молодежи, на протяжении нескольких лет применяемого в Тамбовской области в Российской Федерации. В проекте используется онлайн игра СтартБанк, которая позволяет обучающимся опробовать полученные знания и умения на практике, а также получить обратную связь.

Ключевые слова: финансовая грамотность, управление личными финансами, молодежь, школа финансовой грамотности, ВУЗ

Повышение финансовой грамотности становится все более актуальным в современном обществе. С ростом разнообразия финансовых инструментов и продуктов (кредиты, инвестиции, страхование и т. д.) необходимо понимание их особенностей и рисков для принятия обоснованных решений. В условиях экономических кризисов и нестабильности знание основ финансов может помочь людям лучше справляться с финансовыми трудностями и защищать свои средства.

В современном мире все больше людей становятся ответственными за свои финансовые решения, открывая свои собственные счета, занимаясь инвестициями и самостоятельным планированием бюджета. Финансовая грамотность помогает избежать ненужных долгов и потерь, так как люди учатся правилу бережливости и ответственности в своих расходах.

Знания в области личных финансов помогают лучше управлять своим бюджетом, планировать сбережения и достигать финансовых целей (например, покупка жилья, образование детей).

Умение разбираться в инвестиционных возможностях позволяет людям эффективно распоряжаться своими средствами и увеличить капитал, что способствует долгосрочному финансовому благополучию. С увеличением ожидаемой продолжительности жизни становится важным заранее планировать пенсионные накопления и понимать, как обеспечивать свою финансовую независимость в старости. Век цифровых технологий и интернета требует от людей понимания, как обращаться с онлайн-банкингом, мобильными приложениями и финансовыми платформами.

Повышение финансовой грамотности способствует уменьшению социального неравенства, так как более образованные люди принимают более обоснованные финансовые решения и становятся более устойчивыми к экономическим шокам.

Финансово грамотные люди менее подвержены финансовым мошенничествам и манипуляциям, так как они могут распознавать опасные схемы и нецелесообразные предложения.

Общество с высокой финансовой грамотностью способствует экономическому росту, так как грамотные граждане могут более активно участвовать в экономике, инвестировать и создавать новые предприятия.

Таким образом, повышение финансовой грамотности является важной задачей для личного и общественного благосостояния, способствуя более устойчивой и просвещенной экономике.

Финансово грамотный человек — это индивид, обладающий знаниями, навыками и привычками, необходимыми для эффективного управления своими финансами. Финансовая грамотность включает в себя не только понимание основ финансовой теории, но и практические навыки, позволяющие принимать обоснованные финансовые решения.

Образованные потребители могут лучше защищать свои права и интересы, что способствует справедливости в предоставлении финансовых услуг. Постоянное развитие цифровых технологий и финансовых инструментов требует от людей готовности адаптироваться и обучаться, чтобы эффективно использовать новые возможности. Люди, обладающие финансовой грамотностью, лучше справляются с экономическими кризисами, так как умеют планировать и распределять свои ресурсы.

Таким образом, повышение финансовой грамотности населения является важным шагом к созданию более стабильного и устойчивого общества, способного эффективно управлять своими финансами и достигать благосостояния.

Финансовая неграмотность может иметь множество причин, и их понимание помогает разработать меры для улучшения финансового образования. Вот основные причины финансовой неграмотности:

1. Отсутствие образования. В большинстве образовательных учреждений недостаточно внимания уделяется финансовой грамотности. Многие люди не получают базовых знаний о финансах в школьной программе или даже в высших учебных заведениях.

2. Сложность финансовых тем. Финансовые концепты могут быть сложными для понимания. Термины и принципы, связанные с инвестициями, кредитами, налогами и другими аспектами финансов, могут вызывать запутанность.

3. Недостаток информации. Многие люди не знают, где искать информацию, чтобы повысить свою финансовую грамотность. Отсутствие доступных и надежных источников информации может ограничивать возможности для обучения.

4. Социально-экономический статус. Люди из неблагополучных семей или со сложным финансовым положением могут не иметь доступа к финансовым ресурсам и образованию, что ограничивает их понимание финансовых вопросов.

5. Склонность к потреблению. В обществе, где пропагандируется потребительство, люди могут предпочитать тратить деньги на вещи, а не учиться управлять своими финансами или инвестировать.

6. Неумение планировать. Отсутствие навыков финансового планирования или недостаточная привычка вести бюджет может привести к тому, что люди не понимают, как управлять своими доходами и расходами.

7. Недостаток практического опыта. Без практического опыта в обращении с деньгами, например, управления почасовой работой, сбережениями и инвестициями, человек может не развить необходимые навыки.

8. Доступ к высокорисковым финансовым продуктам. Легкий доступ к высокорисковым инвестициям или кредитам может сбить с толку людей и вызвать неосознанные и неправильные финансовые решения.

9. Негативный опыт. Если у человека был негативный опыт с деньгами (например, банкротство, большие долги), он может развить страх или недовольство отношением к финансам, что мешает ему учиться и развиваться.

10. Отсутствие стимула. Некоторые люди могут не считать необходимым изучение финансов, считая, что их текущего уровня понимания достаточно для решения повседневных задач.

Понимание этих причин помогает разработать эффективные программы обучения и тренинги по повышению финансовой грамотности, особенно среди группы риска и уязвимых слоев населения.

Повышение финансовой грамотности различается в зависимости от возраста, и это связано с несколькими факторами, такими как жизненные этапы, финансовые потребности и цели, а также уровень знаний и опыта.

В разные возрастные периоды у людей возникают различные финансовые цели. Например, молодежь может сосредоточиться на обучении и первых шагах в карьере, в то время как люди среднего возраста могут больше задумываться о накоплениях на пенсию и образовании детей. Пенсионеры, в свою очередь, должны заботиться о сохранении и распределении своего капитала.

С возрастом люди накапливают опыт в управлении финансами. Молодежь зачастую не имеет практического опыта, поэтому им необходимо обучение с основами. В то же время пожилые люди могут нуждаться в обновлении знаний о новых финансовых инструментах и правилах, чтобы оставаться информированными. Для пожилых людей акцент смещается на управление накоплениями, эффективное распределение ресурсов, планирование пенсии и медицинские расходы. Им также может потребоваться информация о наследовании и защите активов.

Разные возрастные группы могут иметь разные уровни комфорта с современными технологиями и онлайн-финансовыми сервисами. Молодежь, как правило, более технологически подкована, и их обучение может включать использование мобильных приложений для управления финансами, в то время как пожилые люди, возможно, потребуют более традиционных методов обучения и поддержки. Однако, молодых людей важно обучать основам личных финансов, включая составление бюджета, управление долговыми обязательствами (например, студенческими кредитами), основы сбережений и начальные инвестиции. Часто молодежь не обладает опытом управления финансами, поэтому им требуется базовое понимание.

Люди среднего возраста обычно имеют более сложные финансовые ситуации, такие как ипотека, дети, образование для детей и подготовка к пенсии. Финансовая грамотность должна охватывать темы планирования, инвестирования, управления долгами и риск-менеджмента.

У молодых людей к вопросам денег может быть менее серьезное отношение, в то время как пенсионеры могут испытывать беспокойство о своих финансах, что требует более осторожного и внимательного подхода к обучению.

Таким образом, подход к повышению финансовой грамотности должен быть адаптирован в зависимости от возраста, что способствует более эффективному усвоению знаний и навыков, необходимых для успешного управления финансами в различных жизненных ситуациях.

ВУЗы (высшие учебные заведения) играют ключевую роль в повышении финансовой

грамотности населения. Они могут разработать и предложить курсы и программы по финансовой грамотности, которые будут доступны для студентов и широкой публики. Это могут быть отдельные курсы, семинары или даже целые программы бакалавриата и магистратуры, посвященные финансам, экономике и бизнесу.

ВУЗы могут проводить исследования в области финансового поведения населения, потребительских привычек и эффективности различных образовательных программ. Результаты этих исследований могут быть использованы для создания более эффективных образовательных инициатив. Они могут активно участвовать в социальных проектах и инициативах, направленных на повышение финансовой грамотности среди населения, включая мероприятия для школьников, студентов и взрослых.

Профессоры и эксперты из ВУЗов могут проводить публичные лекции, мастер-классы и семинары по вопросам финансовой грамотности, что сделает информацию доступной и понятной для широкой аудитории. ВУЗы могут создавать и распространять учебные материалы, пособия, онлайн-курсы и видеолекции по финансовой грамотности, которые могут использоваться в разных форматах: как в традиционном обучении, так и в дистанционных.

Обучение в ВУЗах способствует развитию навыков критического мышления и анализа, что позволяет студентам более осознанно подходить к финансовым вопросам и принимать обоснованные решения. Кроме того, ВУЗы занимаются исследованиями в области финансов, что может привести к выявлению проблем с финансовой грамотностью в обществе и предложению решений для их преодоления.

ВУЗы могут повысить осведомленность о важности финансовой грамотности, проводя информационные кампании, участвуя в социальных инициативах и сотрудничая с медиа.

ВУЗы могут создавать инкубаторы и бизнес-центры, которые предоставляют студентам возможность научиться управлять финансами своего бизнеса, что также способствует повышению финансовой грамотности.

Обучая студентов специальностям в области финансов, экономики и управления, вузы формируют новое поколение профессионалов, которые смогут передавать свои знания и опыт другим.

Таким образом, ВУЗы имеют многочисленные возможности и ресурсы для повышения финансовой грамотности населения и могут оказывать значительное влияние на формирование ответственного финансового поведения в обществе.

Повышение финансовой грамотности молодежи сталкивается с рядом проблем и вызовов.

Молодые люди часто не осознают важность финансовой грамотности и может не испытывать интереса к этому вопросу. Надобность существует, но она не всегда является приоритетом.

Студенты и молодые работники часто заняты учебой, работой и социальными активностями, что оставляет мало времени для изучения финансовых вопросов.

В большинстве образовательных учреждений финансовая грамотность не включена в учебные планы. Если такие курсы и существуют, они могут быть неэффективными или недостаточно привлекательными.

Молодые люди могут не иметь возможности применять полученные знания. Например, отсутствие опыта ведения бюджета или инвестирования может привести к тому, что изученные темы кажутся абстрактными и неактуальными.

В век информации молодые люди могут столкнуться с проблемой избыточной информации. Это может затруднить выбор надежных источников и понимание ключевых концепций.

Молодежь может быть не готова к управлению собственными финансами, что порождает риск принятия неверных финансовых решений (например, необоснованные кредиты, избыточные расходы и т.д.).

Давление со стороны сверстников может способствовать импульсивным покупкам и ненужным расходам, что мешает формированию разумных финансовых привычек.

Молодые люди могут не видеть примера ответственного обращения с деньгами в своей

семье, что затрудняет формирование правильного отношения к финансам.

Некоторые молодежные группы могут сталкиваться с ограниченным доступом к ресурсам, таким как учебные материалы, семинары или курсы по финансовой грамотности, особенно в удаленных или неблагоприятных регионах.

Страх перед ошибками в финансовых решениях или страх перед сложностью финансовых инструментов могут подавлять желание изучать эту область.

Решение этих проблем требует комплексного подхода, включающего как образовательные реформы, так и кампании по повышению осведомленности о значимости финансовой грамотности для молодежи.

Для получения финансовых знаний и развития соответствующих способностей Тамбовский государственный технический университет совместно с Тамбовской областной библиотекой имени А.С. Пушкина сформировал проект «Школа финансовой грамотности», который реализуется на протяжении четырех лет [1].

Проект представляет собой комплекс обучающих мероприятий для молодых людей, которые проходят в форме лекций, практических занятий, интерактивных тренингов, мастер-классов, деловых игр.

Цель проекта – формирование у школьников старших классов и студентов колледжей базовых финансовых понятий и разумного финансового поведения.

Длительность проекта составляет три месяца, обучающие мероприятия проходят один раз в неделю.

Помимо обучающих занятий молодые люди принимают участие в обучающей компьютерной игре «СтартБанк». Онлайн игра длится на протяжении всего проекта и позволяет обучающимся закрепить полученные знания на практике. Принцип игры заключается в следующем: в начале учебного курса каждому участнику открывается виртуальный счет, на который зачисляется фиксированная сумма денег. Эту сумму за время обучения необходимо сохранить и приумножить.

По мере получения теоретических знаний обучающиеся совершают различные финансовые организации: продавать и покупать валюту, ценные бумаги, открывать банковские вклады, получать кредиты и предоставлять деньги в долг, страховать свои средства.

Среди обучающихся выбираются победители, которые смогли максимально увеличить первоначальный капитал.

Игра создает интерактивную среду, в которой игроки могут принимать решения и видеть последствия своих действий, что способствует более глубокому пониманию финансовых концепций. Кроме того, игровой формат делает обучение интересным и увлекательным, что повышает мотивацию пользователей к обучению и изучению сложных финансовых тем.

Игра позволяет игрокам пробовать разные стратегии управления деньгами, не подвергая себя финансовым рискам в реальной жизни. Это предоставляет полезный опыт и помогает закрепить полученные знания. СтартБанк требует от игроков принятия решений в условиях неопределенности. Это помогает развивать критическое мышление и навыки анализа, которые важны для управления финансами. Компьютерная игра моделирует реальные жизненные сценарии, такие как управление бюджетом, инвестирование или ведение бизнеса. Это помогает игрокам освоить практические навыки, которые пригодятся в жизни. Участникам предоставляется немедленная обратная связь о правильности их действий и решения, что конструктивно влияет на процесс обучения. СтартБанк охватывает широкий спектр тем, включая экономику, социальные аспекты и философские вопросы, связанные с деньгами, что способствует более комплексному пониманию финансов.

Таким образом, повышение финансовой грамотности является неотъемлемой частью создания более справедливого, устойчивого и процветающего общества. Для более результативного финансового просвещения молодежи в регионах должны быть реализованы «долгоиграющие» проекты повышения финансовой грамотности, которые объединят усилия ведущих финансово-кредитных институтов и образовательных организаций. Это позволит совместными усилиями охватить больший круг населения. Использование компьютерных игр

для обучения финансовой грамотности может быть эффективным и инновационным подходом, который делает обучение более вовлеченным и наглядным.

### Список литературы

1. Коробова, О.В. Направления повышения финансовой грамотности в Тамбове и Тамбовской области //Ключевые позиции и точки развития экономики и промышленности: наука и практика. Материалы Международной научно-практической конференции Липецк, 2021 – С.65-69
2. Коробова, О.В. Роль университетов в повышении финансовой грамотности молодежи // Стратегические приоритеты обеспечения качества жизни населения в контексте устойчивого социально-экономического развития региона: Материалы I Международной научно-практической конференции 15-16 ноября 2018 г.: в 2 т. / отв. ред. В.И. Меньщикова; М-во науки и высш. обр. РФ, ФГБОУ ВО «ТГТУ»; Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2018. - С.188-194

### The evolution of branding theory of conditions the digital economy

V. Kofman<sup>1</sup>

<sup>1</sup>postgraduate student of the third level of higher education, majoring in «Economics»  
vi.vitoryk@gmail.com

<sup>1</sup>State University of Intellectual Technologies and Communication

**Abstract:** The article examines the evolution of branding theories in the context of the formation of the digital economy. The stages of periodization of approaches to the evolution of brand theories and its transformation in the conditions of the digital economy are determined. The following theories are substantiated and analyzed: Traditional Branding, Emotional Branding, Cultural Branding, Experiential Branding, Digital Branding, Sustainable Branding, Personal Branding.

**Keywords:** brand, evaluation, branding theory, digital economy

Digital economics, as defined by various scholars, encapsulates the profound impact of digital technologies on the economy. This field, evolving rapidly with technological advancements, explores the transformation of markets, industries, and economic activities at large. Michael R. Baye's definitions, spanning from 2011 to 2016, consistently emphasize the paradigm shift in economic studies due to digitalization. He highlights the application of economic principles in digital markets and ecosystems, indicating a specialized approach within the broader economic landscape.

The definitions extend beyond general market transformations to specific sectors like digital goods, business models, currencies, and advertising. Liebowitz, Gawer, Yermack, and Goldfarb each contribute to understanding digital economics by focusing on these niche areas. This diversity in focus areas underlines the multifaceted nature of digital economics, showcasing its relevance across various sectors influenced by digital technologies.

Digital economics is not merely an academic discipline; it's a lens through which the contemporary economic landscape can be understood and navigated. It offers insights into how digitalization is reshaping economic principles and practices, making it a vital field for economists, policymakers, and business strategists. The comprehensive perspectives provided by these definitions are instrumental in grasping the complexities and opportunities of the digital era. This field stands at the forefront of understanding and addressing the economic implications of the digital revolution, highlighting the need for adaptive and forward-thinking economic strategies in the 21st century.

The evolution of branding theory, as encapsulated in the provided table, reflects a dynamic and multifaceted understanding of what constitutes a brand. This evolution is marked by a transition from traditional views, which emphasize tangible elements like brand identity and image, to more abstract and experiential concepts.

- Traditional Branding: The foundational theories by Aaker and Keller focus on the tangible aspects of brands, such as identity, image, and personality. This approach underscores the importance of a brand's unique characteristics and the associations it evokes in consumers' minds.
- Emotional Branding: Marc Gobé's theory shifts the focus to the emotional connection between brands and consumers. This perspective highlights the power of storytelling and experiences in creating a deep, emotional bond with the brand, going beyond the tangible attributes.
- Cultural Branding: Douglas Holt's approach introduces the idea of brands as cultural icons. This theory suggests that brands gain strength and relevance by aligning with or addressing cultural movements and societal tensions, thus playing a role in shaping cultural narratives.

Table1

Evolution of Scientific Views on the Essence of Brand Definitions

Name of Theory	Theorists/Representatives	Essence of Brand and Factors of Formation
Traditional Branding	David Aaker, Kevin Lane Keller [1, p. 27-41]	Brands as unique sets of associations representing brand identity, image, and personality.
Emotional Branding	Marc Gobé [2]	Brands defined by the emotional response they evoke, influenced by storytelling, experiences, and emotional engagement.
Cultural Branding	Douglas Holt [3]	Brands as cultural icons embodying cultural ideals or narratives, aligning with cultural movements or societal tensions.
Experiential Branding	Bernd Schmitt [4, p. 53-67]	Brands defined by the unique experiences they provide, including sensory, affective, and creative experiences.
Digital Branding	Various contemporary marketers and experts [1, p. 27-41]	Brands increasingly defined by online presence and digital interactions, including social media engagement and online content.
Sustainable Branding	Various contemporary environmental and marketing experts [5, p. 257-269]	Brands defined by commitment to sustainability and ethical practices, emphasizing environmental stewardship and social responsibility.
Personal Branding	Tom Peters, Gary Vaynerchuk [7, p. 83-90]	Individual-focused branding, managing and optimizing personal presentation, including personal image, online presence, and networking.

- Experiential Branding: Bernd Schmitt's concept emphasizes the experiential aspect of branding. It suggests that the experiences provided by a brand – sensory, affective, and creative – are crucial in defining its essence and differentiating it in the market.

- Digital Branding: The advent of digital technology has introduced a new dimension to branding. In this era, a brand's online presence and digital interactions become pivotal. This approach underscores the importance of social media engagement, online content, and the overall digital customer experience.

- Sustainable Branding: Reflecting the growing global concern for sustainability, this approach positions brands as entities committed to ethical practices and environmental stewardship. It emphasizes the role of brands in promoting social responsibility and sustainable business practices.
- Personal Branding: Focusing on individuals, this theory by Peters and Vaynerchuk highlights the importance of managing one's personal brand. It underscores the role of personal image, online presence, and networking in the modern professional landscape.

The scientific debate around the evolution of branding theory reveals a significant shift from traditional, product-centric views to more nuanced, consumer-centric, and socially responsible perspectives. This evolution mirrors broader societal and technological changes, reflecting an increasingly complex and interconnected world.

The progression from traditional to emotional and cultural branding theories indicates a deepening understanding of the psychological and sociological aspects of consumer behavior. Emotional branding, for instance, underscores the importance of psychological factors in consumer decision-making, while cultural branding highlights the role of brands in reflecting and shaping societal values and narratives.

Experiential branding further expands this view by emphasizing the holistic experiences associated with a brand, moving beyond mere transactions to create memorable and engaging consumer interactions. This approach aligns with the contemporary emphasis on consumer experience in marketing and business strategy.

The emergence of digital branding as a pivotal aspect of modern branding theory is particularly noteworthy. In the digital age, the interaction between brands and consumers has transformed dramatically. The digital realm offers new platforms for brand-consumer interactions, necessitating an adaptation in branding strategies. Digital branding is not just about online presence; it's about creating a cohesive, engaging, and responsive brand experience across all digital touchpoints. This approach is crucial in a world where digital channels are increasingly the primary, and often the first, point of contact between brands and consumers.

In conclusion, the evolution of branding theory from traditional to digital paradigms reflects a broader shift in marketing and business strategies. It underscores the need for brands to adapt and evolve in response to changing consumer expectations, technological advancements, and societal values. As we move further into the digital era, the importance of integrating digital strategies into branding cannot be overstated. Brands must navigate this complex landscape with agility and foresight, continually adapting to remain relevant and resonant in an ever-changing world.

It is important to examine the current scholarly perspectives on brand attributes. Two notable studies provide insight into this area:

**Influence of Brand on Product Attribute Importance:** A study published in the *European Journal of Marketing* by Park, H.Y., and Chang, S.R. (2022), delves into the dynamics of how brands impact the weighting of product attributes in consumer decision-making. This research proposes a novel perspective by introducing a brand-contingent attribute-weighting process. It suggests that the importance weights attributed to product features are influenced by two key aspects of a brand: its perceived relative position and consumers' experiences with the brand. The study reveals that consumers assign greater importance to certain attributes of a brand perceived as inferior compared to its competitors. In contrast, for brands perceived as superior, only consumers with substantial brand usage experience tend to emphasize those attributes. This research offers a departure from previous models that treated the brand as an attribute equivalent to tangible product features like price or color [8, p. 1-25].

**Personal Branding in Management Literature:** Another significant contribution to the study of brand attributes comes from an interdisciplinary review focusing on personal branding, as cited in *Frontiers in Psychology*. This comprehensive review addresses the fragmented nature of research in personal branding, incorporating insights from over 100 scholarly articles. The study aims to synthesize these diverse perspectives into an integrative model, outlining the trends conducive to personal branding, along with its drivers, processes, and outcomes. The review identifies five primary attributes of personal branding: strategic, positive, promise, person-centric, and artifactual. This study



is pivotal in understanding personal branding as a multifaceted construct within the broader context of management science.

In the realm of brand attributes, two scholarly approaches stand out, each offering a unique perspective on the topic. The first, from Park, H.Y., and Chang, S.R. (2022), focuses on the influence of brands on product attribute importance, while the second, an interdisciplinary review on personal branding, delves into the key attributes of personal branding.

Park, H.Y., and Chang, S.R. (2022) on Brand Influence on Product Attributes [8, p. 1-25]:

- Brand-Contingent Attribute Weighting: This approach posits that the importance of product attributes is not static but varies contingent on the brand.
- Perceived Brand Position and Consumer Experience: Two critical factors in this weighting process are the brand's perceived position relative to its competitors and the consumer's experience with the brand.
- Differential Weighting Based on Perception: When a brand is perceived as inferior in a certain attribute, consumers tend to emphasize that attribute more. Conversely, for brands seen as superior, greater attribute importance is placed mainly by those with extensive brand usage experience.

Interdisciplinary Review on Personal Branding:

- Strategic: Personal branding activities are targeted and programmatic, designed for a defined audience and as a series of coordinated activities.
- Positive: It involves creating favorable impressions and differentiating oneself in a desirable manner to the target audience.
- Promise: Personal branding signals a promise to the target audience, highlighting one's human, social, and cultural capital.
- Person-Centric: It requires active involvement and intentionality from the individual, focusing on agency, reflexivity, and differentiation.
- Artifactual: Personal branding involves the use of narrative and imagery to convey the brand, including the use of various online and offline artifacts.

Product vs. Personal Branding:

- Park, H.Y., and Chang, S.R.'s study is grounded in the conventional understanding of brands influencing consumer perception of product attributes. It highlights how brand perception alters the importance given to various product features.
- The personal branding review, on the other hand, transitions the focus from products to individuals, emphasizing how people can position themselves as brands in various professional and social contexts.

Brand Perception and Consumer Experience:

- The former approach underscores the role of external brand perception and prior consumer experience in shaping attribute importance.
- Contrastingly, personal branding is more introspective and self-driven, focusing on individual characteristics and the strategic presentation of oneself.
- Strategic Intent and Outcome:
  - In product branding, the strategic intent is more aligned with market positioning and competitive differentiation based on consumer perceptions.
  - Personal branding, however, is more about career success and individual reputation, leveraging personal attributes for strategic self-positioning.

Conclusion: In the modern digital economy, both approaches offer valuable insights, but personal branding may hold a slight edge. The digital landscape is characterized by the proliferation of personal brands, influencers, and a greater emphasis on individuality and personal narratives. The attributes of personal branding, such as strategic positioning, positive impression creation, and the use of digital artifacts (like social media profiles and content), align well with the dynamics of the digital economy. This focus on individuality and personal narrative resonates strongly in a digital world where personal stories and experiences can be leveraged for professional growth, networking, and personal success.

In contrast, while traditional product branding remains vital, the digital economy demands a more nuanced understanding of how brands influence consumer decision-making, especially considering the increasing role of personal interaction and digital engagement in consumer experiences.

#### **Resources:**

1. Aaker, D. A., & Keller, K. L. (1990). Consumer evaluations of brand extensions. *Journal of Marketing*, 54(1), 27-41.
2. Gobé, M. (2001). *Emotional branding: The new paradigm for connecting brands to people*. Allworth Press.
3. Holt, D. B. (2004). *How brands become icons: The principles of cultural branding*. Harvard Business Press.
4. Schmitt, B. (1999). Experiential marketing. *Journal of Marketing Management*, 15(1-3), 53-67.
5. Labrecque, L. I., et al. (2013). Consumer power: Evolution in the digital age. *Journal of Interactive Marketing*, 27(4), 257-269.
6. Belz, F. M., & Peattie, K. (2012). *Sustainability marketing: A global perspective*. Wiley.
7. Peters, T. (1997). The brand called you. *Fast Company*, 10, 83-90.
8. Park, H.Y., & Chang, S.R. (2022). "When and how brands affect importance of product attributes in consumer decision process", *European Journal of Marketing*, Vol. 56 No. 13, pp. 1-25. <https://doi.org/10.1108/EJM-09-2020-0650>

### **Қазақстан өңірлерінің бәсекеге қабілеттілігінің қалыптастырылу ерекшеліктері**

Н.Б.Куттыбаева<sup>1</sup>, У.Тагабаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының PhD, қауымдастырылған профессоры

<sup>2</sup>«Экономика» білім беру бағдарламасының 2 курс магистранты  
nurg\_78@mail.ru, tagabayeva02@mail.ru

<sup>1,2</sup>Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды Университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада жаһандану үрдістері, әлемдік экономиканы сипаттайтын, халықаралық бәсекенің нығаюы, бәсекеге қабілеттіліктің дамуының объективті алғышарты болып табылады. Бәсекені дамыту дәстүрлі өнеркәсіптік саясаттан кластерлерге негізделінген жаңа инновациялық саясатқа көшу қажеттілігімен сипатталады

Кілт сөздер: бәсекеге қабілеттілік, аймақ экономикасы, инвестициялар, инновациялық даму

Фирмалардың, салалардың, елдердің және өңірлердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру проблемасы қазіргі уақытта заманауи экономикадағы ең өзекті зерттеу міндеттерінің бірі болып табылады. Әрбір 20-30 жыл сайын тиісті әдістемесі бар жаңа теориялар пайда болады, олар зерттеу объектісі, сондай-ақ әдістері туралы бастапқы түсініктердің жүйесін ауыстырады, олардың көмегімен өңірлердің бәсекеге қабілеттілігі бағаланады және оны арттыру бойынша ұсыныстар әзірленеді.

Елдер мен өңірлердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру әдістерін мемлекеттік басқару қажеттілігі әлемдік экономикалық ойдың жетістіктерін, сондай-ақ ішкі мүмкіндіктерінің негізінде экономикалық өсу көздерінің басқарушыларының үздіксіз іздеуін негіздейді. Іздеу экономикалық өсу факторлары мен себептерінің саласында, сондай-ақ оған жағдай жасайтын институттарды қалыптастыру мәселелерінде жүруде.

Елдер мен өңірлердің бәсекеге қабілеттілігі өңірлік экономикада үш ірі бағытты зерттеу мәні болып табылады: (орналастыру үлгілері, сауда және өңіраралық өзара іс-қимыл теориялары, өсу және даму теориялары). Бұлардан басқа жаңа экономикалық география қарқынды дамып келе жатыр, ол агенттердің кеңістіктік өзара қарым-қатыстарының микроэкономикалық үлгілеріне екпін қояды.

Осы теориялардың әрқайсысы өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру рецептерін ұсынады. Экономикалық кеңістік факторына екпін қоятын теориялар оның қасиеттерін (тығыздығы, концентрациясы, байланыстылығы) ескереді және агломерацияға жататын сипаттамалардың ең жоғарғы мәндерімен кеңістіктің ұйымдық-құрылымдық элементтерін бөледі. Агломерация ішінде кенттенген аймақтың және периферияның ядросының таралу аймақтары бөлінеді, олардың әрқайсысы агломерацияның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда өз рөлін ойнайды.

Алайда, бәсекеге қабілеттілікті арттыруды тежейтін оның сипаттамаларын, экономикалық кеңіс факторының мағынасын анықтаумен бәсекеге қабілеттіліктің өңірлік үлгілерін бағалау әдістерін іздеуде теориялық сипаттағы объективті қиындықтар қазіргі уақытта аумақтың экономикалық әл-ауқатын арттыруда кедергілердің бірі болып табылады.

Осыған байланысты, өңірлердің экономикалық кеңістігінің сипаттамаларын (халықтың және бизнестің тығыздығы, бизнес пен инфрақұрылымның шоғырлануы, байланысы) жақсартуға бағытталған теориялық, сондай-ақ практикалық сипаттағы өңірлік бәсекеге қабілеттілікті арттырудың жаңа зерттеулері өзекті және сұранысқа ие болып табылады.

Заманауи кезеңде өндірістік күштердің дамуында қоғамның өндірістік күштерін ұдайы өндіруге әсер ету сипаты бойынша жаһандану құбылысының екі шегі болып табылатын үдерістер терең тамыр жайды. Бұл үдерістер ұлтаралықтандыру және аймақтандыру.

20 ғасырдың соңғы отыз жылдарының ішінде туындаған жаһандану өз мемлекеттерінің ішкі нарығында неғұрлым табысты ұлтаралық компанияларға әлемдік нарыққа шығуға, ал болашақта тауарларының бәсекеге қабілеттілігі төмен әртүрлі мемлекеттерде өз бөлімшелерін ашуға мүмкіндік берген ұлтаралықтандыру үдерісі түрінде көрініс тапты. Ұлтаралықтандыру әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті корпорацияларға өнімді өндірудің жеке кезеңдерін өз мемлекеттерінен тыс жерлерге шығаруға және өндірістің шығындарын азайту бойынша корпорациялар іске асыратын нақты міндеттерге байланысты еңбектің фирмаішілік, фирмааралық және халықаралық бөлінісін ұйымдастыруға мүмкіндік берді. Батыс Еуропа мен АҚШ мемлекеттеріне қарағанда көптеген салаларда баға мен сапа арақатынасы мәселесін шешкен Жапония осы үдерістердің драйвер-мемлекетіне айналды [1-3].

20 ғасырдың соңында пайда болған сауданы ырықтандыру және Дүниежүзілік сауда ұйымының қызметі орталық пен шеткері аймақты бөлудің әлемдік үдерісіне арзан жұмыс күші бар мемлекеттерді қарқынды түрде қосуға алып келді [4-6].

Жаңа индустриялық мемлекеттер (Сингапур, Тайвань, Оңтүстік Корея, Гонконг) және олардың ықпалындағы Филиппины, Мексика, Малайзия, Индонезия, Қытай және Үндістан мемлекеттері көптеген технологияларды қарыштап меңгеріп және әлемдік нарыққа өздігінен шыға отырып, басты назарда мемлекет пен аймақтың «бәсекеге қабілеттілігі» туралы бастапқы түсініктердің жаңа жүйесі жатқан экономикалық ойдың қарқынды дамуын ынталандырды [7].

Мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігінің келесі анықтамалары барынша танымал және мойындалған болып табылады.

Б. Йонсон осы категорияның мазмұнын «Мемлекеттің сыртқы қарызды жинақтамай және төлем теңгерімінің тұрақты жетіспеушілігінсіз экономикалық белсенді тұрғындардың толық жұмыспен қамтылуы кезінде тұрақты экономикалық өсімді қолдауға мемлекет экономикасының қабілеттілігі» ретінде көрсетеді. Бұл түсіндірмеде автор мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі нәтижелеріне ерекше назар аударады (жұмысбастылық және төлем теңгерімінің жетіспеушілігінің болмауы), ал осындай нәтижелерге қол жеткізу әдісі ретінде экономикалық өсім теңдестіріледі.

М. Портер, бәсекеге қабілеттілік факторларына назар аударта отырып, бәсекеге қабілеттілік бұл – «инновацияларды жасау және енгізудің үздіксіз үдерісін пайдалана отырып, еңбек өнімділігін бәсекелестерге қарағанда әлдеқайда жоғары деңгейде ұстап тұру» деп айтып

бағады. Оның зерттеулерінен еңбек өнімділігі және бәсекеге қабілеттілік сияқты экономикалық құбылыстарды толық теңдестіру туралы ой туындайды. Сондай-ақ, оған тек қана салалар, қосалқы салалар немесе экономиканың түйіндес салаларының тобы ғана бәсекеге қабілетті бола алады, бірақ жалпы мемлекеттің барлық экономикасы ешқашан бәсекеге қабілетті бола алмайды деген дәлел тиесілі.

Б.Скотт мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі туралы өзінің анықтамасында тұрғындардың өмір сүру деңгейіне назар аударады: «Ұлттық бәсекеге қабілеттілік бұл мемлекеттің басқа мемлекеттер өндірген тауар және қызметтердің бәсекелестік күрес жағдайында халықаралық экономикада тауар мен қызметтерді өндіру, бөлу қабілеті және мұны мемлекеттегі тұрғындардың өмір сүру деңгейі артатындай етіп жүргізу».

Халықаралық ұйымдардың анықтамалары, атап айтқанда, ЭЫДҰ-дың белгілі анықтамасы бәсекеге қабілеттілікті «мемлекеттің ашық экономикалық нарық шарттарында халықаралық бәсекеге қабілеттілік тестінен өткен тауар мен қызметтерді өндіру және өзінің нақты ұлттық табысын арттыру қабілеті» ретінде сипаттайды.

Соңғы екі анықтама көбіне мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігінің нақты қорытындыларын көрсетеді: үдемелі ұлттық табыс пен тұрғындардың өмір сүру сапасының оң динамикасы.

Басқа зерттеушілер аумақтық факторларға ерекше көңіл бөледі. Н. Мироненко бәсекеге қабілеттіліктің келесі анықтамасын көрсетті: «Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі ретінде ішкі, сондай-ақ сыртқы нарықтарда шетелдік тауарларға табысты түрде кері экономикалық, ғылыми-техникалық, өндірістік, ұйымдық-басқарушылық, маркетингтік және тауарларда жүзеге асырылатын басқа да мүмкіндіктердің шоғырландырылған көрінісі түсіндіріледі. Барлық осы мүмкіндіктер географиялық жағынан сараланған және белгілі бір аумаққа тән ерекшеліктер болып табылады» [7].

И. Пилипенко экономикалық-географиялық факторларды ескерумен бәсекеге қабілеттіліктің келесі анықтамасын береді: «Бәсекелестерге қарағанда әлдеқайда сапалы тауарлар мен қызметтерді өндіру арқылы теңдестірілген экономикалық өсімге қол жеткізу, өзіміздің табиғи-географиялық ресурстарымызды тиімді пайдалану, өзіміздің экономикалық-географиялық жағдайымыздың кемшіліктерін географиялық поссибилизм тұжырымдамасына сүйене отырып, бәсекелі басымдықтарға айналдыру және осы арқылы тұрғындардың өмір сүру деңгейін арттыру қажет» [8].

Осылайша, мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың қарастырылған тәсілдерінде басымдық нәтижеге (төлем теңгерімі, нақты ұлттық табыс, тұрғындардың өмір сүру деңгейі, тұрғындардың өмір сүру стандарттары) беріледі.

Бірқатар зерттеушілер мемлекеттік экономикалық саясат әдістері арқылы бәсекеге қабілеттіліктің факторларын анықтауға және оларды жандандыруға назар аударады.

Жоғарыда сипатталған бес теориялық құрылымдарға сүйене отырып, әлемдік экономика әдебиетінде зерттеушілердің пікірінше белгілі бір мемлекеттің және оның аймақтың бәсекеге қабілеттілігін анықтаған, әрқайсысы нақты факторларға назар аударатын бірнеше бағыттар көрсетіледі.

Барынша танымал заманауи теория М. Портердің ұлттық бәсекелі басымдықтардың тұжырымдамасы болып табылады. Ол сыртқы экономикалық қызмет теориясын және фирманың неоклассикалық теориясын біріктірді. Әлемдік экспорттың 50%-ға жуық көлемін қамтамасыз ететін ірі компаниялар мен мемлекеттердің табысын басшылыққа ала отырып, оның басшылығындағы зерттеушілер тобы экспортталатын тауардың аталмыш түрі бойынша үздік мемлекеттердің ондығына кіре отырып, ең жоғары табысқа қол жеткізген салаларды анықтады. Бұл ретте, мемлекеттің табиғи ресурстарына негізделген оның шикізат әлеуеті классикалық экономика теориясы тұрғысынан базалық бәсекелі басымдық ретінде бағаланды.

Бір уақытта әлемдік нарықта саланың және сала топтарының бәсекеге қабілеттілігін анықтаған факторларды іздеу жүргізілді. Мұндай факторлар ретінде келесілер танылды:

1) өндіріс факторларына арналған шарттар. Зерттеулерде ішкі және сыртқы нарықтарда үздіктердің қатарына артық факторлары болмастан, белгілі бір факторларды құра алатын салалар мен қосалқы салалар шыға алады деген гипотеза қабылданған. Заманауи экономикада

мұндай факторларға мемлекеттің ғылыми-техникалық әлеуеті және оның білікті жұмыс күші жатқызылған;

2) ауқымды көлемдер мен жергілікті сұраныстың саралануы. Тұрғындардың тауар мен қызметтерді тұтыну дәстүрі және нәтиже ретінде сұраныстың қомақты көлемдері жергілікті өндірушілерге басқа мемлекеттер мен аймақтарға қарағанда орташа алғанда әлдеқайда жоғары сапалы тауарлар мен қызметтерді әзірлеу және тұрғындарға ұсыну мүмкіндігін береді. Нәтижесінде, өндірушілер арасындағы күшті бәсекелестік барынша сапалы өнімде көрініс табады. Жергілікті тұтынушылар тарапынан тауарлардың жеке сипаттамаларына қойылатын талаптардың жоғары деңгейі (пайдаланудағы тиімділік, жеңілдік, ықшамдылық, ыңғайлылық) әлеуеті бар фирмаларға әлемдік деңгейге шығуға, бірден өзінің бәсекелі басымдықтарын көрсетуге және тұтынушыны табуға мүмкіндік береді;

3) туыстық және қолдаушы салалар. Авторлардың көптеген мемлекеттер мен салалардың үлгісінде өткізген зерттеуінің арқасында әлемдік нарықтағы жетекшілік бір саланың емес, түйіндес салалар жиынтығының дамуының нәтижесі болып табылатынын анықтауға мүмкіндік берді. Түйіндес салалардың тобы бір-бірінің әлеуетін пайдалана және күштердің бірігуінен инновациялар үшін мүмкіндіктерді таба отырып, берік жетекшілікті иемденіп, сыртқы нарыққа шығады. Бір қарағанда бір-біріне аса жақын емес осы салалардың шеңбері кең болған сайын, олардың әлемдік аренадағы жетекшілігі берік бола түседі. Мысал ретінде АҚШ-тың салааралық инновациялық-бағытталған кешендерінің құрамын келтіруге болады (1 кесте) [8].

Кесте 1

АҚШ салааралық инновациялық бейімделген кешендердің құрамы

Жоғары технологиялы және ғылыми сыйымды салалар		Озық технологиялар
1	2	3
<p>Жоғары технологиялық салалар, оның ішінде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аэроғарыштық;</li> <li>- фармацевтика;</li> <li>- есептеуіш техника және компьютерлер өндірісі;</li> <li>- кеңсе техникасының өндірісі;</li> <li>- радио, теледидар және байланыс құралдарын өндіру;</li> </ul>	<p>Ғылыми сыйымды қызметтер, оның ішінде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- бизнес-қызметтер;</li> <li>- қаржылық қызметтер;</li> <li>- байланыс қызметтері;</li> <li>- мемлекетпен көрсетілетін, білім беру және денсаулық сақтау сферасындағы қызметтер</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- жаңа материалдардың өндірісінің технологиясы;</li> <li>- аэроғарыштық технологиялар;</li> <li>- биотехнологиялар;</li> <li>- электроника;</li> <li>- икемді өндірістік бағыттар;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- өндіру, медициналық және өлшеуіш техника мен оптика өндірісі</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ақпараттық-коммуникациялық технологиялар;</li> <li>- өмірді зерттеу технологиялары;</li> <li>- оптоэлектроника;</li> <li>- атомды энергетика;</li> <li>- қару өндірісі</li> </ul>
Ескерту - Әдебиет негізінде құралған [9]		

Мемлекеттер мен аймақтардың бәсекеге қабілеттілігінің барлық заманауи теорияларынан оны басым фактор, экономикалық кеңістік қасиет ретінде халықаралық сауда теориясы (П. Кругманның) және жаңа экономикалық география (М. Фуджиттің, П. Комбестің және т.б.) теориясы ескереді. Олар агломерацияларды экономикалық кеңістікте шаруашылық қызметті ұйымдастырудың және тұрғындарды орналастырудың құрылымдық элементі және аймақтың бәсекеге қабілеттілігінің жетекші факторы ретінде қарастырады. Егер алғашқысы көлік шығындарын қысқарту және агломерациядағы масштаб әсері мүмкіндіктеріне басымдық

берсе, екіншілері институционалдық ортаға және агенттер (кластерлер) арасындағы қатынастарға басымдық береді.

Заманауи зерттеулердің мәселесі аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың күрделілігі жеткілікті экономикалық-математикалық үлгілерден басқа классикалық статистикалық әдістер экономикалық кеңістік пен экономикалық өсім сипаттамалары арасындағы сандық байланысты орнатпайды. Есептеулер үшін қолжетімді үлгілердің басым бөлігі экономикалық өсім, деңгей және кенттелу сипаттамасының өзара корреляциялық байланысын бағалайды.

Біз аймақтар экономикасының бәсекеге қабілеттілігін талдау үшін екінші тарауда қолданған құрылымдық-динамикалық талдау әдісі ірі немесе қарқынды дамып келе жатқан агломерациялары бар аймақтарды көшбасшылыққа шығаратын қорытындыларды алуға мүмкіндік берді. Бұл бізге бәсекеге қабілетті салалардың сыни көпшілігін қалыптастыру үшін экономикалық кеңістіктің осы ұйымдастырушылық нысанының маңыздылығын мойындауға негіз береді.

### Әдебиеттер тізімі:

1 Conflict, Security, and Development: world development report 2013 / World Bank. - Washington, 2017

2 Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавления стоимости? / пер. с англ. - М.: ГУВШЭ, 2018.

3 Лексин А.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – Изд. 3-е – М.: УРСС, 2000. –

4 Мавсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2019. - №1. – С. 54-59.

5 Фридман Л.А., Кузнецова С.И. Глобализация: развитые и развивающиеся страны // Мировая экономика и международные отношения. – 2022. - №10. – С. 3-13.

6 Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // Вопросы экономики. - 2022. - №3. - С. 4-31.

7 Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. – Изд. 5-е. – СПб: Питер, 2018

8 Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. - М.: Экономика, 2021

9 Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

10. Пилипенко И.В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии наук. Серия географическая. – 2021. - №6. – С. 15-25.

### Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі мәселелері және оларды шешу

Б.М. Макалакова<sup>1</sup>, А.А. Мажкенова<sup>2</sup>, Ж.Н. Сансызбай<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының оқытушысы,

<sup>2,3</sup>Пиуп-23-1к тобының студенттері

zhanel.0001@icloud.com

<sup>1,2,3</sup>Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ,

Түйіндеме: Мақалада Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің маңыздылығы анықталып, ағымдағы жағдайына талдау жасалып, еліміздегі әйелдер кәсіпкерлігін дамытуда туындайтын мәселелер анықталып, оларды шешу бойынша ұсыныстар келтірілді.

Кілт сөздер: Кәсіпкерлік, әйелдер кәсіпкерлігі, гендерлік саясат, шағын және орта бизнес.

Әйелдердің экономикалық мүмкіндіктерін кеңейту гендерлік теңдікке қол жеткізудің, әйелдер арасындағы кедейлікпен күресудің және әйелдер жұмыссыздығы мәселесін шешудің маңызды факторы болып табылады.

Әйелдердің экономикалық мүмкіндіктерін кеңейту гендерлік теңсіздікті жоймайды, бірақ бұл өте маңызды. Дәстүр бойынша әйелдердің мүмкіндіктерін кеңейту білім беру, кірістерді бақылау және некеге тұрған кездегі мүлікті бақылау сияқты көрсеткіштер тұрғысынан зерттеледі.

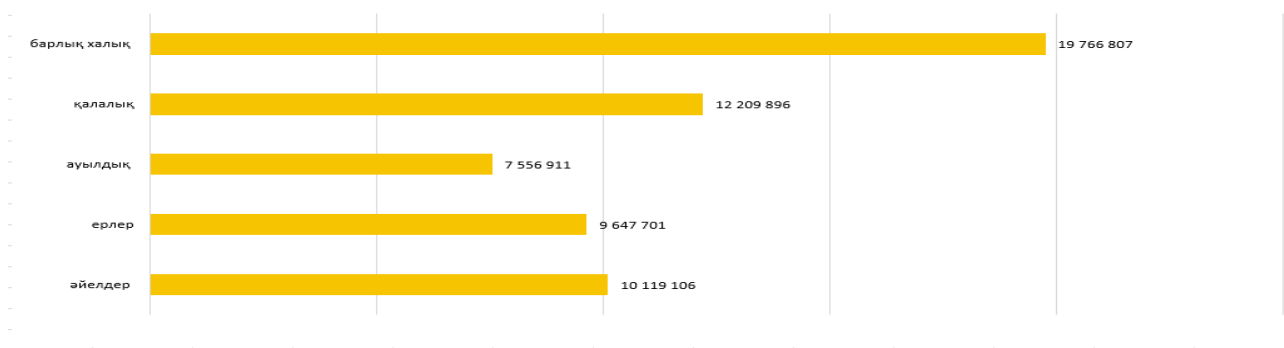
Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 мемлекеттің қатарына кіруі жөніндегі стратегиялық міндет қойыла отырып, республиканы дамыту үшін ЭЫДҰ елдерінің көрсеткіштері негіз болды. Осыған байланысты Қазақстан үшін білім беруде, жұмыспен қамтуда және кәсіпкерлік қызмет саласында гендерлік теңдікті қамтамасыз ету мәселелері өзекті болып отыр. Бүгінгі таңда Қазақстан елде, оның ішінде кәсіпкерлік қызмет саласында да гендерлік теңдікті қамтамасыз ету бойынша белсенді саясат жүргізуде. Әр түрлі елдерде бизнесті құру мен жүргізуді реттейтін заңдар бар, олар кәсіпкер әйелдердің мүдделерін қорғайтын ережелерді де қамтуы мүмкін. Әр түрлі елдерде бизнесті құру мен жүргізуді реттейтін заңдар бар, олар кәсіпкер әйелдердің мүдделерін қорғайтын ережелерді де қамтуы мүмкін. 2017 жылы әйелдер кәсіпкерлігін дамытудың 2022 жылға дейінгі кезеңге арналған ұлттық стратегиясы қабылданып жүзеге асырылды. Оған әйелдердің кәсіпкерлік қызметке қатысуын жеңілдету бойынша бірқатар іс-шаралар, соның ішінде оқыту, кеңес беру, қаржылық қолдау және нарықтарға қол жетімділік кіреді. Қазақстанда шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталған түрлі мемлекеттік бағдарламалар мен бастамалар бар, олар кәсіпкер әйелдер үшін де қолжетімді болуы мүмкін. Бұл бағдарламаларға қаржылық қолдау, салық жеңілдіктері, кеңес беру және оқыту кіруі мүмкін.

Сондай-ақ, Мемлекет әйелдерге кәсіпкерлікті отбасылық қамқорлықпен үйлестіруге көмектесу үшін әртүрлі қолдау шараларын ұсына алады, мысалы, бала күтімі бойынша демалыс және басқа да әлеуметтік кепілдіктер.

Әйелдер кәсіпкерлігі бүкіл әлемде өсуге бейім. Зерттеулер көрсеткендей, әйелдер кәсіпкерлігінің жыл сайынғы өсуі 10 % құрайды, ал табысты және тұрақты бизнестегі әйелдердің үлесі 8% - ға өсті.

Гендерлік теңсіздік ірі бизнес пен билік органдарында маңызды болып қала береді. Әлемдегі ең ірі компанияларда әйелдер жалпы жұмысшылардың шамамен 41% құрайды, бірақ тек 19% – ы жоғары басшылық лауазымдарда және 12% - ы басқарма лауазымдарында. Әйелдер ірі кәсіпорындардың тек 15%, Қазақстанның орта кәсіпорындарының 31,8% және кіші кәсіпорындардың 27% - ғана басқарады.

Қазақстанда 2023 жылы 19,7 млн адам тұрды, оның 10,1 млн адамы немесе 51,2% - ы әйелдер (1 сурет).



1 сурет. 2023 жыл басына жынысы және жер типі бойынша халық саны, адам  
Е с к е р т у – [2] дерек көзі

2023 жылы Қазақстандағы ШОБ субъектілерінің жартысына жуығын (49%) әйелдер басқарады және олар жеке кәсіпкерлерде айтарлықтай жоғары үлесті (59%) құрайды (1 кесте).

Әйелдердің заңды тұлғаларға қатысуы 29%, шаруа қожалықтарында-27% құрайды. Бұл деректер әйелдердің елдің кәсіпкерлік саласына айтарлықтай қатысуын көрсетсе де, әйелдердің көпшілігі шағын кәсіпкерлікте және капиталдың үлкен мөлшерін қажет ететін орта кәсіпкерлікте азырақ болады деп болжауға болады.

1 кесте

Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері, 2023 жыл

Көрсеткіш	Барлығы	Оның ішінде		
		Заңды тұлғалар	Жеке кәсіпкерлік	Шаруа қожалықтары
Барлық ШОК субъектілері	1 818 764	343 508	1 234 536	240 720
Әйелдер басқаратын ШОБ субъектілері	891 904	99 906	726 885	65 113
%	49,04	29,08	58,88	27,05
ШОБ-та жұмыс істейтіндердің барлығы	4 106 991	2 106 098	1 678 463	322 430
Әйелдер басқаратын ШОБ-пен айналысатындар	1 385 806	586 870	719 589	79 347
%	34	28	43	25
Е с к е р т у – Автор Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі агенттігінің ұлттық статистика бюросының мәліметтері деректері бойынша құрастырған [2]				

Әйелдер кәсіпкерлігі әлемнің көптеген елдерінің экономикасының маңызды бөлігі болып табылады. Кәсіпкер әйелдер жаңа жұмыс орындарын ашады, экономикаға инвестиция салады және экономикалық өсуге ықпал етеді. Әйелдер кәсіпкерлігі экономикалық дамуға айтарлықтай үлес қосады. Сондықтан әйелдер кәсіпкерлігін ынталандыру экономикалық өсуді арттыруға және кедейлік деңгейін төмендетуге ықпал етуі мүмкін. Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау әлеуметтік теңдікке қол жеткізуге ықпал етеді. Әйелдердің кәсіпкерлік ресурстарға, қаржыландыруға және еңбек нарықтарына қол жетімділігін жақсарту гендерлік алшақтықты жоюға көмектеседі.

Кәсіпкер әйелдер көбінесе бизнеске жаңа идеялар мен тәсілдер әкеледі. Оларды тарту инновацияларды ынталандыруға және экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді. Экономикалық ортаның өзгеруі жағдайында әйелдердің кәсіпкерлікке белсенді қатысуы экономиканың икемді және бейімделгіш дамуына ықпал етуі мүмкін.

Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігінің дамуын елдегі бизнесті дамыта отырып, ерлер де бастан кешіретін проблемалар шектейді.

Алайда, әйелдер кәсіпкерлігі мәселесі қазақстандық ғылыми зерттеулерде жан-жақты зерттеліп, әзірленбеген. Кәсіпкерлік әлеуметтануында, экономикалық және жалпы әлеуметтануда тек ғылыми негіздер құрылды. Осы уақытқа дейін кәсіпкер әйелдерді дербес әлеуметтік топ ретінде, жыныстық рөлдік тәсілді қолдану мүмкіндігіне, әйелдердің Қазақстанның қоғамы мен нарықтық экономикасына ықпалына толық талдау жүргізілген жоқ. Әйелдер бизнесінің проблемаларына, олардың жұмыс істеуі мен даму механизмдеріне қатысты көптеген аспектілер әлі ашылмаған.

Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі бастапқыда әйелдер отбасын асырауды қамтамасыз етуге қабілетті кез келген қызметпен айналысуға мәжбүр болған кезде пайда болған нарықтық экономиканың сын-тегеуріндеріне жауап ретінде басталды. Бірақ бүгінде экономикалық күйреуге ұшыраған, жұмыссыз және аз қамтылған әйелдер бизнес-ханымдар қатарын толықтырудың негізгі көзі болып табылмайды. Қолда бар мәліметтерге сәйкес, қолайсыз қаржылық жағдайлардың әсерінен әрбір бесінші әйел ғана кәсіпкерлікпен



айналысқан.

Қазақстандық әйелдердің жартысы қолайлы перспективалар мен ашылып жатқан мүмкіндіктерді көріп, бизнеспен айналыса бастағаны айқын. Бұл "кездейсоқ бизнес" қазақстандық кәсіпкерлердің ойлауының жоғары ұтымдылығы мен прагматизмі туралы айтады. Бүгінгі таңда отандық бизнестегі әйелдер шебер сурет салады және өз бизнесін басқаруға жеткілікті қабілеттерге ие.

Кәсіпкерлік жолындағы кедергілер тәжірибенің болмауы және көбінесе жұмыстың болмауы болып табылады. Үй шаруашылығымен айналысу, отбасылық міндеттемелер әйелдердің бизнесті жүргізуіне кедергі келтіреді және әрбір бесінші кәсіпкердің ісін кеңейту мүмкіндігінен айырады. Маңыздысы, әрбір оныншы кәсіпкер қоғамда қалыптасқан гендерлік стереотиптердің нақты көріністерімен бетпе-бет келеді, бұл әйелдің бизнеске еркектермен қатар қатысуына кедергі келтіреді, оны іскери серіктес ретінде қабылдау деңгейінде.

Соңғы онжылдықта әйелдер кәсіпкерлігінің әлеуметтік күтулерінің профилі өзгерді. Бизнеске көбірек әйелдер келеді, олар үшін өзін-өзі жүзеге асыру және әлеуметтік жетістік бірінші орында, содан кейін ғана материалдық пайда мен отбасын қамтамасыз ету. Мұндай бизнес-ханымдардың арасында кәсіпкерлік қызметке қанағаттану деңгейі жоғары. Әрбір үшінші қазақстандық бизнес-ханым бұрын басшылық лауазымдарда болған, бірақ гендерлік стереотиптерге байланысты оның қабілеттері жеткіліксіз бағаланды. Ол кәсіпкерлікті өз құзыреттерін еркін қолдану саласы ретінде таңдады және "экономикалық әділеттілікке" – салынған күш-жігер мен өз құзыреттеріне сәйкес жоғары нәтижелерге қол жеткізуге сенеді.

Көптеген зерттеушілер әйелдер мен ерлердегі бизнес мәселелерін шешудің әртүрлі тәсілдерін атап өтеді: ер адамдар әдетте бизнестің жағымсыз жақтарын талқылаудан аулақ болады, әйелдер іскерлік байланыс желілерін оңай жасайды және мәселелерді бірлесіп талқылай алады. Әйелдер ашық: оқыту, проблемалар топтарында талқылау, ынтымақтастық және т.б. әйелдер кәсіпкерлік қызметті неғұрлым белсенді эмоционалды фонда жүзеге асырады, серіктестермен эмпатия маңызды, олар асыра сілтеуге бейім. Бұл оларды бизнес-процестерді жүргізудің ажырамас бөлігі және ерекшелігі деп санау керек. Шығармашылық, эмоционалдылық және жекелендіру әйелдер кәсіпкерлігінің бәсекелестік артықшылықтары болып табылады.

Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігінің дамуын елдегі бизнесті дамыта отырып, ерлер де бастан кешіретін проблемалар шектейді. Дегенмен, әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға қатысты тағы екі маңызды аспект бар, олар бірге тапсырманы одан да қиындатады.

Соңғы уақытта әйелдер кәсіпкерлігін дамыту мәселелеріне тек елде ғана емес, бүкіл әлемде ерекше назар аударылуда. Бұл мәселені зерттеу ұлттық ерекшеліктерді, халықтардың дәстүрлері мен әдет-ғұрыптарын, елдің тарихи және экономикалық даму деңгейін ескеруі керек.

Бүгінгі таңда Қазақстандағы әйелдердің кәсіпкерлік қызметте өзін-өзі жүзеге асыру үшін көптеген экономикалық мүмкіндіктері бар. Бұл ретте әлеуметтік институттарды қарау кезінде гендерлік кемсітушіліктің төмен деңгейі байқалады. Кәсіпкерліктің жаһандық мониторингінің нәтижелері Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігінің жаңа толқыны байқалып отырғанын растайды, онда әйелдер өздерінің әлеуетін іске асыру және жаңа мүмкіндіктер іздеуге байланысты кәсіпкерлік қызметпен айналысады. Әйелдер кәсіпкерлігінің алғашқы толқыны Кеңес Одағы ыдырап, Қазақстан тәуелсіздігін жариялаған кезеңде, халық көптеген саяси және әлеуметтік-экономикалық проблемаларға тап болған кезде келді. Жұмыссыздық, өз отбасыларын қамтамасыз ету қажеттілігі мен қажеттілігі нәтижесінде әйелдер шағын бизнеспен және қосалқы шаруашылықтарын дамытумен айналысты. Дәл сол кезде елдегі әйелдер кәсіпкерлігінің бастауында тұрған әйелдер пайда болды.

Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігі қарқынды дамып келеді, алайда оның одан әрі өсуіне кедергі келтіретін бірқатар проблемалар бар. Бұл мәселелерге мыналар жатады:

1. Қаржыландыруға қол жетімділіктің болмауы. Кәсіпкер әйелдер кәсіпкер еркектерге қарағанда несиелер мен қаржыландырудың басқа түрлеріне қол жеткізуде қиындықтарға тап

болады. Себебі әйелдердің кепіл мүлкі аз және несиелік ұпайлары төмен.

2. Білім мен тәжірибенің жетіспеушілігі. Кәсіпкер әйелдерде кәсіпкер еркектерге қарағанда бизнес саласында білім мен тәжірибе жеткіліксіз. Бұл әйелдердің кәсіпкерлік саласында білім алу және кәсіптік даярлықтан аз шығуына байланысты.

3. Стереотиптер және кемсітушілік. Кәсіпкер әйелдер көбінесе қоғам мен бизнестің стереотиптері мен кемсітушіліктеріне тап болады. Бұл оларға жаңа клиенттерді, инвесторларды және серіктестерді алуды қиындатуы мүмкін.

4. Мемлекет тарапынан қолдаудың болмауы. Мемлекет әйелдер кәсіпкерлігіне шектеулі қолдау көрсетеді. Бұл әйелдер кәсіпкерлігі ел экономикасын дамытудың басым саласы ретінде қарастырылмайтындығына байланысты.

Қазақстанда әйелдер бизнесі үшін 5ms факторларының қамтамасыз етілу деңгейі әр түрлі, атап айтқанда "макро - және мезоинфрақұрылым", орта – "ақша" және "менеджмент", төмен – "нарық" және "ақша" факторларының даму деңгейі жоғары. Бұл елдегі әйелдер кәсіпкерлігі моделінің тұрақсыздығына және оның сапалы дамуының баяу қарқынына әкеледі.

Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігін дамыту үшін мынадай стратегиялық шаралар ұсынылады:

- Кәсіпкер әйелдерді сараптамалық қолдау;
- Әйелдер бизнесінің жоғары технологиялық секторын дамыту;
- Аналықты әлеуметтік қолдау жүйесін дамыту;
- Қыздар арасында бизнес-білім беруді дамыту;
- Әйелдер кәсіпкерлігін қолдау инфрақұрылымын дамыту;
- Әйелдер кәсіпкерлігін дамыту және мониторинг көрсеткіштерінің жүйесін әзірлеу.

Таңдалған стратегиялық нұсқаулар алға жылжудың және басқа бағыттардың маңыздылығын жоққа шығармайды, бірақ маңызды болып табылады.

Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлері экономиканың дәстүрліден инновациялыққа дейінгі әртүрлі секторларында белсенді. Бұл әйелдердің әртүрлі кәсіпкерлік қызметке көптеген мүмкіндіктері мен дайындығын көрсетеді.

Технологияның экономикаға енуі стартаптарды, онлайн-бизнесті құруға және цифрлық салаға қатысуға ықпал ете отырып, әйелдер үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды. Әлеуметтік кәсіпкерлікке деген қызығушылықтың артуы әйелдердің бизнес арқылы әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешуге деген ұмтылысын көрсетеді. Білім беру бағдарламалары мен дағдылар мен білімді дамытуға бағытталған іс-шаралар әйелдер кәсіпкерлерінің жетістігінде маңызды рөл атқарады. Бұл бастамалар әйелдердің бәсекеге қабілеттілігі мен сенімділігін арттырады.

Әйелдер кәсіпкерлері арасында желі құру және тәжірибе алмасу өзара қолдауға, оқытуға және байланыстар шеңберін кеңейтуге ықпал етеді. Гендерлік стереотиптер, қаржыландыруға қол жетімділік, қол жетімді ақпараттың жетіспеушілігі әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға кедергі келтіреді.

Сын-тегеуріндерге қарамастан, Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігін дамыту перспективалары үміт күттіретін болып қала береді. Мәдениеттегі оң өзгерістер, мемлекет тарапынан қолдау және әйелдердің белсенді кәсіпкерлік қызметке дайындығы одан әрі өсу үшін қолайлы орта жасайды.

Жалпы, Қазақстанда әйелдер кәсіпкерлігін дамыту кедергілерді жою, ресурстарға қолжетімділікті жақсарту және инклюзивті кәсіпкерлік ортаны құру бойынша одан әрі күш-жігерді талап етеді. Мемлекеттік, қоғамдық және жеке секторлар арасындағы белсенді өзара іс-қимыл елдегі әйелдер кәсіпкерлігінің тең құқығына және орнықты дамуына қол жеткізуге ықпал етуі мүмкін.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1 Сеильбекова С.Д. Нурбекова Ж.А. Особенности женского предпринимательства в Казахстане. Вестник КазНПУ. [Электронный ресурс]. URL: <https://articlekz.com/article/18522>

2 Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар жөніндегі

агенттігінің ұлттық статистика бюросының мәліметтері.- <https://stat.gov.kz>

3 Смагулова З.К., Рахимова С.А. "Развитие женского предпринимательства в Казахстане: тенденции и перспективы". Вестник Национального Института Бизнеса, No1 (45).- (2022).-С.70–79

4 Турсунбекова Д., Касенова А. "Эффективность программы поддержки женщин-предпринимателей в Казахстане". Материалы международной конференции "Инновации и развитие",2021.- С. 120–130.

## **Влияние геополитической ситуации на внешнеторговый баланс Республики Казахстан на современном этапе**

Е.А. Меньшикова<sup>1</sup>, Е.Д. Колясникова<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>бакалавриат 2-го года обучения по специальности «Государственный аудит»  
menschikovaekaterina344@gmail.com , katya-20020@mail.ru

Научный руководитель – С.Т. Мусина, м.э.н., старший преподаватель

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Геополитическая ситуация оказывает значительное влияние на внешнеторговый баланс Республики Казахстан. На современном этапе, в условиях глобальных экономических и политических изменений, страна сталкивается с рядом вызовов и возможностей. Санкции против России, торговые ограничения и меняющаяся динамика мировой экономики влияют на экспорт и импорт Казахстана. Активизация сотрудничества с Китаем, странами Центральной Азии и другими регионами, а также участие в международных организациях, таких как ЕАЭС и ШОС, помогают Казахстану диверсифицировать внешнюю торговлю и минимизировать риски. В то же время энергетическая зависимость от внешних рынков, колебания цен на нефть и другие ресурсы остаются важными факторами, влияющими на экономику страны и её торговый баланс. В этой статье мы рассмотрим, как влияет мировая геополитическая обстановка на внешнюю торговлю Казахстана.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешняя торговля, сырьевые товары, COVID-19, пандемия, санкции, партнеры, энергетическая политика, геополитика, взаимоотношения, санкционные конфликты, внешнеторговый баланс.

Внешнеторговый баланс является одним из ключевых показателей экономической стабильности и развития любой страны. Для Республики Казахстан, обладающей обширными природными ресурсами и стратегически важным географическим положением, внешняя торговля играет важную роль в экономике. В последние годы на динамику внешнеторгового баланса Казахстана значительно влияет мировая геополитическая обстановка, включая санкционные конфликты, усиление протекционизма, а также глобальные экономические потрясения, вызванные пандемией COVID-19 и кризисами в мировой энергетике.

Современная геополитическая ситуация характеризуется рядом ключевых факторов, влияющих на международные экономические связи. Для Казахстана, как для государства, расположенного между Россией и Китаем и имеющего доступ к международным рынкам через Каспийское море, важными являются следующие аспекты:

Санкционная политика Запада в отношении России: Казахстан исторически тесно связан с Россией через Евразийский экономический союз (ЕАЭС), и значительная часть его внешней торговли проходит через российские транспортные коридоры. Санкции против России затрудняют экономические связи Казахстана с западными рынками и усиливают нагрузку на инфраструктуру транспортных коридоров, вынуждая Казахстан искать альтернативные маршруты для своих экспортных и импортных операций [1].

Обострение китайско-американских отношений: Поскольку Китай является одним из основных торговых партнеров Казахстана, любое изменение в политике США и Китая

отражается на Казахстане. Экономическая нестабильность или замедление роста в Китае может негативно повлиять на экспорт Казахстана, особенно в сфере сырьевых товаров, таких как нефть, природный газ и металлы [2].

Глобальные изменения в энергетической политике: В последние годы наблюдается активное развитие «зеленых» технологий и возобновляемых источников энергии, что меняет структуру спроса на традиционные энергоресурсы, в первую очередь нефть и уголь. Казахстан, чья экономика во многом зависит от экспорта сырья, ощущает влияние этих процессов. В условиях увеличения числа экологических ограничений со стороны стран Европы и других потребителей, Казахстан сталкивается с необходимостью диверсификации своей экономики и поиска новых рынков сбыта [2].

Политическая нестабильность в регионе Центральной Азии: Внешнеторговый баланс Казахстана также подвержен рискам, связанным с нестабильностью в регионе, включая ситуацию в Афганистане и влияние на экономику других стран Центральной Азии. Казахстан активно продвигает инициативы по укреплению экономической стабильности в регионе и поддержке региональной интеграции, но политические и экономические кризисы могут осложнить эти усилия [4].

Давайте теперь рассмотрим, как влияет мировая геополитическая обстановка на внешнюю торговлю Казахстана.

На современном этапе внешняя торговля Казахстана демонстрирует противоречивые тенденции, обусловленные изменением глобальной конъюнктуры и влиянием геополитических факторов.

Рост экспорта сырьевых товаров: В 2022 и 2023 годах Казахстан продемонстрировал увеличение объемов экспорта нефти и газа, что стало возможным благодаря высоким мировым ценам на энергоресурсы. Однако такие факторы, как ограничение пропускной способности трубопроводов, транспортные проблемы и санкции, накладывают ограничения на дальнейшее развитие экспорта. Кроме того, зависимость от нескольких ключевых сырьевых рынков делает экономику уязвимой к колебаниям цен и спроса [3].

Основной удельный вес товаров по экспорту Республики Казахстан за январь-июль 2023 года приходится на такие товары, как: сырая нефть и сырые нефтепродукты, полученные из битуминозных минералов (54,6%), рафинированная медь и медные необработанные сплавы(4,1%), руды и медные концентраты (3,6%), ферросплавы (3,3%), радиоактивные химические элементы и радиоактивные изотопы (3%), пшеница и меслин (2,6%) (рисунок 1).



Рисунок 1. Структура экспорта Республики Казахстан в 2023 году, %  
Примечание — источник [3]

Основными странами партнерами Республики Казахстан в экспорте являются: Италия (18,5%), Китай (17%), Россия (13%), Республика Корея (6,3%), Нидерланды (5,9%), Турция (5,3%).

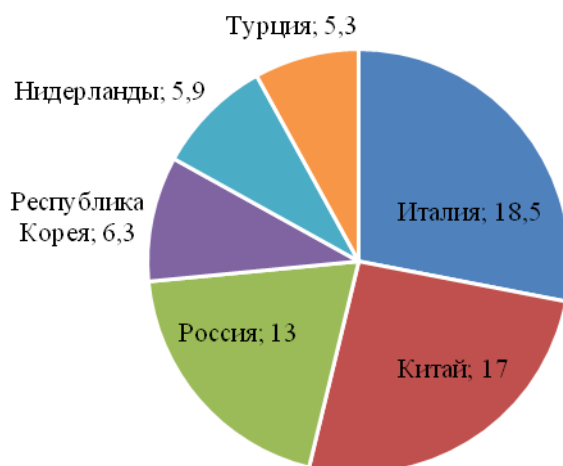


Рисунок 2. Страны партнеры Республики Казахстан по экспорту, %  
Примечание — источник [3]

Давайте теперь рассмотрим импорт Казахстана и его структуру. Казахстан остается импортозависимым государством по ряду товаров, включая промышленное оборудование, машины и электронику. Санкционные ограничения в отношении России усложняют импорт из Европы и США, что вызывает рост цен и дефицит некоторых товаров на внутреннем рынке. Одновременно с этим Казахстан стремится развивать собственное производство для удовлетворения внутреннего спроса, особенно в сельском хозяйстве и легкой промышленности [3].

По импорту Республики Казахстан наибольший удельный вес приходится на следующие товары: легковые автомобили (5,2%), телефонные аппараты (3,1%), кузова и кабины (2,8%), лекарственные средства (2,3%), части и принадлежности моторных транспортных средств (2%), нефть и нефтепродукты (1,9%) (рисунок 3).

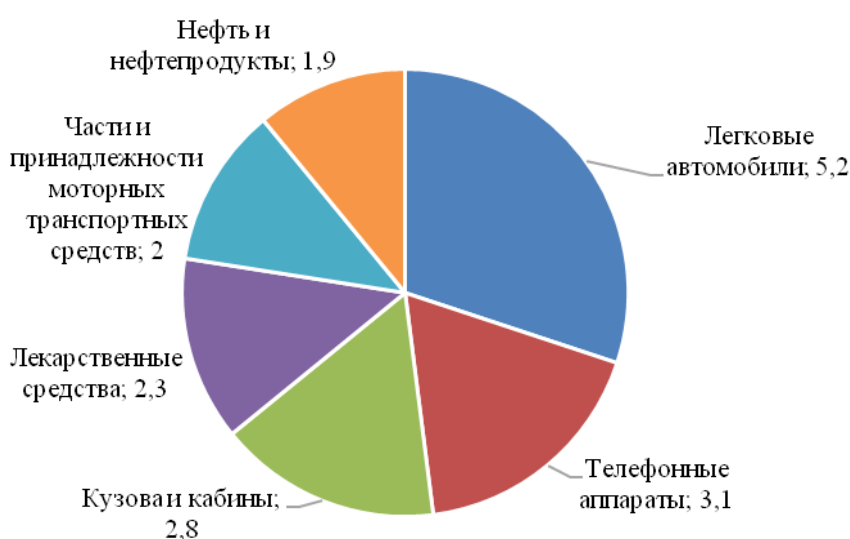


Рисунок 3. Структура импорта Республики Казахстан в 2023 году, %  
Примечание — источник [3]

Основными странами партнерами Республики Казахстан в импорте являются: Россия (27%), Китай (24,9%), Германия (5%), США (4,6%), Республика Корея (3,7%), Турция (3,4%). (рисунок 4.).

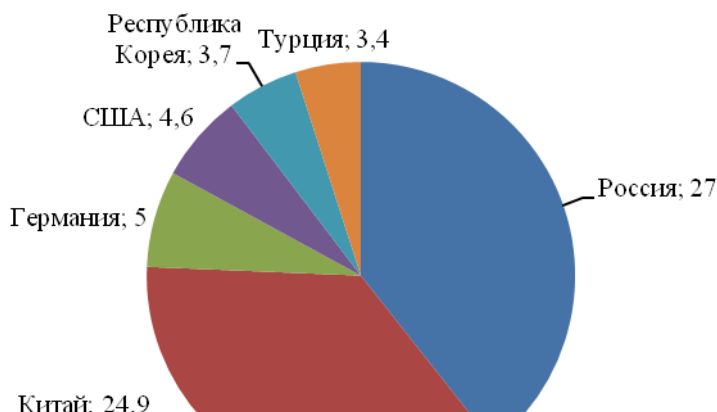


Рисунок 4. Страны партнеры Республики Казахстан по импорту  
Примечание — источник [3]

Переориентация транспортных коридоров: Сложности с традиционными экспортными маршрутами через Россию и санкционное давление заставляют Казахстан искать новые транспортные пути для торговли. Особое значение приобретает Транскаспийский международный транспортный маршрут (Средний коридор), проходящий через Азербайджан, Грузию и Турцию. Этот коридор становится важным альтернативным путем для доставки товаров на европейские и ближневосточные рынки, что помогает Казахстану снизить зависимость от российских транспортных маршрутов [4].

Интеграция в Евразийский экономический союз (ЕАЭС): Казахстан, являясь членом ЕАЭС, имеет определенные преференции в торговле с Россией, Беларусью, Арменией и Кыргызстаном. Однако напряженность между ЕАЭС и Западом осложняет внешнеэкономические связи, что ограничивает возможности для торговли со странами за пределами Союза [1].

Предложим основные вызовы и перспективы, которые можно рассмотреть в данном контексте.

Необходимость диверсификации экономики: Казахстан сталкивается с долгосрочным вызовом перехода от экспортно-сырьевой модели экономики к более диверсифицированной структуре. Это позволит снизить зависимость от мировых цен на нефть и другие сырьевые товары и повысить устойчивость к внешним шокам [2].

Развитие инфраструктуры и транспорта: В условиях глобальных геополитических изменений Казахстану требуется модернизация транспортной инфраструктуры для укрепления логистических связей с Центральной Азией, Китаем и Европой. Вклад в развитие Транскаспийского маршрута и активное участие в проектах «Один пояс, один путь» может способствовать улучшению внешнеторгового баланса [4].

Расширение партнерских отношений: Казахстан активно работает над укреплением торговых связей с Турцией, Ираном, государствами Персидского залива и другими азиатскими странами. В условиях санкционного давления на Россию и замедления китайской экономики такие связи помогут Казахстану компенсировать потери от традиционных рынков.

Внедрение «зеленой» экономики: Казахстану важно ориентироваться на глобальные тренды перехода к устойчивой энергетике. В 2021 году Казахстан заявил о планах достичь углеродной нейтральности к 2060 году. Инвестиции в возобновляемые источники энергии, а

также развитие внутреннего производства экопродукции, может стать важным фактором повышения привлекательности казахстанского экспорта на мировом рынке.

Таким образом, на современном этапе внешнеторговый баланс Казахстана испытывает давление со стороны изменяющейся геополитической ситуации. Санкционные конфликты, усиление протекционизма, развитие «зеленой» экономики и изменения транспортных маршрутов накладывают ограничения на традиционные торговые отношения Казахстана. В условиях глобальных вызовов стране требуется активная диверсификация внешнеэкономических связей, развитие транспортной инфраструктуры и переход к более устойчивой экономической модели.

Эти усилия позволят Казахстану не только сохранить стабильность внешнеторгового баланса, но и улучшить его в долгосрочной перспективе, снизив зависимость от колебаний мировых цен на сырьевые товары и обеспечив устойчивое экономическое развитие.

Таким образом, геополитическая ситуация оказывает многогранное влияние на внешнеторговый баланс Республики Казахстан. Несмотря на наличие определённых рисков, связанных с зависимостью от внешних экономических факторов, таких как колебания цен на нефть и газ, а также политическая нестабильность в отдельных регионах, Казахстан активно использует возможности для диверсификации своих торговых связей. Участие в таких интеграционных процессах, как Евразийский экономический союз и Шанхайская организация сотрудничества, позволяет стране укрепить свои позиции на международной арене и минимизировать возможные экономические риски. Важными направлениями для улучшения внешнеторгового баланса остаются развитие альтернативных экспортных рынков, укрепление экономических отношений с соседними странами и диверсификация структуры экономики.

#### **Список литературы:**

1. World Bank. Kazakhstan Economic Update. Retrieved from <https://www.worldbank.org>
2. International Monetary Fund. World Economic Outlook. Retrieved from <https://www.imf.org>
3. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
4. Евразийский банк развития (ЕАБР) – публикует отчеты по экономике стран ЕАЭС, анализирует влияние внешних и внутренних факторов на их развитие. Eurasian Development Bank. EAEU Macroeconomic Report. Retrieved from <https://eabr.org>.

#### **Зелёные цепочки поставок: анализ устойчивых решений X5 Retail Group**

А.Б.Моттаева<sup>1</sup>, А.А.Трофимова<sup>2</sup>, А.Р. Фасхутдинов<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Доктор экономических наук, доцент

<sup>2,3</sup>Студент 4 курса обучения по специальности «Менеджмент и Управление бизнесом»  
abmottaeva@fa.ru, annatrofimova52@gmail.com, ar.fashutdinov@yandex.ru

<sup>1,2,3</sup>Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, Факультет  
«Высшая школа управления», г. Москва

Аннотация: В статье проводится анализ «зеленых» цепочек поставок на примере X5 Retail Group, исследуются их роль в повышении устойчивости ритейла и интеграция ESG-принципов в операционные процессы. Рассмотрены теоретические основы понятия «зеленых» цепочек поставок, а также практическая реализация экологических и социально ответственных решений, таких как использование низкоуглеродных источников энергии, системы «Умный магазин» и проекты «зеленого» факторинга. Выявлены ключевые эффекты: повышение операционной эффективности, снижение затрат и улучшение экологической устойчивости.

Ключевые слова: зеленые цепочки поставок, устойчивое развитие, ESG-принципы, ритейл, X5 Retail Group, экологическая ответственность, операционная эффективность, «зеленый» факторинг, низкоуглеродная энергия

Изучение «зеленых» цепочек поставок имеет большое значение для развития устойчивого мирового хозяйства, повышения корпоративной ответственности и продвижения научных и технологических решений, обеспечивающих баланс между экономическими, социальными и экологическими интересами.

Целью работы является проанализировать состояние зеленых цепей поставок в ритейл компании X5 Retail Group.

Исходя из цели, были сформулированы следующие задачи:

1. Провести анализ основных теоретических понятий, важных для понимания темы
2. Провести анализ цепей поставок в X5 Retail Group, а также рассмотреть «зеленый аспект» в контексте цепей поставок

Предметом исследования выступают состояние зеленых цепей поставок, а объектом – цепи поставок в X5 Retail Group.

По ходу выполнения исследования мы обращались к различным аналитическим отчетам, исследованиям, посвященным ESG повестке, а также открытым данным сети Интернет.

Новым направлением в управлении цепочками поставок становится «зеленые» цепи поставок, которые оказывают влияние на всю логистическую цепь компании. Если раньше считалось, что данный подход сосредоточен исключительно на решении экологических проблем, то сейчас он зарекомендовал себя как инструмент для повышения операционной эффективности и снижения затрат в бизнес-процессах.

Понятие «зеленых» цепочек поставок относится к методам организации процессов снабжения, которые способствуют сокращению энергопотребления и минимизации негативного воздействия на окружающую среду. «Зеленые» цепочки поставок фокусируются на оптимизации процессов погрузки-разгрузки, утилизации отходов, использовании перерабатываемой упаковки и экологически безопасной транспортировке

В марте 2023 года в сети Интернет начали появляться новости, что СберФакторинг и X5 Group запустили проект «зелёного» факторинга, ориентированный на поставщиков X5 Group, в частности, малый и средний бизнес, которые соответствуют принципам устойчивого развития. Поставщики могут пройти экспертную оценку по ESG-параметрам и получить сертификат (не ниже уровня «С»). Этот сертификат предоставляет возможность снизить процентную ставку по финансированию в СберФакторинг в течение года. Для первых пяти компаний, подавших заявку на ESG-оценку, услуга и сертификат будут предоставлены бесплатно. Проект стартовал в пилотном режиме для 135 компаний и предполагает расширение в будущем.

Методология «зеленой» оценки была разработана Сбером с учётом международных стандартов и рейтингов, а также особенностей российского рынка и целевой аудитории. Анкета включает 26 вопросов, распределённых по пяти основным блокам: общая информация о компании, экологические аспекты, социальные и управленческие элементы, а также система управления устойчивым развитием. Оценка ESG-параметров осуществляет дочерняя компания Сбербанка «Профессиональный консультант», специализирующаяся на экологическом менеджменте, охране труда, пожарной безопасности и консалтинговых услугах.

ESG-инструмент анализирует деятельность бизнеса с точки зрения его экологической, социальной и управленческой ответственности. В анкете рассматриваются вопросы, касающиеся системы экологического менеджмента, энергоэффективности, выбросов парниковых газов, переработки отходов, охраны труда и безопасности рабочих процессов, социального пакета, благотворительных инициатив, финансовой и нефинансовой отчетности, управления рисками, менеджмента качества и стратегии устойчивого развития [1].

Этот проект интегрирует ESG-принципы в операционную деятельность поставщиков, помогая им не только соответствовать стандартам устойчивого развития, но и повышать свою финансовую эффективность через доступ к более выгодным условиям факторинга.



В Таблице 1 показано, как ключевые элементы «зеленого» факторинга, такие как запуск проекта, прохождение ESG-оценки и получение ESG-сертификата, влияют на снижение затрат, улучшение процессов и расширение базы поставщиков.

Таблица 1  
Элементы зеленого факторинга

Элемент	Результат
Запуск проекта 'зелёного' факторинга	Снижение процентных ставок для поставщиков, соответствующих принципам устойчивого развития
Прохождение поставщиками экспертной оценки ESG	Улучшение экологических и управленческих процессов у поставщиков
Сертификат ESG как стимул для поставщиков	Расширение базы поставщиков, соответствующих ESG-принципам

Мария Подкопаева, директор по устойчивому развитию X5 Group, отметила важность развития зеленых поставок, отметив следующие важные пункты (Рисунок 1).

- 1. Интеграция устойчивых практик в цепи поставок**
  - Важность внедрения ответственного подхода к цепям поставок и постоянному диалоге с партнёрами для распространения этих принципов.
  - Это свидетельствует о том, что X5 Group видит в «зеленых» цепочках поставок не только необходимость соответствия мировым экологическим стандартам, но и стратегический элемент долгосрочного развития.
- 2. Фокус на малый и средний бизнес:**
  - Это указывает на то, что X5 Group создала условия, при которых не только крупные корпорации, но и более мелкие предприятия видят ценность в переходе на экологически чистые и социально ответственные практики.
- 3. Зелёный факторинг как мотивационный инструмент:**
  - Использование финансовых стимулов для поощрения внедрения экологических и социальных стандартов среди поставщиков.
- 4. Обучение и поддержка поставщиков:**
  - X5 Group активно вовлекает своих поставщиков в процесс внедрения устойчивых методов через вебинары и информационные материалы
- 5. Пилотирование и перспективы масштабирования:**
  - Запуск проекта «зеленого» факторинга в пилотном режиме для 135 поставщиков позволяет X5 Group оценить эффективность инициативы и получить обратную связь.

Рисунок 1. Аспекты подхода X5 Group к внедрению зеленых цепей поставок во взаимодействии с поставщиками

Важно обратить внимание, что около 70% партнеров X5 Group представляют малый и средний бизнес, и именно эти компании становятся всё более вовлечёнными в развитие устойчивых проектов [2]. Это указывает на то, что X5 Group создала условия, при которых не только крупные корпорации, но и более мелкие предприятия видят ценность в переходе на экологически чистые и социально ответственные практики. Таким образом, внедрение «зеленых» цепей поставок охватывает всех участников экосистемы компании, независимо от их размера.

Исследование Центра макроэкономических исследований НИФИ Минфина России и АНО «Институт развития предпринимательства и экономики», посвященное ESG требованиям и рекомендациям для поставщиков крупных предприятий в сферах металлургии и розничной торговли, отметило, что X5 Retail Group предъявляет наибольшее количество требований и рекомендаций среди розничных сетей, включая 38 рекомендаций, выходящих за рамки стандартов. Особое внимание компания уделяет устойчивости поставок, в частности вопросам упаковки. Все требования четко структурированы и прописаны в документации. При этом у X5 Retail Group наблюдается акцент на рекомендациях, а не на жестких требованиях, что свидетельствует о гибкости подхода к взаимодействию с поставщиками [3].

Так, например, в рамках достижения стратегических целей X5 Retail Group были инициированы несколько проектов, включая запуск «зелёных» распределительных центров и магазинов. В 2022 году компания успешно управляла 11 распределительными центрами, работающими на низкоуглеродных источниках энергии. Кроме того, все новые и проходящие

плановый ремонт магазины оснащаются системой «Умный магазин». Эта инновационная система, интегрированная в операционные процессы, использует датчики, устройства мониторинга и специализированное программное обеспечение для оптимизации энергопотребления и управления всеми электрическими системами, что позволяет значительно снижать энергозатраты [4].

В заключение, можно отметить, что изучение «зеленых» цепочек поставок в контексте деятельности X5 Retail Group подтвердило важность интеграции устойчивых решений в операционные процессы розничных сетей. Анализ теоретических понятий и практических аспектов позволил лучше понять ключевые механизмы, которые направлены на балансирование экономических, социальных и экологических интересов компании. В ходе работы была проанализирована ESG повестка X5 Retail Group, выявлено активное внедрение экологически безопасных практик, таких как использование низкоуглеродных источников энергии в распределительных центрах и внедрение системы «Умный магазин». Эти инициативы демонстрируют приверженность компании к устойчивому развитию и снижению негативного воздействия на окружающую среду.

Таким образом, все задачи исследования были выполнены, а главное – цель исследования была успешно достигнута.

### Список литературы

1. Сбер предложил поставщикам X5 Group выгодный зелёный факторинг // Сбер Факторинг URL: <https://sberfactoring.ru/about/press-center/sber-predlozhit-postavshchikam-x5-group-vygodnyu-zelyenyu-factoring/> (дата обращения: 07.10.2024).
2. X5 провела первую федеральную конференцию для партнёров в сфере малого бизнеса // X5 Retail Group URL: <https://www.x5.ru/ru/news/x5-provela-pervuyu-federalnuyu-konferencziyu-dlya-partnyorov-v-sfere-malogo-biznesa/> (дата обращения: 07.10.2024).
3. Опубликован доклад Центра макроэкономических исследований и Института развития предпринимательства и экономики о влиянии ESG политики компаний на цепочки поставок // НИФИ URL: <https://www.nifi.ru/ru/news/news-ru/novosti/2137-opublikovan-doklad-tsentra-makroekonomicheskikh-issledovaniy-i-instituta-razvitiya-predprinimatelstva-i-ekonomiki-ovliyaniy-esg-politiki-kompanij-na-tsepochki-postavok> (дата обращения: 07.10.2024).
4. Стратегия устойчивого развития // X5 Retail Group URL: <https://x5.praxisgroup.ru/ru/#sustainability-strategy> (дата обращения: 07.10.2024).

### Технологический прогресс и безработица: угроза или возможность

А.О. Мусабекова<sup>1</sup>, Д. Аметова<sup>2</sup>, Д. Толеубай<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры Менеджмент

<sup>2,3</sup>студенты 3-го года обучения по специальности «Физико-технический»  
dilyara\_min9347@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье говорится о влиянии современных технологий на рынок труда. Анализируются исторические примеры (промышленная революция, эра компьютеров) и современные тенденции, чтобы понять, как автоматизация, искусственный интеллект и цифровизация трансформируют занятость. Особое внимание уделяется двойственной роли технологий: они сокращают рабочие места в традиционных отраслях, но одновременно создают новые профессии и возможности для работников.

Ключевые слова: технология, экономика, труд, прогресс, компании, безработица.

Формирование инновационного типа развития или появление «экономики, основанной на знаниях», означает признание зависимости будущего развития экономики и общества от

нововведений и новых технологий [1]. Технологический прогресс, движущая сила современного общества, оказывает огромное влияние на различные аспекты жизни, в том числе на рынок труда. С каждым новым достижением в области автоматизации, робототехники и искусственного интеллекта (ИИ), люди задаются вопросом: как эти изменения влияют на рабочие места? С одной стороны, технологии открывают новые возможности, с другой — вызывают опасения по поводу безработицы, особенно в традиционных секторах экономики. История подтверждает, что технологические прорывы неизменно влекут за собой значительные изменения в занятости. Промышленная революция 18-19 веков, например, привела к автоматизации ручного труда, что вызвало массовое недовольство среди рабочих, известное как движение луддитов. Вторая половина 19 века – сложный период становления капиталоемкого типа промышленного производства и постепенного замещения человеческого труда машиной. Понимание теории Карла Маркса помогает глубже вникнуть в процессы сложного перехода современного общества от стадии капиталоемкого производства к стадии наукоемкого производства [2]. Появление компьютеров в середине 20-го века снова изменило ландшафт занятости, заменив множество профессий в офисах. Сегодня мир сталкивается с аналогичной трансформацией: технологии проникают в новые сферы, изменяя привычные подходы к работе. К началу 21 века очередной цикл развития мировой экономики подошел к своему завершению. В 2008г. мировая экономика испытала сильнейший толчок, свидетельствующий о том, что настало время смены экономической и технологической эпохи, сформировавшейся в результате системного кризиса мировой экономики 1930-х годов [3].

Цель данной статьи — проанализировать, как технологический прогресс влияет на рынок труда. Мы рассмотрим, действительно ли он несёт угрозу массовой безработицы или, напротив, создаёт уникальные возможности для работников и работодателей. В статье также будет предпринята попытка выявить баланс между рисками и преимуществами, связанными с автоматизацией и цифровизацией.

В условиях ускоряющейся автоматизации и цифровизации вопрос влияния технологий на занятость становится всё более актуальным. Искусственный интеллект, робототехника и анализ больших данных стали ключевыми факторами современного экономического роста. Компании внедряют автоматизированные системы для повышения эффективности, что порой приводит к сокращению рабочих мест. Например, автоматизированные кассы в супермаркетах уже заменили многих сотрудников. Однако, несмотря на эти риски, цифровизация создаёт новые отрасли, профессии и возможности для переквалификации. Более того, пандемия COVID-19 ускорила цифровую трансформацию, стимулировав развитие дистанционной работы и онлайн-платформ. Это показало, что технологический прогресс может не только угрожать, но и поддерживать рынок труда, адаптируясь к новым вызовам. Таким образом, рассмотрение вопроса влияния технологий на рынок труда не только помогает понять текущие тенденции, но и позволяет выработать стратегии адаптации для работников, бизнеса и государства.

Технологический прогресс продолжает активно менять структуру рынка труда, что приводит к замене человеческого труда машинами и алгоритмами. Внедрение автоматизированных систем в традиционные отрасли, такие как промышленность, транспорт и розничная торговля, стало причиной сокращения рабочих мест. Например, на производственных предприятиях роботы всё чаще заменяют сборщиков на конвейерах, что снижает необходимость в неквалифицированном труде. В транспорте автономные автомобили уже начинают вытеснять водителей грузовиков, а в логистике роботизированные системы управления складами значительно сокращают число требуемых работников. В розничной торговле автоматизированные кассы заменяют сотрудников, что экономит бизнесу средства, но лишает занятости тысячи людей. Такой переход приводит к значительному увеличению конкуренции среди работников, оставшихся в традиционных отраслях. Рабочие места становятся всё более недоступными для низкоквалифицированных сотрудников, что усиливает угрозу безработицы среди определённых социальных групп.

Наряду с вызовами технологический прогресс создаёт возможности для появления новых профессий и отраслей. Развитие искусственного интеллекта, облачных технологий и анализа данных порождает спрос на разработчиков ИИ, аналитиков больших данных, инженеров кибербезопасности и других специалистов, работающих в высокотехнологичных сферах. Эти профессии требуют уникальных навыков, что стимулирует рост образовательных программ, направленных на подготовку таких специалистов. Кроме того, платформенная экономика вносит изменения в занятость, предлагая более гибкие форматы работы. Платформы вроде Uber, Airbnb и Upwork предоставляют возможность заниматься самозанятостью, работая по индивидуальному графику. Это создаёт дополнительный доход для людей, которые ищут гибкие способы трудоустройства. Однако, несмотря на преимущества, платформенная экономика не всегда обеспечивает стабильность или социальные гарантии, что является значительным недостатком такого формата. Развитие удалённой и проектной работы — ещё один результат технологического прогресса. Всё больше компаний переходят на гибридные модели труда, что позволяет людям работать из любой точки мира. Это открывает доступ к глобальному рынку труда, создавая равные возможности для сотрудников из разных регионов.

Быстрые изменения на рынке труда требуют от сотрудников постоянного обучения и адаптации к новым условиям. Переквалификация становится ключевым инструментом для поддержания конкурентоспособности. Однако не все работники имеют равный доступ к образовательным ресурсам. Например, малообеспеченные слои населения или жители отдалённых регионов могут сталкиваться с нехваткой финансирования или отсутствием инфраструктуры для обучения. Компании и государства начинают активно разрабатывать программы, направленные на поддержку переквалификации. Государственные инициативы, такие как предоставление грантов на обучение, и корпоративные проекты, включающие внутренние образовательные платформы, помогают людям осваивать новые навыки. Например, многие технологические компании предлагают онлайн-курсы для обучения программированию или работе с аналитическими инструментами. Несмотря на это, процесс переквалификации требует времени и ресурсов, что не всегда доступно для работников, которые уже столкнулись с потерей работы. Поэтому важной задачей остаётся создание условий для массового обучения и поддержки всех групп населения.

Технологический прогресс значительно увеличивает производительность труда и эффективность бизнеса. Автоматизация производственных процессов снижает затраты и минимизирует ошибки, что позволяет компаниям достигать высоких экономических результатов. Например, внедрение робототехники на заводах даёт возможность производить больше продукции с меньшими затратами на персонал, а также повышает качество конечного продукта. Это особенно заметно в автомобильной и электронной промышленности, где роботы выполняют сложные задачи быстрее и точнее, чем люди. Кроме того, технологии стимулируют экономический рост за счёт инновационных решений, таких как использование искусственного интеллекта и больших данных для оптимизации бизнес-процессов. Компании, которые активно внедряют новые технологии, получают конкурентное преимущество, повышают прибыльность и стимулируют развитие смежных отраслей.

Одной из ключевых возможностей, создаваемых технологическим прогрессом, является рождение новых отраслей экономики. Зелёные технологии, информационные технологии (ИТ) и биоинженерия становятся драйверами развития современных рынков. Эти отрасли предлагают не только перспективы для экономического роста, но и новые рабочие места. Например, развитие возобновляемой энергетики, такой как солнечные и ветровые установки, не только снижает углеродный след, но и создаёт спрос на специалистов в области проектирования, установки и обслуживания оборудования. В биоинженерии наблюдается всплеск интереса к разработке персонализированных медицинских решений, что открывает двери для учёных, инженеров и ИТ-специалистов. ИТ-сфера, включая разработку программного обеспечения, кибербезопасность и блокчейн-технологии, предлагает широкий спектр профессий для специалистов с различными уровнями квалификации. Эти инновационные

отрасли становятся основой экономики будущего, создавая рабочие места, которые ранее не существовали.

Цифровизация открывает новые горизонты для создания гибких условий труда. Благодаря цифровым платформам люди могут работать удалённо, заниматься фрилансом или самозанятостью. Это стало особенно актуальным во время пандемии, когда удалённая работа стала основной формой трудоустройства для миллионов людей. Платформы, такие как Upwork и Fiverr, позволяют профессионалам предлагать свои услуги на глобальном уровне, а компании получают доступ к лучшим специалистам независимо от их местоположения. Это снижает географические барьеры и делает рынок труда более доступным и разнообразным. Кроме того, цифровизация способствует развитию гибких графиков работы, что особенно важно для молодых специалистов, родителей с детьми или людей, совмещающих работу с учёбой. Такая свобода выбора помогает работникам лучше балансировать профессиональную и личную жизнь, повышая удовлетворённость от работы.

Технологический прогресс часто сопровождается социальными последствиями, которые влияют на психическое и эмоциональное состояние работников. Нестабильность занятости, связанная с автоматизацией рабочих процессов и сокращением традиционных рабочих мест, вызывает рост уровня стресса и тревоги среди сотрудников. Люди, особенно в традиционных отраслях, часто чувствуют себя уязвимыми и неподготовленными к изменениям. Социальная адаптация к новым условиям рынка труда становится ещё одним вызовом. Переход к гибким условиям работы или платформенной экономике требует от работников быстрой адаптации к новым форматам занятости. Например, многие сотрудники, привыкшие к постоянной работе в офисе, испытывают трудности с освоением навыков для удалённой работы или управления проектами в цифровой среде. Это требует дополнительных усилий как от самих работников, так и от работодателей для обеспечения психологической поддержки и обучения.

Технологический прогресс также порождает сложные моральные и социальные вопросы. Одним из них является замена человеческого труда машинами. Вопрос заключается не только в том, насколько это выгодно с экономической точки зрения, но и в том, какие последствия это имеет для общества. Например, автоматизация в медицинской или образовательной сфере вызывает дебаты о том, может ли машина полностью заменить человека в таких деликатных областях, как забота о здоровье или обучение. Этика в использовании искусственного интеллекта (ИИ) также становится важной темой. Вопросы конфиденциальности данных, дискриминации алгоритмов и предвзятости решений, принимаемых ИИ, требуют разработки чётких этических стандартов. Например, использование ИИ в найме сотрудников может создавать риск дискриминации на основе пола, возраста или этнической принадлежности, если алгоритмы обучены на предвзятых данных. Эти аспекты требуют особого внимания со стороны законодателей, исследователей и бизнеса.

Современные вызовы, связанные с технологическим прогрессом, требуют активного вмешательства государства. Одним из ключевых направлений является разработка образовательных программ, направленных на переквалификацию граждан. Государства всё чаще внедряют инициативы по обучению цифровым навыкам, чтобы люди могли адаптироваться к новым требованиям рынка труда. Например, в некоторых странах создаются бесплатные онлайн-платформы для обучения программированию и аналитике данных. Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) в цифровой трансформации также занимает важное место в государственных программах. Малые предприятия часто не обладают достаточными ресурсами для внедрения технологий и автоматизации процессов. Для решения этой проблемы правительства предоставляют гранты, налоговые льготы и доступные кредиты на внедрение инновационных решений. Такая поддержка способствует повышению конкурентоспособности бизнеса и созданию новых рабочих мест.

Компании, осознавая влияние технологий на рынок труда, разрабатывают собственные стратегии адаптации. Одной из таких стратегий является инвестирование в обучение сотрудников. Компании всё чаще организуют внутренние тренинги, онлайн-курсы и программы повышения квалификации. Например, крупные корпорации, такие как Google и

Microsoft, внедрили программы обучения цифровым навыкам для своих сотрудников, что помогает им оставаться конкурентоспособными на быстро меняющемся рынке. Создание инклюзивной корпоративной культуры становится ещё одним приоритетом. Компании стремятся учитывать интересы всех категорий сотрудников, создавая равные возможности для обучения и профессионального роста. Внедрение гибких графиков работы, удалённых форматов занятости и заботы о ментальном здоровье помогает компаниям поддерживать продуктивность и вовлечённость сотрудников.

Адаптация к технологическим изменениям требует глобальных усилий. Международное сотрудничество становится важным инструментом для обмена опытом и успешными практиками управления цифровой трансформацией. Например, страны Европейского Союза активно сотрудничают в области разработки единых стандартов цифровизации, что позволяет эффективно адаптировать технологии в различных отраслях. Глобальные инициативы по борьбе с технологической безработицей также играют значимую роль. Международные организации, такие как Международная организация труда (МОТ) и Всемирный банк, разрабатывают программы поддержки развивающихся стран, которые сталкиваются с проблемой автоматизации. Эти программы включают финансирование образовательных проектов и внедрение цифровой инфраструктуры.

Технологический прогресс представляет собой двойственную силу. С одной стороны, он несёт угрозы, связанные с сокращением рабочих мест, увеличением неравенства и социальной нестабильностью. С другой стороны, он открывает значительные возможности для экономического роста, создания новых профессий и повышения производительности труда. Ключевым моментом становится способность общества адаптироваться к этим изменениям, находя баланс между использованием технологий и защитой интересов людей. Эффективная адаптация к изменениям требует согласованных действий всех участников: государства, бизнеса и образовательного сектора. Только при совместных усилиях можно минимизировать негативные последствия технологического прогресса и одновременно извлечь из него максимум пользы для общества.

Для того чтобы технологический прогресс стал источником возможностей, необходимо сконцентрироваться на нескольких стратегических направлениях.

1. Усиление роли образовательных программ. Современная экономика требует работников с цифровыми навыками, критическим мышлением и способностью к адаптации. Государства и компании должны инвестировать в развитие доступных образовательных платформ, которые позволят гражданам получать необходимые знания и переквалифицироваться. Особое внимание стоит уделить обучению людей из уязвимых групп, чтобы предотвратить углубление социального неравенства.

2. Поиск баланса между автоматизацией и сохранением рабочих мест. Автоматизация неизбежна, однако важно, чтобы она не приводила к полному исключению человеческого труда. Это возможно через развитие новых форматов занятости, таких как гибкие графики, проектная работа и платформенные модели. Компании могут также направить ресурсы на создание рабочих мест, связанных с управлением, поддержкой и модернизацией автоматизированных систем.

3. Формирование инклюзивной политики. Необходимо учитывать интересы всех участников рынка труда. Государственные программы должны быть направлены на равномерное развитие регионов, чтобы все слои населения могли воспользоваться преимуществами технологического прогресса. Кроме того, стоит активно развивать инициативы, поддерживающие психическое здоровье сотрудников в условиях перемен.

Для успешной адаптации к технологическим изменениям необходимо наладить эффективное сотрудничество между государством, бизнесом и образовательным сектором. Государство должно взять на себя роль координатора и создателя инфраструктуры для обучения и поддержки бизнеса. Компании, в свою очередь, обязаны активно участвовать в переквалификации сотрудников и формировании новых стандартов труда. Образовательные учреждения должны своевременно реагировать на изменения в экономике, адаптируя свои

программы к реальным требованиям рынка труда. Вместе эти усилия позволят минимизировать негативные аспекты технологического прогресса и использовать его как мощный инструмент для устойчивого развития и повышения качества жизни общества.

### Список литературы

1. Инновационно-технологическое развитие: теоретический базис и прикладные аспекты: монография / Ю.А.Левин, А.О.Павлов – Москва: РУСАЙНС, 2024- 76 с.
2. Бойко И.В. – Основы мирового экономического и технологического развития. Учебное пособие. СПб: Университет ИТМО, 2016. – 59 с.(5стр)
3. Бойко И.В. – Основы мирового экономического и технологического развития. Учебное пособие. СПб: Университет ИТМО, 2016. – 59 с.(13стр)

### Микроэкономика және нарықтық механизм

А.О. Мусабекова<sup>1</sup>, Б.А.Әскер<sup>2</sup>, Р.Б.Пазылхан<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы

<sup>2,3</sup>"Физика-Информатика" мамандығы бойынша 3 курс студенттері  
askerbalgynbek@gmail.com, rauanpazyllhan@gmail.com

<sup>1,2,3</sup> Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

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

Кілт сөздер: микроэкономика, бюджет, өндіріс, нарықтық механизм, субсидия, экстерналия, параетто, экономикалық саясат.

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

Өндіріс функциясы – өндірістік факторлардың (жер, еңбек, капитал) комбинациясы мен шығарылатын өнімнің арасындағы байланысты көрсететін математикалық модель. Бұл функция өндіріс көлемін есептеу үшін қолданылады және өнімді өндіруге жұмсалатын

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

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

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

Қазақстандағы өндірістің тиімділігі, статистикалық деректерге сүйенсек, соңғы жылдары тұрақты түрде артып келеді. Мәселен, ауыл шаруашылығында жаңа технологияларды енгізу нәтижесінде өнімділік жоғарылады. Алайда, кейбір секторларда, мысалы, өндіруші өнеркәсіпте, өндірістік әлеует толық көлемде пайдаланылмай жатыр. Елімізде өндірістік статистиканың көрсеткіштері ауыл шаруашылығы, өнеркәсіп, құрылыс және қызмет көрсету салаларындағы өнім көлемінің динамикасын көрсетеді.

- Ауыл шаруашылығы: Соңғы жылдары өнімділік артып, өнім көлемі ұлғайды.

- Өнеркәсіп: Мұнай мен газ секторының ықпалына байланысты өндіріс көлемі тұрақты деңгейде сақталады, бірақ жаңартылған технологияларды енгізу қажет.

- Құрылыс: Инвестициялар көлемі мен құрылыс жұмыстарының саны өсуде, бұл елдің экономикалық дамуына оң әсер етеді [2].

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

- Баға тұрақтанады.

- Нарықтағы тауарлардың барлық көлемі сатылады.

- Тұтынушылар мен өндірушілер арасында өзара тиімділік орнайды [3].

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

1. Экономикалық тиімділік: Бәсеке өндірушілерді тиімді өндірістік әдістерді қолдануға және инновацияларға итермелейді.

2. Тұтынушыларға пайда: Бәсекетұтынушылар үшін қолайлы бағалар мен жоғары сапалы өнімдер ұсынады.

3. Ресурстарды тиімді пайдалану: Нарықта бәсекелес өндірістер ресурстарды максималды тиімділікпен пайдалануға мүмкіндік береді.

Экономикадағы бәсеке нарықтық құрылымдарға байланысты әртүрлі формада болады:

1. Таза бәсеке: Көптеген сатып алушылар мен сатушылар бар, өнімдер бір-біріне ұқсас. Бағалар нарықта қалыптасады.

2. Монополия: Нарықта бір өндіруші бар, ол тауардың бағасын өз қалауы бойынша белгілейді. Бәсеке болмағандықтан, тұтынушылардың таңдау мүмкіндігі шектеледі.



3.Олигополия: Нарықта бірнеше ірі өндіруші бар. Олар өзара әрекеттесіп, бағаны және өнімділікті реттеуге тырысады.

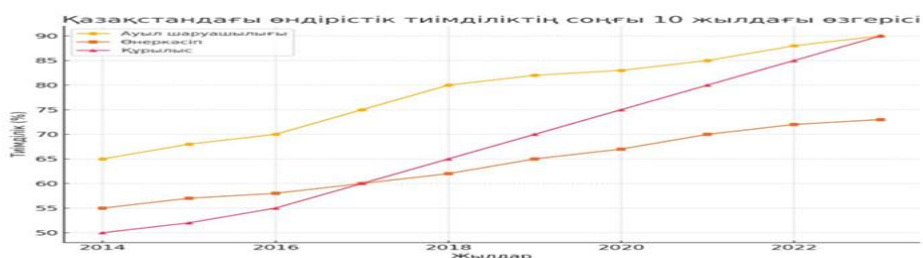
Бүгінде бәсеке көптеген елдерде күрделі мәселелермен бетпе-бет келуде, мысалы:

- Монополизация: Ірі компаниялардың нарықты бақылауы, бәсекені шектейді.
- Бағалық соғыс: Бағаларды төмендету арқылы бәсекелестерді нарықтан шығару әрекеттері.

- Ақпарат асимметриясы: Тұтынушылар мен өндірушілер арасындағы ақпараттың теңсіздігі бәсекеге әсер етеді.

ПараETTO тиімділігі – ресурстарды пайдаланудың оңтайлы жағдайы, онда біреудің жағдайын жақсарту үшін басқаның жағдайын нашарлатуға болмайды. Бұл тиімділік деңгейі нарықтық экономикада ресурстарды максималды тиімді бөлу үшін маңызды болып табылады. ПараETTO тиімділігіне жету үшін өндірістік және тұтынушылық тиімділікке қол жеткізу керек. Нарықтық сәтсіздіктер – нарық механизмінің ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз ете алмауы. 1 суретте Қазақстандағы өндірістік тиімділіктің соңғы жылдары көрсетілген.

**Қазақстандағы өндірістік тиімділіктің соңғы 10 жылдағы (2014–2023) өзгерісі туралы мәліметтер:**



**Сурет: Соңғы 10 жылдағы өндірістік тиімділіктің өзгерісін көрсететін график (2014–2023 жылдар).**

**Жылдар бойынша өндірістік тиімділік:**  
Жылдар Ауыл шаруашылығы (%) Өнеркәсіп (%) Құрылыс (%)

2014	65	55	50
2015	68	57	52
2016	70	58	55
2017	75	60	60
2018	80	62	65
2019	82	65	70
2020	83	67	75
2021	85	70	80
2022	88	72	85
2023	90	73	90

**Сурет1. Қазақстандағы соңғы 10 жылдағы өндірістік өзгерістер**

Е с к е р т у – Дереккөз stat.gov.kz

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

- Монополияға қарсы заңдар: Нарықтағы бәсекелестікті қолдау және монополияны шектеу.

- Субсидиялар: Экономикалық секторларды қолдау үшін мемлекеттік қаржылық көмек, бұл өндіріс тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

- Салық саясаты: Нарықтық мінез-құлықты реттеу, әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету мақсатында салықтар мен жеңілдіктерді қолдану[4].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Әдебиеттер тізімі

1. Мэнкью, Н. Г. "Экономика". - Алматы: "Дәуір", 2017.
2. Самуэльсон, П. А., Нордхаус, В. Д. "Экономика". - Алматы: "Білім", 2018.
3. Баранов, В. "Микроэкономика". - Мәскеу: "Финансы и статистика", 2016.
4. Котлер, Ф., Келлер, К. Л. "Маркетинг менеджмент". - Алматы: "ЭксЛибрис", 2019.
5. Дорнбуш, Р., Фишер, С. "Макроэкономика". - Алматы: "Экономика", 2020.
6. Мэнкью, Н.Г. "Экономика". - Алматы: "Дәуір", 2017. "Өндіріс тиімділігін арттыру" - Ұлттық экономика министрлігі, 2023.

## Жасанды интеллект экономикалық шешімдерді қабылдау құралы ретінде

А.О. Мусабекова<sup>1</sup>, А.Т.Кумисбекова<sup>2</sup>, А.Ж.Амангелді<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы

<sup>2,3</sup> «Физика-Информатика» білім беру бағдарламасы бойынша 3 курс студенттері  
kumisbekova0505@gmail.com, zharasovna01@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазіргі заманның қарқынды өзгерістері мен инновациялық технологиялардың дамуы экономикалық процестерге тың серпін беруде. Экономиканың барлық салаларында деректерді тиімді пайдаланудың маңызы артып келеді, ал жасанды интеллект (ЖИ) осы бағыттағы басты құралға айналды. ЖИ – адамның ойлау қабілеттерін еліктеп, мәліметтерді өңдеу, анализ жасау және шешім қабылдау процестерін автоматтандыратын озық технология. Ол үлкен көлемдегі деректерді жылдам әрі дәл талдай отырып, экономикалық шешімдер қабылдауда бұрын-соңды болмаған мүмкіндіктер ұсынады.

Кілт сөздер: экономика, жасанды интеллект, инфляция, бюджеттік, нарық, ресурс, стратегия, технология.

Экономикалық шешімдер қабылдау процестері дәстүрлі түрде адам сарапшыларының тәжірибесіне, интуициясына және қолжетімді мәліметтерге негізделген болатын. Алайда, технологияның дамуымен мәліметтер көлемінің күрт өсуі, нарықтардың жаһандану үдерісі және тәуекелдердің күрделенуі бұрынғы әдістердің шектеулі екенін көрсетті. Бұл жағдайда жасанды интеллект жүйелері шешім қабылдаудың жаңа деңгейін қамтамасыз ете алады. Олар нарықтық трендтерді болжау, тұтынушылық сұранысты алдын ала анықтау, инвестициялық стратегияларды әзірлеу және ресурстарды тиімді бөлу сияқты маңызды міндеттерді шешуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, жасанды интеллект тек жеке кәсіпорындар үшін ғана емес, мемлекеттік басқару мен экономикалық саясатты жоспарлау саласында да таптырмас құралға айналды. Мемлекеттер салықтық және бюджеттік саясатты оңтайландыру, инфляция деңгейін болжау, жұмыссыздықты азайту сияқты маңызды мәселелерді шешуде ЖИ-дың әлеуетін пайдаланып келеді. Дегенмен, жасанды интеллекттің кең таралуы тек артықшылықтармен ғана шектелмейді. Оның ықтимал кемшіліктері де назардан тыс қалмауы керек. ЖИ жүйелерінің этикалық, заңнамалық және қауіпсіздік мәселелері, сонымен қатар технологияға тәуелділік және адами факторлардың төмендеуі секілді сын-қатерлер экономикада жаңа сұрақтар туындатып отыр. Осы мақалада жасанды интеллекттің экономикалық шешімдер қабылдаудағы рөлі жан-жақты қарастырылады.

Жасанды интеллект (ЖИ) – бұл адамның интеллектуалдық функцияларын модельдейтін және деректерді талдау, өңдеу, сондай-ақ шешім қабылдау үшін қолданылатын технологиялар мен алгоритмдердің жиынтығы [1]. Оның ерекшелігі – үлкен көлемдегі мәліметтерді жылдам өңдеп, дәлелді шешімдер қабылдау қабілетінде. Экономикалық шешімдер қабылдауда жасанды интеллект кең ауқымды рөл атқарады және оның қолдану аясы үнемі кеңейіп келеді

[2]. ЖИ экономиканың әртүрлі секторларында кәсіпорындар мен мемлекеттік ұйымдарға тиімді жұмыс істеуге мүмкіндік береді.

1. Нарықтық трендтерді талдау және болжау. Нарықтық трендтерді болжау экономикалық шешім қабылдаудағы негізгі элементтердің бірі болып табылады. ЖИ нарықтық мәліметтердің үлкен көлемін жинап, оларды талдап, болашақта мүмкін болатын үрдістерді анықтайды [3].

2. Қаржы және банктік қызметтер. Қаржы секторында ЖИ тәуекелдерді азайту және қызмет көрсету сапасын жақсарту үшін кеңінен қолданылады.

3. Шығындарды басқару және оңтайландыру. Кәсіпорындар өндірістік және басқару шығындарын азайту үшін ЖИ мүмкіндіктерін пайдаланады.

4. Экономикалық саясатты жоспарлау. Мемлекеттік деңгейде ЖИ экономикалық стратегиялар мен саясатты жоспарлау үшін маңызды құрал болып табылады.

5. Маркетинг және тұтынушылық мінез-құлықты болжау. Маркетинг саласында ЖИ тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеуде және жарнамалық науқандарды жоспарлауда кеңінен қолданылады:

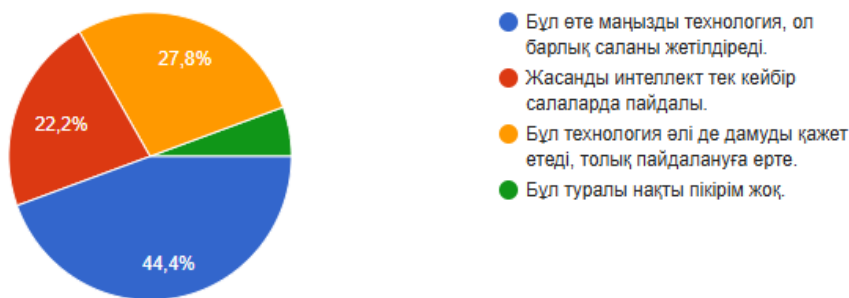
6. Клиенттермен қарым-қатынас және қызмет көрсету сапасын арттыру. ЖИ клиенттермен жұмыс істеу саласында автоматтандыру мен сапаны арттыруға мүмкіндік береді.

7. Ғылыми зерттеулер және инновациялар. ЖИ экономикалық зерттеулерде қолданылып, жаңа бизнес модельдерді қалыптастыруға және инновациялық шешімдерді іздеуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, жасанды интеллект тек жеке кәсіпорындар үшін ғана емес, мемлекеттік басқару мен экономикалық саясатты жоспарлау саласында да таптырмас құралға айналды. Мемлекеттер салықтық және бюджеттік саясатты оңтайландыру, инфляция деңгейін болжау, жұмыссыздықты азайту сияқты маңызды мәселелерді шешуде ЖИ-дың әлеуетін пайдаланып келеді. Біз жасанды интеллекттің қоғамдағы рөлі мен оның болашағы туралы сауалнама жүргіздік. Біздің басты мақсатымыз – жасанды интеллекттің қазіргі таңдағы қолданылу деңгейі, оның артықшылықтары мен ықтимал қауіптері туралы халықтың пікірін білу болды.

Сауалнама барысында біз бірнеше маңызды сұрақтарды қамтыдық. Олар жасанды интеллекттің экономикалық шешімдер қабылдаудағы рөлі, күнделікті өмірдегі қолданылуы, болашақтағы ықтимал даму бағыттарына қатысты болды. Қатысушылардың жауаптары арқылы жасанды интеллект және оның қазіргі таңдағы қолданылуы жайлы әртүрлі көзқарастарды анықтадық.

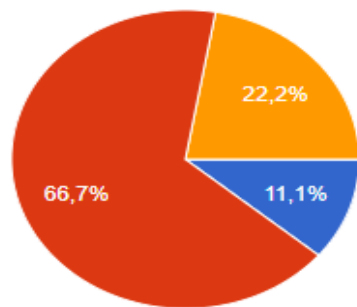
1. Жасанды интеллекттің қазіргі қоғамдағы рөлі туралы не ойлайсыз?



Сурет 1. <https://forms.gle/JoSLY7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары

Ескерту – Авторлар құрастырған

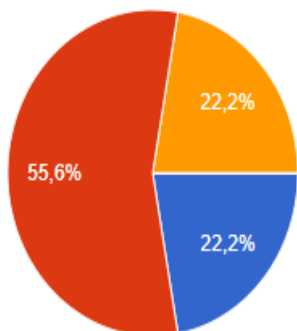
2. Жасанды интеллектті экономикалық шешімдер қабылдауда қолдануға келісесіз бе?



- Иә, бұл шешім қабылдау жылдамдығы мен дәлдігін арттырады.
- Иә, бірақ оны адам бақылауында ұстау қажет.
- Білмеймін, бұл жайлы ойым 50/50
- Жоқ, себебі бұл адам жұмысын алмастыруы мүмкін.

Сурет 2. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

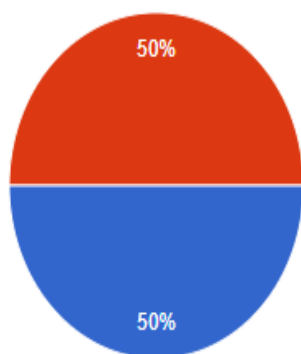
3. Сіз жасанды интеллектке күнделікті өмірде қаншалықты тәуелдісіз?



- Өте тәуелдімін, жұмыс пен тұрмыста күнделікті қолданамын.
- Кейбір қосымшаларда және қызметтерде қолданамын.
- Сирек пайдаланамын, онша тәуелді емеспін
- Жасанды интеллектті пайдаланбаймын.
- Бұл технология туралы жеткілікті ақпаратым жоқ.

Сурет 3. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

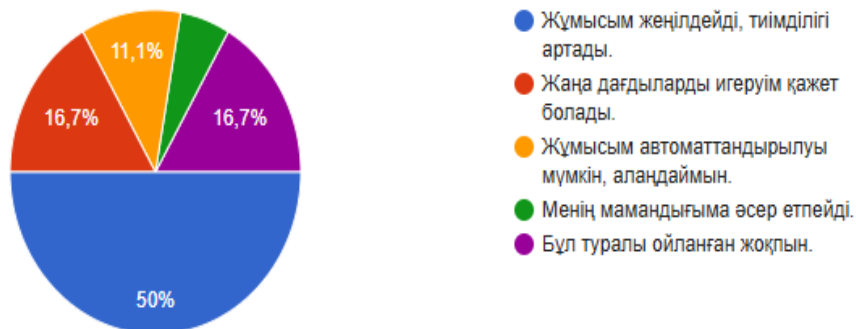
4. Болашақта жасанды интеллекттің дамуына қалай қарайсыз?



- Бұл технологияны барынша дамыту керек, себебі оның әлеуеті зор.
- Даму керек, бірақ шектеулер қою қажет.
- Қазіргі даму деңгейі жеткілікті деп ойлаймын.
- Бұл тақырыпқа қызығушылығым жоқ.

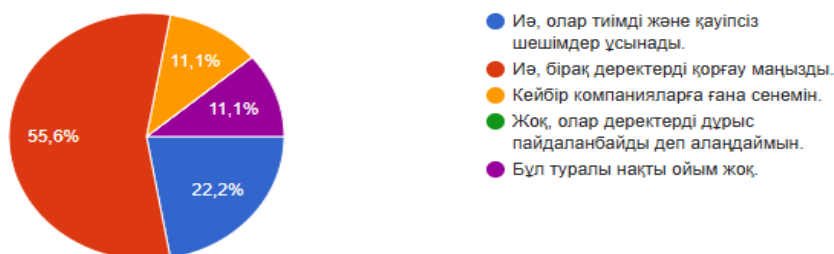
Сурет 4. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

5. Жасанды интеллект сіздің мамандығыңызға қалай әсер етуі мүмкін?



Сурет 5. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

#### 6. Жасанды интеллектті қолданатын компанияларға сенесіз бе?



Сурет 6. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

#### 7. Жасанды интеллекттің адам өміріне әсері қандай болуы мүмкін деп ойлайсыз?



Сурет 7. <https://forms.gle/JoSly7AJUQRoT2ve9> сауалнама жауаптары  
Ескерту – Авторлар құрастырған

Жасанды интеллект туралы жүргізілген сауалнама оның қоғамдағы рөлі мен болашағына деген әртүрлі пікірлерді анықтауға мүмкіндік берді. Сұрақтарға жауап бергендердің көзқарастары әртүрлі болғанымен, бұл технологияның қазіргі заман үшін ықпалы туралы ортақ тұжырымдар жасауға болады. Жасанды интеллекттің қоғамның әр саласындағы қолданылуы, оның артықшылықтары мен шектеулері, сондай-ақ болашаққа деген болжамдар сауалнама сұрақтары арқылы терең зерттелді.

Жасанды интеллекттің қоғамдағы рөлі туралы сұраққа көптеген респонденттер оның қазіргі заманның басты технологияларының бірі екенін атап өтті. Жауаптардан бұл технологияның экономиканы, білім беруді, денсаулық сақтауды және басқа да салаларды өзгертетіні байқалады. Кейбіреулер ЖИ-ді толыққанды қолдану үшін әлі де жетілдіруді қажет

ететінін атап өтті. Сонымен бірге, кейбір респонденттер технологияның артықшылықтарын қолдана отырып, оның ықтимал қауіптерін де ескеріп, жауапкершілікпен пайдалану қажет екенін атап өтті. Респонденттердің жауаптары технологияның болашағына деген үлкен қызығушылықты және оны жауапкершілікпен дамыту қажеттілігін көрсетті.

Жасанды интеллекттің экономикалық шешімдер қабылдаудағы артықшылықтары оның кеңінен қолданылуын қамтамасыз етеді. Ең басты артықшылықтарының бірі – үлкен деректерді өңдеу және талдау қабілеті. Жасанды интеллект жүйелері үлкен көлемдегі мәліметтерді қысқа уақытта өңдеп, олардың ішінен маңызды үрдістерді анықтай алады [4]. Бұл аналитикалық процестерді жеделдетіп, шешімдердің дәлдігін арттырады. Сонымен қатар, жасанды интеллект шешім қабылдау процесін автоматтандырып, жылдамдық пен тиімділікті қамтамасыз етеді. Адами факторлардан туындайтын қателіктерді болдырмау арқылы жасанды интеллекттің көмегімен экономикалық шешімдердің сапасы едәуір жақсарады. Шығындарды азайту да жасанды интеллекттің басты артықшылықтарының бірі болып табылады. Жасанды интеллект өндіріс, логистика және басқару процестерін оңтайландыруға мүмкіндік береді, бұл ресурстарды тиімді пайдалануға ықпал етеді. Сонымен қатар, жасанды интеллект тәуекелдерді төмендетіп, экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етуге көмектеседі. Жасанды интеллект жүйелері деректерді талдау арқылы ықтимал тәуекелдерді болжай алады және оларды басқаруға арналған шешімдер ұсынады.

Сонымен бірге, жасанды интеллекттің қолданылуы белгілі бір қиындықтарды туғызады. Оның тиімділігі тікелей мәліметтердің сапасына тәуелді. Егер мәліметтер жеткіліксіз немесе қате болса, жасанды интеллекттің шешімдері дұрыс болмай, теріс салдарға әкелуі мүмкін.

Жалпы алғанда, жасанды интеллект экономикалық шешімдер қабылдауда үлкен әлеуетке ие, алайда оның қиындықтары мен шектеулерін ескеру маңызды [5]. Оны тиімді пайдалану үшін технологияны дұрыс бағытта қолдану, этикалық нормаларды сақтау және адами сараптаманы технологиямен үйлестіру қажет. Тек осындай жағдайда жасанды интеллект экономикалық тиімділікті арттыру құралы ретінде толық пайдаланылатын болады.

Жасанды интеллекттің болашағы қазіргі заманның қарқынды дамуымен тығыз байланысты және ол экономиканың барлық салаларында елеулі өзгерістер енгізуге қабілетті. Болашақта жасанды интеллект технологияларының ықпалы одан әрі артып, экономикалық шешім қабылдау процестері толығымен автоматтандырылуы мүмкін. Жасанды интеллект үлкен деректерді талдаудың күрделілігін төмендетіп, экономика саласында жаңа мүмкіндіктер ашатын негізгі құралға айналады.

Экономикада жасанды интеллекттің болашағы бірнеше бағыттар бойынша дамиды. Біріншіден, деректерді өңдеу және талдау процестері одан әрі жетілдіріліп, экономикалық үрдістерді болжау әлдеқайда дәл әрі тиімді бола түседі. Бұл кәсіпорындар мен мемлекеттерге экономикалық саясат пен стратегияларды дәл жоспарлауға мүмкіндік береді. Екіншіден, экономикалық шешім қабылдау процестерін толық автоматтандыру әлеуеті жүзеге асады. Жасанды интеллект алгоритмдері күрделі мәселелерді шешу үшін қолданылып, адамға тән шешім қабылдау қателіктерін азайтады.

Жасанды интеллекттің болашағының тағы бір маңызды аспектісі – экономикалық теңсіздікті азайту мүмкіндігі [6]. Жасанды интеллект технологиялары ресурстарды әділ бөлуге, кедейлік деңгейін төмендетуге және жаңа жұмыс орындарын құруға ықпал етуі мүмкін. Бұл технологиялар қоршаған ортаға зиян келтірмейтін өндіріс тәсілдерін дамытуға және энергияны үнемдеуге бағытталған экономикалық шешімдерді жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Жасанды интеллекттің артықшылықтарымен қатар, оның этикалық, құқықтық және әлеуметтік мәселелері де бар. Жеке деректердің құпиялылығы, технологияға тәуелділік және жұмыссыздық сияқты қиындықтар бұл технологияның дамуы кезінде ескеруді қажет етеді. Сонымен қатар, жасанды интеллекттің шешім қабылдау процестерінде толық тәуелсіздікке ие болмауы және адами сараптаманы толық алмастыра алмауы оның әлеуетін ақылмен пайдалану керектігін көрсетеді.

Қорыта айтқанда, жасанды интеллект экономикалық процестерді жетілдіруге үлкен ықпал ететін құрал болғанымен, оның тиімді қолданылуы тек технологияның дамуына ғана емес,

этикалық нормалардың сақталуына және оның қоғамға тигізетін әсерін теңестіруге байланысты. Жасанды интеллектті жауапкершілікпен пайдалану экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етудің маңызды алғышарттарының бірі болмақ..

### Әдебиеттер тізімі

1. Жасанды интеллект туралы жалпы теория және анықтамалар. (2024). Artificial Intelligence: A Modern Approach. Stuart Russell, Peter Norvig.
2. Қаржы саласындағы жасанды интеллекттің рөлі мен ықпалы. (2023). Financial Applications of Artificial Intelligence. John Wiley & Sons Publishing.
3. Жасанды интеллекттің маркетингтегі қолданылуы. (2022). AI in Marketing. McKinsey & Company аналитикалық есебі.
4. Мемлекеттік басқару және жасанды интеллект. (2023). AI for Public Sector Decision Making. Harvard Business Review.
5. Экономикадағы автоматтандыру және жасанды интеллект. (2024). Economics and AI: Transformations in the Modern World. Springer Nature.
6. Этикалық және құқықтық мәселелер. (2024). AI Ethics and Law. OpenAI зерттеу есебі.

С.Т. Мусина<sup>1</sup>, Ю.С. Огородникова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>М.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,  
<sup>2</sup>студент 4-го года обучения по специальности «Предпринимательство и управление проектами»  
mtsiriie@vk.com, musina.74@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Статья посвящена анализу культуры избыточного потребления, возникающей в контексте социальных сетей, и её влиянию на малый бизнес. В последние годы социальные сети становятся не только платформами для общения, но и мощными инструментами для формирования потребительских привычек и предпочтений. Автор исследует, как постоянное воздействие рекламы, инфлюенсеров и трендов на платформах, таких как Instagram, TikTok и Facebook, способствует росту спроса на товары и услуги, что создает как возможности, так и угрозы для малых предпринимателей. В статье рассматриваются последствия гиперконсумпции для малых бизнесов, таких как необходимость быстрой адаптации к быстро меняющимся трендам, давление на цены и качество продукции, а также возможные способы использования культуры избыточного потребления для привлечения внимания аудитории и повышения спроса на товар.

В статье осуществляется вывод о необходимости осознания казахстанскими предпринимателями малых бизнесов рисков и преимуществ, связанных с этим явлением, и предлагает рекомендации по оптимизации маркетинговых стратегий в условиях гиперконсумпции.

Ключевые слова: культура избыточного потребления, социальные сети, малый бизнес, инфлюенсеры, потребительские привычки, маркетинг, тренды, гиперконсумпция, реклама, цифровой маркетинг, бизнес-стратегии.

Современный человек на сегодняшний день является самым активным потребителем за все время. С каждым поколением у каждого домохозяйства появляется все больше и больше предметов недвижимости, мебели, домашней утвари и другого имущества, как необходимого и удобного, так и абсолютно ненужного, но ложно расхваленного маркетологами и инфлюенсерами в социальных сетях. После научно-технической революции, второй бум культуры потребления случился с развитием интернета и развитием социальных сетей, когда компании, производящие на первый взгляд товары не первой необходимости вкладываются в онлайн маркетинг и создают у потенциальных потребителей



ощущение, что их, казалось бы, безделушка, жизненно необходима.

Этому мышлению подвержены и пользователи Казахстана, с каждым годом отдавая предпочтения рекомендациям блогеров стандартным видам рекламы.

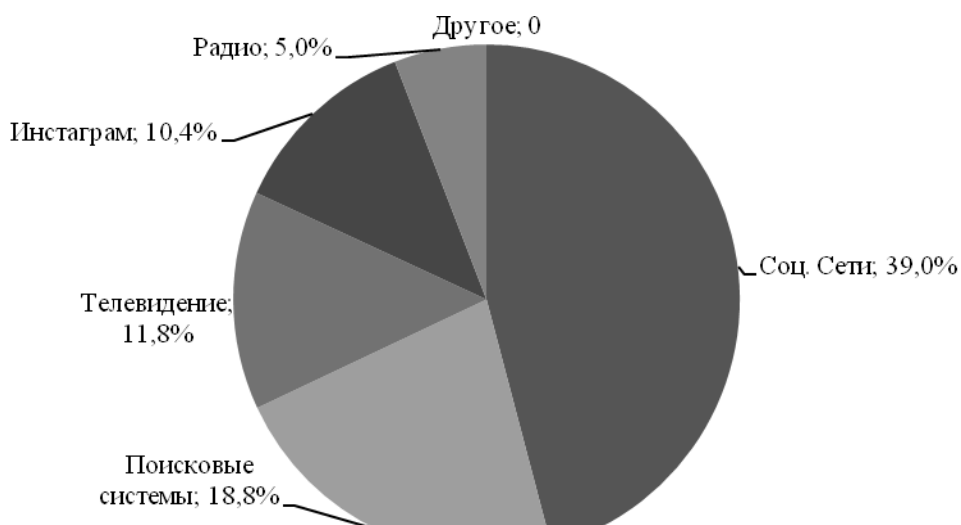


Рисунок 1. Эффективность влияния рекламы, по мнению казахстанцев  
Примечание – составлено автором по источнику [1]

Социальные сети давно уже начали активное содействие сотрудничеству инфлюенсеров и брендов онлайн, для привлечения максимально лояльного покупателя. Самой популярной платформой для подобного сотрудничества является Instagram. Набирает обороты и TikTok, хотя на его просторах до сих пор нет прямого содействия данным сделкам, встроенного в само приложение, где бы показывалась вся статистика, поэтому, несмотря на большее количество рекламы в нем, пока сложно назвать эту платформу самой действенной.

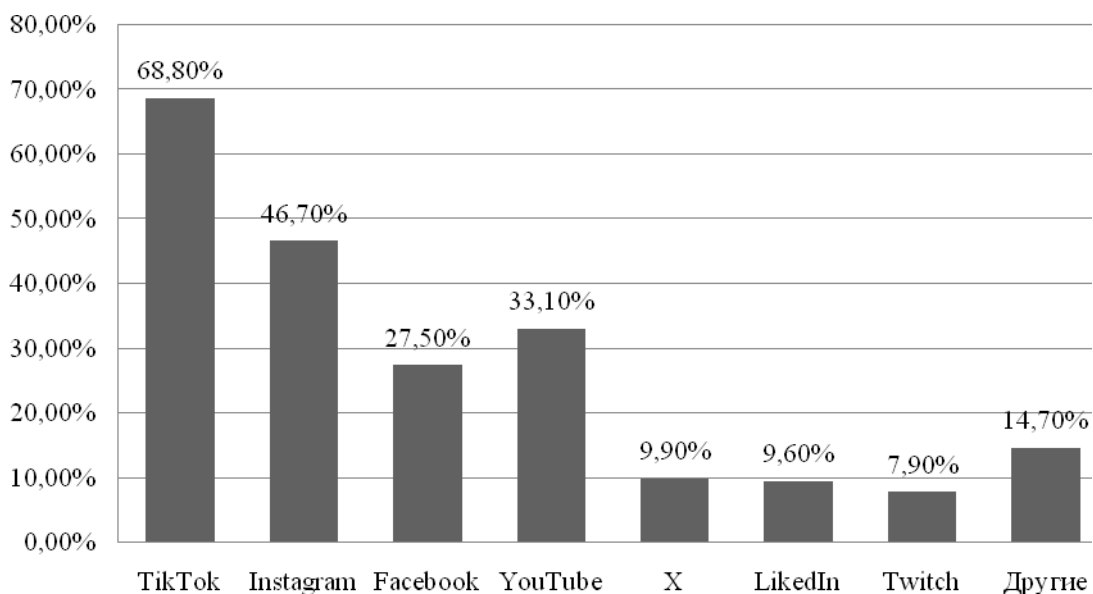


Рисунок 2. Частота выбора социальных сетей для продвижения продукта у инфлюенсеров  
Примечание – составлено автором по источнику [2]

Когда вы замечаете, что влиятельный человек загружает публикацию в Instagram, а затем видите «Платное партнерство с...» над публикацией в ленте или истории, это означает, что человек, который поделился ею, имеет деловые отношения с упомянутым брендом и что он получил компенсацию за публикацию каким-то образом.

С помощью тега платного партнерства в этих спонсируемых публикациях пользователи могут указать, что они являются частью программы платного партнерства Instagram, которая позволяет им работать с деловыми партнерами для продвижения рекламы брендированного контента.

Стоит так же учитывать тот факт, что, при выборе социальных сетей для продвижения, блогер и рекламодатель могут не ограничивать себя выбором только одной платформы.

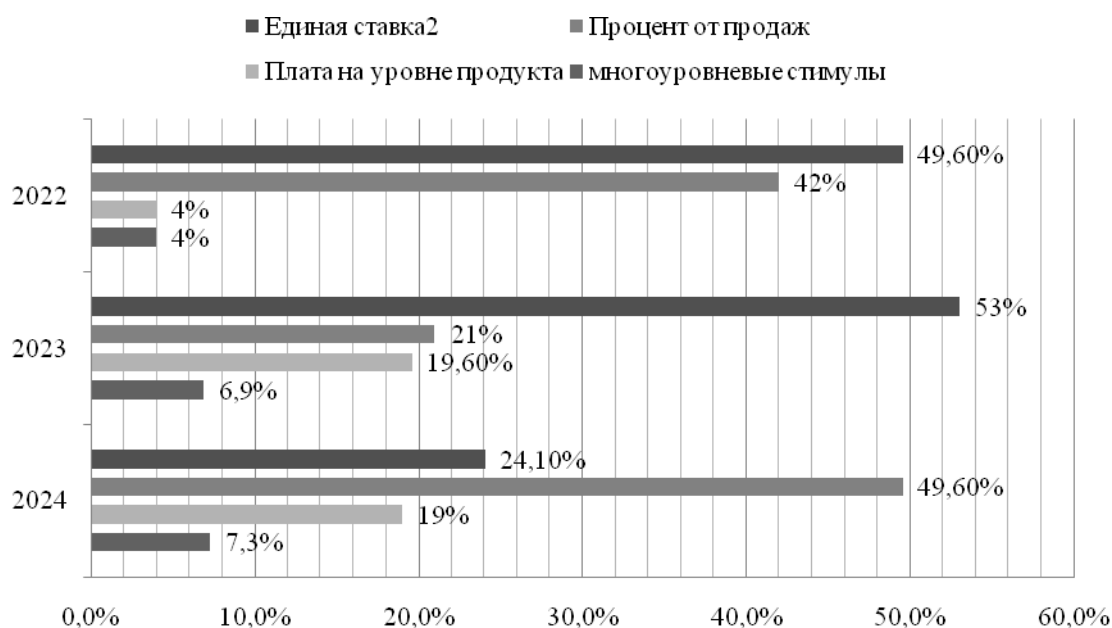


Рисунок 3. Система оплаты инфлюенсеров за июль 2024

Примечание – составлено автором по источнику [2]

С каждым годом инфлюенсеры стали все больше выбирать способ оплаты, связанный с процентом от продаж. Это может быть как прямой процент с суммарных продаж за определенный срок, но чаще всего, если блогер перенаправляет на како-то сайт с продуктом, они вместе с рекламодателем разрабатывают промокод, введя который покупатели получают скидку, а блогер получает 30-50% от цены проданного товара.

Чаще всего в таких постах рекламируют косметику, уходовые средства, бренды одежды, люксовые аксессуары, парфюмы, и другие трендовые продукты, которые достаточно сложно объединить в одну категорию.

Самый яркий пример влияния трендов на востребованность продукта – это тренд на переносную металлическую кружку-термос Stanleycup.

Такие кружки были достаточно распространены еще давно, ведь это достаточно удобный способ носить с собой воду или другие напитки, чтобы поддерживать уровень гидратации тела на протяжении всего дня.

Но в 2021 году американская компания Stanley, которая производит эти кружки, создала новую линейку моделей в «Instagram-friendly» пастельных цветах под названием Quencher, что повлияло на желание инфлюенсеров, ориентированных на ведение таких же пастельных эстетичных аккаунтов, покупать и продвигать этот продукт. Так, к 2023 году хештег #StanleyTumbler достиг более 900 млн. просмотров в Тиктоке, и с каждым месяцем эта цифра растёт.

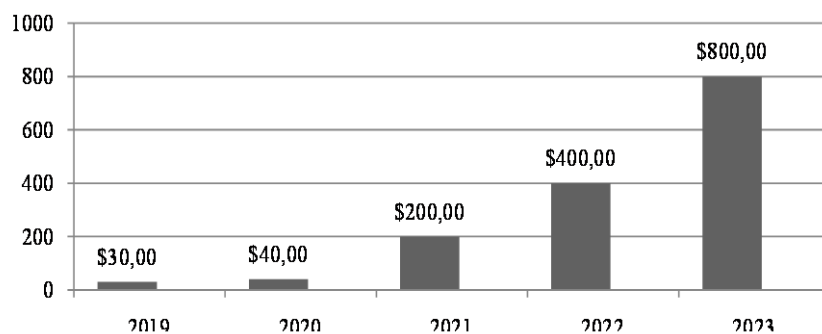


Рисунок 4. Доходы от продаж Stanley cups, млн долларов США

Примечание – составлено автором по источнику [3]

Так, иметь у себя Stanley cup стало для девушки в Америке чем-то крутым, а потом и вовсе обязательным. Даже если ты не преследуешь философию правильного питания, даже если тебя не заботит гидратация твоего тела, даже если ты выходишь из дома всего на пару минут, ты обязательно должна иметь с собой этот термос. На мужской пол данное правило не распространяется.

Ажиотаж вокруг этих кружек в США стал настолько ошеломительным, что с 2022г. самый популярный розничный магазин Target столкнулся с тем, что кружки скупали настолько быстро, что они не могли толком выставить товар на прилавок. Это был один из тех случаев, когда администрации магазина пришлось ввести правило одной кружки в одни руки.

Но как вместить громоздкий Stanley cup в небольшую сумку или рюкзак? Для этого желательно иметь несколько видов и размеров кружки, обязательно закрыть герметичной насадкой, которая покупается отдельно, пристегнуть небольшой ремешок, который обязательно должен сочетаться с цветом самого продукта, иметь на нем именную наклейку или насадку (чтобы все в школе или на работе знали, что это именно твоя Stanley cup), а еще можно пристегнуть у нему специальный кармашек, в котором можно хранить ключи или блеск для губ, или приклеить небольшую пластиковую декоративную фигурку – это уже по желанию. И все это желательно иметь в нескольких экземплярах, чтобы менять каждый день недели или каждый месяц.

И обязательно продукты должны быть оригинальными, на лицевой стороне должна красоваться гравировка компании. Множество скандалов происходило вокруг случаев, когда, в основном молодые девочки из средней школы США подвергались жесточайшему буллингу и травле за то, что приносили в школу обычные термо-кружки, произведенные не этой компанией.

«Они и вправду часть моей личности. Если у меня нет его с собой, [Stanley cup], если я не выберу цвет, соответствующий моему настроению, мой день будет разрушен» – в одном из своих видео-обзоров заявляет инфлюенсерша Chelsea Espejo, которая владеет коллекцией из 47 кружек.

Усмирить вызванный блогерами ажиотаж вокруг этого продукта сумели другие пользователи интернета, распространившие мнение о том, что в составе материала, из которого сделаны эти кружки содержится опасный свинец.[4]

Слухи быстро опровергли, проведя достоверные исследования, но репутация компании уже была невозвратно испорчена.

Сильнее всего подвержены инфлюенсерскому маркетингу молодые люди 18-34 лет, которые часто сидят в социальных сетях, имеют доверие к людям в этих социальных сетях и деньги, чтобы приобрести их продукт.

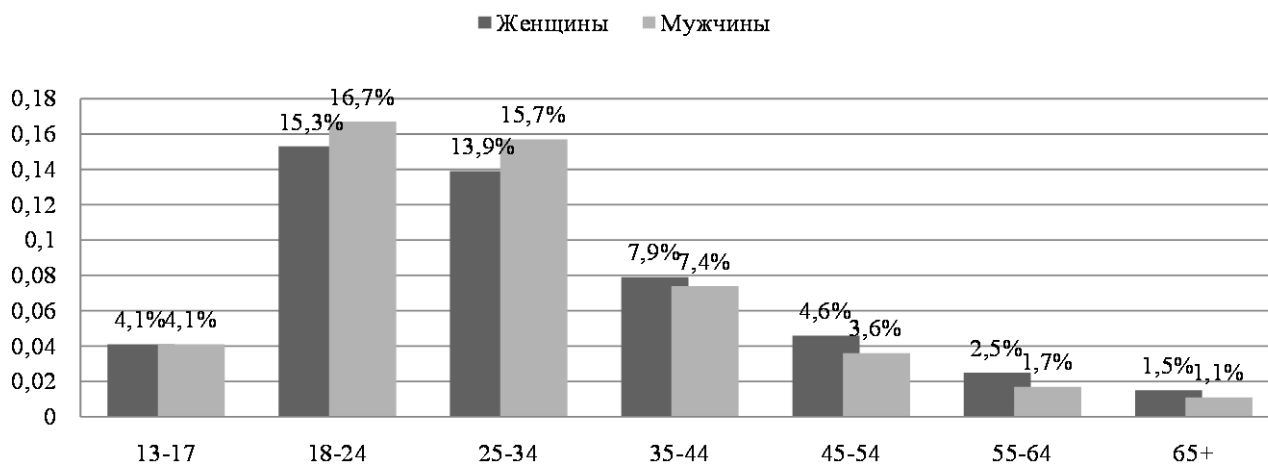


Рисунок 5. Аудитория рекламы в инстаграме по полу и возрасту за Апрель 2023г.  
Примечание – составлено автором по источнику [5]

Средняя стоимость клика (CPC) рекламы в Instagram составляет 0,00–0,25 долл. США. Этот показатель является важным при измерении значимости рекламного поста инфлюенсера. Оставив ссылку или указав бренд в посте, или просто показав его этикетку в кадре, блогерсподвигает потребителя купить этот продукт.

Так называемая гедонистическая беговая дорожка[6] – концепция вечного стремления человека поддерживать свой уровень счастья путем мелких дешевых радостей, стала главной философией рядового пользователя инстаграма, который тратит много времени наблюдая за инфлюенсерами и их потребительскому образу жизни, ассоциирующего этот образ как успешный и единственно правильный.

Для малого бизнеса в Казахстане культура перепотребления открывает новые горизонты, предлагая возможность быстрого роста через онлайн-продажи и продвижение товаров с помощью инфлюенсеров и рекламных кампаний в социальных медиа. Однако, она также требует от предпринимателей гибкости и готовности к быстрой реакции на изменяющиеся предпочтения потребителей, что может быть особенно сложным для малых компаний с ограниченными ресурсами. Важно отметить, что в условиях повышенного потребительского спроса малому бизнесу следует тщательно взвешивать стратегии маркетинга, ориентируясь на долгосрочные отношения с клиентами, а не только на краткосрочные тренды.

### Список литературы:

1. Д. Сыздыкова. Эффективность рекламы и популярные соц. Сети в РК //Институт маркетинговых и социологических исследований Elim //marketingcenter.kz
- 2.D.Kasumovic. Influencer marketing report 2024 //Информационнаямедиа//<https://influencermarketinghub.com>
- 3.N.Vega / L.Shamo.How a 40-ounce cup turned Stanley into a \$750 million a year business //Интернетбизнес-канал CNBC//[www.cnbc.com/2023/12/23](http://www.cnbc.com/2023/12/23)
- 4.S.Bregel.Stanley cups contain lead – should we be worried about exposure? //ИнформационнаямедиаBBC//[www.bbc.com/future/article/20240130-stanley-cups-contain-lead-should-consumers-worry](http://www.bbc.com/future/article/20240130-stanley-cups-contain-lead-should-consumers-worry)
- 5.Отчет стратегического консалтинга за 2023г. //KEPIOS //kepios.com/reports
- 6.РобертБертон. Анатомия меланхолии. 1621г. Перевод, статьи и комментарии А. Г. Ингера. — М.: Прогресс-Традиция, — 2005.

## Роль маркетинговой стратегии в развитии бизнеса

А.А.Ниязалиева<sup>1</sup>, С.Т. Мусина<sup>2</sup>

<sup>1</sup>бакалавр 4-го года обучения по специальности «Предпринимательство и управление проектами»

<sup>2</sup>научный руководитель, м.э.н., ст.преподаватель  
кафедры экономики и международного бизнеса,  
albina\_0714@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация. Статья рассматривает роль маркетинговой стратегии как ключевого фактора в развитии бизнеса. Маркетинговая стратегия – это долгосрочный процесс, индивидуальные действия, которые следует рассматривать на всех этапах бизнеса. Приводится определение маркетинговой стратегии, ее виды, уровни и процессы. А также объясняется как маркетинговая стратегия может помочь компании адаптироваться под предпочтения потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые стратегии, инновации, маркетинговые коммуникации, анализ внешних и внутренних факторов, конкуренция, продвижение товара.

Маркетинг является одной из самой важной функцией в компании. За последнее время в Казахстане все чаще и чаще используют маркетинг. Производители начали задумываться, «как продать свой продукт и что для этого нужно». Компании создают свой личный бренд, чтобы потребители их узнавали и возвращались.

В настоящее время, существует огромная конкуренция среди производителей. Каждой организации следует все больше обращать внимание на совершенствование своей маркетинговой стратегии. Маркетинговая стратегия является неотъемлемой частью любого бизнеса. В современном мире каждая организация уделяет особое внимание созданию и совершенствованию своей маркетинговой стратегии. С каждым годом у потребителей меняются предпочтения, появляются новые тренды. Для того, чтобы оставаться «на плаву» компания должна быстро адаптироваться к новой среде.

Маркетинговая стратегия – это долгосрочный комплексный план действий компании, который направлен на продвижение товаров или услуг, привлечение целевой аудитории, а также достижения целей компании.

Главная цель маркетинговой стратегии – увеличения приток клиентов.

Выбор стратегии зависит от того, что хочет организация. Можно выделить несколько стратегий:

1. Стратегия расширения доли рынка. Компания предлагает совершенно новый продукт для своей деятельности, они расширяют свой ассортимент и долю на рынке;
2. Стратегия инновация. Создание нового продукта, которого не на рынке;
3. Стратегия дифференциации продукта. Компания выпускает свой обновленный продукт;
4. Стратегия снижения издержек производства. Использование новейших технологий, использование нового оборудования, цена товара может увеличиться;
5. Стратегия индивидуального потребителя. Индивидуальные заказы потребителя.

В зависимости от различных внешних и внутренних факторов маркетинговая стратегия может разрабатываться на период от 1 до 25 лет. Маркетинговая стратегия включает в себя разработку продукта или услуг, установку ценовой политики, и все то, что направлено на увеличение прибыли. Правильное использование инструментов маркетинга позволяет развиваться компаниям, создавать свои технологии и быть в предпочтении у потребителя. Разработка маркетинговой стратегии основывается на стратегическом анализе и прогнозировании возможностей организации. Данный анализ включает в себя, позицию компании на рынке, потенциальные возможности компании, а также конкурентную позицию.

Наиболее эффективный маркетинг может помочь в борьбе между конкурентами МСП. Маркетинг и предпринимательство являются важными стратегическими направлениями, с помощью которых компании реагируют на изменение рынка. Маркетинговая стратегия имеет цель, она ориентирована на инновации, риск и поиск преимуществ. Таким образом, задача стратегического маркетинга является разработка целей, формирования стратегии развития.

Следует отметить, что маркетинговая стратегия может разделяться на несколько уровней:

1. Корпоративные (портфельные стратегии). Применяется к долгосрочному развитию компании и достижению основных целей;
2. Функциональный. Создание продукта, удовлетворяющий всех потребителей;
3. Операционный (инструментальный). Использование ресурсов, которые можно задействовать для достижения целей;
4. Уровень бизнес-единиц (конкурентный). Рассмотрение каждой бизнес-единицы компании.

Таблица 1

Характеристика уровней маркетинговой стратегии

Корпоративный (портфельный) уровень	Функциональный уровень	Операционный (инструментальный) уровень	Уровень бизнес-единиц (конкурентный)
Анализ внешних и внутренних факторов	Реклама	Уменьшение затрат	Анализ конкурентной среды
Распределение ресурсов	Продвижение	Соблюдение баланса между качеством и ценой	Определение конкурентных преимуществ
Расширение ассортимента	Ценообразование	Быстрая реакция	Лидерство на рынке
Примечание – источник [1]			

Маркетинговая стратегия – это важная составляющая.

Во-первых, каждая компания должна иметь стратегический долгосрочный план.

Во-вторых, стоит отметить, что большая часть казахстанских организаций относится к малому и среднему бизнесу. Одна из задач таких компаний, это разработка собственной маркетинговой стратегии, чтобы быть первым среди своих конкурентов.

Кроме того, если использовать стратегию правильно, то предприятие получить такие результаты, как:

1. Расширение ассортимента товаров;
2. Положительный имидж компании;
3. Увеличение объема продаж
4. Увеличение прибыли;
5. Увеличение производительности труда.

Малые и средние могут улучшать свои конкурентные преимущества за счет данной стратегии.

В рамках маркетинговой стратегии в компаниях необходимо менять не только технологии, но и образ мышления.

При формировании цели компании необходимо обратить внимание на процесс формирования маркетинговой стратегии, чтобы правильно продавать свой продукт.

Согласно данному процессу формирования маркетинговой стратегии, маркетинговая стратегия определяет:

1. Целевой рынок;
2. Товарный ассортимент;
3. Систему ценообразования;

4. Ответственность и роль всех сотрудников организации;

5. Способы продвижения.



Рисунок 1. Процесс формирования маркетинговой стратегии

Примечание – источник [2]

Современная индустрия информации, коммуникационных сетей имеет большое значение в международном маркетинге. Это способствует эффективному сбору, обработке, анализу маркетинговой информации.

Основные усилия казахстанского рынка направлены на развитие маркетинговой коммуникации. Маркетинговая коммуникация – это любой метод информирования целевой аудитории о бренде, товаре или компании. Первым делом нужно сформировать правильную стратегию продвижения. В маркетинговую коммуникацию входит такое понятие, как «продвижение». Продвижение товара – это информирование целевой аудитории через разные способы. Если рассматривать маркетинговую стратегию продвижения бренда, то можно сказать, что продвижение равно маркетинговые коммуникации.

По данным комиссии экспертов Центрально-Азиатской рекламной ассоциации (ЦАРА), реклама в стране за I квартал 2024 года составила 23,2 млрд тенге. На 29% больше, чем в 2023 году.

Исходя из данной таблицы можно отметить, что самым предпочтительным местом является интернет. Печать и радио в настоящее время отходит на второй план.

Можно выделить основные тенденции в развитии маркетинговых стратегий в Казахстане:

1. Внедрение искусственного интеллекта, технологии ИИ оказывают огромное влияние на большинство инструментов маркетинга. Благодаря использованию ИИ компании создают более эффективные маркетинговые стратегии.

2. Цифровой маркетинг, с увеличением активных пользователей социальных сетей, казахстанские компании все больше и больше инвестируют в цифровые платформы.

3. Инфлюенс-маркетинг, в Казахстане бренды активно сотрудничают с блогерами для продвижения своего продукта.

4. Персонализация данных, компании активно внедряют персонализацию, основываясь на анализе потенциального покупателя.

5. BigData, основной элемент стратегического развития и конкурентоспособности компании.

Таблица 2

Объем рекламы Казахстана

№	Медиаканалы	I квартал 2023 года (млрд тенге)	I квартал 2024 года(млрд тенге)
1	ТВ	5,9	7,3
2	Интернет	8,0	10,8
3	Наружная реклама	2,9	4,2
4	Радио	1,0	0,7
5	Печать	0,3	0,3
Итого		18,0	23,2
Примечание – источник [4]			

Компании в Казахстане, выделяет недостаточное количество средств на маркетинговые мероприятия, что приводит к снижению маркетинговой активности, в результате этого замедляются продажи. Возникают угрозы снижения конкурентоспособности, потери доли на рынке и в худшем случае потери бизнеса. Поэтому следует использовать инструменты маркетинга, которые не требуют больших вложений.

Таким образом, маркетинговая стратегия занимает ключевое значение в развитии бизнеса. Она не только помогает определить направления продвижения товаров, но и помогает бизнесу оставаться гибким и быть ориентированным на изменения потребностей потребителей. Правильно разработанный процесс механизма помогает формировать конкурентные преимущества компаний, повышать их эффективность. Маркетинг содержит критерии оценки не только маркетинговой стратегии, но и деятельность компании в целом.

#### Список литературы:

1. Philip Kotler: Marketing Essentials, 1984. / Филип Котлер: Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. — М., 1990.

2. Короткова, Т. Л. Управление маркетингом : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 221 с. — (Высшее образование)

3. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 225 с. — (Высшее образование).

4. Официальный сайт ForbesKazakhstan  
[//https://m.forbes.kz/news/2022/03/04/newsid\\_270920](https://m.forbes.kz/news/2022/03/04/newsid_270920)

5. Официальный сайт McKinsey&Company // <https://www.mckinsey.com/kz/our-work>



## Қазақстанда атом электр станциясын салудың объективті қажеттілігі

М.Ә.Нұржан<sup>1</sup>, Г.Құдайберген<sup>2</sup>, Е.Молдағали<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.,  
<sup>2,3</sup> IT-кәсіпкерлік және цифрлық экономика білім беру бағдарламасының 2 курс  
студенттері

<sup>1</sup>Madina.kz\_1997@mail.ru, <sup>2</sup>nurbolgulnur1@gmail.com, <sup>3</sup>dinmuhammed.zhanatuly@mail.ru

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: 2024 жылдың 6 қазанында Қазақстанда атом электр станциясының (АЭС) құрылысын салу мәселесі бойынша референдум өтіп, халықтың көпшілігі жобаны қолдады. АЭС электр энергиясын өндіруде тиімді әрі экологиялық таза шешім болғанымен, Қазақстан өздігінен АЭС сала алмайды. Қаржылық тапшылық және техникалық тәжірибенің жоқтығы шетелдік серіктестердің көмегіне жүгінуді қажет етеді. Негізгі серіктестер ретінде Франция, Оңтүстік Корея, Қытай және Ресей қарастырылды. Ресей Федерациясы тиімді серіктес ретінде ұсынылып отыр, себебі бұл елдің тәжірибесі мол және жобаның қаржыландырылуына қамтамасыз ете алады.

АЭС құрылысы экономикалық тұрғыдан инвестиция тартуға мүмкіндік бергенімен, электр қуатының бағасына әсері және келісім-шарттардың шарттары жан-жақты қарастырылуы тиіс. Жобаның тиімділігі экономикалық, экологиялық және әлеуметтік аспектілердің толық зерттелуіне байланысты.

АЭС Балқаш өңірінде салынады деп жоспарлануда.

Кілт сөздер: АЭС (атом электр станциясы), Электр энергиясы, Референдум, Қаржылық тапшылық, Техникалық тәжірибе, Франция, Оңтүстік Корея, Қытай, Ресей, Энергетикалық қауіпсіздік, Балқаш, Экономикалық тиімділік, Келісім-шарттар

2024 жылдың 6 қазанында Қазақстанда азаматтар атом электр станциясының құрылысын қолдай ма, әлде қарсы ма деген мәселе бойынша референдум өтті. Дауыс беруге құқығы бар азаматтардың жалпы саны 12 284 487 адамды құрады. Дауыс беруге 7 820 204 адам қатысты, бұл сайлаушылардың жалпы санының 63,66%-ын құрайды. Атом электр станциясын салуға 5561 937 адам дауыс берсе, 2 045 271 адам қарсы дауыс берді. Осылайша, Қазақстанда АЭС салу туралы шешім қабылданды [1].

Енді біздің ойымызға сұрақтар туындайды: АЭС не үшін қажет? Қазақстан Республикасы атом электр станциясын салу үшін неге басқа мемлекеттерді іздейді? Қазақстан Республикасына қай мемлекетпен серіктескен ыңғайлы? Қазақстан Республикасына атом электр станциясын салған тиімді ме, тиімсіз бе?

АЭС не үшін қажет?

АЭС – электр энергиясын өндіру үшін атом энергиясын пайдаланатын нысан. Атом электр станцияларының жұмысы ядролық ыдырау процесіне негізделген, онда ауыр атом ядролары (әдетте уран немесе плутоний) жеңіл ядроларға ыдырап, көп мөлшерде жылу бөледі. Бұл жылу суды жылытуға, оны буға айналдыруға пайдаланылады. Бу турбинаны айналдырады, ал ол электр энергиясын өндіреді.

Қазақстан Республикасы атом электр станциясын салу үшін неге басқа мемлекеттерді іздейді?

Қазақстанның өз күшімен атом электр станциясын салуға мүмкіндігі жоқ. Бұл екі негізгі себепке байланысты:

1. Қаржылық мәселе:

Мемлекет қазіргі уақытта қаржылық тапшылықты бастан кешіруде. 2023 жылғы мәліметтерге сәйкес, Қазақстанның табысы 17,8 трлн теңге болса, шығыны 21 трлн теңгені құрады. Яғни, қысқаша айтқанда, мемлекетке атом электр станциясын салу үшін қаражат жеткіліксіз.

2. Техникалық тәжірибенің жоқтығы:

Қазақстанда атом электр станцияларын жобалайтын және салатын мамандар мен компаниялар жоқ. Сондықтан бұл міндетті басқа мемлекеттерге беру тиімдірек.

Қазақстан Республикасына қай мемлекетпен серіктескен ыңғайлы?

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының алдында төрт негізгі серіктес ел бар: Франция, Оңтүстік Корея, Қытай және Ресей. Бұл елдер Қазақстанмен серіктестік қатынастарын жақсы дамытқан және атом энергетикасында тәжірибелері мол. Әр елдің мүмкіндіктері мен кемшіліктеріне тоқталсақ:

Оңтүстік Корея

Оңт. Кореяда төрт атом электр станциясы бар, және олар елдегі электр қуатының 30%-ын өндіреді. Басқа елдердегі жобаларының ішінде Сауд Арабиясы Барака қаласындағы АЭС құрылысы бар. Бұл жобаның жалпы құны 25 млрд долларды құрады. Алайда, Оңтүстік Корея бұл жобада тек мердігер рөлін атқарды, ал қаржылық шығындарды Сауд Арабиясы өз мойнына алды. Қазақстанда қажетті қаражат болмағандықтан, Оңтүстік Кореямен келісім жасау қиын.

Франция

Францияда 18 атом электр станциясы жұмыс істейді, олар елдің электр энергиясының 70%-ын өндіреді. Франция басқа елдерде де жобалар жүзеге асырған. Мысалы, Ұлыбританиядағы Хинкли-Пойнт қаласындағы АЭС жобасының 66,5%-ын Франция, ал қалған 33,5%-ын Қытай қаржыландырды. Бұл жобаға 30 млрд доллар жұмсалды. Қазақстан үшін Францияның ұсынысы тиімді болуы мүмкін, бірақ мұндай үлкен соманы жабу қиын.

Қытай

Қытайда 27 атом электр станциясы бар, бірақ олар елдің жалпы электр қуатының тек 5%-ын өндіреді. Қытайдың басқа елдерде жобалары бар, бірақ Қазақстан үшін Қытайдың қатысуы тиімсіз. Бұған дәлел ретінде Астана LRT немесе «Коррупция ескерткіші» жобасын атауға болады. Қытай бұл жобаға 1,5-2,5% төмен пайызбен несие берсе де, келісімшарт шарттары Қазақстан үшін тиімсіз болды. Құрылысқа 1300 мердігер қатысса, оның тек 300-і қазақстандық, ал қалғаны қытайлық мамандар және генерал медігерде қытай.

Ресей

Ресей Федерациясы 11 АЭС бар, олар жалпы елдің электр энергиясының 20%-ын өндіреді. Ресейінде басқа елдерде жобалары бар. Түркия мемлекетінің Акую қаласында 2010 жылы келісім болды. Келісімде станцияны салуға толық қаражаттандыруды Ресей өз қолына алады ал Түркия жұмыс күшін береді. Яғни Ресей қаражатынын жартысынан көбі Түркия экономикасына кетеді. Бірақ келісім шарт бойынша 2066 жылға дейін Ресейдің жеке меншігінде болады, алғашқы 15 жыл бойы 1квт-на 12центпен сатып алады және Түркия станциядан шыққан қуатты сатып алуға міндетті болады.

Ендігі кезекте біздің ойымызша, Ресей Федерациясы салғаны жөн көреміз. Себебі, бұл мемлекеттің атом электр станциялары өте қарқынды дамыған және қауіпсіз болып келеді. Бұл мемлекет Қазақстан Республикасымен шекаралас, және егер келісім-шарттары Түркия еліндегідей болса, біздің мемлекеттегі қаражат тапшылығын жабу үшін Қазақстанға осы мемлекет идеалды серіктес бола алады [2].

Қазақстан Республикасына атом электр станциясын салған тиімді ме, тиімсіз бе?

Біздің ойымызша, АЭС құрылысын экономика тұрғысынан қарастыру маңызды. Себебі, тиімді жағына тоқталсақ, жоғарыда айтылғандай, бізде қаражат тапшылығының деңгейі артып келе жатқандықтан, елге шұғыл түрде инвестиция қажет. Ал тиімсіз жағына келер болсақ, егер Ресей мемлекеті АЭС салатын болса және шарттары Түркиядағыдай болатын болса, арзан электр қуатының бағасы қымбаттап кетуі мүмкіндігі бар. Қазіргі таңда Қазақстандағы электр қуатының бағасы 1 кВт/сағ үшін 16-29 теңгені құрайды. Орташа есеппен алғанда бұл 5 центке тең. Ал Түркия елінің шарттарымен салыстырғанда 7 цент айырмашылық бар. Сондықтан, атом электр станциясын салу тиімді немесе тиімсіз деп нақты жауап беру қиын.

Осылайша атом электр станциясын салу үшін бізге өзге мемлекеттің көмегі қажет. Бірақ бұл жобаны бастау үшін тек референдум жауабы емес, басқада шарттарға келісім жауап

қажет. Бұл келісімдер көптеген уақыт алады, дегенмен атом электр станциясының салынатын аумағы белгілі ол- Балқаш жерінде салынатын болды [3].

Қорыта айтқанда, Қазақстанда АЭС салу мәселесін жан-жақты талдау қажет. Атом электр станциясы еліміздің энергетикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, қаражат тапшылығын азайтуға мүмкіндік берсе де, оның экономикалық, экологиялық және әлеуметтік аспектілері мұқият ескерілуі тиіс. Әсіресе, келісім-шарттардың шарттары мен электр қуатының бағасына ықпалын ескеру маңызды. Сондықтан бұл жобаның тиімділігі немесе тиімсіздігі жөнінде нақты шешім қабылдау үшін кешенді зерттеу жүргізу қажет.

#### **Әдібеттер тізімі:**

1. Murakami T., Anbumozhi V. An International Analysis of Public Acceptance of Nuclear Power. ERIA Research Project FY2017 No.03. – Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, 2018. – 71 p.

2. Косенов А. О необходимости строительства АЭС в Казахстане рассказал Назарбаев [Электронный ресурс] // TengriNews [web-сайт]. – 2014. – URL: [https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/neobhodimosti-stroitelstva-aes-kazahstane-rasskazal-248978/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/neobhodimosti-stroitelstva-aes-kazahstane-rasskazal-248978/) (Дата обращения: 11.09.2022).

3. Елюбаева А. Нам позарез нужна чистая атомная энергия - президент [Электронный ресурс] // Капитал [web-сайт]. – 2022. – URL: <https://kapital.kz/economic/102721/nam-pozarez-nuzhna-chistaya-atomnaya-energiya-prezident.html> (Дата обращения: 11.09.2022).

#### **Жасанды интеллекттің экономиканың дамуына әсері**

М.Ә. Нұржан<sup>1</sup>, Г. Нэрбол<sup>2</sup>, Д. Жанатұлы<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.,

<sup>2,3</sup>IT-кәсіпкерлік және цифрлық экономика білім беру бағдарламасының 2 курс студенттері

<sup>1</sup>Madina.kz\_1997@mail.ru, <sup>2</sup>nurbolgulnur1@gmail.com, <sup>3</sup>dinmuhammed.zhanatuly@mail.ru

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Бұл мақалада жасанды интеллекттің экономикалық процестерге әсері, оның мүмкіндіктері мен шектеулері талқыланады. Сонымен қатар, технологиялық инновациялар мен ЖИ негізінде экономиканы қайта құрудың жолдары қарастырылады. Әсіресе, Қазақстан сияқты дамушы елдер үшін ЖИ-дің жаңа экономикалық мүмкіндіктер ашып, жаһандық нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттырудағы рөлі ерекше маңызға ие. Жасанды интеллекттің дамуы қоғам мен экономиканы өзгертудің тек техникалық қыры ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік және этикалық мәселелерді де қозғайды. Сондықтан, бұл тақырыптың өзектілігі бүгінгі таңда ерекше жоғары болып отыр [1].

Кілт сөздер: жасанды интеллект, машиналық оқыту, экономика, өнеркәсіп, бизнес, технология, инновация.

Қазіргі әлемде жасанды интеллект (ЖИ) технологиялары экономиканы қайта құрудың және оның тиімділігін арттырудың басты құралдарының бірі ретінде танылып отыр. Сандық трансформация дәуірінде ЖИ тек қана кәсіпорындардың өндірістік процестерін автоматтандырып қана қоймай, бүкіл салаларды қайта құрылымдап, жаңа мүмкіндіктер ашуда. Экономиканың әртүрлі секторлары, соның ішінде қаржы, логистика, денсаулық сақтау, білім беру және ауыл шаруашылығы, жасанды интеллекттің озық шешімдерін енгізу арқылы өнімділікті арттырып, шығындарды азайтуға қол жеткізуде. Экономикадағы заманауи жасанды интеллект технологияларының тақырыбы қазіргі әлем мен қоғамның болашақ дамуы контекстінде зерттеу және талқылау үшін өте өзекті және қызықты. Экономикадағы заманауи жасанды интеллект технологиялары тақырыбының өзектілігінің бірнеше аспектілері бар.

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

Жасанды интеллект технологияларының дамуымен осы салада білімі бар мамандарға жоғары сұраныс туындайды. Бұл деректермен, машиналық оқыту алгоритмдерімен және басқа ЖИ технологияларымен жұмыс істей алатын мамандардың мансаптық өсуі мен дамуына жаңа мүмкіндіктер жасайды [2].

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

ЖИ өндіріс тәсілдерін ғана емес, сонымен қатар бизнес модельдерін де өзгертеді. Машиналық оқыту, автоматтандыру және деректерді талдау алгоритмдеріне негізделген жаңа қызметтер мен өнімдер пайда болады, бұл инновациялар мен жаңа нарықтарды дамыту мүмкіндіктерін кеңейтеді. Тұтастай алғанда, экономикаға заманауи жасанды интеллект технологияларын енгізу өндірістік процестерді жақсартып, ресурстарды басқаруды оңтайландырып қана қоймайды, сонымен қатар жаңа салалардың дамуын ынталандырады және бизнес пен жалпы қоғам үшін жаңа мүмкіндіктер жасайды.

Жасанды интеллект (ЖИ) - әдетте адам интеллектін қажет ететін тапсырмаларды орындай алатын жүйелерді құрумен айналысатын информатика саласы. Жасанды интеллекттің мақсаты-деректерді талдауға, қорытынды жасауға, тәжірибеден үйренуге және адамның қабілеттеріне ұқсас шешімдер қабылдауға қабілетті компьютерлік бағдарламалар мен құрылғыларды әзірлеу. Жасанды интеллект құрудың бірнеше тәсілдері бар, соның ішінде символдық ЖИ, Машиналық оқыту және терең оқыту. Символдық ЖИ: ақпаратты символдық өңдеуге және логика ережелеріне негізделген. Бұл тәсілдегі бағдарламалар символдармен жұмыс істейді және берілген ережелерге сәйкес операцияларды орындайды. Дегенмен, бұл тәсіл деректердің үлкен көлемін өңдеуде және абстракцияның жоғары дәрежесін қажет ететін күрделі тапсырмаларда шектеулерге ие [3].

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

Терең оқыту: бұл деректерді талдау үшін көптеген қабаттары бар жасанды нейрондық желілерді қолданатын машиналық оқытудың кіші бөлімі. Терең оқыту модельдерге үлкен көлемдегі ақпаратты өңдеуге және күрделі заңдылықтарды алуға мүмкіндік береді, бұл оны үлгіні тану, табиғи тілді өңдеу және автоматты аударма сияқты көптеген мәселелерді шешуде тиімді етеді [4].

Бұл тәсілдердің барлығы медицина, қаржы, өндіріс, көлік және т.б. сияқты әртүрлі салаларда кеңінен қолданылатын әртүрлі жасанды интеллект қолданбалары мен жүйелерін жасау үшін қолданылады. Қазақстанда жасанды интеллектті экономикада қолдану әртүрлі салалар мен қызмет салаларына айтарлықтай әсер етеді. Мұнда бірнеше мысалдар келтірілген:

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

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

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

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

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

Бұл мысалдар Қазақстан экономикасында жасанды интеллектті қолданудың әртүрлі тәсілдерін көрсетеді, бұл елдің тиімділігін, бәсекеге қабілеттілігін және инновациялық дамуын арттыруға ықпал етеді. Қазақстанның экономикасы мен бизнесінде жасанды интеллектті (ЖИ) дамыту перспективалары қызықты әрі перспективалы болуға уәде береді. Елдегі ЖИ дамуының болашағын анықтай алатын бірнеше негізгі бағыттар бар. Жасанды интеллектке инвестициялар Қазақстанда өсе береді деп күтілуде. Бұл жаңа стартаптар мен инновациялық жобалардың пайда болуына, сондай-ақ қазақстандық компаниялардың назарын әртүрлі салаларда ЖИ қолдану мүмкіндіктеріне тартуға ықпал ететін болады.

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

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

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

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

Жалпы, Қазақстанның экономикасы мен бизнесінде жасанды интеллектті дамыту және қолдану түрлі салалардың өсуі мен жаңғыртылуы үшін жаңа мүмкіндіктер жасауға, елдің әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және инновациялық дамуға ықпал етуге уәде береді [5].

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Әбдірасылова, А. (2022). Жасанды интеллект және цифрлық экономиканың дамуындағы оның рөлі. Алматы: Экономика баспасы.
2. Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі. (2023). Цифрлық экономиканың даму стратегиясы: жасанды интеллекттің орны. Нұр-Сұлтан: Министрлік баспасы.
3. Исақова, Л. (2021). Жасанды интеллект технологиялары және олардың экономикалық процестерге әсері. Алматы: Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті баспасы.
4. Иванов, А. А., & Петров, С. В. (2020). Искусственный интеллект: перспективы использования в экономике. Москва: Юрайт.

5. Савельев, А. И. (2021). Цифровая экономика и искусственный интеллект: вызовы и возможности. Санкт-Петербург: Питер.

## Экономиканың цифрлық трансформациясы және технологиялық революциялар

М.Ә. Нұржан<sup>1</sup>, Ә.Қ. Совет<sup>2</sup>, М. Мұқият<sup>3</sup>, С. Тілеуқабыл<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м., <sup>2,3,4</sup>IT-кәсіпкерлік және цифрлық экономика білім беру бағдарламасының 2 курс студенттері

<sup>1</sup>Madina.kz\_1997@mail.ru, <sup>2</sup>anelsovet53@gmail.com, <sup>3</sup>mukiatmaria@gmail.com,

<sup>4</sup>tyleukabylsungyla@gmail.com

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

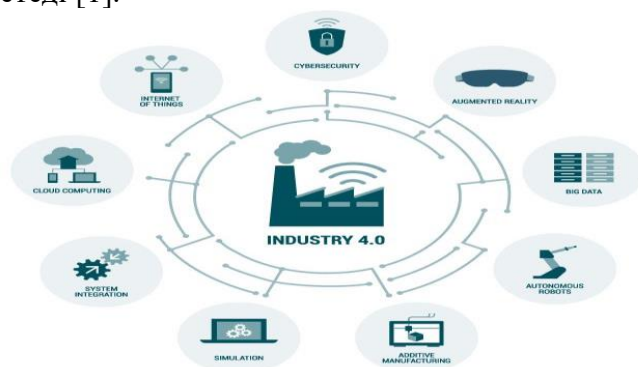
Түйіндеме: Экономиканың цифрлық трансформациясы технологиялардың қарқынды дамуымен жаңа бизнес-модельдерді қалыптастырып, кәсіпорындардың жұмыс әдістерін түбегейлі өзгертуде. Платформалық экономика, ортақ экономика, деректерге негізделген модельдер, жазылым үлгісі, жаңа бөлшек сауда және трансшекаралық электрондық коммерция экономикалық тиімділікті арттырып, тұтынушыларға кең мүмкіндіктер ұсынады. Сонымен қатар, бұл модельдер қоғамға жаңа құндылықтар мен жұмыс орындарын әкелсе де, деректер қауіпсіздігі мен нарықты қадағалау мәселелерін тудырады. Цифрландырудың жаңа толқынында осы модельдерді зерттеу экономикалық тұрақтылық пен дамуға негіз болмақ.

Кілтті сөздер: Жасанды интеллект, Үлкен деректер (Bigdata), Блокчейн, Цифрлық Трансформация, Инновация, Мобильді технология, Бағдарламалық жасақтама,

Бүгінде 21 ғасырда цифрлық трансформация жаһандық экономикалық дамудың кілт сөзіне айналды. Технологияның қарқынды дамуымен, әсіресе Интернет, үлкен деректер, бұлтты есептеулер және жасанды интеллект сияқты дамып келе жатқан технологиялардың кеңінен қолданылуымен экономиканың цифрлық трансформациясы кәсіпорындардың өндіріс әдістері мен жұмыс үлгілерін өзгертіп қана қоймай, сонымен қатар жаңа бизнес үлгілерін дүниеге әкелді. Бұл мақалада экономиканың цифрлық трансформациясы жаңа бизнес-модельдерді қалай тудыратынын зерттейді және бұл модельдердің кәсіпорындар мен қоғамға тигізетін терең әсерін талдайды.

Бұлтты есептеулер және үлкен деректер: цифрлық дәуірдегі қос қозғалтқыштар

Цифрлық дәуірде ақпараттық технологиялар жылдам қарқынмен дамып келеді және бұлтты есептеулер мен үлкен деректер технологиясы бұл процесті басқаратын екі негізгі күш екені сөзсіз. Олар ақпаратты алу, өңдеу және талдау тәсілін өзгертіп қана қоймайды, сонымен қатар бизнес операцияларының, ғылыми зерттеулердің және тіпті жеке өмірдің барлық аспектілеріне терең әсер етеді [1].



1-сурет. Цифрлық трансформацияның негізгі бағыттары  
Е с к е р т у – дереккөзі [2]

Бұлтты есептеулер: ақпарат дәуіріндегі жаңа инфрақұрылым

Бұлтты есептеулер сұраныс бойынша өзіне-өзі қызмет көрсететін есептеулер моделі ретінде пайдаланушыларға Интернет арқылы қашықтағы серверлерде сақталған ресурстар мен қызметтерге қол жеткізуге және пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл модельдің өсуі су және электр энергиясы сияқты есептеу ресурстарын сұраныс бойынша кез келген уақытта, кез келген жерде қолжетімді етеді, ресурстарды пайдалану тиімділігі мен икемділігін айтарлықтай жақсартады.

Бұлтты есептеулердің икемділігі мен ауқымдылығы кәсіпорындарға бастапқы инвестиция және аппараттық құралдарға кейінгі техникалық қызмет көрсету туралы алаңдамай, бизнес қажеттіліктеріне сәйкес ресурстарды жылдам реттеуге мүмкіндік береді. Бұл икемділік әсіресе жаңадан бастаған кәсіпкерлер мен шағын және орта кәсіпорындар үшін маңызды, олар ірі кәсіпорындармен салыстырылатын есептеу қуатын төмен бағамен ала алады, осылайша қатал нарықтық бәсекелестікте өз орнын алады [3].

Үлкен деректер: болашақты түсінудің алтын кілті

Бұлтты есептеулерді толықтыру үлкен деректер технологиясы болып табылады. Бүгінгі ақпараттық жарылыс дәуірінде үлкен деректер технологиясы шешім қабылдауға қолдау көрсету үшін ауқымды және әртүрлі деректерден құнды ақпаратты алуға көмектеседі. Үлкен деректер - бұл деректер көлемінің жай ғана ұлғаюы емес, одан да маңыздысы, ол болашақты болжауға мүмкіндік беретін деректердің артындағы үлгілер мен тенденцияларды аша алады.

Үлкен деректер технологиясы іскерлік интеллекттен денсаулық сақтауға, қаржылық тәуекелді бақылаудан ақылды қала құрылысына дейін кең ауқымды қолданбаларға ие, үлкен деректер маңызды рөл атқарады. Үлкен деректерді талдау арқылы компаниялар тұтынушылардың қажеттіліктерін жақсы түсінеді және медициналық мекемелер ауруларды диагностикалаудың дәлдігін жақсарта алады және мемлекеттік департаменттер мемлекеттік қызметтердің тиімділігін арттырып, қалалық басқаруды жақсарта алады;

Бұлтты есептеулер мен үлкен деректердің үйлесімі: шексіз мүмкіндіктерді ашу

Бұлтты есептеулер мен үлкен деректердің үйлесімі цифрлық трансформация үшін қуатты қозғаушы күш береді. Бұлтты есептеулер үлкен деректерді өңдеу және сақтау үшін қажетті қуатты есептеу қуаты мен серпімді ресурстарды қамтамасыз етеді және үлкен деректерді талдау нәтижелері бұлттық есептеулер қызмет провайдерлеріне бизнес мәнін әкелуі мүмкін. Бұл екі жақты өзара әрекеттестік екеуінің бір-бірін алға жылжытып, бірге дамуына мүмкіндік береді.

Бұлтты есептеулерді қолдау арқылы үлкен деректерді талдау тиімдірек және ыңғайлы болды. Кәсіпорындар деректерді жылдам өңдеу және талдау үшін бұлтты есептеу платформалары ұсынатын деректерді талдау құралдарын пайдалана алады, осылайша нарықтағы өзгерістерге тез жауап береді және дәлірек шешімдер қабылдай алады. Сонымен қатар, бұлттық есептеулердің қауіпсіздігі мен сенімділігі үлкен деректерді қауіпсіз сақтау және өңдеуге кепілдік береді.

Бұлтты есептеулер мен үлкен деректер цифрлық дәуірдің қос қозғалтқышы ретінде қоғамды дамудың жаңа кезеңіне итермелейді. Олар біздің өмір салтымызды өзгертіп қана қоймай, экономикалық дамуға жаңа серпін береді. Осы өзгеріс жағдайында біз тиімдірек, интеллектуалды және тұрақты дамуға қол жеткізу үшін жаңа технологияларды белсенді түрде қабылдап, оларды әртүрлі салаларда қолдануды зерттеуіміз керек [4].

Цифрлық трансформация – бұл бизнестің немесе ұйымның бизнес үлгісін және тұтынушы тәжірибесін өзгерту үшін цифрлық технологияларды қолдану процесі. Жаһандық экономикалық интеграция мен ақпараттық технологиялардың үздіксіз ілгерілеуімен цифрлық трансформация кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және тұрақты дамуға қол жеткізудің кілтіне айналды. Ол техникалық деңгейде инновацияларды ғана емес, сонымен қатар ұйымдық құрылымды, корпоративтік мәдениетті және бизнес-процестерді жан-жақты өзгертуді қамтиды [5].

1. Платформалық экономикалық модель: Платформалық экономикалық модель ақпараттың тиімді сәйкестігіне және ресурстардың оңтайлы бөлінуіне көп жақты қатысу және ресурстарды бөлу платформасын құру арқылы қол жеткізеді. Бұл модель сандық дәуірде өте

маңызды, ол дәстүрлі модельдер мен дәстүрлі индустрияларды өзгерту үшін үлкен пайдаланушы трафигі мен желілік әсерлерді пайдаланады. Мысалы, Alibaba және Amazon сияқты электрондық коммерция платформалары сатып алушылар мен сатушыларды байланыстыру арқылы үлкен нарықтық құнды жасайды.

2. Ортақ экономика моделі: ортақ экономика моделі жеке тұлғаларға немесе шағын компанияларға үлкен бастапқы инвестициялар мен негізгі құралдарды қажет етпестен платформа арқылы қызметтерді көрсетуге мүмкіндік береді, осылайша дәстүрлі салалардың кедергілерін бұзады және нарық қатысушыларының әртүрлілігін арттырады. Бұл модель тұруда (мысалы, Airbnb), көлікте (Uber сияқты) және басқа салаларда кеңінен қолданылды және көптеген салаларға кеңейіп келеді.

3. Деректерге негізделген бизнес үлгісі: Үлкен деректер дәуірінде деректер кәсіпорынның ең құнды активтерінің біріне айналды. Пайдаланушы деректерін жинау және талдау арқылы компаниялар нарық сұранысын дәлірек түсініп, жеке маркетинг пен өнім ұсыныстарына қол жеткізе алады. Мысалы, Netflix пайдаланушылардың көру әдеттерін талдайды және пайдаланушының жабысқақтығын жақсарту үшін жекелендірілген мазмұнды ұсынады.

4. Жазылым үнемді моделі: Жазылым үнемді үлгісі тұрақты қызметтер мен құнды қамтамасыз ету арқылы дәстүрлі бір реттік сатып алуларды ауыстырады. Бұл модель бағдарламалық жасақтамада қызмет ретінде (SaaS), ағынды медиа қызметтерінде және Spotify, Adobe Creative Cloud және т.б. сияқты басқа салаларда кеңінен қолданылды.

5. Жаңа бөлшек сауда үлгісі: Жаңа бөлшек сауда үлгісі онлайн және офлайн сатып алу тәжірибесін біріктіреді, жеткізу тізбегін оңтайландырады және цифрлық платформалар мен үлкен деректер технологиясы арқылы тұтынушылар тәжірибесін жақсартады. Мысалы, Nema Fresh, Alibaba-ның жаңа бөлшек сауда жобасы қолданбалар мен офлайн дүкендер арқылы жаңа піскен тағамдар мен қоғамдық тамақтандыру қызметтерін қамтитын интеграцияланған бизнес үлгісіне ие, жергілікті жерде сатып алу және пісіру тәжірибесін ұсынады, сонымен қатар онлайн тапсырыс пен жылдам жеткізуді қолдайды.

6. Тікелей эфирдегі электрондық коммерция үлгісі: Тікелей хабар тарату технологиясының дамуымен тікелей эфирдегі электрондық коммерция дамып келе жатқан бизнес үлгісіне айналды. Ол пайдаланушыларға жоғары интерактивті және тәжірибелік сатып алу әдісін ұсыну үшін ойын-сауық пен сатып алуды біріктіреді. 2024 жылы тікелей эфирдегі электрондық коммерция дамуын жалғастырады, аймақ экономикасындағы салаларды жандандырады, өндірістік әлеуетті ынталандырады және жұмыспен қамтуды ынталандырады.

7. Траншекаралық электрондық коммерция үлгісі: Траншекаралық электрондық коммерция үлгісі тауарлар мен қызметтер транзакцияларына ұлттық шекарадан өтуге мүмкіндік беретін ғаламдық тұтынушылар мен саудагерлерді Интернет арқылы байланыстырады. 2024 жылы трансшекаралық электрондық коммерция қарқынды өсуді жалғастырады және дамып келе жатқан нарықтар ұрыс алаңына айналады деп күтілуде.

Бұл жаңа бизнес-модельдердің пайда болуы кәсіпорындарға өсудің жаңа мүмкіндіктерін беріп қана қоймайды, сонымен қатар тұтынушыларға көбірек таңдау мен ыңғайлылық әкеледі. Технологияның алға жылжуы және тұтынушылардың талаптары өзгерген сайын, біз болашақта инновациялық бизнес үлгілерінің пайда болатынын болжай аламыз. Жаңа бизнес-модельдер компаниялардың жұмыс істеу тәсілін өзгертіп қана қоймайды, сонымен бірге олар тұтастай алғанда қоғамға терең әсер етеді. Олар ресурстарды тиімді пайдалануға және экономикалық тиімділікті арттыруға ықпал етеді, сонымен қатар жаңа жұмыс орындары мен инновациялық серпін әкеледі. Дегенмен, жаңа бизнес-модель сонымен қатар үкіметтің, кәсіпорындардың және қоғамның барлық секторларының ақылға қонымды ережелер мен саясаттарды қалыптастыру үшін бірлесіп жұмыс істеуін талап ететін деректер қауіпсіздігі, құпиялылықты қорғау, нарықты қадағалау және басқа мәселелер сияқты қиындықтарды тудырады [6].

Экономикалық салада мансапты өзгерту әдетте жеке немесе кәсіпорынның дәстүрлі саладан дамып келе жатқан салаға немесе бір бизнес үлгісінен нарық қажеттіліктері мен даму



тенденцияларына неғұрлым қолайлы басқа модельге ауысуын білдіреді [7]. Экономикадағы мансапты өзгертуге қатысты кейбір негізгі ойлар:

1. Цифрлық трансформацияның маңыздылығы: Цифрлық экономиканың қарқынды дамуымен цифрлық трансформация экономикалық саладағы мансаптық өзгерістерді алға жылжытудың негізгі факторына айналды. Цифрландыру өнеркәсіптік құрылымды өзгертіп қана қоймайды, сонымен қатар жаңа жұмыс орындары мен мансап жолдарын ашады. Мысалы, бұлтты есептеу инженерлері және Интернет заттарының инженерлері сияқты жаңа мамандықтардың пайда болуы цифрландырудың кәсіби әлемге әсерін көрсетеді.

2. Саясатты қолдау: Үкімет жұмысшыларға трансформация мен дамуға қолдау көрсету үшін кәсіпкерлікті субсидиялау, оқыту субсидиялары, әлеуметтік қамсыздандыру субсидиялары және т.б. сияқты бірқатар саясаттарды енгізді. Бұл саясаттар кәсіптік дағдыларды оқыту ресурстарын кеңейтуге көмектеседі және қызметкерлерге онлайн арналар арқылы өз біліктіліктерін арттыруға мүмкіндік береді, осылайша мансаптық ауысуды жеңілдетеді.

3. Нарықтық сұранысқа бағдарлану: Нарықтық сұранысты мақсатты ету экономикалық саладағы мансапты өзгерту үшін маңызды нұсқаулық болып табылады. Ғылым мен техниканың дамуы экономикалық қайта құру мен дамуға көмектесу үшін нарық сұранысымен үйлесуі керек. Мысалы, жасанды интеллект, жаңа энергетикалық көліктер және ақылды өндіріс сияқты дамып келе жатқан салалардың қарқынды дамуы олармен байланысты жаңа мансапты тудырды.

4. Жаңа кәсіптердің пайда болуы: Жаңа кәсіптердің пайда болуы экономикалық және әлеуметтік дамудағы өзгерістер мен тенденциялардың көрінісі. Бұл жаңа кәсіптер көбінесе жаңа өнімділікпен тығыз байланысты, мысалы, жасанды интеллект жүйесінің генеративті пайдаланушылары, интеллектуалды қосылған автокөлік сынақшылары және т.б. Олардың артында дамып келе жатқан салалардың қарқынды дамуы жатыр.

5. Трансформациялық қаржы құралдары: Экономиканың жасыл және төмен көміртекті трансформациясын қолдау мақсатында үкімет қажетті қамтамасыз ету үшін жасыл үлестік қаржыландыру, жасыл қаржылық лизинг, жасыл сенім және т.б. сияқты трансформациялық қаржы құралдарын дамытуды ынталандырады. қаржылық қолдау.

6. Өнеркәсіптік цифрлық трансформация: Индустриялық цифрлық трансформация экономикалық саладағы мансаптық өзгерістердің маңызды аспектісі болып табылады. Үкімет кәсіпорындарды цифрлық ойлауды нығайтуға, қызметкерлердің цифрлық дағдыларын жақсартуға және кәсіпорын бизнесінің цифрлық трансформациясын жан-жақты және жүйелі түрде ілгерілетуге ынталандырады.

7. Жұмыспен қамтудың икемді және әртүрлі үлгілері: Жаңа кәсіптердің дамуы икемді және әртүрлі жұмыспен қамту үлгілерінің қалыптасуына ықпал етті [8].

Қорытындылай келе, экономикалық саладағы мансапты өзгерту жеке қабілеттерді жақсартуды, нарықтық сұранысты өзгертуді, саясатты қолдауды және жаңа технологияларды қолдануды қамтитын күрделі процесс. Цифрландыру мен интеллекттің даму үрдісімен болашақта жаңа кәсіптер осы салаларға көбірек көңіл бөліп, экономикалық дамуға жаңа серпін қосады. Экономиканың цифрлық трансформациясы – бұл кәсіпорындардың өндірісі мен жұмыс әдістерін өзгертіп қана қоймай, жаңа бизнес үлгілерін тудыратын терең өзгеріс. Бұл жаңа модельдер кәсіпорындарға жаңа даму мүмкіндіктері мен қоғамға жаңа құндылықтар әкеледі. Цифрландыру толқынында жаңа бизнес-модельдерді зерттеу және қолдану жалғасуда, олар экономика мен қоғамға одан әрі қалай әсер ететіні біздің үнемі назар аударуымызға және зерттеуімізге лайық.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*.

2. Tapscott, D. (2014). *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*.

3. World Economic Forum. (2020). The Future of Jobs Report.
4. OECD. (2019). Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives.
5. McKinsey Global Institute. (2021). Digital Disruption in Business Models.
6. Harvard Business Review. (2019). How Digital Platforms are Reshaping Business.
7. Gartner, Forrester сияқты аналитикалық агенттіктердің цифрлық трансформация бойынша зерттеулері.
8. Statista және Deloitte-тің электрондық коммерциямен цифрландыру бойынша жылдық шолулары.

## **Продвижение Бренда в социальных сетях и анализ поведения покупателей**

Ю.С. Огородникова<sup>1</sup>, Т.А.Мукашев<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студент 4-го года обучения по специальности «Предпринимательство и управление проектами»

<sup>2</sup>научный руководитель, ассоциированный профессор кафедры экономики и международного бизнеса  
mtsiriie@vk.com, timur-iro@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье исследуются актуальные стратегии и тенденции продвижения брендов в социальных сетях на территории Казахстана. Рассматриваются особенности восприятия цифрового контента отечественными пользователями и эффективность различных платформ (Instagram, TikTok, ВКонтакте, Facebook) для маркетинговых целей в стране. Анализируются успешные кейсы продвижения брендов, роль influencer-маркетинга. Уделено внимание вопросам локализации контента и адаптации брендов к культурным особенностям и потребностям казахстанской аудитории. Представлены выводы о применяемых современных технологиях и их влиянии на социум и коммерцию.

Ключевые слова: брендинг, продвижение в социальных сетях, цифровой маркетинг, influencer, контент, Instagram, TikTok, локализация контента, маркетинговые стратегии.

В современной жизни общества роль социальных сетей сложно переоценить: в личной жизни граждан, их отношениях, жизнедеятельности общества, экономических сферах и т.д. Безусловно, возросла их роль в продвижении товаров, услуг, мнений, линий поведения, взаимоотношениях. Этим обусловлен выбор и актуальность темы исследования.

97% людей в возрасте 19-25 лет используют социальные сети как источник разносторонней информации, в том числе для выбора и оценки покупок [1]. Среди них: всплываются реклама на сайте, персонализированная реклама в ленте в социальных сетях или оплаченный ненавязчивый ролик у инфлюенсеров, показывающий бренд в кадре. На сегодняшний день, по нашему мнению, это является наиболее эффективным способом продвижения товара.

Ранее лидирующее по влиянию на потребителей телевидение заняло третье место и с каждым годом теряет свои позиции. Реклама на телевидении становится все дешевле и многие телеканалы уже вынуждены заполнять эфирное время рекламой своих же проектов из-за недостатка предложений. Из-за недостаточных возможностей телевидения подстраиваться под интересы зрителя, ему в основном остается контент рекламы общепринятых товаров широкого спектра: продукты питания, бренды масс-маркета и т.д. Также можно выразить мнение, что данная реклама преимущественно вызывает раздражение. Занимая регулярные паузы в эфирном времени, ее невозможно скрыть, пропустить или пролистать.

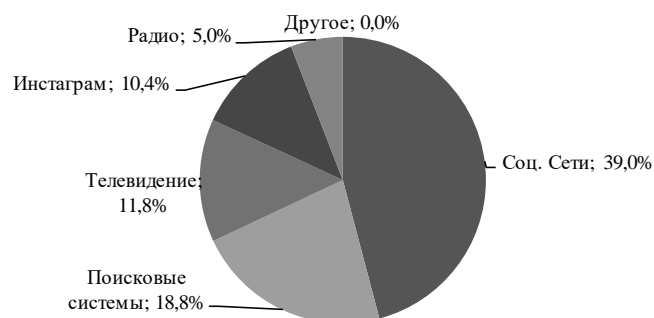


Рисунок 1. Эффективность влияния рекламы, по мнению казахстанцев  
 П р и м е ч а н и е – составлено автором по источнику [1]

Реклама в социальных сетях более эффективна и менее раздражительна по сравнению с телевидением, радио или наружной рекламой. В отличие от этих форматов, где рекламные блоки часто прерывают контент и вызывают у зрителей негативные эмоции, социальные сети предлагают более персонализированный подход. Алгоритмы платформ анализируют интересы пользователей, позволяя показывать им именно тот контент, который может быть им полезен или интересен. Это не только повышает вовлеченность, но и уменьшает вероятность того, что реклама будет восприниматься как навязчивая, неинтересная. Пользователи сами могут выбирать с каким рекламным материалом взаимодействовать, что позволяет воспринимать рекламу без прежнего раздражения, с более органичной частью их цифрового опыта.

В Казахстане очень распространено продвижение информации именно через такие социальные сети как Instagram, которое больше других расположено для привлечения рекламодателей. Сервисом пользуются 1,336 млн. казахстанцев. Данная соцсеть наиболее популярна среди женской части населения - 71,9 %. Соответственно, мужчин - 28,1 %[2].

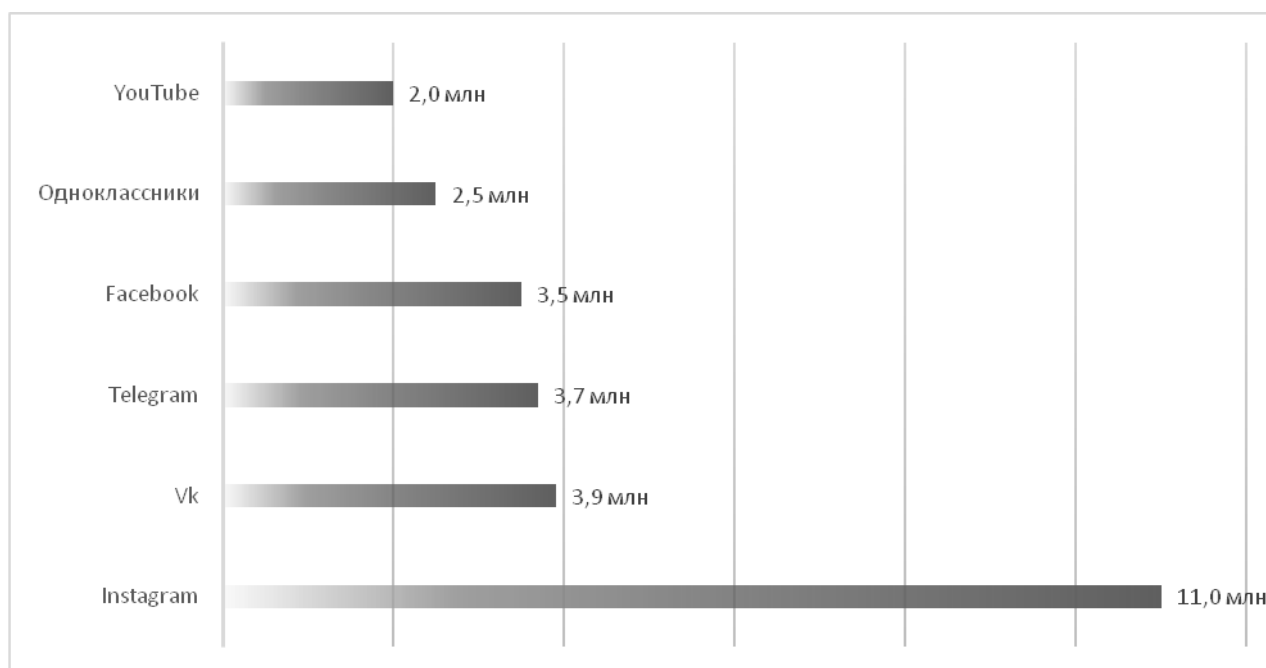


Рисунок 2. Рекламные посты в соцсетях за месяц в Казахстане  
 П р и м е ч а н и е – составлено автором по источнику [2]

В таких социальных сетях как Instagram очень распространены промоутерские посты. Когда вы замечаете, что влиятельный человек загружает публикацию в Instagram, затем видите «Платное партнерство с...» над публикацией в ленте или истории, это означает, что человек, который поделился ею, имеет деловые отношения с упомянутым брендом и что он получил компенсацию за публикацию каким-то образом.

С помощью тега платного партнерства в этих спонсируемых публикациях пользователи могут указать, что они являются частью программы платного партнерства Instagram, которая позволяет им работать с деловыми партнерами для продвижения рекламы брендированного контента.

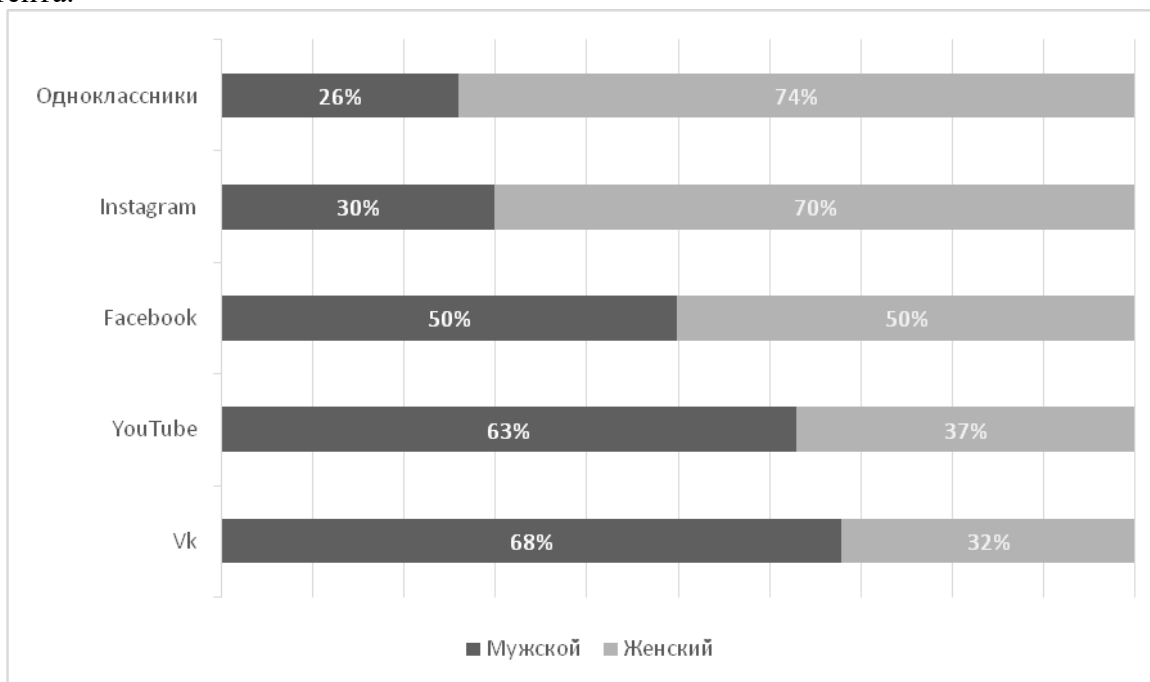


Рисунок 3. Сравнение соцсетей по полу авторов

Примечание-составлено автором по источнику [3]

В социальных сетях, особенно на таких платформах, как Instagram, рекламные кампании зачастую ориентированы на женскую аудиторию, что связано с высокой долей женщин-блогеров и пользовательниц этой социальной сети. Это касается как модных брендов, так и косметики, фитнес-программ или товаров для дома. Женщины-блогеры становятся естественными амбассадорами для товаров, так как их аудитория часто совпадает с целевой аудиторией этих брендов.

Но такой вид рекламы не всегда является самым эффективным в интернет-пространстве. По мнению Тарлана Усейнова, директора по развитию бизнеса платформы Perfluence в Казахстане «Сейчас традиционная схема взаимодействия на рынке influence-маркетинга выглядит так: рекламодатель платит за публикацию у блогера „сименем“. Ното, что происходит после публикации, остается под большим вопросом. Нет практики отслеживания продаж, которые принесла публикация. Более того, крупные блогеры редко заинтересованы в подобной схеме»[4].

Ещё один вариант рекламы в социальных сетях-это направленный таргетированный пост, которую запускает бренд через специальные инструменты. Персонализированная реклама в Instagram направлена на то, чтобы показывать объявления, которые, по мнению алгоритмов платформы, будут наиболее интересны пользователю. Это достигается с помощью анализа огромного количества данных и применения сложных методов машинного обучения.

Платформа получает данные с других сайтов с разрешения самого пользователя(самый распространенные инструменты для хранения и оптимизации информации о предпочтениях каждого пользователя-Googleads и Яндекс.Директ).

Данный способ привлекает большинство покупателей, наиболее заинтересованных в

товаре, и кто с наибольшим шансом его приобретет, ведь товар будет подобран по необходимости.

Персонализированная реклама в Instagram работает на основе данных пользователей и алгоритмов машинного обучения, которые помогают платформе лучше понимать интересы и поведение каждого человека.

Instagram, как часть Meta (ранее Facebook), собирает большое количество информации о своих пользователях, будь то информация профиля (возраст, пол, местоположение, язык), поведение на платформе, какие видео смотрите, на кого подписаны, сколько времени проводите в приложении и др.

Также отслеживается История поиска и интересов (какие хештеги или аккаунты вы ищете.).

Важным фактором для персонализированного исследования каждого пользователя является взаимодействие с рекламой — какие рекламные посты вам понравились, по каким кликали, что покупали.

Далее алгоритмы машинного обучения анализируют собранные данные, чтобы создать профиль пользователя, который включает интересы, предпочтения и потенциальные намерения. Системы могут предсказать какие объявления будут для вас наиболее релевантны на основе похожих пользователей, вашего прошлого взаимодействия с рекламой, контекста (времени суток, вашего текущего местоположения и т.д.).

Рекламодатели могут настраивать свою рекламу для конкретных групп пользователей (сегментов). Людям определенного возраста, жителям конкретного города и пользователям, интересующимся фитнесом, модой или технологиями, показывается разная реклама.

Для того, чтобы довести пользователя покупки, данные платформы используют ретаргетинг. Ретаргетинг — это особая форма персонализированной рекламы, когда реклама показывается пользователям, которые ранее взаимодействовали с брендом. Например, если вы заходили на сайт интернет-магазина, но не завершили покупку, то Instagram может показывать вам рекламу этого магазина с предложением скидки или напоминанием о товарах в корзине. Все для того, чтобы человек как можно дольше думал о данном товаре, сам не осознавая это, и у него уже не стоял вопрос о его покупке.

Многие компании устанавливают на свои сайты "пиксель" Meta — небольшой фрагмент кода, который отслеживает действия пользователей после того, как они переходят с Instagram на сайт компании. Это помогает рекламодателям отслеживать конверсии (покупки, регистрации и другие действия) и оптимизировать рекламные кампании. Каждый раз, когда пользователь кликает на любой объект на сайте, исследует страничку, рассматривает другие товары на этом сайте, эти действия записываются и хранятся для дальнейшего анализа.

Meta использует искусственный интеллект для того, чтобы оптимизировать показы рекламы и анализировать покупательское поведение пользователей. Это может включать автоматическое увеличение бюджета на успешные объявления или изменение таргетинга на основе данных о конверсии без участия человека. Сейчас ИИ заменяет работу SMM-менеджеров и аналитиков, что позволяет малым начинающим компаниям без больших ресурсов вести активную и успешную рекламную политику.

Instagram предоставляет пользователям определенные возможности для управления показами рекламы. Можно увидеть, почему вам показывают то или иное объявление, и изменить настройки персонализации, отключив таргетированную рекламу или ограничив использование данных о поведении.

Meta также внедряет меры по защите данных пользователей и соблюдает законы, такие как GDPR в Европе. Это включает возможности для пользователей удалять свои данные, контролировать их использование и просматривать собранную информацию о поведении потребителя.

Развитие рекламы в социальных сетях через инфлюенсеров и таргетированную персонализированную рекламу стало ключевым трендом в Казахстане, поскольку бренды

все активнее обращаются к этим инструментам для повышения эффективности своих маркетинговых стратегий. Инфлюенсеры, особенно в Instagram и TikTok, становятся мощными амбассадорами брендов, создавая более доверительное и органичное взаимодействие с аудиторией. В то же время, таргетированная реклама позволяет брендам достигать нужных потребителей с максимальной точностью, используя данные о поведении пользователей и их предпочтениях.

Одним из инструментов, активно применяемых для оптимизации таких кампаний, являются системы Meta (например, пиксель или Conversion API), которые помогают сайтам собирать подробную информацию о действиях пользователей. Это позволяет брендам анализировать, какие страницы посещает пользователь, какие действия он выполняет, и на основе этих данных создавать персонализированные рекламные предложения. В Казахстане, где цифровая аудитория постоянно растет, такие подходы становятся неотъемлемой частью успешной рекламной стратегии, позволяя бизнесам не только увеличивать продажи, но и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами через индивидуальный подход.

Таким образом, проведенное исследование по актуальному направлению социальной жизнедеятельности современного общества дает возможность оценить степень динамичности происходящих в этой сфере процессов. Данный материал показывает, что уровень применяемых интеллектуальных технологий меняет прежние существовавшие в социуме границы между людьми. В то же время они по своему содержанию являются как инструментами манипулирования общественным мнением, так и современными методами продвижения своих коммерческих интересов. Но также нельзя отрицать их широкое применение как политехнологий.

#### **Список литературы:**

1. Д. Сыздыкова. Эффективность рекламы и популярные соц. сети в РК // Институт маркетинговых и социологических исследований Elim //marketingcenter.kz
2. Сколько людей «сидят» в соцсетях в Казахстане //Интернет-издание и информационный порталTengrinews //tengrinews.kz
3. В. Черный. Социальные сети в Казахстане: цифры и тренды, лето 2024. «На каких языках говорит Казахстан в сети» // Система мониторинга и анализа социальных медиа brandanalytics //https://brandanalytics.ru
4. Э. Розмут. Тренды в соцсетях и блогсфере Казахстана // ER10-интернет-издание о бизнесе, стартапах и IT-технологиях. //er10.kz

#### **Цифровая грамотность как основа конкурентоспособности Казахстана**

Н.С. Перова<sup>1</sup>, А.С. Абилхасенов<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup> студент 4 курса, по образовательной программе

6B04104 - Предпринимательство и управление проектами

perova\_ns@mail.ru, abilkhasenov.alibek@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация. Статья посвящена анализу и оценке развития цифровой экономики в Республике Казахстан. Статья исследует результаты реализации государственных программ, таких как «Информационный Казахстан-2020» и «Цифровой Казахстан», подчеркивая роль в улучшении цифровой грамотности населения, увеличении доли интернет-пользователей и активном применении информационно-коммуникационных технологий организациями. На основе сравнительных данных представлены достижения Казахстана в международных

рейтингах цифровой конкурентоспособности, включая рост позиций в индексе электронного участия и уровне предоставления онлайн-услуг. Рассмотрены региональные аспекты цифровизации, выявлены значительные различия в применении информационно-коммуникационных ресурсов между регионами, что формирует дифференциацию в экономическом развитии. Анализ включает проблемы, ограничивающие развитие цифровой экономики, такие как сокращение инвестиций в обучение специалистов и недостаточная доступность облачных технологий. Подчеркивается значение развития основных цифровых навыков, включая искусственный интеллект, кибербезопасность и анализ данных, в рамках модернизации кадрового потенциала. Отмечено, что процесс цифровой трансформации способствует внедрению инноваций, росту производительности и улучшению уровня жизни, однако значительная региональная неоднородность требует активных государственных мер поддержки для устранения социально-экономического неравенства.

Статья подчеркивает необходимость увеличения финансирования программ обучения и вовлечения частного сектора в образовательные инициативы. Предложенные меры направлены на адаптацию общества к требованиям цифровой эпохи и повышение конкурентоспособности Казахстана в глобальном масштабе. Следовательно, статья раскрывает стратегические направления цифровизации, выявляет проблемы и предлагает пути их преодоления с целью создания устойчивой цифровой экономики, способной интегрировать Казахстан в мировое цифровое сообщество.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), Компьютерная грамотность, интернет, государственные программы, электронное правительство, цифровая конкурентоспособность, инновации.

Цифровая экономика стремительно развивается. Безналичные платежи, электронная коммерция и предоставление государственных услуг в рамках электронного правительства стали обычным явлением. Основа для создания цифровой экономики в Казахстане была заложена благодаря реализации таких государственных программ, как «Информационный Казахстан-2020» в 2013 году и «Цифровой Казахстан» в 2017 году. [1].

В результате рассматриваемых усилий по цифровой трансформации Казахстан занял 28-е место по уровню государственного развития среди 193 стран в 2022 году по данным мониторинга ООН (по сравнению с 29-м местом в 2020 году). По индексу электронного участия Казахстан достиг 15-го места (по сравнению с 26-м в 2020 году), а по онлайн-сервисам в 2022 году занял 8-е место (по сравнению с 11-м в 2020 году) [2]. По данным Международного института развития менеджмента (IMD), в 2023 году Казахстан поднялся на две строчки до 34-й позиции в глобальном рейтинге цифровой конкурентоспособности среди 63 стран.

Лидирующие позиции занимают такие страны, как Дания, Соединенные Штаты, Швеция, Сингапур и Швейцария. Рейтинг IMD World Digital Competitiveness (WDC) оценивает страны на основе их интеграции цифровых технологий в государственные структуры, бизнес-модели и общество в целом [3].

Рейтинг определяется тремя основными факторами в соответствии с методологией WDC: знаниями, технологиями и готовностью к будущему, каждый из которых включает в себя три подфактора (таблица 1).

Данные, представленные в таблице 1, отражают динамику индекса цифровой конкурентоспособности Казахстана за период с 2019 по 2023 годы. Общий индекс цифровой конкурентоспособности показывает некоторую нестабильность, характеризующуюся как улучшениями, так и временными спадами. Например, индекс вырос с 34-го места в 2019 году до 36-го в 2020 году, затем снизился до 32-го в 2021 году, вновь поднялся до 36-го в 2022 году и достиг 34-го в 2023 году. Исследуемые колебания связаны с влиянием как внутренних, так и внешних факторов, включая глобальные экономические тренды и локальные структурные изменения.

Таблица 1

## Индекс цифровой конкурентоспособности Казахстана

Измерения	2019	2020	2021	2022	2023
1. Общий индекс конкурентоспособности стран IMD	34	42	35	43	37
2. Индекс цифровой конкурентоспособности	35	36	32	36	34
- знания	32	34	36	30	30
- технология	39	41	40	10	41
- готовность к будущему	35	33	28	30	31
Примечание – Составлено автором по данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [5]					

Индивидуальные компоненты индекса подчеркивают основные вызовы и достижения Казахстана в области цифровизации. Наиболее стабильной категорией являются "знания", которые сохраняют свои позиции на уровне 30-36 за анализируемый период. Тенденция указывает на наличие основательного потенциала в области человеческого капитала, однако дальнейшие инвестиции в образование и цифровую грамотность остаются актуальными. Напротив, категория "технология" продемонстрировала резкий спад в 2022 году, опустившись до 10-го места, что вызвано кратковременным дефицитом ресурсов или стратегических инициатив. К 2023 году, позиция восстановилась до уровня 41, что свидетельствует о целенаправленных мерах по улучшению инфраструктуры и технологической базы.

Категория "готовность к будущему" демонстрирует слабую динамику, варьируясь от 28 до 35 в течение рассматриваемого периода. Показатели подчеркивают необходимость усиления стратегической ориентации на долгосрочные цифровые цели, включая устойчивое развитие, внедрение инноваций и повышение конкурентоспособности на международной арене.

На основе вышеуказанного, данные указывают на поступательное развитие цифровой экономики Казахстана, сопровождаемое рядом вызовов. Успех в дальнейшем укреплении позиций страны в рейтингах цифровой конкурентоспособности зависят от сбалансированной государственной политики, развития человеческого капитала и технологической инфраструктуры.

Уровень владения цифровыми навыками населения в возрасте от 6 до 74 лет в Республике Казахстан и регионах представляет собой основной показатель, отражающий готовность общества к эффективному использованию современных информационно-коммуникационных технологий в различных аспектах жизни. Данный параметр позволяет оценить способность населения применять цифровые инструменты для получения, обработки и передачи информации, а также для выполнения профессиональных задач и решения повседневных вопросов. В экономическом контексте данный показатель служит индикатором уровня развития человеческого капитала, что оказывает прямое влияние на конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации и цифровизации.

Анализ уровня цифровой грамотности важен для разработки и реализации государственных программ, направленных на повышение информационной культуры и доступности цифровых технологий. Например, в регионах с более низким уровнем владения цифровыми навыками возникает необходимость в усилении образовательных инициатив и создании инфраструктуры, способствующей цифровой инклюзии. Особенно актуально для сельских территорий, где доступ к современным технологиям может быть ограничен.

Данный показатель используется для прогнозирования и оценки эффективности мер по развитию электронного правительства и цифровизации экономики. Высокий уровень цифровой грамотности позволяет ускорить внедрение инновационных решений в бизнесе, улучшить взаимодействие граждан с государственными органами и способствовать росту производительности труда (рисунок 1).



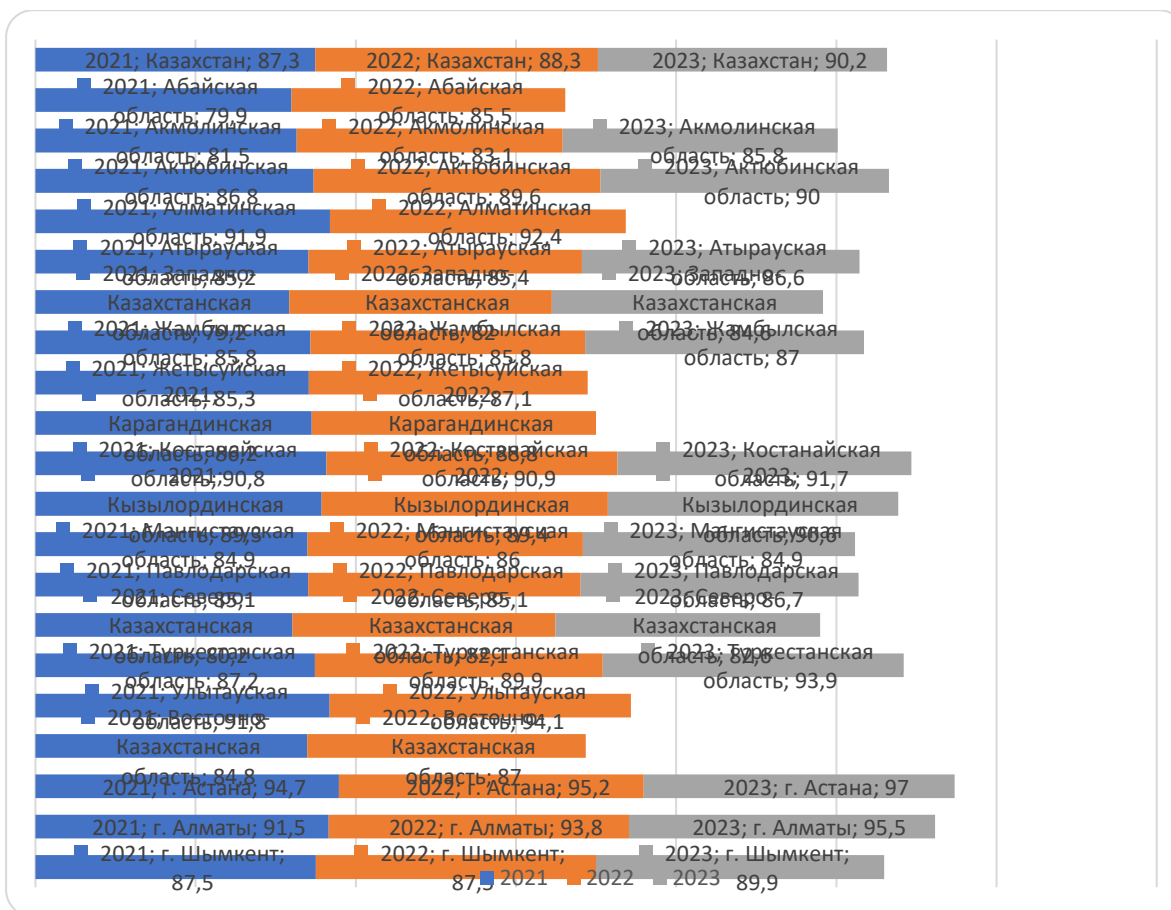


Рисунок 1. Уровень владения цифровыми навыками населения Республики Казахстан и регионов в возрасте 6-74 лет, %

Примечание – источник [5]

В результате реализации цифровых программ доля населения, получающего доступ к Интернету, увеличилась с 93,3% в 2021 году до 95,8% в 2023 году. В региональном разрезе наибольшая доля в 2023 году приходится на Астану (98,1%); Карагандинскую область (98,0%); Восточно-Казахстанскую область (97,9%). Самые низкие показатели в 2023 году наблюдаются в основном в новых регионах - Улытауской области (90,4%), Абайской области (91,6%), Жетысуской области (92,9%) (рисунок 2).

Согласно рисунку 2, анализ данных о доле пользователей Интернета в Республике Казахстан и регионах показывает динамику проникновения цифровых технологий среди населения в возрасте от 6 до 74 лет за период с 2021 по 2023 годы. Общенациональный показатель вырос с 93,3% в 2021 году до 95,8% в 2023 году, демонстрируя стабильное увеличение доступности интернета.

Наиболее высокие показатели фиксируются в крупных городах. Так, в Шымкенте доля пользователей увеличилась с 94% до 97,1%, в Алматы — с 94,3% до 95,9%, а в Астане — с 96,5% до 98,1%. Рассматриваемое значение отражает высокую степень урбанизации и более развитую инфраструктуру в этих регионах.

Среди областей лидерами остаются Мангистауская область с 97,6% в 2021 году и 96,4% в 2023 году, Карагандинская область с 98% в 2022 году, и Туркестанская область с 97,6% в 2023 году. Однако в некоторых регионах наблюдаются колебания. Например, в Мангистауской области показатель снизился с 98,5% в 2022 году до 96,4% в 2023 году, что связано с временными экономическими и инфраструктурными трудностями.

Наименьшие показатели наблюдаются в Атырауской области (89,7% в 2021 году и 90,8% в 2023 году) и Западно-Казахстанской области (89,2% в 2021 году и 92,9% в 2023 году), что

указывает на необходимость улучшения интернет-доступа в этих регионах. Следует отметить прогресс в Жамбылской области, где доля пользователей выросла с 90,6% до 96,1% за три года, демонстрируя значительные успехи в развитии инфраструктуры.

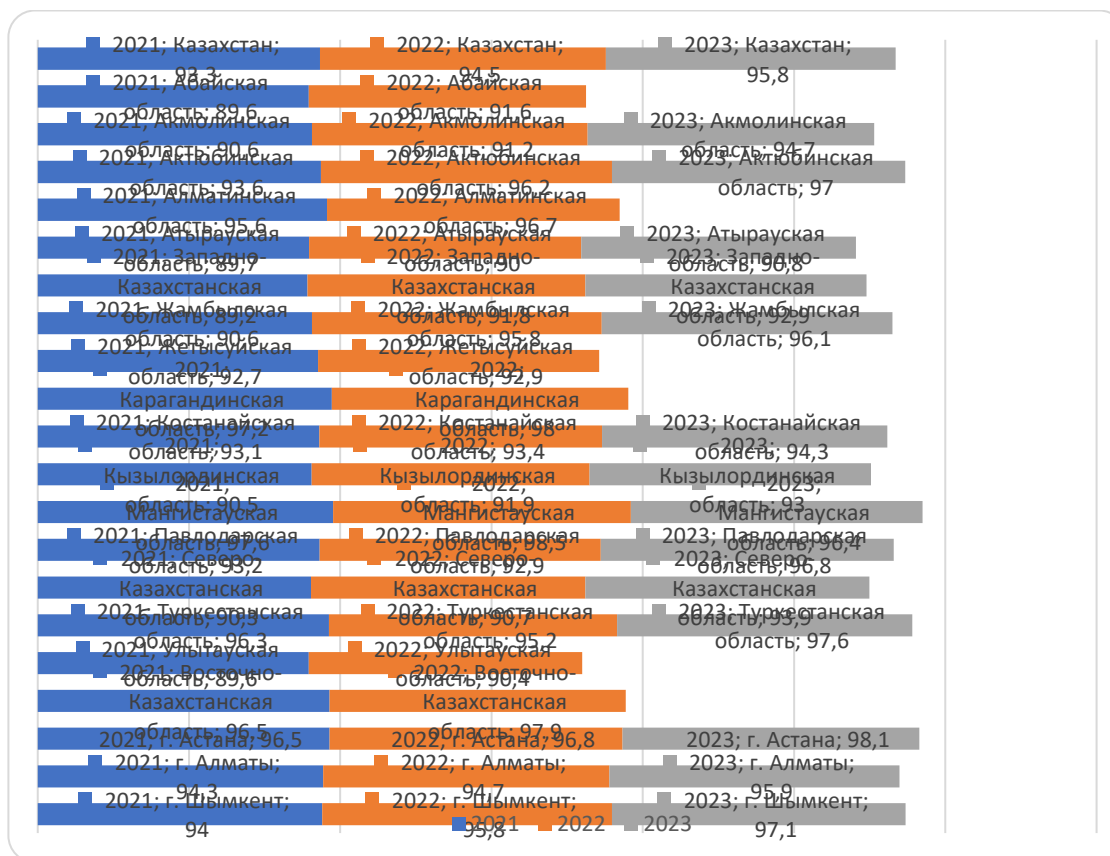


Рисунок 2. Доля пользователей Интернета в Республике Казахстан и регионах в возрасте от 6 до 74 лет, %

Примечание – источник [5]

На основании вышеуказанного цифровизация продолжает укрепляться, однако остаются региональные различия, требующие адресных мер по улучшению доступа к интернету в отдельных областях. Увеличение доступности интернета способствует социальной интеграции и экономическому развитию, что делает данные меры приоритетными для государственной политики.

**Заключение.** Анализ динамики цифровой экономики в Казахстане демонстрирует значительный прогресс в модернизации общественных и экономических процессов на основе цифровых технологий. Реализация государственных программ, таких как «Информационный Казахстан-2020» и «Цифровой Казахстан». Исследуемые программы обозначились как основа для внедрения цифровизации, что позволило достичь ощутимых результатов. Уровень цифровой грамотности населения вырос до 90,2% в 2023 году (по сравнению с 87,3% в 2021 году), а доступ к интернету увеличился до 95,8% в 2023 году. Рассматриваемые показатели подчеркивают готовность общества к адаптации в цифровую эпоху.

Казахстан достиг высокого уровня цифровой конкурентоспособности, поднявшись на 34-е место в рейтинге IMD World Digital Competitiveness в 2023 году. Улучшение позиций в международных индексах, таких как индекс электронного участия (с 26-го на 15-е место с 2020 по 2022 год), свидетельствует о значительном прогрессе в области предоставления онлайн-услуг. В то же время сохраняется значительная региональная дифференциация: в Астане цифровая грамотность достигает 97%, тогда как в Северо-Казахстанской области данный показатель составляет всего 82,6% [4].

Несмотря на успехи, существуют вызовы, такие как ограниченность инвестиций в

подготовку кадров и недостаточная доступность облачных технологий. Внедрение искусственного интеллекта, кибербезопасности и анализа данных становится неотъемлемой частью модернизации экономики, что требует увеличения финансирования образовательных инициатив. Государству и частному сектору следует усилить взаимодействие для создания устойчивой инфраструктуры обучения, соответствующей современным вызовам.

Процесс цифровизации открывает новые возможности для инноваций, повышения производительности и уровня жизни населения. Однако региональная неоднородность в доступе к информационно-коммуникационным технологиям угрожает усилением социально-экономического неравенства. Целевые программы государственной поддержки регионов, отстающих в цифровизации, являются приоритетной задачей для обеспечения равномерного экономического развития.

На основе вышесказанного, развитие цифровой экономики в Казахстане выступает мощным фактором трансформации общества, способным интегрировать страну в мировое цифровое сообщество. Однако для достижения устойчивого результата необходимо продолжать совершенствовать государственные программы, развивать человеческий капитал и поддерживать цифровую грамотность на всех уровнях общества.

### Список литературы:

1. Al-Zoubi W.K. Economic Development in the Digital Economy: A Bibliometric Review // *Economies*. - 2024. - №72(3). - P.53. - DOI: 10.3390/economies12030053.
2. Сатпаева З.Т., Калымбекова Ж.К. Инновационные подходы по оптимизации работы государственной программы с учетом цифровых преобразований // *Экономика: стратегия и практика*. - 2019. - №2 (15). - С. 155-165.
3. IMD World Digital Competitiveness Ranking. - 2023. - URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/#2023-results>.
4. Башиева Ж.К., Мухамедиева Г., Сыздыкова К., Бокижанова Ф, Маулина Н Цифровая экономика в Республике Казахстан // *Вестник НАН РК*. - 2023. - №405(5). - С. 348-364. - DOI: 10.32014/2023.2518-1467.596
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Отраслевая статистика. Информационно-коммуникационные технологии и связи. Динамические таблицы [Электронный ресурс]. - URL: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-it/dynamic-tables/>.

### Роль платежных систем в современных онлайн-трендах

Н.С. Перова<sup>1</sup>, А.А. Денежкин<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup>студент 4 курса, по образовательной программе

ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

perova\_ns@mail.ru, pg.sharpqq@gmail.com

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Статья исследует важность платежных систем в современных онлайн-трендах и их значительное влияние на развитие электронной коммерции. Автор освещает различные аспекты, включая функции платежных систем, их роль в обеспечении безопасности покупок онлайн, а также влияние на удобство и скорость проведения сделок.

Ключевые слова: электронная коммерция, информация, технологии, платежные системы, безопасность.

Современное общество с каждым днем становится все более насыщенным информацией и технологиями. Интернет занял важное место в нашей повседневной жизни, предоставляя

возможность для выполнения различных действий, включая совершение покупок и продаж через электронную коммерцию. Важную роль в этом играют платежные системы, которые значительно влияют на развитие электронной коммерции и формируют актуальные онлайн-тренды. Важность электронной коммерции трудно переоценить. Исследования показывают, что в 2019 году объем глобальной электронной коммерции достиг 3,53 триллиона долларов США, и ожидается его дальнейший рост в ближайшие годы. Тем не менее, все это невозможно без надежных и безопасных систем оплаты, которые обеспечивают стабильность и защиту транзакций.

Платежные системы занимают ключевое место в обеспечении безопасных и удобных онлайн-транзакций. Одним из наиболее известных решений в данной области является PayPal, основанная в 1998 году, которая со временем стала выбором миллионов пользователей интернета. На 2024 год PayPal предоставила свои услуги более чем 429 миллионам активных клиентов по всему миру, осуществляя свыше 26 миллиардов онлайн-операций [1].



Рисунок 1. Динамика роста пользователей PayPal (1998–2024)

Примечание - источник [4]

Одним из значительных достижений в области платежных технологий стало введение системы Near Field Communication (NFC), которая позволяет проводить бесконтактные транзакции. Данные, приведённые в исследовании «TrendForce», указывают на рост доли бесконтактных платежей на глобальном рынке: если в 2018 году они составляли 23%, то к 2025 году ожидается увеличение до 50%. Хорошим примером подобной системы является Apple Pay, ставшая одним из самых востребованных способов расчетов среди пользователей iPhone. Она обеспечивает удобство и безопасность, что также способствует росту электронной коммерции [2].

Кроме того, при анализе актуальных тенденций в платёжных системах важно отметить развитие криптовалют. Биткоин, наиболее популярная и широко используемая криптовалюта, имеет потенциал трансформировать платежные системы и электронную коммерцию. Так, использование криптовалют позволяет проводить сделки без посредников, повышая уровень приватности и снижая комиссии [3]. В настоящее время существует множество криптовалютных платёжных систем, таких как BitPay. Крупные компании, как Microsoft и Dell, уже принимают биткоин, что подтверждает актуальность этой технологии.

Тем не менее, хотя платежные системы добились значительных успехов и обладают огромным потенциалом для роста, им необходимо преодолеть несколько ограничений и проблем. Например, большинство из них требует, чтобы пользователи предоставляли свои личные данные, что вызывает опасения по поводу приватности. По данным исследования Ipsos, 77% участников опроса выражают обеспокоенность безопасностью и защитой своих финансовых данных при использовании таких систем. Это подчеркивает необходимость разработки более защищенных и надежных платежных решений, которые могут гарантировать конфиденциальность данных.

На 2024 год среди самых популярных платежных систем выделяются несколько ключевых игроков, которые обеспечивают удобство и безопасность онлайн-транзакций. PayPal продолжает оставаться одним из лидеров, обслуживая более 429 миллионов активных пользователей и обрабатывая свыше 26 миллиардов транзакций. Apple Pay и Google Pay также занимают значительные позиции, предлагая пользователям возможность быстро и безопасно совершать покупки с помощью мобильных устройств.[4] В дополнение к ним, Samsung Pay и Venmo становятся все более популярными благодаря своей простоте использования и интеграции с другими сервисами. Наконец, WeChatPay и Alipay остаются доминирующими в Китае, обеспечивая миллиарды транзакций среди пользователей в этом регионе.

В Казахстане наблюдается значительный рост и разнообразие платежных систем, которые обеспечивают удобство и безопасность онлайн-транзакций. Среди самых популярных платформ выделяются Kaspi.kz, предлагающая широкий спектр финансовых услуг, включая оплату товаров и услуг, переводы и кредитование. Halyk Bank также занимает важное место на рынке, предоставляя своим клиентам доступ к современным мобильным платежам и интернет-банкингу. PayPal продолжает оставаться востребованным среди пользователей, особенно для международных транзакций. Кроме того, CloudPayments и ArsenalPay становятся все более популярными благодаря своей простоте использования и интеграции с различными торговыми платформами. Платежные системы, такие как WeChatPay и Apple Pay, также начинают набирать популярность среди казахстанских пользователей, предлагая удобные решения для мобильных платежей.[6]

Платежные системы являются ключевыми игроками в сфере электронной коммерции и оказывают влияние на современные тренды в интернете. Они обеспечивают безопасность и удобство транзакций, внедряя новейшие технологии, такие как безконтактные платежи и криптовалюты, и помогают эффективно справляться с возникающими вызовами.

Одной из главных угроз для пользователей при осуществлении онлайн-платежей остается риск мошенничества. Для снижения этого риска платежные системы разработали и внедрили современные защитные технологии, использующие сложные системы фильтрации и анализа для выявления подозрительных действий и предотвращения мошеннических попыток.

Платежные системы играют ключевую роль в прогрессе электронной коммерции, обеспечивая безопасность и удобство онлайн-транзакций. Современные направления в сети стремятся упростить и ускорить процесс покупки и продажи товаров и услуг. Эволюция платежных систем и их влияние на рост электронной коммерции привлекает внимание ведущих исследователей и специалистов в этой сфере.

Одним из главных методов исследования являются анализ статистики и отчетных данных. Например, согласно данным компании Statista, мировой объем электронной коммерции в 2024 году превысит 6,3 трлн долларов. Исследование Ecommerce Foundation показало, что 64% интернет-пользователей ищут товары и услуги онлайн, прежде чем совершить покупку. Эти исследования помогают осознать размеры и тренды развития электронной коммерции [5].

Другие методы включают анализ рыночных тенденций и опросы пользователей. Например, исследование Deloitte выявило рост числа мобильных платежей как один из ключевых трендов в области электронной коммерции. Опрос Visa показал, что 45% интернет-пользователей предпочитают осуществлять онлайн-оплату товаров и услуг. Эти данные способствуют пониманию пользовательских предпочтений и соответствующих тенденций в платежных системах.

Другим подходом к исследованию является анализ мнений экспертов и работы, публикуемые в научных журналах и специализированных изданиях. Например, исследование, проведенное компанией Gartner, показало, что технологии блокчейн могут значительно изменить платежные системы, делая транзакционные процессы более простыми и безопасными. Мнения специалистов позволяют оценить тенденции развития платежных систем и предсказывать будущие направления. В числе платежных систем, играющих значительную роль в современных онлайн-трендах, выделяются PayPal, Stripe и Alipay. PayPal является одной из наиболее популярных платформ, предлагающей безопасные и удобные

решения для интернет-транзакций. Stripe — это мощная платежная система, обеспечивающая прием платежей в различных валютах и с разных каналов. Alipay — китайская система, играющая важную роль в e-commerce на территории Китая.

В наше время электронная торговля приобретает все большую популярность и актуальность. С развитием технологий и доступом в Интернет, многие люди выбирают онлайн-шопинг вместо традиционных покупок в магазинах. При этом сами магазины также стремятся создать свое присутствие в сети, чтобы привлечь больше покупателей и увеличить объем продаж. В этом отношении платежные системы занимают ключевую позицию в электронной коммерции, предлагая надежные и удобные способы оплаты товаров и услуг. Данные исследований указывают на то, что с увеличением общего объема онлайн-торговли и изменением привычек потребителей, платежные системы будут продолжать эволюционировать и становиться все более важной частью процесса интернет-покупок. Они способствуют формированию доверия к электронной коммерции и делают процесс оплаты более простым и безопасным для пользователей.

### Список литературы

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. СПб.: Издательство: ПитерЮг. Учебник для вузов. – 2021. – 336 с.
2. Белянчикова Т.В., Гарнов А.П., Марков М.А. / Расчетные и платежные системы // Учебное пособие / Русайнс – 2022. – С. 156.
3. Безопасность и удобство в цифровых платежах: анализ ведущих платформ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://science-economy.ru/ru/article/view?id=1040>.
4. Инновации в платежных технологиях: главные тренды 2024 года. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://plusworld.ru/articles/58445/>.
5. E-commerce, trade and the COVID-19 pandemic. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/ecommerce\\_report\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf).
6. Казахстанская платежная система отвечает всем 10 принципам банка международных расчетов. (2024). [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31070924](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31070924).

### Современное состояние и проблемы цифровизации экономики Казахстана

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Л.А. Корчевская<sup>2</sup>, А.А. Денежкин<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup>профессор кафедры менеджмента, маркетинга и туризма

<sup>3</sup>студент 4 курса, по образовательной программе

ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

perova\_ns@mail.ru, pg.sharpqq@gmail.com

<sup>1,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

<sup>2</sup> Херсонский национальный технический университет г. Херсон

Аннотация: Статья охватывает ключевые аспекты и текущие тенденции в процессе цифровой трансформации казахстанской экономики. В условиях глобализации и стремительного развития технологий, многие страны сталкиваются с необходимостью адаптации к новым экономическим реалиям, и Казахстан не является исключением.

Ключевые слова: Казахстан, государственная программа, глобальная конкурентоспособность, цифровая трансформация экономики, CDMA, FTTH.

В настоящее время остро стоят вопросы поиска новых стимулов для роста современной экономики, одним из которых является разработка инструментов для решения социальных задач. В этом контексте особенно важно исследовать процесс цифровой трансформации экономики, который не только влияет на общий экономический рост, но и на его дальнейшие перспективы с целью достижения комплексных социальных целей, в том числе на рынке труда.

Развитие цифровизации во всех секторах экономики и на каждом этапе производственного процесса создает возможности для значительного экономического влияния, в том числе за счет повышения производительности труда как в государственном, так и в частном секторах. Это, в свою очередь, подтверждает актуальность обсуждаемой темы.

Важно отметить, что на сегодняшний день традиционная экономика вызывает интерес лишь у ограниченного числа крупных инвесторов, которые рассматривают её как неэффективную и нецелесообразную. Многие эксперты полагают, что переход на цифровые технологии в экономике представляет собой значимый шаг от постиндустриального этапа к информационному, открывающий возможности для повышения эффективности и конкурентоспособности страны. На данный момент можно выделить, что основной целью цифровизации экономики является достижение важных результатов в области повышения эффективности и устойчивости производственных процессов. Это достигается через внедрение современных методов управления и принятия решений, основанных на новых подходах к производству, а также использовании информации для управления и анализа состояния экономической среды.

Сегодня цифровая трансформация экономики [4], основанная на внедрении современных технологий, создает условия для установления высококачественных отношений между хозяйствующими субъектами. Это происходит не только за счет создания новых рабочих мест, но и через формирование новых социальных стандартов. Следовательно, цифровая экономика страны приведет к появлению разнообразных инструментов, которые помогут решить эту задачу при их корректном и целенаправленном использовании. Применение новых информационных и коммуникационных технологий, а также нанотехнологий в масштабе экономики, особенно в сфере охраны окружающей среды, в ближайшем будущем может вызвать значительный экономический эффект, способствуя технологическому прорыву в стране. Таким образом, глубокий анализ вопросов цифровизации экономики и этапов ее развития в Республике Казахстан [1] является актуальной научно-практической задачей.

Мировой опыт демонстрирует, что цифровая экономика в первую очередь иницирует цифровизацию всего общества, так как современные IT-технологии находят применение в большинстве сфер жизнедеятельности населения. В настоящее время Правительство Казахстана активно развивает и совершенствует сектор информационных технологий.

Успешный переход к информационному обществу потребовал пересмотра ключевых стратегических документов и создания программ, отвечающих новым требованиям, охватывающим различные аспекты цифровизации экономики и общества. В этой связи в 2017 году была создана и утверждена Государственная программа «Цифровой Казахстан», ориентированная на комплексный подход к цифровизации экономики. В 2024 году программа продолжает реализацию своих целей, направленных на ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий. Постановлением правительства Республики Казахстан от 21 мая 2024 года был принят закон о цифровизации страны, который включает развитие волоконно-оптических линий связи, сотовой инфраструктуры и электронного документооборота. С момента реализации этих инициатив были предприняты успешные шаги по улучшению системы «Электронное правительство», внедрены и развиты деревенские телекоммуникационные сети, а также значительно улучшен доступ к интернету, что способствовало повышению компьютерной грамотности среди жителей сельских районов. В результате, уровень цифровой грамотности населения достиг 87,3%, а доля электронных государственных услуг составила более 90%, что подтверждает успешность программы «Цифровой Казахстан».



В настоящее время в Казахстане активно осуществляется работа по увеличению уровня инновационной деятельности и дальнейшему развитию нововведений в рамках выполнения Национального плана развития страны, а также Государственной программы «Цифровой Казахстан». Разрабатываются инициативы, направленные на поддержку промышленного роста и создание инновационных экосистем, что способствует формированию мощной и наукоемкой экономики. Важным аспектом является развитие «цифрового правительства». В Казахстане в данный момент происходит процесс создания новой структуры «цифрового правительства». Все информационные технологии в государственном секторе будут интегрированы на единой казахстанской платформе, что позволит устранить дублирование и повысить эффективность финансирования и управления. Кроме того, планируется обеспечить полный доступ граждан к государственным услугам через мобильные устройства.

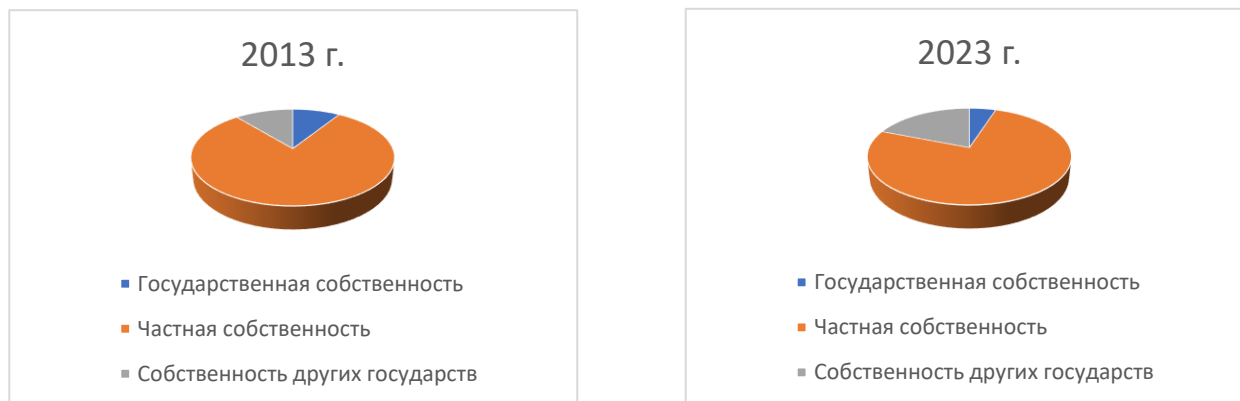


Рисунок 1. Затраты на продуктовые и процессные инновации по формам собственности, в %

Примечание – источник [1]

Еще один из значимых факторов, который занимает важное место в цифровой экономике - затраты на продуктовые и процессные инновации по формам собственности в Казахстане (рисунок 1). Исходя из данных рисунка 1 и данных Бюро национальной статистики, можно увидеть, что всего затраты на продуктовые и процессные инновации выросли в 2013 году с 431 993,8 млн. тенге до 777 173,5 млн.тенге в 2023 году (на 345 197,7 млн.тенге). При этом за анализируемый период следует обратить внимание на такие моменты, как:

- рост доли затрат на продуктовые и процессные инновации – с 345 562,8 млн. тенге до 590 959,4 млн. тенге, но при этом следует отметить, что доля в общих затратах стала 76%;
- снижение доли затрат инноваций в государственной собственности - на 1785,9 млн.тенге;
- увеличение доли затрат на продуктовые и процессные инновации в собственности других государств, включая их юридических лиц и граждан – на 101 569,1 млн.тенге.

Программа "Цифровой Казахстан" столкнулась с рядом значительных проблем, которые затрудняют реализацию ее целей. Во-первых, недостаточная интеграция информационных систем различных государственных органов остается серьезным препятствием. По данным Высшей аудиторской палаты, из 235 информационных систем центральных госорганов 24 не были введены в эксплуатацию по состоянию на конец 2023 года. Это создает проблемы с обменом данными и эффективностью оказания государственных услуг.

Во-вторых, доступность интернета в сельской местности остается критической проблемой. Только около 41% сел обеспечены волоконно-оптическими линиями связи, что ограничивает возможности цифровизации в аграрных регионах и препятствует доступу граждан к электронным услугам.

Кроме того, существует проблема недостаточно активного внедрения цифровых сервисов в бизнес-среде, что негативно сказывается на конкурентоспособности казахстанских



предприятий на международном рынке. Лишь 11% компаний сообщают о внедрении цифровых технологий, что указывает на необходимость повышения цифровой грамотности и культуры среди бизнеса.

Для решения этих проблем необходимо разработать единую платформу для интеграции всех государственных информационных систем, что обеспечит бесшовный обмен данными между различными органами власти и повысит качество предоставляемых услуг. Установление четких сроков для ввода в эксплуатацию оставшихся систем будет способствовать более эффективной работе государственных органов. Расширение доступа к интернету является приоритетной задачей, требующей увеличения инвестиций в инфраструктуру связи, особенно в отдаленных и сельских районах. Обеспечение доступа к высокоскоростному интернету создаст условия для полноценной цифровизации в аграрных регионах.

Поддержка цифровизации бизнеса, особенно малых и средних предприятий (МСП), представляет собой важное направление. Создание программ поддержки, направленных на внедрение цифровых технологий, включая обучение сотрудников и субсидирование затрат на цифровизацию, поможет повысить конкурентоспособность казахстанских предприятий на международном рынке. Повышение цифровой грамотности населения требует разработки образовательных программ по вопросам цифровых технологий и кибербезопасности. Принятие цифрового кодекса станет значительным шагом в устранении правовых барьеров и создании единого правового пространства для развития цифровой экономики, что в конечном итоге будет способствовать более эффективному развитию программы "Цифровой Казахстан".

В настоящее время в стране активно идет процесс цифровизации экономики. Это включает в себя развитие инноваций в рамках реализации Национального плана развития Республики Казахстан, программы «Цифровой Казахстан» и других инициатив, а также формирование инновационных экосистем для создания конкурентоспособной и наукоемкой экономики, совершенствование цифрового правительства и многое другое. Digital-трансформация влечет значительные изменения, благодаря которым компании, оснащенные современными технологиями, смогли разработать стратегии, решающие разные проблемы, в том числе снижение цен в отраслях посредством цифровых механизмов, что способствует усилению кибербезопасности. Важно осознавать, что цифровизация экономики страны выходит за рамки создания отдельных решений или технологий; её основная цель — значительно повысить эффективность и успех бизнеса в целом. В Казахстане создается национальная инновационная система, где инновационное предпринимательство обретает реальные формы и становится прибыльным, что делает его важной частью конкурентоспособного Казахстана. Большая часть IT – решений разрабатывается для местного рынка. Для продвижения цифровой трансформации необходимо комплексное воздействие, включая создание благоприятного бизнес-климата и налоговые стимулы, что не только поддержит конкретные проекты, но и даст импульс всему экономическому развитию.

### Список литературы

1. Гиёсов А.А. Цифровизация экономики как фактор стимулирования экономического роста и сокращения уровня теневой экономики // Modern Science. - 2021. - № 7. - С. 42-44.
2. Окрепилов В.В. Применение инструментов экономики качества для повышения устойчивости развития сообществ в условиях цифровизации экономики. - 2018. - С. 396-405.
3. Об утверждении Концепции цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности на 2023 - 2029 годы. [Электронный ресурс] – <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000269>
4. Электронное правительство Республики Казахстан. [Электронный ресурс] - <https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan>
5. Цифровой Казахстан. [Электронный ресурс] - [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цифровой\\_Казахстан](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цифровой_Казахстан)

6. Как цифровизация в Казахстане стала угрожать кибербезопасности. [Электронный ресурс] - <https://cabar.asia/ru/kak-tsifrovizatsiya-v-kazahstane-stala-ugrozhat-kiberbezopasnosti>

### **Использование цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов в малом и среднем бизнесе**

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Л.А. Корчевская<sup>2</sup>, Н.А. Кузиненко<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup>профессор кафедры менеджмента, маркетинга и туризма

<sup>3</sup>студент 4курса, по образовательной программе

6В04104 - Предпринимательство и управление проектами

perova\_ns@mail.ru, kuzinenko.nik@mail.ru

<sup>1,3</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

<sup>2</sup>Херсонский национальный технический университет г. Херсон

Аннотация: Статья посвящена применению цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов в предпринимательских проектах. Рассматриваются ключевые цифровые инструменты и их влияние на эффективность работы малых и средних предприятий. Особое внимание уделяется технологиям автоматизации, анализу данных и использованию облачных сервисов, которые позволяют значительно сократить расходы, улучшить взаимодействие с клиентами и ускорить процессы принятия решений.

Ключевые слова: Бизнес-процессы, автоматизация, оптимизация, аналитика данных, цифровизация.

Современная экономика переживает период кардинальной и стремительной цифровой трансформации, она затрагивает абсолютно все отрасли и сферы деятельности, в том числе и сектор предпринимательства. В нынешних условиях, где присутствует глобализация и быстрое развитие информационных технологий предпринимателям попросту необходимо адаптировать свои, привычные бизнес-процессы к новым технологическим требованиям. На данный момент использование цифровых технологий помогает повысить эффективность, снизить различные издержки и улучшить различные операционные качества [1].

Оптимизация бизнес-процессов является одной из важнейших задач для предпринимателей, которые стремятся повысить свою конкурентоспособность и устойчивость на рынке. На сегодняшний день есть широкий спектр решений для оптимизации бизнес-процессов, начиная от автоматизации самых простых и рутинных операций до сложных систем управления, например CRM и ERP. В нынешних условиях оптимизация бизнеса при помощи цифровых технологий очень актуальна, так как малый и средний бизнес ежедневно сталкиваются с вызовами, такими как высокая конкуренция, изменения рыночных условий, необходимость сокращения операционных расходов и повышения качества своего товара или услуги. Важно выделить, что успешная цифровизация всех бизнес-процессов требует не только внедрение новых технологий, но и значительных изменений в стратегическом мышлении, управленческих подходах и в корпоративной культуре.

Таким образом, успешная цифровая трансформация – это не только технологическая задача, но и кардинальные организационные изменения, которые требуют системного и комплексного подхода, а так же стратегического планирования. В конечном итоге только интегрированные и взаимосвязанные изменения во всех аспектах бизнеса смогут обеспечить эффективное использование цифровых технологий и повысить конкурентоспособность в компании в условиях новой цифровой реальности.

На данный момент, в современном предпринимательстве существует множество различных инструментов для оптимизации бизнес-процессов, которые облегчают и автоматизируют множество ключевых аспектов бизнеса. Давайте разберем основные

инструменты которые внедрили и уже активно используют огромная масса предпринимателей:

- CRM-системы (управление взаимоотношений с клиентами): Автоматизирует управление и работу с клиентской базой, сильно упрощает коммуникацию, отслеживает и прогнозирует продажи, так же очень гибкий инструмент для интеграций с социальными сетями, почтой, телефонией и другими каналами трафика и связи. Примеры: AmoCRM, Bitrix24, Salesforce.

- ERP-системы (объединение разрозненных процессов компании, планирование ресурсов предприятия): Объединяет все аспекты управления бизнеса, помогает снизить затраты и сделать все бизнес-процессы прозрачнее, тем самым повышая эффективность и скорость принятия решений. Примеры: SUP, OracleNetSuite, 1С.

- Системы для управления проектами (организация командной работы): Помогает организовать работу команд, отслеживать процесс и прогресс выполнения задач, управлять задачами и обеспечить выполнение проектов в срок. Данные системы востребованы в командах, которые работают по гибким методологиям или же в удаленных условиях. Примеры: Trello, Asana, Jira.

- Искусственный интеллект и машинное обучение: Дает преимущество в автоматизации рутинных процессов, от анализа данных до предоставления персональных рекомендаций в различных операционных процессах компании. Примеры: ChatGPT, DataRobot, IBM Watson.

- Облачные решения.

Так же существуют различного рода инструменты для управления складом и логистикой компании (WWS), всеми давно знакомые инструменты для командной работы (Zoom, Slack, Microsoft Teams), финансовые ПО и инструменты (QuickBooks, Finolog, Xero), инструменты для автоматизации маркетинга (HubSpot, SendPulse, Marketo), HR-технологии тоже не стояли на месте, так как на рынке появились (BambooHR, HCM-системы, Workday)[2].

Каждый из представленных выше инструментов несет за собой сокращение операционных расходов, сокращение временных ресурсов, минимизирует риски, улучшает контроль, а самое главное повышает результативность предприятия, в которое внедряют данные методы для оптимизации бизнес-процессов. Какое-то одно из данных ПО, инструментов или облачных систем SaaS, не является панацеей для результата, на практике улучшают работу своего бизнеса предприниматели, которые внедряют все комплексно [2].

В некоторых случаях полная оптимизация процессов может повлечь за собой негативные последствия, например одним из популярных решений по оптимизации отдела продаж является внедрение искусственного интеллекта в отдел продаж, искусственный интеллект, обучают по специальным алгоритмам и дают всю возможную информацию о продукте или услуге, которую продает компания, интегрируют с мессенджерами, после этого он начинает выполнять все функции менеджера по продажам: презентация, консультация, отработка возражений клиентов, выставление счетов, продажа и многое другое. Он отвечает без задержек, в любое время суток не имеет эмоциональной неустойчивости в отличие человека. Но основные нюансы заключены в том, что искусственный интеллект делает это все на уровне среднего менеджера по продажам, а так же такое решение выглядит более уместно в B2C нишах бизнеса, в нишах B2B где закрытие сделок ориентированное на личные встречи, искусственный интеллект не всегда подходит [2].

На данный момент активной оптимизацией бизнес-процессов при помощи использования цифровых технологий занимается малый и средний бизнес. Так данные типы бизнеса являются очень гибкими их наиболее легче подстроить под современные тенденции ведения предпринимательской деятельности, то именно в них происходит максимальное количество внедрений и работы по оптимизации бизнес-процессов [3].

Вот несколько примеров применения цифровых технологий в малом и среднем бизнесе, обратите внимание на то, какие именно инструменты оптимизации бизнес-процессов применяют различные типы бизнеса. Оптимизация бизнес-процессов влечет за собой видимое улучшение ключевых показателей эффективности (KPI), в зависимости от

внедрения инструментов в бизнес-процессы, улучшаются те или иные показатели, которые могут выражаться в деньгах, времени или в процентном соотношении.

Таблица 1

Применение цифровых технологий в малом и среднем бизнесе

Тип бизнеса	Цифровые технологии	Основная цель применения
Малый бизнес (до 50 сотрудников)	CRM-системы, онлайн платформы	Увеличение продаж, улучшение коммуникации с клиентами
Средний бизнес (От 50 до 250 сотрудников)	EPR-системы, аналитика данных (BI)	Автоматизация процессов, снижение затрат, повышение аналитики
Средний бизнес с международными операциями)	Облачные решения, искусственный интеллект)	Оптимизация логистики, прогнозирование спроса, улучшение качества обслуживания
Примечание - Составлено автором по данным с источника [3]		

При внедрении цифровых инструментов в малый и средний бизнес разница между периодами до внедрения и после внедрения значительна [3].

Таблица 2

Влияние цифровых технологий на эффективность бизнес-процессов

Цифровая технология	Показатели КPI	До внедрения	После внедрения	Изменение (%)
Автоматизация процессов	Время обработки заказов	5 часов	1 час	-80 %
Аналитика BI	Точность прогнозов	70 %	90 %	20 %
Облачные решения SaaS	Затраты на IT-инфраструктуру, серверы и обслуживание	\$5000/мес	2000 \$/месяц	-60 %
CRM-система	Уровень удовлетворенности Клиентов	75 %	90 %	15 %
Примечание - Составлено автором по данным с источника [4]				

Если обратить внимание на изменения, то после внедрения цифровых технологий в бизнес-процессы видны изменения в разных разных показателях KPI, самые минимальные изменения начинаются от улучшения на 15%, как это видно в примере с внедрением CRM-системой и достигают до 80%, как в автоматизации процессов обработки заказов, что является очень ощутимо при сравнении. Так же заметно значительное снижение затрат на IT-инфраструктуру, которое достигло до 60%. Если ознакомиться спунктом аналитика BI, то видны положительные изменения на 20%, что в контексте аналитики очень существенно.[4]

В заключении, использование цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов в малом и среднем бизнесе ,повышает эффективность, снижает затраты и улучшая качество услуг. Малый и средний бизнес особенно активно внедряет такие технологии, как CRM, ERP, аналитические платформы и облачные решения, благодаря их гибкости и способности быстро адаптироваться к изменениям.

Успешное использование цифровых инструментов требует комплексного подхода, включающего изменения в стратегии управления и корпоративной культуре. Важно выбирать технологии с учетом специфики бизнеса и возможных рисков, чтобы избежать нежелательных последствий.

Цифровизация становится ключевым фактором конкурентоспособности в современной экономике. Компании, которые эффективно адаптируют свои процессы, получают значительное преимущество в условиях динамично развивающихся тенденция и процессов ведения бизнеса [5].

#### **Список литературы:**

1.НигаиЕ.А. Процесс цифровизации бизнеса: от точечной оцифровки бизнес-процессов к цифровой трансформации / Е. А. Нигаи// ЭТАП. - 2022. - No2. - С.134-145.

2.Top Trends in Business Process Optimization: What to Expect in 2024 [Электронныйресурс]-Режим доступа: URL:<https://medium.com/@evoluzglobalsolutions3/top-trends-in-business-process-optimization-what-to-expect-in-2024-f147451c8856>

3.Бизнес и нейросети [Электронный ресурс]-Режим доступа: URL:[https://bizbot.com/blog/optimize-business-operations-through-digital-transformation/#google\\_vignette](https://bizbot.com/blog/optimize-business-operations-through-digital-transformation/#google_vignette).

4.Оптимизация бизнес процессов [Электронный ресурс]-Режим доступа: URL: <https://psico-smart.com/en/blogs/blog-digital-transformation-optimizing-business-processes-for-the-future-11728>.

5. Цифровая трансформация [Электронный ресурс]-Режим доступа :URL: <https://blog.icx.co/en/digital-transformation/digital-transformation/digitalization-of-processes-keys-to-optimizing-your-business>

#### **Исследование цифровой трансформации управления человеческими ресурсами в цифровую эпоху**

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Л.А. Корчевская<sup>2</sup>, Д.Н. Меирхан<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup>профессор кафедры менеджмента, маркетинга и туризма

<sup>3</sup>бакалавр 4-го года обучения по специальности

БВ11202 – HR: экономика и безопасность труда

perova\_ns@mail.ru, dauren8952@mail.ru

<sup>1,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

<sup>2</sup> Херсонский национальный технический университет г. Херсон

Аннотация: Цель данного исследования – изучить, как управление человеческими ресурсами (HRM) может быть преобразовано в цифровой формат в условиях цифровой экономики. Анализируется сущность цифровой трансформации HRM, включая цифровое рабочее пространство, процессы цифрового управления персоналом и цифровые услуги для сотрудников. В частности, исследование подчеркивает, что процессы цифрового HRM включают реализацию функций отбора, обучения и развития, а также оценки сотрудников с использованием современных цифровых технологий. Отмечается, что, несмотря на преимущества цифровой трансформации для развития бизнеса, нельзя игнорировать её потенциальные последствия, включая переход между старыми и новыми системами управления персоналом и возможные негативные эффекты новой системы.

Ключевые слова: Управление человеческими ресурсами, Цифровая трансформация, HRM, Движущие силы, Направления трансформации.

Текущий период называют «цифровой эпохой», и цифровая трансформация стала глобальным консенсусом среди предприятий. Технологии, такие как 5G, облачные вычисления, большие данные, искусственный интеллект, интернет вещей и блокчейн, стали основными движущими и поддерживающими силами в работе организаций. Предприятиям необходимо изменять свои бизнес-модели, чтобы справиться с экспоненциальными изменениями, вызванными приходом цифровой эпохи. Это позволит им действовать быстрее и адаптироваться к быстро меняющейся среде.

До и после вспышки COVID-19 были зафиксированы изменения в подходах к цифровой трансформации. До пандемии её рассматривали как способ быстрого роста, но после стало ясно, что цифровизация и интеграция онлайн- и офлайн-процессов являются ключом к выживанию. Предприятия, не способные адаптироваться, могут не выжить.



Рисунок 1. Отделы (функции), подверженные трансформации, под воздействием новых технологий в 2024 году

Примечание – источник [2]

Цифровая трансформация представляет собой ключевой организационный сдвиг, который обусловлен цифровыми технологиями и направлен на изменение подхода к управлению бизнесом. Со временем цифровые инициативы приводят к значительным реформам в управлении организациями, вызывая фундаментальные изменения в бизнес-моделях. Цифровая трансформация помогает организациям лучше взаимодействовать с внешними клиентами через инновационные технологии.

Цифровые технологии могут помочь организациям использовать свои текущие основные компетенции или развивать новые, чтобы получить конкурентное преимущество. Процесс цифровой трансформации тесно связан со стратегическими изменениями в бизнес-моделях.

Таким образом, цифровая трансформация – это широко распространённое явление, в ходе которого бизнес-модели организаций кардинально трансформируются за счёт инновационных цифровых технологий. По мере её развития традиционные бизнес-модели могут устаревать. Организации должны плавно переходить от частичных изменений к полноценной цифровой деятельности.

Цифровая трансформация значительно повлияла на все аспекты нашей жизни, включая процессы управления человеческими ресурсами (HRM). По мере развития цифровых технологий взаимодействие HR с информацией и данными также меняется. Многие процессы HRM, такие как набор сотрудников, оценка производительности и развитие персонала, были

значительно усовершенствованы благодаря использованию цифровых технологий, что улучшило качество предоставляемых услуг заинтересованным сторонам.

Цифровые HRM-процессы экономят время и увеличивают производительность функций управления персоналом. Это позволяет специалистам HRM сосредоточиться на значимых инициативах в своих функциональных областях. Цифровые подходы HRM играют все большую роль и формируют стратегию HRM, а также работу организации в целом.

Как показывают результаты исследований, внедрение процессов цифровой трансформации — это очень сложная и требовательная деятельность, которую можно замедлить или остановить различными препятствиями, которые могут повлиять на ее успех. Поэтому выявление препятствий, понимание их природы и оценка вероятности их возникновения является важным элементом успешного внедрения концепции цифровой трансформации. Различные исследования показали, что среди множества возможных препятствий самой большой проблемой и фактором успеха в цифровой трансформации являются сотрудники.

Цифровое HRM (управление человеческими ресурсами) определяется как использование компьютерных систем, телекоммуникационных сетей и интерактивных электронных медиа для выполнения функций. Цифровая трансформация рассматривается как процесс изменений цифрового HRM, в рамках которого HRM становится цифровым, чтобы быть основанным на данных и автоматизированным. Использование цифровых технологий позволяет изменить работу HRM.

Движущими силами цифрового HRM являются внешние и внутренние триггеры, побуждающие организацию участвовать в цифровой трансформации. Факторы, способствующие внедрению цифровых технологий, являются важными предпосылками успешной цифровой трансформации HRM. Эти факторы, в свою очередь, влияют на конечный результат цифровой трансформации HRM.

В условиях цифровой эпохи HRM существует в нестабильной внешней среде и должен эффективно обслуживать своих внутренних клиентов. HRM, ориентированный на клиентов, предполагает удовлетворение ожиданий сотрудников как внутренних клиентов организации. В условиях цифровой эпохи сотрудники ожидают удобных цифровых процессов, таких как онлайн-рекрутинг, персонализированное обучение с помощью искусственного интеллекта и улучшенные механизмы обратной связи.

Успешная цифровая трансформация может повысить удовлетворенность внутренних сотрудников. Однако существует риск так называемой «ловушки HRM», когда считается, что любые изменения, хорошие или плохие, затрагивают внутренних клиентов исключительно из-за политики HRM.

Чтобы избежать этой ловушки, HRM должен удовлетворять потребности внутренних клиентов, сводя к минимуму их потери и сопротивление изменениям, особенно среди сотрудников старших поколений.

Сегодня HRM быстро меняется, и его задачи больше не ограничиваются поддерживающей функцией. HRM должен подвергнуться цифровой трансформации и стать лидером изменений на глобальном уровне. Индустрия HRM находится на переломном этапе, и чтобы оставаться актуальной, специалисты HR должны пересмотреть свои цифровые навыки и компетенции.

В контексте популярности концепции "Индустрия 4.0" ключом к быстрому переходу к цифровому управлению становится изучение её уникальных особенностей в рамках эволюционного формирования промышленных обществ. Очевидно, что "Индустрия 4.0" предъявляет к HRM более глубокие требования по внедрению цифровых инноваций.

Три основные составляющие революционных изменений цифровых технологий включают рост использования интернета, распространение автоматизированного обучения и

применение искусственного интеллекта. Эти технологические изменения влияют на мир труда и управление на всех уровнях. HRM должен активно участвовать в цифровой эпохе, адаптируя свою деятельность и стратегию к особенностям цифровой рабочей силы и рабочих процессов.

Цифровая рабочая сила – это группа людей, на которых оказывают влияние новые цифровые технологии, изменяющие их поведение, компетенции и действия. Такие профессионалы, как специалисты HRM, вынуждены вносить существенные стратегические и операционные изменения, чтобы адаптироваться к новым условиям.

Развитие экономики и общества вступило в эпоху VUCA (нестабильности, неопределенности, сложности и неоднозначности). Новая технологическая революция и промышленные изменения ускоряются, что не только дает начало новым моделям и формам цифровой экономики, но и усиливает VUCA-характеристики.

Для HRM в эпоху VUCA главными вызовами являются: 1) Нестабильность – частая смена сотрудников. В условиях цифровой экономики компании сталкиваются с высокой текучестью кадров. Большинство сотрудников – представители поколения миллениалов, которые ориентированы на смысл работы, удовлетворение и карьерный рост; 2) Неопределенность – сложности в определении необходимых талантов. Требования к цифровым компетенциям, бизнес-целям и среде постоянно меняются, вызывая трудности в точной оценке нужд компании; 3) Сложность – многослойность управления талантами. Это включает влияние политики, экономики, технологий, культуры и ценностей на управление персоналом; 4) Неоднозначность – размытость критериев подбора цифровых специалистов. Успех цифровой трансформации зависит от эффективности технологий, их адаптации и результатов.

HRM в эпоху VUCA должен сосредоточиться на привлечении и обучении цифровых талантов, помощи сотрудникам в освоении новых технологий и поддержке управленцев в пересмотре подходов к занятости и ценностям.

Цифровая трансформация HRM способствует повышению производительности за счет улучшения бизнес-процессов, сокращения бюрократии, повышения прозрачности и снижения затрат. Она позволяет HRM сосредоточиться на стратегических задачах, создающих ценность для организации. Долгосрочная эффективность цифрового HRM включает: Улучшение навыков сотрудников через гибкие программы обучения; Повышение прозрачности и упрощение операций; Снижение расходов и повышение удовлетворенности сотрудников. Исследователи подчеркивают, что успех цифрового HRM зависит от принятия долгосрочной перспективы, ориентированной не только на немедленные результаты, но и на устойчивое развитие компании.

Однако, цифровая трансформация HRM включает не только улучшение операционных процессов с помощью технологий, но и переосмысление логики бизнеса, вызовы новой цифровой модели и её последствия для организации.

С развитием цифрового HRM организации должны учитывать этические вопросы. Для этого эксперты разработали концепцию корпоративной цифровой ответственности (CDR), которая включает принципы управления технологиями и данными. Это охватывает процесс создания технологий, доступ к данным, принятие решений и оценку их влияния.

Руководящие принципы CDR могут быть совместно разработаны и реализованы всеми заинтересованными сторонами, что обеспечит баланс между цифровыми инновациями и этическими нормами.





Рисунок 2. Пример (Вопрос об этичности отношения к кандидату с точки зрения рассмотрения его кандидатуры при найме искусственным интеллектом)  
 П р и м е ч а н и е – источник [5]

Развитие цифрового HRM только начинает набирать обороты. Это можно увидеть на примере анализа рынка HR-технологий в ключевых странах, включая США, Австралию, Китай, Японию и Германию. В анализе рассматриваются конкретные факторы, определяющие спрос на HR-технологии в этих странах.

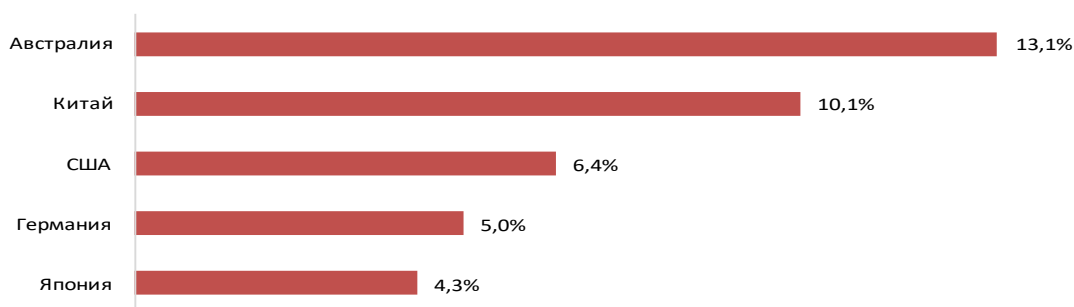


Рисунок 3. Среднегодовые показатели роста HR-технологий в период с 2024 – 2034 годы

П р и м е ч а н и е – источник [6]

HR-технологии в США растут с прогнозируемым CAGR (совокупный среднегодовой темп роста) 6,4% до 2034 года. Причины: 1) Соблюдение законов и защита данных. 2) Автоматизация и снижение расходов. 3) Запрос на мобильные и персонализированные решения от новых поколений. 4) Повышение квалификации сотрудников.

Австралийский рынок HR-технологий ожидает высокий рост с CAGR 13,1% до 2034 года. Причины: 1) Государственная поддержка цифровизации. 2) Улучшение вовлечённости сотрудников. 3) Решение проблемы кадрового дефицита. 4) Инструменты для гибридной работы. 5) Продвижение инклюзивности и справедливого найма.

Китайский рынок HR-технологий растет с CAGR 10,1% до 2034 года. Причины: 1) Высокий спрос на эффективные HR-решения. 2) Популярность льгот и карьерного роста. 3) Государственное финансирование отрасли. 4) Широкое использование облачных решений. 5) Соответствие трудовым нормам.

Прогнозируемый рост японского рынка HR-технологий составит 4,3% CAGR до 2034 года. Причины: 1)Повышение эффективности организаций. 2)Решение проблем старения населения и нехватки кадров. 3)Принятие международных HR-практик. 4)Культурные барьеры препятствуют внедрению технологий.

Немецкий рынок HR-технологий ожидает рост с CAGR 5,0% до 2034 года. Причины: 1)Индустрия 4.0 стимулирует внедрение HR-технологий. 2)Фокус на благополучии сотрудников и гибкости работы. 3) Строгие нормы GDPR требуют безопасных HR-систем.

На основании проведенного анализа предлагаются следующие направления для будущих исследований в области цифровой трансформации HRM: 1) Цифровой рекрутмент. Использование продвинутых технологий (например, чат-ботов на базе ИИ, блокчейна) для публикации вакансий, анализа профилей кандидатов, проведения собеседований и найма. Будущие исследования могут быть сосредоточены на том, как подобные технологии могут применяться для обеспечения конфиденциальности данных, борьбы с дискриминацией и соблюдения принципов справедливости; 2) Цифровое обучение. Разработка базы знаний, определение потребностей в обучении, проведение тренингов и получение обратной связи с использованием технологий (например, ИИ и метавселенной). Возможны исследования по применению виртуальных миров для обучения, включая защиту персональной информации и минимизацию негативных последствий чрезмерного погружения в виртуальные среды.

Цифровая трансформация HRM приведет к определённым последствиям, включая переход между старыми и новыми системами HRM, вызовы новой цифровой модели, влияние на производительность и вопросы цифровой этики.

В эпоху цифровизации существует недостаток исследований в области цифровой трансформации HRM, что открывает еще множество возможностей для дальнейшего изучения данной темы.

### **Список литературы**

1. Дэйв Миллнер, Надим Хан. HR-аналитика: Практическое руководство по работе с персоналом на основе больших данных. Россия:Альпина Паблицер.– 2022 год.– 384 стр.
2. КириёкЕ.HR-аналитика. Путеводительпоанализуперсонала. Россия:Олимп-Бизнес. – 2024 год. – 248 стр.
3. Christopher M. Rosett, Austin Hagerty. Introducing HR Analytics with Machine Learning: Empowering Practitioners, Psychologists, and Organizations. USA:Springer International Publishing. – 2021 год.– 271 стр.
4. Jonathan Ferrar, David Green, Excellence in People Analytics: How to Use Workforce Data to Create Business Value, USA:Kogan Page. – 2021год.– 384 стр.
5. Amelia Manuti, Pasquale Davide de Palma: Digital HR A Critical Management Approach to the Digitalization of Organizations in the New Normal, USA: Springer International Publishing. – 2023 год. – 132 стр.

## Актуальность стратегической кибербезопасности цифровой экономики Казахстана

Н. С. Перова<sup>1</sup>, О. Ф. Малашенко<sup>2</sup>, Н. А. Исина<sup>3</sup>

<sup>1</sup> м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,  
<sup>2</sup> к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансовых дисциплин,  
<sup>3</sup> студентка 4-го года обучения по ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика  
perova\_ns@mail.ru malashenkova@mail.ru isinanazia@gmail.com

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда  
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Минск

**Аннотация:** Статья посвящена анализу мер, предпринимаемых Казахстаном для улучшения кибербезопасности в условиях стремительной цифровизации экономики и общества. В условиях увеличивающейся зависимости от цифровых технологий, такие как электронные госуслуги, онлайн-банкинг, использование Интернета вещей и других инновационных решений, защита данных и предотвращение кибератак становятся приоритетными задачами для государства. В статье рассматриваются ключевые аспекты государственной стратегии, законодательных инициатив, а также создания необходимых инфраструктурных и технологических решений в сфере кибербезопасности. Также освещены меры по подготовке кадров в области информационной безопасности, борьбе с киберпреступностью, а также перспективы развития в сфере защиты цифровых активов в Казахстане.

**Ключевые слова:** кибербезопасность, цифровизация, Казахстан, информационная безопасность, законодательство, защита данных, киберпреступность, искусственный интеллект, блокчейн, национальная безопасность, критически важная инфраструктура, интернет вещей (IoT), государственные программы, международное сотрудничество, подготовка кадров, электронные услуги, киберугрозы, инновационные технологии.

Цифровая трансформация стремительно меняет ландшафт Казахстана, увеличивая зависимость от цифровых технологий во всех сферах жизни – от государственных услуг до банковской системы, здравоохранения и образования. В таких условиях кибербезопасность становится неотъемлемым элементом успешной реализации цифровой трансформации, обеспечивая защиту от кибератак и гарантируя стабильность функционирования цифровых систем. Данная статья посвящена анализу шагов, предпринимаемых Казахстаном для повышения уровня кибербезопасности в условиях цифровой трансформации. Мы рассмотрим основные стратегии, законодательные инициативы, инфраструктуру киберзащиты, развитие образования в сфере кибербезопасности, а также вызовы и перспективы в этой области [1].

Цифровая безопасность – это не только защита от кибератак, но и создание доверия к цифровым сервисам, что, в свою очередь, способствует их развитию. Для эффективной работы цифровой экономики необходимо: создание надежных систем защиты данных, шифрование и безопасное хранение информации являются основой для функционирования цифровой экономики, развитие финансовых технологий и электронных платежей требует гарантированного уровня безопасности транзакций, предотвращения мошенничества и кражи денежных средств; кибератаки на важнейшие сектора, такие как энергетика, транспорт, здравоохранение, требуют надежных механизмов защиты и устойчивости систем; развитие цифровой экономики должно учитывать требования защиты информации, как на уровне национальных законов, так и в контексте международных стандартов.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» является ключевым документом, определяющим стратегию развития цифровой экономики и общества в стране. Кибербезопасность является неотъемлемой частью этой программы, гарантируя защиту данных и стабильность работы цифровых систем. Законодательные инициативы играют

важную роль в обеспечении кибербезопасности. В 2021 году был принят закон «О кибербезопасности», который устанавливает требования к защите информации, борьбе с киберпреступлениями и созданию систем киберзащиты. Закон регулирует защиту данных, ответственность за киберпреступления, а также сотрудничество с международными организациями в области кибербезопасности. Казахстан активно участвует в международном сотрудничестве по кибербезопасности, сотрудничая с ООН, Шанхайской организацией сотрудничества, ЕС и другими международными организациями. Это позволяет делиться опытом, участвовать в разработке международных стандартов и координировать действия по борьбе с киберпреступностью.

В Казахстане создана система государственных органов, ответственных за кибербезопасность. Национальный координационный центр по кибербезопасности играет ведущую роль в координации между государственными органами, частными компаниями и международными партнерами, обеспечивая защиту от кибератак. Казахстан активно развивает национальные центры мониторинга угроз, которые проводят мониторинг киберпространства для выявления и пресечения кибератак [2]. Эти центры играют важную роль в предотвращении и своевременном реагировании на киберугрозы. Особое внимание уделяется защите критически важной инфраструктуры, которая включает в себя объекты энергетики, водоснабжения, транспорта, связи. Казахстан внедряет современные технологии защиты, такие как интернет вещей, искусственный интеллект и блокчейн, для повышения уровня безопасности критически важных объектов. В Казахстане функционируют CERT (Computer Emergency Response Teams), которые специализируются на реагировании на инциденты в киберпространстве. CERT разрабатывают и внедряют платформы для мониторинга и реагирования на киберугрозы в реальном времени, что позволяет оперативно выявить и устранить киберугрозы.



Рисунок 2. Основные аспекты и заинтересованные стороны Национальной стратегии кибербезопасности Казахстана

Примечание – Составлено автором

Казахстан активно развивает систему образования в области кибербезопасности, внедряя образовательные программы на уровне высших учебных заведений и профессиональных курсов. Создаются IT-университеты и онлайн-курсы, направленные на подготовку специалистов в области киберзащиты. Казахстан сотрудничает с международными университетами и организациями, такими как Cisco, IBM, Google, что позволяет проводить обмен опытом и стажировки для казахстанских специалистов. Это помогает поддерживать

уровень квалификации и обмениваться знаниями с мировыми лидерами в области кибербезопасности. Важным аспектом является формирование культуры безопасности среди населения. Казахстан проводит программы по повышению осведомленности о киберугрозах и мерах защиты [3]. Государственные и частные компании участвуют в обучении пользователей цифровых технологий, чтобы обеспечить их безопасность в цифровом мире.

Искусственный интеллект и машинное обучение активно внедряются в сфере кибербезопасности Казахстана. ИИ используется для обнаружения угроз, анализа данных, автоматизации реагирования на кибератаки. Это позволяет более эффективно защищать от киберпреступности. Технологии блокчейн применяются в Казахстане для обеспечения прозрачности и безопасности транзакций, а также для защиты персональных данных граждан. Блокчейн позволяет создать неизменяемую и безопасную систему записи данных. Казахстан развивает платформы для мониторинга и защиты данных, которые позволяют обеспечить безопасность данных в режиме реального времени. Стартапы и частные компании в Казахстане активно развивают инновационные решения в сфере кибербезопасности, внося свой вклад в укрепление цифровой безопасности страны.

Важнейшей частью политики Казахстана в области кибербезопасности является защита персональных данных граждан. В рамках цифровизации внедряются новые стандарты безопасности данных, а также обязательные процедуры для организаций, работающих с персональной информацией [4].

Казахстан внедряет электронные государственные сервисы, такие как «Единая цифровая платформа» и «Электронный кабинет госуслуг», что значительно улучшает доступность госуслуг, но одновременно ставит перед государством задачу обеспечения максимальной защиты данных граждан. Эти системы защищены с использованием современных методов шифрования, а также технологий двухфакторной аутентификации и биометрических данных.

В условиях ускоренной цифровизации Казахстан сталкивается с возрастающими киберугрозами. Число кибератак растет, что создает риски для безопасности критически важной инфраструктуры и защиты персональных данных. Законодательство в области кибербезопасности необходимо совершенствовать для обеспечения безопасности данных граждан и бизнеса. Нужно решать вопросы регулирования и правовых аспектов защиты от киберугроз. Международные политические и экономические санкции могут оказать влияние на безопасность киберпространства Казахстана. Необходимо учитывать эти факторы при разработке стратегий киберзащиты.

Внедрение технологий IoT (Интернет вещей) в Казахстане приводит к появлению новых вызовов в сфере кибербезопасности [5]. Необходимо обеспечить безопасность «умных» городов и систем IoT, что требует развития специальных технологий и методов защиты. В ближайшие годы ожидается усиление инфраструктуры киберзащиты в Казахстане. Планируется развитие новых технологий и методов защиты, а также повышение квалификации специалистов в области кибербезопасности. Важным аспектом является продолжение государственного и частного сотрудничества в сфере киберзащиты. Необходимо развивать партнерства между государственными учреждениями и частным сектором для создания более эффективных решений по киберзащите.

Казахстан принимает активные меры для укрепления своей кибербезопасности в условиях цифровой трансформации. В стране разрабатываются стратегии и законодательные акты, развивается инфраструктура киберзащиты, уделяется внимание образованию и подготовке специалистов. В будущем ожидается дальнейшее укрепление кибербезопасности в Казахстане за счет развития новых технологий, усиления инфраструктуры и повышения квалификации специалистов. Важную роль в обеспечении кибербезопасности играют граждане и бизнес. Необходимо повышать осведомленность населения о киберугрозах, развивать культуру безопасности и соблюдать принципы безопасности при использовании цифровых технологий.

#### **Список литературы**

1. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности

Республики Казахстан. (2023). Цифровая экономика Республики Казахстан: вызовы и решения. Алматы: Издательство «Цифровая экономика».

2. Кузнецова, А. В. (2023). Кибербезопасность и цифровая экономика: современные угрозы и методы защиты. Москва: Издательство «Питер».

3. Казахстан в цифровой эпохе: развитие и безопасность. (2024). Государственная программа «Цифровой Казахстан». Министерство цифрового развития РК. <https://www.mcit.gov.kz>

4. Global Cybersecurity Outlook 2024. (2024). World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/global-cybersecurity-outlook-2024>

5. Kazakhstan Digital Transformation: Achievements and Challenges. (2024). United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). <https://www.unecce.org>

6. Зейнельгабдин А.Б., Сейткулов Е.Н. (2020) Научная диссертация «Обеспечение кибербезопасности Казахстана в условиях глобальной цифровизации»

### **Как цифровая экономика влияет на распределение доходов и социальное неравенство**

Н. С. Перова<sup>1</sup>, О. Ф. Малашенкова<sup>2</sup>, С. А. Кутыбаева<sup>3</sup>, А. М. Назарова<sup>4</sup>

<sup>1</sup> м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансовых дисциплин

<sup>3,4</sup> студент 4-го года обучения по ОП «Экономика»

[perova\\_ns@mail.ru](mailto:perova_ns@mail.ru) [malashenkova@mail.ru](mailto:malashenkova@mail.ru) [sabi3456@mail.ru](mailto:sabi3456@mail.ru).

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда  
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Минск

Аннотация: Цифровизация экономики является важнейшей тенденцией XXI века. Внедрение цифровых технологий открывает новые возможности для развития экономики, улучшения качества жизни и создания инновационных рабочих мест. Однако в разных странах темпы цифровизации сильно различаются, что отражается на их конкурентоспособности, уровне социального неравенства и распределении доходов. Возникновение новых цифровых бизнес-моделей, основанных на данных и алгоритмах, кардинально изменило структуру занятости, способы создания добавленной стоимости и уровни доходов. Эти изменения имеют как положительные, так и отрицательные социальные и экономические последствия.

Ключевые слова: цифровая экономика, распределение доходов, социальное неравенство

Казахстан делает значительные шаги в сторону цифровизации экономики. В 2018 году была принята концепция цифрового Казахстана, цель которой — трансформация ключевых секторов экономики через внедрение новых технологий [1].

Цифровизация и автоматизация способствовали росту производительности труда, снижению себестоимости и увеличению прибыли компаний, особенно в секторах, связанных с технологиями, программированием и кибербезопасностью. Однако эти изменения также усилили неравенство: высококвалифицированные работники в технологичных областях получают значительно большие доходы, в то время как низкоквалифицированные профессии, подверженные автоматизации и аутсорсингу, сталкиваются с сокращением зарплат и рабочих мест. Цифровизация также способствовала глобализации рынка труда, увеличив конкуренцию и давление на низкооплачиваемые профессии, что усилило разрыв в доходах как внутри стран, так и между регионами [2].

Если рассмотреть страны Центральной Азии - Беларусь активно развивает цифровую экономику, акцентируя внимание на IT-отрасли и цифровом госуправлении, внедряя онлайн-услуги для бизнеса и налоговых деклараций. Минск стал важным IT-центром СНГ, привлекающим стартапы, однако проблемы остаются в доступе к интернет-услугам в сельской

местности и низком уровне цифровых навыков. Россия активно реализует программу «Цифровая экономика», лидируя в индустриализации 4.0 и развитии технологий, включая автоматизацию и искусственный интеллект. В крупных городах развиваются проекты «SmartCity», но разрыв между регионами в цифровых возможностях остается значительным. Узбекистан начинает внедрение цифровых технологий через программу «Цифровой Узбекистан 2030», улучшая онлайн-услуги и мобильные технологии, но низкий уровень цифровых навыков и инфраструктуры замедляют процесс. Таджикистан находится на начальной стадии цифровизации, улучшая госуправление и интернет-услуги, однако качество интернета и доступность технологий в сельских районах, а также низкий уровень цифровых навыков и инновационной инфраструктуры остаются проблемами.

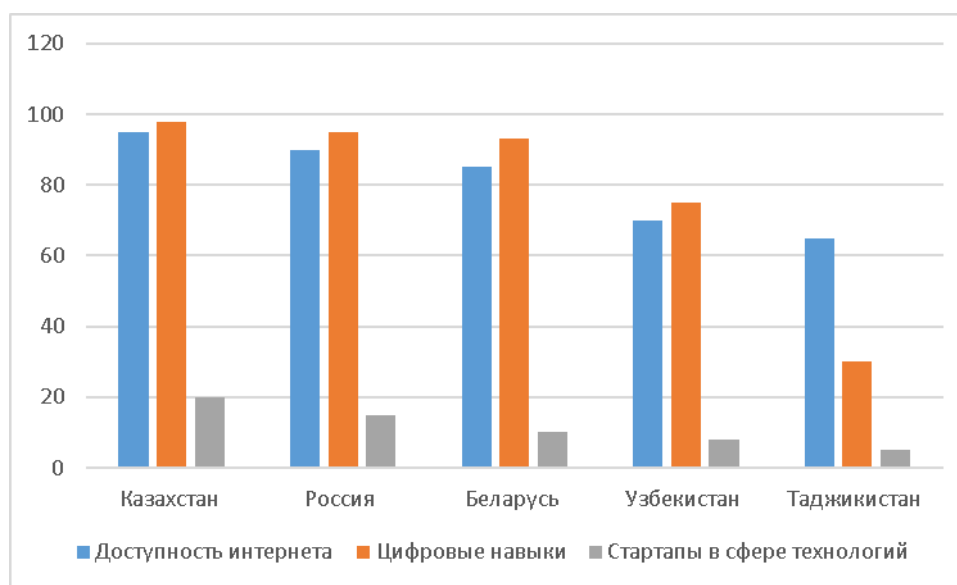


Рисунок 1. Сравнение цифровых показателей Казахстана и стран СНГ

Примечание – источник [3]

График наглядно демонстрирует три ключевых показателя для пяти стран Центральной Азии: доступность интернета, уровень цифровых навыков и количество стартапов в сфере технологий. Эти показатели дают представление о цифровом развитии каждой страны и их потенциале в области технологий.

Казахстан выделяется на фоне других стран региона по всем трем критериям. С доступностью интернета Казахстан занимает лидирующие позиции, обгоняя Россию и значительно опережая Беларусь, Узбекистан и Таджикистан. Это свидетельствует о высоком уровне подключения населения к интернету, что является основой для дальнейшего цифрового развития.

Что касается цифровых навыков, Казахстан также занимает первое место, это означает, что большая часть населения имеет необходимые навыки для работы с цифровыми технологиями, что способствует более активному использованию интернета и технологий в повседневной жизни и бизнесе. В этом показателе Казахстан значительно опережает Таджикистан, где уровень цифровых навыков существенно ниже.

Наконец, в сфере стартапов в области технологий Казахстан также находится на первом месте. Это подчеркивает не только развитую инфраструктуру для создания новых технологий, но и высокий уровень предпринимательской активности в Казахстане.

В целом, Казахстан демонстрирует устойчивые позиции среди других стран региона по доступности интернета, уровню цифровых навыков и количеству стартапов, что создает благоприятные условия для цифровой трансформации и инновационного роста [3].

Цифровая экономика в Казахстане активно решает несколько социальных проблем, улучшая доступ к услугам и снижая социальное неравенство:

«Улучшение доступа к государственным услугам»: Благодаря внедрению электронных услуг, граждане могут получать государственные услуги онлайн, такие как регистрация бизнеса, подача налоговых деклараций, получение медицинских справок и другие. Это упрощает доступ к услугам и снижает коррупцию, создавая более прозрачную систему.

«Цифровизация образования»: Введение онлайн-образования и дистанционного обучения позволяет улучшить доступ к качественному обучению для людей, проживающих в удаленных районах, где традиционные образовательные учреждения часто недоступны. В период пандемии COVID-19 цифровизация в образовании стала важным инструментом для обеспечения непрерывности учебного процесса. Цифровизация дает людям в сельской местности доступ к тем же услугам, что и в крупных городах, уменьшая разрыв между регионами [4].

Однако внедрение цифровых технологий в Казахстане также сопровождается определенными проблемами и вызовами:

Не все граждане Казахстана имеют равный доступ к интернету и современным цифровым технологиям. Особенно это касается сельских и отдаленных регионов, где проблемы с качеством интернета и низкая цифровая грамотность ограничивают возможность полноценного участия в цифровой экономике. Несмотря на усилия правительства по обучению граждан цифровым навыкам, многие люди, особенно старшего возраста, не могут эффективно использовать новые технологии. Это ограничивает их доступ к онлайн-услугам и снижает их конкурентоспособность на рынке труда.

Цифровая экономика в Казахстане, несмотря на существующие проблемы, показала положительные результаты, таких как улучшение качества жизни, т.е. доступ к государственным и медицинским услугам стал более удобным, а система образования продолжала функционировать даже в условиях пандемии. Цифровизация госуслуг значительно ускорила процессы получения документов и обработки заявок, что повысило эффективность государственного управления и снизило бюрократию [5].

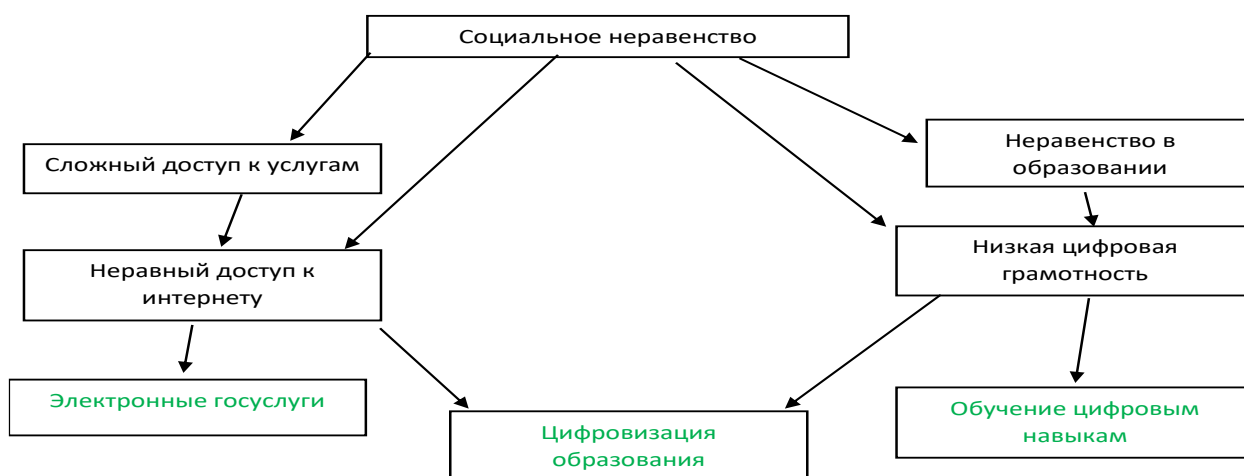


Рисунок 2. Социальные проблемы и решения в цифровой экономике Казахстана

Примечание-Составлено автором [4]

В итоге цифровая экономика — это не просто модный тренд, а важный фактор экономического роста и социального развития. Для того чтобы цифровая трансформация стала источником устойчивого развития, необходимо активно внедрять меры по снижению неравенства. Цифровизация экономики оказывает значительное влияние на распределение доходов и социальное неравенство в Казахстане и странах СНГ. Несмотря на успехи в развитии цифровых технологий, процесс цифровизации также увеличивает социальное неравенство, поскольку высококвалифицированные рабочие места в IT и высоких технологиях становятся основным источником доходов, в то время как низкоквалифицированные



профессии сталкиваются с угрозой исчезновения. Казахстану предстоит преодолеть значительные вызовы для того, чтобы справиться с этими проблемами и использовать цифровизацию как двигатель экономического роста, обеспечив при этом инклюзивное и справедливое распределение благ.

### Список литературы

1. А. А. Буганова, С. Ы. Умирзаков, А. А. Нурпеисова Цифровая экономика и цифровая трансформация в Казахстане. [https://caer.narxoz.kz/jour/article/view/730?locale=ru\\_RU](https://caer.narxoz.kz/jour/article/view/730?locale=ru_RU)
2. Беков Т. М., Тулегенов М. К. (2022). Цифровизация экономики Казахстана: текущие достижения и перспективы развития. Алматы: Экономика и статистика Казахстана. <https://journals.nauka-nanrk.kz/bulletin-science/article/view/5834>
3. Цифровизация как движущая сила экономики опыт Центральной Азии. [https://smartgopro.com/novosti2/driving\\_force\\_economy/](https://smartgopro.com/novosti2/driving_force_economy/)
4. Горобченко М. А. Влияние пандемии Covid -19 на процессы цифровизации в мире. <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-covid-19-na-protsessy-tsifrovizatsii-v-mire>
5. Аюпова З.К., Кусаинов Д.У., Рахимова Г.Д. О развитии цифровой экономики в РК. <https://cyberleninka.ru/article/n/o-razvitii-tsifrovoy-ekonomiki-v-respublike-kazahstan>

### Роль стартапов в развитии новых бизнес-моделей цифровой экономики

Н.С. Перова<sup>1</sup>, О.Ф. Малашенкова<sup>2</sup>, Н.А. Нарымбай,<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансовых дисциплин

<sup>3</sup> студент 4-го года обучения по ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

[perova\\_ns@mail.ru](mailto:perova_ns@mail.ru) [malashenkova@mail.runargiza.2003.09@mail.ru](mailto:malashenkova@mail.runargiza.2003.09@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда  
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Минск

Аннотация: Национальная и региональная экономика находятся в состоянии постоянного развития, одним из ключевых факторов которого выступает появление стартапов. Эти предприятия обладают потенциалом трансформировать отрасли, способствовать созданию новых рабочих мест и стимулировать экономический рост. В отличие от крупных корпораций, стартапы, как правило, работают более гибко и менее бюрократично, что позволяет им быстро адаптироваться и внедрять инновации. Такая гибкость позволяет им быстро разрабатывать и выводить на рынок новые технологии и решения.

Ключевые слова: стартап, цифровая экономика, предпринимательство, инновация, экономический рост

Стартап можно определить как организацию, представляющую собой системный комплекс человеческих, материальных и финансовых ресурсов, а также материальных и нематериальных активов, которые координируются для реализации бизнес-идеи с целью достижения единой цели. Как правило, это предприятие, стремящееся вырасти и стать устойчивым бизнесом. Однако процесс становления стартапа успешным не имеет гарантированного исхода. Основной задачей стартапа является разработка нового продукта или услуги в условиях высокой неопределенности, что делает его деятельность поисковой. Согласно статистике, чаще всего основатели либо прекращают работу над проектом, либо продают разработанную идею. Таким образом, стартап может пройти несколько сценариев развития: превратиться в полноценное предприятие, потерпеть неудачу или прекратить существование. Это объясняет временный характер стартапа [1].

Ключевым элементом успешного развития стартапа является возможность преобразования бизнес-идеи в устойчивую бизнес-модель. При этом достижение статуса крупной компании не всегда является целью. Стартап может остаться небольшой фирмой с ограниченным количеством сотрудников или превратиться в индивидуальное предприятие.

Стартапы играют ключевую роль в развитии новых бизнес-моделей цифровой экономики благодаря своей способности адаптироваться к меняющимся условиям, быстро тестировать инновационные идеи и внедрять передовые технологии. Эти небольшие, но динамичные предприятия обладают гибкостью, которая позволяет им выходить за рамки традиционных подходов к ведению бизнеса, создавая революционные решения, способные преобразовать целые отрасли. Стартапы могут быть созданы в любой стране, однако наибольшие возможности для их развития зачастую открываются в регионах с наиболее выраженными экономическими потребностями. Особенно перспективными становятся инициативы, развиваемые в странах с низким уровнем развития, экономическими трудностями или начальной стадией становления предпринимательства. В таких условиях стартапы способны не только адаптироваться к существующим вызовам, но и превратить их в точки роста, оказывая позитивное влияние на экономику. Предпринимательство, таким образом, становится ключевым фактором, ускоряющим экономическое развитие. Небольшие идеи могут трансформироваться в масштабные инновационные решения, изменяющие будущее развивающихся государств.

Рассматривая стартапы как важнейший компонент экономического роста, правительства открывают двери в мир, полный возможностей. Например, успешные стартапы могут стать лидерами отрасли и крупными работодателями, способствуя созданию рабочих мест и экономическому процветанию. Кроме того, по мере того как стартапы внедряют инновации и разрабатывают передовые технологии, отрасли могут развиваться, что приводит к повышению производительности и глобальной конкурентоспособности. Более того, по мере роста и расширения сферы деятельности стартапы часто сотрудничают с поставщиками технологий и бизнес-консультантами, чтобы оптимизировать свою работу и эффективно масштабироваться.

Стартапы оказывают значительное влияние на рынки труда, создавая волновой эффект, который способствует укреплению как местной, так и национальной экономики. Согласно отчету ОЭСР (2022), молодые компании в странах обеспечивают почти половину новых рабочих мест, несмотря на то, что их доля в общей занятости составляет лишь около 20%. Это подчеркивает их ключевую роль в увеличении занятости и снижении уровня безработицы. Помимо цифр, возможности трудоустройства, стартапы позволяют людям активно участвовать в экономической жизни, что приводит к увеличению покупательной способности и располагаемого дохода. По мере того, как всё больше людей находят работу в стартапах и смежных отраслях, потребительские расходы растут, стимулируя дальнейший экономический рост. Дополнительный доход, который получают эти трудоустроенные люди, также приводит к увеличению налоговых поступлений в бюджет, которые могут быть реинвестированы в государственные услуги и инфраструктуру, принося пользу обществу в целом.

Со временем успешные стартапы не только открывают новые отрасли, но и становятся «двигателями прибыли». Это приносит выгоду не только их владельцам, но и сотрудникам, акционерам и другим участникам экосистемы. Например, значительное количество сотрудников компании Google заработало более 5 миллионов долларов благодаря её успеху. Alibaba, многонациональная холдинговая компания, коренным образом изменила подход к торговле для малого и среднего бизнеса в Китае, устраняя многочисленные барьеры и стимулируя развитие экономики.

Однако на пути стартапов и инновационных центров возникают трудности. Такие проблемы, как финансирование, нормативно-правовая среда и конкуренция на рынке, могут стать серьёзными препятствиями [2]. В условиях устойчивой мировой экономики стартапов крупные выходы (более 50 млн. долларов) способствуют высвобождению финансовых и человеческих ресурсов, что, в свою очередь, поддерживает создание новых предприятий.

Напротив, при более сложных условиях выхода капитал и квалифицированные кадры остаются в пределах одной компании на более продолжительное время, ограничивая их переход к следующим проектам. Таким образом, замедление процессов выхода негативно влияет на потенциал роста экосистемы: стартапы на ранних этапах сталкиваются с трудностями в привлечении достаточного финансирования, а стартапы на поздних стадиях оказываются в состоянии неопределённости, решая, следует ли привлекать дополнительный инвестиционный раунд в условиях текущего экономического спада или выйти из рынка при сниженной оценке. Данная ситуация возникла с первого квартала 2022 года, когда началось снижение фондовых рынков. В 2022 году годовая стоимость крупных выходов сократилась на 86% по сравнению с 2021 годом, а в 2023 году — на 47% по отношению к 2022 году. Тем не менее, в первом квартале 2024 года наблюдается незначительный рост стоимости крупных выходов. Это свидетельствует о возможном начале восстановления на рынке, однако, несмотря на улучшение ситуации в краткосрочной перспективе, долгосрочные прогнозы остаются неопределёнными. Проблемы, связанные с инвестиционными рисками, продолжают оказывать влияние на решения инвесторов, что отражается на динамике крупных выходов. В целом, экономическая нестабильность и неопределённость остаются значительными факторами, влияющими на процессы выхода стартапов и привлечение капитала [3].

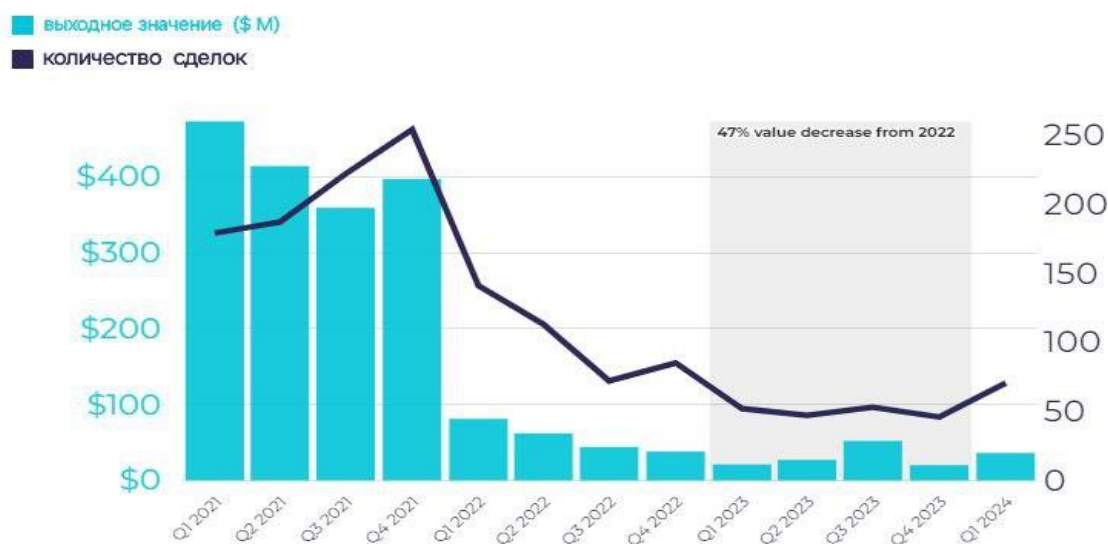


Рисунок 1. Стоимость и количество крупных сделок по выходу из рынка (50 млн долларов) по всему миру

Примечание – источник [3]

Новые бизнес-модели показывают, как стартапы трансформируют традиционные отрасли, предлагая инновационные способы создания ценности и привлечения клиентов. Каждая из них направлена на улучшение потребительского опыта, снижение затрат и использование новых технологий для создания конкурентных преимуществ. Вот несколько заметных бизнес-моделей, появившихся благодаря стартапам:

– Модель "Freemium": В этой модели базовые функции предоставляются бесплатно, но за доступ к дополнительным, более продвинутым функциям требуется платная подписка. Стартапы, такие как Dropbox, LinkedIn и Zoom, активно используют эту модель, позволяя привлечь широкую аудиторию пользователей, а затем монетизировать её через премиум-услуги.

– Блокчейн и криптовалютные модели: Стартапы в сфере блокчейна создают новые бизнес-модели, такие как децентрализованные финансы (DeFi), NFT (невзаимозаменяемые токены), децентрализованные платформы и обмены. Эти модели позволяют обходиться без посредников и предлагают новые способы хранения и обмена ценностями. Примером может

служить Ethereum и его использование для создания смарт-контрактов и децентрализованных приложений.

– Модель "Influencer marketing": Стартапы также активно используют модели маркетинга через инфлюенсеров, предоставляя брендам возможность сотрудничать с популярными личностями для продвижения своих товаров. Эта модель позволила компаниям обходить традиционную рекламу и напрямую взаимодействовать с целевой аудиторией через инфлюенсеров в социальных сетях.

Казахстан славится своим гостеприимством и готовностью принимать людей с открытыми объятиями. Инноваторы в стране получают активную поддержку от Astana Hub — организации, способствующей развитию динамичной экосистемы и предоставляющей своим талантам возможности мирового уровня. Astana Hub, расположенный в инновационном центре столицы и окружённый ключевыми учреждениями, такими как Международный финансовый центр «Астана», Назарбаев Университет и Университет информационных технологий «Астана», оказывает всестороннюю помощь стартапам на всех этапах их развития — от обучения и становления до международной экспансии. Организация предлагает программы для развития и масштабирования бизнеса, а также специализированные налоговые и визовые условия, предоставляя предпринимателям доступ к надёжной инфраструктуре в области информационной, образовательной и материальной поддержки. Всё это помогает стартапам тестировать гипотезы, выявлять жизнеспособные бизнес-модели, увеличивать продажи и клиентскую базу, привлекать инвестиции и выходить на международные рынки.

Tech Orda – инициатива Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан, созданная совместно с Astana Hub для развития человеческого капитала в области технологий [4]. В соответствии с указаниями президента Токаева о подготовке не менее 100 000 высококвалифицированных специалистов в сфере технологий, программа предоставляет гражданам Казахстана в возрасте от 18 до 45 лет возможность подать заявку на грант в размере 1300 долларов для обучения в частных технологических школах. В программе могут участвовать студенты со всей страны. В период с 2022 по 2023 год 100 аккредитованных школ подготовили почти 10 000 специалистов в различных технических областях.

По мере того, как искусственный интеллект (ИИ) становится самым востребованным технологическим сектором, Казахстан готов запускать лучшие в своём классе стартапы под руководством ведущих специалистов в этой области. Для повышения своей конкурентоспособности Astana Hub выделил ресурсы специально для этого подсектора. Tomorrow School – первая школа ИИ в Казахстане, основанная на платформе 01 EDU, которая предлагает уникальную возможность получить бесплатное очное образование в области ИИ без предварительного опыта программирования.

В сентябре 2024 года Astana Hub запустил AI Movement – масштабную инициативу, направленную на развитие ИИ в стране. В рамках программы реализуются такие инициативы по привлечению талантов, как AI Quest – мобильная игра, в которой тестируются знания в области ИИ с возможностью выиграть призы, и Decentrathon 2.0 – крупнейший в Казахстане хакатон с участием нескольких локаций. Четырехнедельный онлайн-интенсив AI People Bootcamp и дополнительные онлайн-программы предлагают дополнительные образовательные возможности. Такие ресурсы, как открытый доступ к информации о стартапах в сфере ИИ, наборы данных для обучения моделей ИИ и акселератор стартапов в сфере ИИ AI'preneurs, предоставляют дополнительные возможности для развития ИИ [5].

Проведенный анализ показал, что развитие экосистемы стартапов является жизненно важной частью любой экономики, и правительства должны брать на себя инициативу по развитию и поддержке местных сообществ стартапов. Однако многие правительства могут колебаться по разным причинам, таким как страх неудачи, нехватка времени и ресурсов или ощущение, что им ещё рано вмешиваться. Но важно помнить, что путь развития экосистемы стартапов долг, и те, кто вступает в игру на раннем этапе, с большей вероятностью добьются успеха.

## Список литературы

1. Садыкова Н. Б. Entrepreneurship development in the digital economy / Н. Б. Садыкова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 40 (487).
2. The Role of Startups and Innovation Hubs in Sustaining Economic Growth in the Digital Economy [Электронный ресурс] / <https://www.linkedin.com/pulse/role-startups-innovation-hubs-sustaining-economic-bentenbi-udmbc>
3. The Global Startup Ecosystem Report 2024 [Электронный ресурс] / <https://startupgenome.com/all-reports>
4. Astana Hub запускает инициативу AI Movement для развития ИИ в Казахстане [Электронный ресурс] / <https://the-tech.kz/astana-hub-zapuskaet-inicziativu-ai-movement-dlya-razvitiya-ii-v-kazahstane/>
5. Tech Orda 2024 [Электронный ресурс] / <https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/press/news/details/811629?lang=ru>

## Воздействие виртуальной реальности на потребителей

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Н.А. Нарымбай<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>студент 4-курса ОП 6B06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

<sup>1</sup>perova\_ns@mail.ru, <sup>2</sup>nargiza.2003.09@mail.ru

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Виртуальную реальность можно описать как трёхмерный виртуальный мир, созданный компьютером, который пользователь может исследовать. Пользователь может прикасаться к объектам и перемещать их в этом виртуальном мире и настолько погрузиться в него, что это будет похоже на реальную жизнь.

Ключевые слова: разработка, виртуальный мир, дополненная реальность, компьютерная графика, внедрение.

Рынок виртуальной реальности (VR) активно растёт, трансформируя ключевые отрасли и влияя на общественные процессы. Технологии VR находят широкое применение в образовании, медицине, промышленности и развлечениях, предлагая инновационные подходы к обучению, лечению и взаимодействию с окружающим миром. Рост доступности VR-устройств и программного обеспечения способствует популяризации технологии среди пользователей. Одновременно с этим возникают социальные вызовы, связанные с влиянием VR на психическое здоровье, коммуникацию и возможную цифровую зависимость. Анализ воздействия VR на общество позволяет не только оценить её преимущества, но и выявить риски для своевременной их минимизации.

Настоящий прорыв в развитии VR произошёл в 1960-х годах с появлением вычислительной техники достаточной мощности для обработки трёхмерной графики в реальном времени. Пионеры компьютерной графики, такие как Иван Сазерленд, Дуглас Энгельбарт и Джейрон Ланье, заложили фундамент для современных VR-технологий. Их работы сфокусировались на разработке новых методов ввода данных, интерактивных интерфейсов и способов создания более реалистичной визуализации. Сазерленд, например, с помощью своей системы, наглядно продемонстрировал потенциал виртуальных сред для проектирования и моделирования. Развитие VR тесно связано с прогрессом в смежных областях. Усовершенствование графических процессоров (GPU) позволило создавать более детализированные и плавные изображения, а увеличение вычислительной мощности компьютеров обеспечило более быструю обработку данных и более реалистичную физику в виртуальных мирах. Появление и развитие высокоскоростных сетей и технологий веб 2.0 привело к появлению массовых многопользовательских онлайн-игр (MMORPG) и

виртуальных миров, подобных "Second Life", где тысячи людей могли одновременно взаимодействовать друг с другом в виртуальном пространстве [1].

Основное отличие между инструментами виртуальной реальности (VR) прошлых лет и современными моделями заключается в значительном прогрессе в технологиях, что сделало их более доступными и удобными для широкой аудитории. Ранее пользователи сталкивались с громоздким и дорогим оборудованием, которое было не только тяжёлым, но и неудобным в использовании. В то время как старые модели дисплеев, надеваемых на голову (HMD), часто вызывали дискомфорт при длительном использовании, современные версии стали лёгкими и эргономичными, что позволяет пользователям наслаждаться виртуальной реальностью без лишних неудобств.

Одним из ярких примеров успешной трансформации VR-устройств является OculusRift, который произвёл настоящий фурор на рынке с момента своего запуска в 2015 году. Эта гарнитура стала символом новой эры виртуальной реальности, предлагая пользователям высокое качество изображения и захватывающий опыт. С тех пор OculusRift и другие устройства, такие как Quest и Vive, стали ещё более совершенными, благодаря улучшениям в технологиях дисплеев, трекинга и взаимодействия. Эти устройства теперь могут отслеживать движения пользователя в пространстве и предоставлять более реалистичное взаимодействие с виртуальными объектами. Кроме того, с недавним приобретением Oculus компанией Meta, которой руководит Марк Цукерберг, виртуальная реальность может стать неотъемлемой частью повседневной жизни. Цукерберг видит в VR не только инструмент для игр, но и платформу для социальных взаимодействий, образования и бизнеса. Это открывает новые горизонты для разработчиков, которые могут создавать контент, способный изменить наше восприятие реальности.

К 2030 году мировой рынок виртуальной реальности (VR) достигнет 125,5 млрд долларов США. Согласно отчёту Grand View Research ожидается, что мировой рынок виртуальной реальности (VR), объём которого в 2023 году составил 39,9 млрд долларов США, к 2030 году достигнет 125,5 млрд долларов США и будет расти в среднем на 17,8% в год в течение анализируемого периода с 2023 по 2030 год [2].

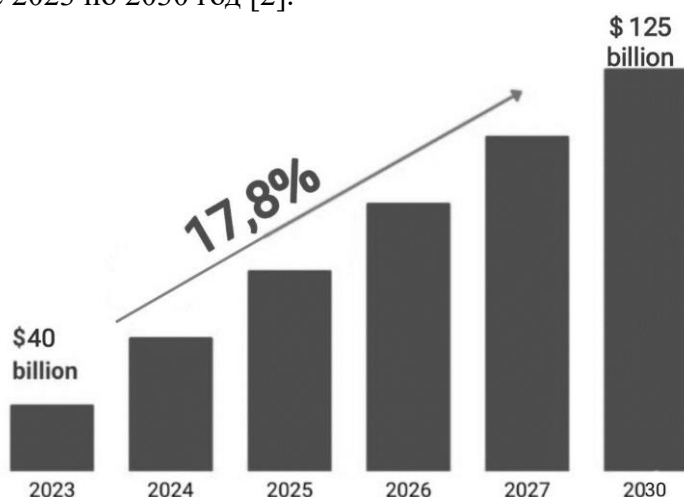


Рисунок 1. Отчет мирового рынка виртуальной реальности на 2030 год

Примечание – источник [2]

Виртуальная реальность (VR) для потребителей быстро превратилась из нишевой технологии в массовое явление, оказав значительное влияние на то, как люди взаимодействуют с цифровым контентом. Изначально популяризированная в играх, VR распространилась на различные аспекты повседневной жизни, включая развлечения, образование, социальное взаимодействие и даже терапию психических расстройств. Иммерсионная природа VR позволяет пользователям погружаться в среду и сценарии, которые в противном случае были бы невозможны, создавая захватывающее сочетание реальности и воображения. По мере того, как оборудование, такое как гарнитуры виртуальной реальности, становится всё более

доступным по цене, а создатели контента продолжают разрабатывать высококачественные VR-продукты, ожидается, что популярность потребительской виртуальной реальности значительно вырастет. Этот сдвиг меняет то, как потребители взаимодействуют с цифровыми медиа, переходя от пассивного потребления к активному участию в захватывающих средах.

Быстрое распространение развитие виртуальной реальности во многом обусловлено значительными технологическими достижениями, которые повысили качество и доступность виртуальной реальности. Усовершенствования в технологиях отображения, такие как экраны с более высоким разрешением и более высокой частотой обновления, значительно повысили визуальную точность виртуальной реальности, уменьшили укачивание и сделали опыт более комфортным для пользователей. Кроме того, усовершенствования в технологиях отслеживания сделали системы виртуальной реальности более отзывчивыми и точными, что позволяет более естественно и интуитивно взаимодействовать с виртуальной средой. Разработка беспроводных VR-гарнитур также устранила одно из основных препятствий для внедрения виртуальной реальности – громоздкие кабели, – сделав VR более удобной в использовании. Более того, интеграция искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения в VR-платформы позволяет получать более персонализированный и адаптивный опыт, что ещё больше повышает привлекательность виртуальной реальности для потребителей [3].

Рост потребительского рынка виртуальной реальности обусловлен несколькими факторами, в том числе постоянным технологическим прогрессом, который повышает качество и доступность виртуальной реальности. Растущая библиотека контента, особенно в сфере игр и развлечений, привлекает более широкую аудиторию, а выход крупных технологических компаний на рынок виртуальной реальности повышает доверие потребителей и способствует внедрению технологий. Кроме того, растущее использование виртуальной реальности в неигровых сферах, таких как образование, здравоохранение и розничная торговля, расширяет охват рынка и создаёт новые возможности для роста. Повышение доступности VR-оборудования в сочетании с разработкой беспроводных и автономных гарнитур также снижает входные барьеры, делая VR более доступным для широкого круга потребителей. Кроме того, пандемия COVID-19 усилила интерес к VR как к инструменту для удалённого общения и виртуальных впечатлений, что ещё больше стимулирует рост рынка.

В то время как области применения виртуальной и дополненной реальности практически безграничны благодаря разработанным технологиям, по мере того как гарнитур VR/AR становятся всё более массивными, на рынке всё больше появляются устройства, доступные для обычных пользователей. Тем не менее, не все появившиеся ответвления отрасли полностью прошли проверку рынком, в то время как некоторые из них приобретают национальное значение и становятся неотъемлемой частью культурных особенностей народов. Ниже приведена приблизительная тематическая классификация существующих областей применения VR/AR с некоторыми примерами. Однако, как и любая другая технология, она уже проникла практически во все сферы современной жизни. Игровые миры и развитие индустрии развлечений – это области, в которых уже давно предпринимаются первые попытки использования VR. Главным атрибутом компьютерных игр во времена первого бума развлечений была попытка приблизиться к личной жизни игрока, заменив экран монитора виртуальными очками. Казалось бы, это должно было позволить игроку полностью погрузиться в происходящее в игре. Вторая попытка оказалась более успешной, и теперь, не снимая гарнитур, вы можете выбрать игру, собрать суперкар, построить блоки, бросать питомцев, наслаждаться выступлениями Кантинфлас и Поупа. С 2019 года Sony успешно продала миллион единиц Playstation VR, что составляет 91,6 миллиона проданных консолей PS4 [4].

Виртуальная реальность в здравоохранении – Самый захватывающий и полезный инструмент во всех областях медицины, хирургии и психиатрии. Хирургические симуляции позволяют начинающим хирургам учиться и практиковаться в проведении операций в

безопасной среде. Виртуальную реальность можно использовать и для лечения психологических заболеваний, таких как посттравматическое стрессовое расстройство и фобии. Человек, страдающий агорафобией, может научиться справляться со своими симптомами в менее угрожающей обстановке. Лечение с помощью виртуальной реальности постепенно усиливает воздействие стрессовых факторов. Это повышает их способность справляться с новыми или неожиданными ситуациями, также стоит выделить еще три области применения виртуальной реальности в медицине:

- Визуализация медицинских данных, в том числе расширенная реконструкция изображений (в 2 и 4 измерениях). Предоперационное планирование и расширенные аналитические программные инструменты

- Образование и обучение, включая виртуальные хирургические тренажеры и симуляторы медицинских процедур

- Реабилитация и терапия, включая обезболивание, поведенческую терапию, психологическую терапию, физическую реабилитацию и тренировку двигательных навыков.

В Казахстане технология виртуальной реальности также давно применяется в игровых развлечениях, и только начинает изучаться и внедряться в других отраслях. Поэтому первыми виртуальную реальность в Казахстане внедрили предприятия добывающей и перерабатывающей промышленности. VR-тренажеры и симуляторы используются компаниями для обучения персонала, занятого на опасных участках производства, а также в качестве виртуальных руководств по ремонту оборудования, техники. Виртуальная реальность хорошо показала себя в проведении практических инструктажей по пожарной безопасности и возникновении аварийных ситуаций.

Тренажеры и симуляторы виртуальной реальности, разработанные Big Dream Lab, позволяют перенести пользователя в рабочую среду, приближая процесс обучения к реальным условиям. При VR-обучении создается ассоциация между теорией и практикой: человек усваивает новые знания и тут же получает возможность применить их в виртуальном пространстве. Практиковаться в VR можно бесчисленное количество раз, пока действия не будут отработаны до автоматизма. VR даёт возможность тренироваться удалённо, без участия наставников и провести аттестацию сотрудников, экономя временные, физические и финансовые ресурсы. VR-тренажеры возможно масштабировать на неограниченное число пользователей [5].

С момента своего появления в 1950-х годах виртуальная реальность позволила нам расширить границы во многих сферах повседневной жизни. После более чем 60 лет развития в таких областях, как компьютерные процессоры, видеокарты, веб-технологии 2.0, кино, телевидение и СМИ, виртуальная реальность становится всё более реалистичной, а оборудование — всё более компактным и доступным по цене. Виртуальная реальность теперь может обеспечить безопасную среду для обучения и лечения персонала, что позволяет сократить расходы на человеческие жизни и финансовые бюджеты.

Таким образом, современная виртуальная реальность предлагает не только улучшенное оборудование, но и новые возможности для применения в различных сферах. Она может изменить не только развлечения, но и наше восприятие мира, предоставляя новые способы взаимодействия и обучения. Важно отметить, что с каждым годом технологии продолжают развиваться, и мы можем ожидать появления ещё более инновационных решений, которые сделают виртуальную реальность доступной для всех и откроют новые горизонты в различных областях жизни.

#### **Список литературы:**

1. Sensorama [Электронный ресурс] / <https://en.wikipedia.org/wiki/Sensorama>
2. Grand View Research [Электронный ресурс] / <https://www.marketresearch.com/Global-Industry-Analysts-v1039/Virtual-Reality-VR-37600356/>
3. Влияние VR и AR на общество [Электронный ресурс] / <https://vr-app.ru/blog/vliianie-vr-i-ar-na-obshhestvo/>



4. Индустрия виртуальной реальности: что будет дальше [Электронный ресурс] / <https://rb.ru/opinion/industriya-virtualnoj-realnosti/>

5. Виртуальная реальность| дополненная реальность| студия [Электронный ресурс] / <https://bigdreamlab.kz/>

## The Role of Digital Tools: Strategies of Successful Companies

N.S. Perova<sup>1</sup>, O.F.Malashenkova<sup>2</sup>, M.K. Toleubaeva<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Master of Economics, Department of Economics and International Business

<sup>2</sup> Ph.D., Associate Professor of the Department of Management,  
Accounting and Financial Disciplines ,

<sup>3</sup> Student of the 4th year of study in Economics  
perova\_ns@mail.ru, margumatoleubaeva6@gmail.com

Karaganda University named after Academician E.A. Buketov, Karaganda  
Minsk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Minsk

Abstract: Digital tools are software and technological solutions that help automate business processes, improve customer interactions, and make data-driven decisions

Keywords: digital tools, business processes, automation, data analytics, artificial intelligence

Digital tools are software and technological solutions that help automate business processes, improve customer interactions, and make informed, data-driven decisions.

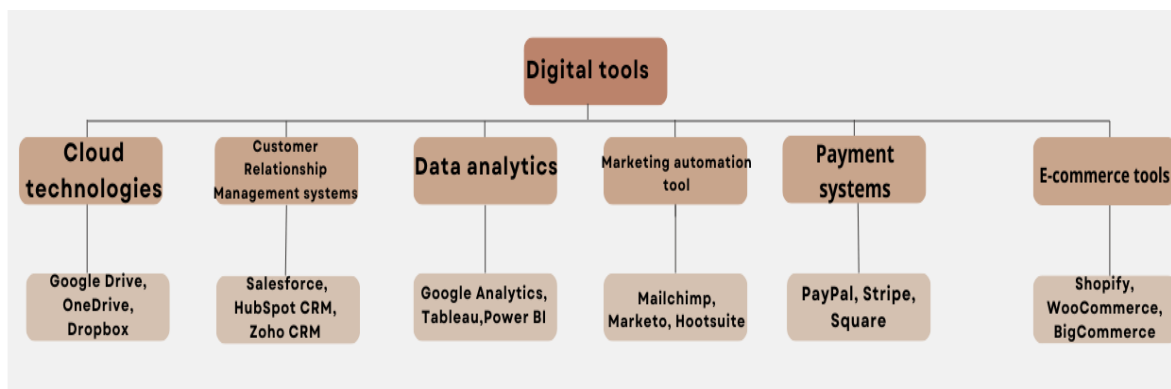


Figure 1. Types of Digital Tools

Note: Created by the author [1]

The Emergence of Digital Tools. Digital tools began to develop at the end of the 20th century when the internet became widely accessible. In the 1990s, the first online platforms and web applications appeared, allowing for information exchange and data management. In the early 2000s, cloud technologies and mobile devices accelerated the adoption of digital solutions in business. By this time, countries such as the USA, Germany, and Japan had become leaders in digital innovation. In recent decades, technologies such as artificial intelligence and big data analytics have made digital tools more complex and integrated.

Successful Companies. Amazon, founded by Jeff Bezos in 1994, has been using digital tools from the very beginning to achieve success. In its early stages, the company sold books online, but in 2006, it launched Amazon Web Services (AWS), a cloud platform providing computational resources for other businesses. This became an important revenue source. Amazon actively uses data analytics for personalized recommendations, employing machine learning algorithms to predict customer purchases and optimize product offerings. The company also implemented warehouse automation, which significantly accelerates order processing and reduces logistics costs. Delivery route

optimization algorithms and robotic systems in warehouses helped Amazon become one of the largest global retailers with minimal personnel costs. Using digital tools, Amazon has created not only a giant shopping platform but also a whole business ecosystem, offering cloud services, analytics tools, and e-commerce solutions for other companies. Amazon manages several successful marketplaces that help sellers and buyers interact through a single platform. Amazon Marketplace allows independent sellers to offer products alongside Amazon's own offerings. This provides small and medium-sized businesses with access to a vast global audience, reducing costs for building their own infrastructure. Another important example is Amazon Handmade, a specialized marketplace for selling unique handmade goods. These platforms allow Amazon to expand its assortment, offering customers a wider range of products, while providing sellers with ease of execution and access to a large market.

Netflix was founded in 1997 by Reed Hastings and Marc Randolph as a DVD rental service by mail. In 2007, the company began its digital transformation by launching a streaming platform that allows users to watch movies and TV shows online. With the development of technology and changing viewer preferences, Netflix became a leader in the online streaming industry.

**Use of Digital Tools. Data Analytics and Machine Learning:** Netflix actively uses data to create personalized content recommendations. This has become one of the key factors in customer retention, as algorithms analyze viewer preferences and suggest movies and TV shows they may enjoy. **Streaming Technology:** Netflix uses cloud services and powerful server capacities to provide high-quality streaming across different countries. It is important to note that the company optimizes video quality based on internet connection speed, improving the user experience. **Original Content Production:** In recent years, Netflix has been investing heavily in its own original shows and films, using data on viewer preferences to create in-demand projects. Examples include the success of shows like "Stranger Things" and "The Crown." **Interface and Mobile Apps:** The company has developed a user-friendly interface for various devices, including TVs, smartphones, tablets, and computers. This has made Netflix accessible to users worldwide, regardless of the device they use. As of 2024, Netflix has about 230 million paid subscribers worldwide. The platform is available in 120 countries, with the largest markets being the United States and Canada, accounting for around 84.8 million subscribers. Europe, the Middle East, and Africa make up the largest group of users with 96.13 million subscribers, followed by Latin America (52.6 million) and the Asia-Pacific region (49.18 million). These figures highlight Netflix's continued global leadership in the streaming industry.

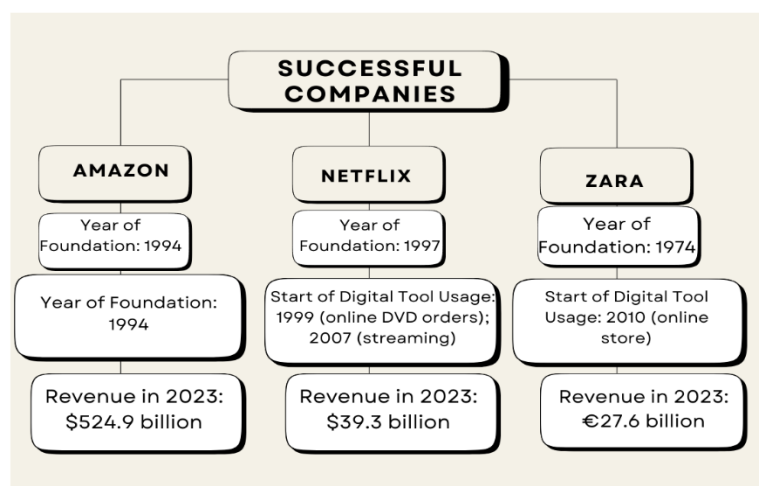


Figure 2. Successful Companies

Note: Created by the author [2]

**Zara.** Zara is an international clothing retail chain owned by Inditex (Industria de Diseño Textil Sociedad Anónima), founded in 1975 by Amancio Ortega and Rosalía Mera in Spain. Since then, the

company has become one of the most successful clothing retailers in the world. Zara uses digital tools to respond quickly to changes in consumer preferences and maintain competitiveness in the fast-changing fashion world.

**Digital Tools Used by Zara.** **Integration with Digital Platforms:** Zara actively uses digital technologies to improve customer interaction. In 2010, the company launched its online store, which allowed it to expand its audience and offer customers a more convenient shopping experience. **Use of Big Data:** To improve demand forecasting and optimize inventory, Zara uses analytical tools and big data. This helps the brand reduce the time needed to produce new collections that can quickly hit stores. **Supply Chain Automation:** Zara is known for its unique production and delivery model, where the digitalization of the supply chain plays a key role. Thanks to an automated warehouse system and analytical tools, the company can quickly respond to changes in fashion trends and deliver products to stores within two weeks, much faster than most competitors. **Mobile Apps:** Zara also develops its mobile apps, which allow customers to easily find, order, and pay for products directly from their mobile devices.

**Growth and Development.** Since its inception, Zara has used innovative methods to improve business processes. In the 1990s, the company began actively implementing digital technologies to optimize supply management and inventory control. In the 2000s, with the rise of the internet, the company created its first online store and expanded its digital presence. As of 2024, Zara continues to use digital technologies to strengthen its market position and improve the customer experience. The use of automation, analytics, and mobile solutions has become an integral part of the company's business strategy, ensuring sustainable growth on the international stage.

#### References

1. Siebel T. M. (2019). *Digital Transformation: Survive and Thrive in an Era of Mass Extinction*. New York: RosettaBooks. pp. 10-15.
2. Doe J. (2023). The Role of Cloud Computing in Digital Transformation. *Journal of Digital Innovation*, 5(2), 45-50.
3. Lee M. J. (2022). *The Impact of Big Data Analytics on Business Growth and Innovation*. Harvard Business Review. Retrieved from: <https://hbr.org/2022/09/the-impact-of-big-data-analytics>
4. International Business Research Group. (2024). *Cloud Computing in Modern Business: Trends and Applications*. International Business Review.
5. Smith J. (2023). The Future of E-Commerce: How Digital Tools Are Reshaping Retail. *Tech and Business*, 12(1), 23-30. Retrieved from: <http://www.techandbusinessjournal.com/digital-tools-in-retail>
6. Thompson W. (2024). The Rise of Digital Tools in Small Business: From Automation to Customer Experience. *Small Business Digital Tools*. Retrieved from: <https://www.smallbizdigitaltools.com/articles/impact>

## Технологии, меняющие мир бизнеса: от искусственного интеллекта до блокчейна

Н.С. Перова<sup>1</sup>, О.Ф. Малашенкова<sup>2</sup>, Д.К. Турмухамбет<sup>3</sup>

<sup>1</sup> м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>к.э.н., доцент кафедры менеджмента, учета и финансовых дисциплин

<sup>3</sup> студент 4-го года обучения по ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

perova\_ns@mail.ru malashenkova@mail.ru Turmuhambet.d@mail.ru

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда  
Минский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Минск

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются современные технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), блокчейн, облачные технологии и интернет вещей (IoT), которые кардинально изменяют бизнес-среду. Подробно описываются их применения в различных отраслях, включая финансовый сектор, здравоохранение, агросектор и государственное управление. Особое внимание уделяется примерам из Казахстана, где эти технологии активно внедряются для повышения эффективности, прозрачности и качества обслуживания. Статья подчеркивает важность цифровой трансформации для устойчивого развития экономики страны и выделяет вызовы, связанные с использованием новых технологий.

**Ключевые слова:** Искусственный интеллект, блокчейн, облачные технологии, интернет вещей (IoT), Казахстан, агросектор, государственное управление, эффективность бизнеса, прозрачность процессов, инновационные технологии

В последние годы мир бизнеса претерпевает значительные изменения благодаря внедрению новых технологий, которые становятся основой для создания более эффективных и инновационных бизнес-моделей. Искусственный интеллект (ИИ), блокчейн, облачные технологии и интернет вещей (IoT) не только меняют подходы к ведению бизнеса, но и открывают новые горизонты для компаний, стремящихся к росту и развитию. Казахстан, как страна с развивающейся экономикой, активно осваивает эти передовые технологии, что создает уникальные возможности для местных предпринимателей и организаций [1].

Искусственный интеллект представляет собой мощный инструмент, который позволяет машинам выполнять задачи, требующие человеческого интеллекта, такие как анализ данных, принятие решений и взаимодействие с клиентами. В Казахстане ИИ начинает занимать важное место в различных отраслях – от финансов до здравоохранения.

В банковском секторе компании, такие как Kaspi.kz, активно используют алгоритмы машинного обучения для анализа кредитоспособности клиентов. Это не только ускоряет процесс принятия решений по кредитам, но и снижает риски невозврата. Благодаря ИИ банки могут более точно предсказывать вероятность дефолта, что позволяет им более эффективно управлять своими ресурсами и минимизировать убытки. Важно отметить, что внедрение таких технологий требует от сотрудников новых навыков и знаний, что подчеркивает необходимость постоянного обучения и развития.

Кроме того, использование чат-ботов на платформах онлайн-банкинга значительно улучшает клиентский опыт. Чат-боты могут круглосуточно отвечать на вопросы клиентов, помогая им решать проблемы без необходимости ждать ответа от оператора. Это не только экономит время клиентов, но и позволяет банкам оптимизировать свои ресурсы [2].

В здравоохранении ИИ также демонстрирует свои возможности. Платформы, использующие ИИ для анализа медицинских изображений, позволяют врачам быстрее и точнее ставить диагнозы. Например, в Алматы была разработана система, которая помогает в выявлении заболеваний на ранних стадиях, что может значительно повысить шансы на успешное лечение. Такой подход не только улучшает качество медицинских услуг, но и способствует повышению уровня жизни населения в целом.

Блокчейн – это революционная технология, обеспечивающая безопасность и прозрачность транзакций за счёт децентрализованной базы данных. В Казахстане блокчейн находит всё большее применение как в государственных учреждениях, так и в частном секторе. Например, в 2018 году была запущена платформа "Блокчейн для государственного управления", которая позволяет отслеживать регистрацию бизнеса и получение лицензий. Это значительно снижает уровень коррупции и повышает доверие граждан к государственным органам. Прозрачность процессов делает их более доступными для общественности и способствует формированию положительного имиджа государства. Важно отметить, что такие инициативы требуют активного участия как со стороны государства, так и со стороны гражданского общества для достижения максимальной эффективности.

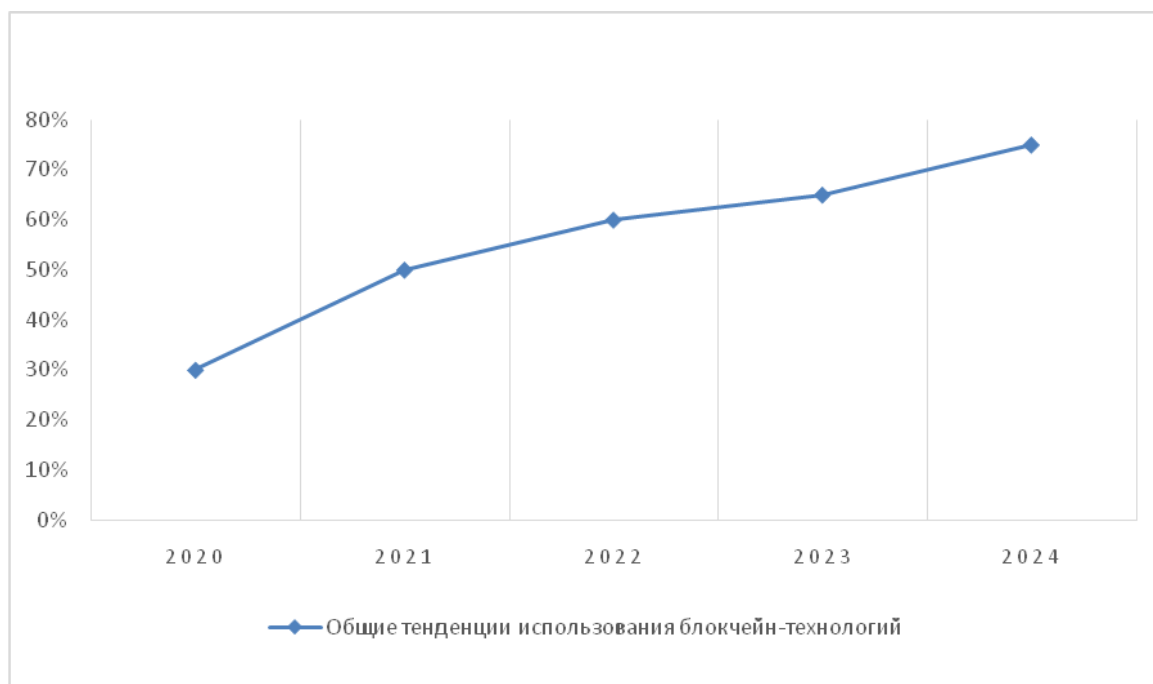


Рисунок 1. Общие тенденции использования блокчейн-технологий

Примечание – источник [6]

В агросекторе Казахстана блокчейн также находит своё применение. Платформа «AgroBlockchain» позволяет отслеживать цепочку поставок сельскохозяйственной продукции от производителя до потребителя. Это обеспечивает прозрачность и доверие между всеми участниками рынка. Фермеры могут быть уверены в том, что их продукция будет оценена по достоинству, а потребители получают гарантии качества. Более того, использование блокчейна может помочь фермерам получать более справедливую цену за свою продукцию, так как все транзакции фиксируются и становятся доступными для проверки [3].

Облачные технологии становятся всё более популярными среди казахстанских компаний благодаря своей гибкости и доступности. Они позволяют бизнесу сократить затраты на ИТ-инфраструктуру и сосредоточиться на основных задачах. Например, «Нурбанк» использует облачные решения для хранения данных и обработки транзакций. Это позволяет значительно повысить эффективность работы банка и улучшить качество обслуживания клиентов. Облачные технологии также открывают новые возможности для малых и средних предприятий (МСП), позволяя им легко масштабировать свои операции без необходимости инвестировать в дорогостоящие серверы и оборудование.

Платформы, такие как 1С:Бухгалтерия в облаке, помогают компаниям упростить учёт и отчетность. Это особенно важно для начинающих предпринимателей, которым необходимо сосредоточиться на развитии бизнеса, а не на рутинных задачах.

Интернет вещей (IoT) представляет собой концепцию подключения различных устройств к интернету, что позволяет собирать и анализировать данные в реальном времени. Эта

технология начинает активно внедряться в Казахстане, особенно в сферах энергетики и сельского хозяйства. Например, «KEGOC», оператор системы передачи электроэнергии, использует IoT-решения для мониторинга состояния электросетей. Это позволяет оперативно выявлять неисправности и оптимизировать распределение электроэнергии. Внедрение таких технологий способствует повышению надежности энергоснабжения и снижению затрат на обслуживание [4].

В агросекторе IoT помогает фермерам более эффективно управлять ресурсами. Системы мониторинга состояния почвы и климатических условий позволяют получать данные о влажности и температуре в реальном времени. Это помогает фермерам принимать более обоснованные решения о поливе и удобрении, что в конечном итоге приводит к увеличению урожайности. С помощью IoT фермеры могут также отслеживать состояние своих животных и оптимизировать процессы кормления.

Проблемы с искусственным интеллектом: Обработка больших объемов данных может привести к утечкам информации. Уязвимости в системах защиты данных создают риски для личной информации пользователей. Так же внедрение ИИ в существующие процессы часто сталкивается с трудностями, поскольку компании могут не иметь необходимой инфраструктуры или знаний для успешной интеграции.

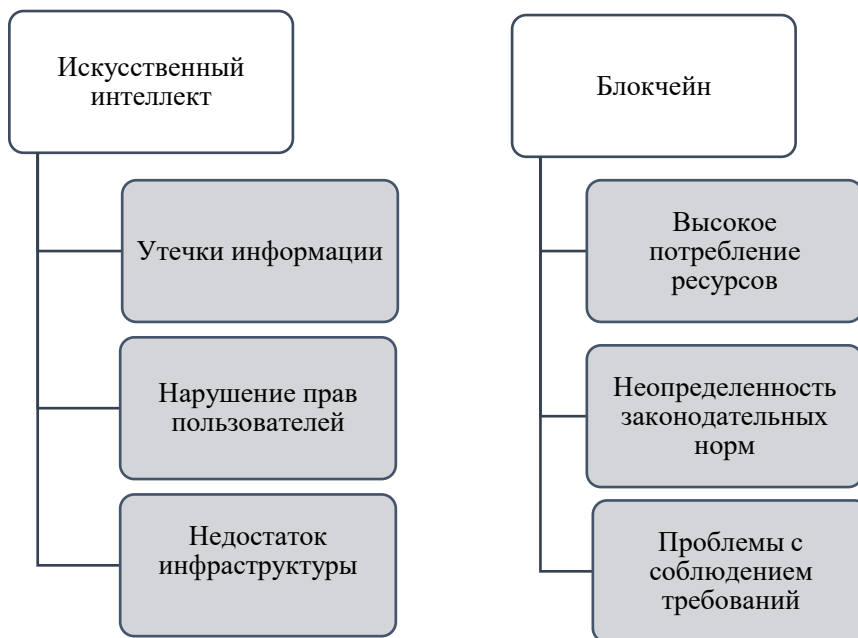


Рисунок 2. Проблемы искусственного интеллекта, и блокчейн технологий  
Пр и м е ч а н и е – Составлено автором

Решить данные проблемы можно обучив сотрудников принципам защиты данных и внедрение многоуровневых систем безопасности. И постепенно тестировать технологий на малых группах перед полным масштабированием.

Таким образом, современные технологии, такие как искусственный интеллект, блокчейн, облачные технологии и интернет вещей, оказывают значительное влияние на бизнес-среду Казахстана. Они открывают новые возможности для повышения эффективности работы компаний, улучшения качества обслуживания клиентов и создания инновационных продуктов и услуг. Внедрение этих технологий является важным шагом на пути к цифровой трансформации экономики страны.

Казахстан имеет все шансы стать одним из лидеров в использовании современных технологий в Центральной Азии. Это позволяет привлекать больше инвестиции, создать новые рабочие места и повысить уровень жизни населения. Однако для достижения этих целей необходимо продолжать развивать инфраструктуру и образовательные программы, чтобы подготовить кадры, способные эффективно использовать эти технологии в будущем.

Необходимо также учитывать вызовы, связанные с внедрением новых технологий — от обеспечения безопасности данных до необходимости соблюдения этических норм при использовании ИИ. Эти аспекты требуют внимания со стороны как государственных органов, так и частного сектора [5].

#### Список литературы:

1. Официальный сайт – Kaspi.kz. [Электронный ресурс] - <https://kaspi.kz/>
2. Блокчейн для государственного управления [Электронный ресурс] - <https://www.gov.kz/>
3. Официальный сайт – Нурбанк. [Электронный ресурс] - <https://www.nurbank.kz/>
4. Официальный сайт – KEGOC. [Электронный ресурс] - <https://www.kegoc.kz/>
5. Информация о платформе – AgroBlockchain. [Электронный ресурс]- <https://agroblockchain.kz/>
6. Аналитика и исследование в области криптовалют и блокчейн – Chainalysis. [Электронный ресурс] - <https://www.chainalysis.com/>

#### Этика и ответственность в цифровой экономике: вызовы для бизнеса

Н. С. Перова<sup>1</sup>, А. М. Садыкзаде<sup>2</sup>, А.С. Радина<sup>3</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2</sup>студенты 3-курса ОП «Предпринимательство и управление проектами»

[perova\\_ns@mail.ru](mailto:perova_ns@mail.ru), [alinasadykzade@gmail.com](mailto:alinasadykzade@gmail.com), [anastasiaradina96@gmail.com](mailto:anastasiaradina96@gmail.com),

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Цифровая экономика предлагает беспрецедентные возможности для модернизации бизнеса, ускорения процессов и улучшения взаимодействия с потребителями. Вместе с тем она ставит перед организациями новые задачи, связанные с соблюдением этических принципов. Эти задачи включают необходимость защиты конфиденциальной информации, обеспечения справедливости в применении цифровых технологий и создания прозрачной деловой среды. В статье рассматриваются ключевые вызовы, возникающие в процессе адаптации бизнеса к цифровой эпохе, и подчеркивается важность внедрения этических норм как одного из факторов устойчивого развития.

Ключевые слова: цифровая экономика, бизнес, этика, конфиденциальность, прозрачность, ответственность.

Цифровизация стремительно изменяет ландшафт мировой экономики, трансформируя традиционные бизнес-модели и создавая новые способы взаимодействия с клиентами, партнерами и обществом. Однако за этими инновациями скрываются серьезные проблемы, связанные с этикой и ответственностью. Компании все чаще сталкиваются с необходимостью соблюдать баланс между экономической выгодой и уважением прав потребителей, защитой их личной информации и соблюдением общепринятых норм поведения в цифровой среде.

Внедрение цифровых технологий требует от бизнеса осознания своей роли не только как экономического, но и как социального института, способного влиять на общество. Современные реалии обязывают организации учитывать широкий спектр вопросов: от обеспечения доступа к технологиям до соблюдения прав человека в условиях повсеместного распространения автоматизации и искусственного интеллекта [1].

Цифровая экономика основывается на данных, которые являются ценным ресурсом как для компаний, так и для потребителей. Однако сбор и обработка личной информации вызывают множество этических вопросов. Случаи утечек данных или их использование без явного согласия пользователей подрывают доверие к бизнесу. Многие компании нацелены на

монетизацию данных, что приводит к конфликту интересов между необходимостью защитить личные данные клиентов и стремлением извлечь экономическую выгоду.

Технологические инновации, такие как искусственный интеллект и алгоритмические системы, позволяют компаниям автоматизировать принятие решений, включая те, которые напрямую влияют на жизнь людей. Это порождает вопросы о прозрачности этих процессов. Если алгоритмы, определяющие доступ к услугам или размер кредитного лимита, недоступны для анализа, у потребителей возникает недоверие. Закрытость таких систем усиливает восприятие бизнеса как нечестного и манипулятивного [2].

Развитие цифровых технологий может усугубить социальное неравенство. Не все группы населения имеют равный доступ к технологиям, что приводит к исключению определенных категорий людей из экономических процессов. Бренды должны разрабатывать стратегии для обеспечения инклюзивности, чтобы минимизировать это неравенство. В некоторых регионах мира доступ к интернету ограничен или отсутствует. Отсутствие навыков работы с цифровыми технологиями у определенных групп населения также создает барьеры для участия в цифровой экономике. Высокая стоимость устройств и услуг может стать препятствием для многих людей.

Использование цифровых технологий зачастую приводит к возникновению новых форм дискриминации. Алгоритмы, разработанные на основе предвзятых данных, могут усиливать социальное неравенство, создавая барьеры для определенных групп населения. Например, автоматизированные системы могут несправедливо ограничивать доступ к финансовым услугам для жителей регионов с низким уровнем доходов.

В эпоху цифровизации компании сталкиваются с вызовом обеспечения равного доступа к своим продуктам и услугам. Ограниченность цифровой инфраструктуры и нехватка знаний у определенных групп населения создают цифровой разрыв, который компании должны стремиться преодолевать. Важно не только предоставлять доступ к технологиям, но и обеспечивать их адекватное использование в интересах общества.

Использование искусственного интеллекта (ИИ) в бизнесе поднимает вопросы о том, как алгоритмы принимают решения и какие предвзятости могут быть заложены в их работу. Этические стандарты должны учитывать влияние ИИ на людей и общество. Например, алгоритмы могут непреднамеренно усиливать предвзятости на основе расовых или гендерных характеристик. Необходимость объяснять пользователям, как работают алгоритмы, становится все более актуальной. Учет возможных предвзятостей при обучении моделей ИИ также важен для обеспечения справедливости решений. Определение того, кто несет ответственность за ошибки ИИ, является сложной задачей [3].

Корпоративная социальная ответственность (КСО) становится важным аспектом ведения бизнеса в цифровую эпоху. Компании должны учитывать не только финансовые результаты, но и свое влияние на общество и окружающую среду. Применение технологий для достижения экологически чистых решений должно стать приоритетом для бизнеса. Обеспечение равного доступа к цифровым ресурсам для всех групп населения также является важной задачей. Многие крупные технологические компании внедряют программы по защите окружающей среды, такие как использование возобновляемых источников энергии в своих дата-центрах. Некоторые организации запускают программы по обучению цифровым навыкам для малообеспеченных слоев населения с целью уменьшения цифрового неравенства. Компании могут участвовать в социальных проектах, направленных на улучшение качества жизни в сообществах.

Этика и ответственность в цифровой экономике становятся ключевыми факторами успеха бизнеса. Компании должны активно разрабатывать и внедрять этические стандарты, которые помогут им управлять рисками и строить доверительные отношения с клиентами. Принятие этических норм не только способствует соблюдению законодательства, но и создает конкурентные преимущества на рынке.

В условиях глобализации и быстрого технологического прогресса важно помнить о том, что бизнес - это не только прибыль; это также влияние на общество и будущее планеты.



Этические принципы должны стать основой для принятия решений на всех уровнях управления компанией.

Цифровые инструменты значительно расширили возможности взаимодействия бизнеса с клиентами. Однако это взаимодействие часто сопровождается агрессивным маркетингом, манипуляцией предпочтениями и вторжением в личное пространство. Например, многие компании используют персонализированную рекламу, которая основывается на глубоком анализе поведения пользователей. Это вызывает вопросы о соблюдении этических границ в отношениях между бизнесом и потребителями.

Распространение дезинформации стало серьезной проблемой в цифровой экономике. Компании, которые создают или распространяют недостоверные данные, рискуют потерять репутацию. Кроме того, использование манипулятивных методов в рекламе и продвижении продукции подрывает доверие к бизнесу и усиливает негативное восприятие цифровых технологий.

Этика в цифровой среде становится ключевым фактором, определяющим долгосрочный успех бизнеса. Соблюдение этических норм способствует формированию устойчивых отношений с клиентами и партнерами, укрепляет доверие к бренду и повышает его конкурентоспособность. Кроме того, компании, которые активно внедряют принципы социальной ответственности, демонстрируют лучшие результаты с точки зрения устойчивого развития.

Этические подходы помогают бизнесу справляться с вызовами, связанными с цифровизацией, и минимизировать возможные риски. Это особенно актуально в условиях возрастающего внимания к вопросам конфиденциальности и прозрачности со стороны регуляторов и общества [4].

Современная цифровая экономика требует от бизнеса нового уровня осознания своей ответственности перед обществом. Проблемы конфиденциальности, прозрачности, справедливости и социальной ответственности должны стать центральными в стратегии любой компании, стремящейся не только к экономическому успеху, но и к уважению своих клиентов и партнеров. Только путем интеграции этических принципов в свою деятельность компании смогут создать устойчивые модели развития, которые будут поддерживать доверие и лояльность со стороны общества [5].

Вызов	Описание	Решение
Нарушение конфиденциальности	Сбор и использование данных без согласия пользователей	Разработка стандартов защиты данных, использование шифрования
Отсутствие прозрачности	Недоступность информации о принципах работы алгоритмов	Создание открытых платформ, внедрение стандартов прозрачности
Цифровое неравенство	Неравный доступ к технологиям и инфраструктуре	Инвестиции в развитие инфраструктуры, программы обучения
Манипуляции и дезинформация	Использование данных для манипуляции поведением потребителей	Усиление контроля за рекламными алгоритмами, развитие механизмов борьбы с дезинформацией

Рисунок 1. Основные этические вызовы и их решение в цифровой экономике  
Примечание – источник [4]

Этика в цифровой экономике – важный элемент стратегического управления. Успешные компании понимают необходимость учета этических аспектов, что позволяет им оставаться

конкурентоспособными в условиях стремительных изменений. Формирование этического подхода к ведению бизнеса не только способствует укреплению репутации, но и создает основу для более справедливого и устойчивого цифрового общества.

### Список литературы

1. Записки маркетолога. Этика цифровой экономики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://marketch.ru>
2. Центр ЦДТО. Этика и «цифра»: этические проблемы цифровых технологий [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cdto.wiki>
3. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Цифровая экономика и социально-этические ценности [Электронный ресурс] / КиберЛенинка. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>
4. Цифровизация как предмет этической проблематизации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.socianauki.ru>
5. Философские аспекты этики [Электронный ресурс] / 7universum.com. Режим доступа: <https://7universum.com>

### Цифровизация экономики как новый элемент в системе хозяйствования

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Б.С. Серикбеков<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>студент 4-курса ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

<sup>1</sup>perova\_ns@mail.ru, <sup>2</sup>qazaq764@gmail.com

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «цифровая экономика» и роль цифровых технологий в современной экономике. Анализируются взаимодействия традиционных и интеллектуальных ресурсов в удовлетворении материальных и нематериальных потребностей. Обозначены границы нематериальной сферы экономики и уточнены признаки цифровой экономики. Несмотря на обилие информации о перспективах её развития, теоретическое осмысление влияния цифровых процессов на экономику остаётся недостаточно проработанным, что требует выработки чёткого и универсального определения цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационные технологии, цифровизация, экономическая трансформация, ресурсы нового типа

В современных условиях использование цифровых технологий в различных сферах науки и жизни приобретает все большее значение. В результате появился новый термин "цифровая экономика". В последние годы возник большой интерес к использованию цифровых технологий, поскольку с их помощью можно значительно снизить затраты для различных видов бизнеса technologies. In кроме того, использование современных информационных технологий снижает нагрузку на бюджет, что особенно актуально для государственных и муниципальных учреждений. Аспекты развития цифровой экономики представляют большой интерес для современной литературы. Но в основном это относится к роли цифровых технологий и другим возможностям их применения. В то же время теоретические проблемы категориальных устройств, касающиеся влияния информационных процессов на экономическую деятельность, недостаточно изучены. Результатом этой ситуации является то, что каждый автор предлагает свое собственное определение цифровой экономики. Автор в первую очередь сосредотачивается на теме научного исследования, в результате чего определения значительно отличаются друг от друга. Это затрудняет понимание взаимосвязи

между категорией "цифровая экономика" и другими экономическими категориями декоммунизации и, следовательно, ее места в современной экономике.

В связи с вышесказанным становится очевидным, что появление новых категорий оказывает существенное влияние на весь терминологический аппарат экономики. Поэтому общепринятое определение должно отвечать определенным требованиям. Прежде всего, следует отметить, что определение новой категории должно отражать ее необходимость: набор отношений, которые она определяет, должен находиться в текущей экономической категории. Кроме того, введение новой категории не должно отрицательно влиять на уже установленный термин.

Исходя из этого, чтобы представить цифровую экономику как новую экономическую категорию декоммунизации, необходимо сначала подготовить ее определение и указать ее место среди признанных экономических категорий.

В наиболее распространенном случае цифровая экономика относится к экономическим отношениям, основанным на современном развитии ИТ. В связи с хозяйственной деятельностью к ним относятся различные банковские платежные системы, электронная коммерция, автоматизированные услуги по предоставлению коммунальных услуг, автоматизированные системы управления транспортом, услугами и другими системами, цифровой маркетинг в Интернете и т. д. Значительные технологические достижения, значительно увеличившие возможности человечества, привели к трансформации экономических отношений и, как следствие, к появлению новых научных категорий. Напротив, появление большого количества новых категорий, отражающих растущее влияние информационных технологий на экономические процессы, требует введения всего термина. В основу экономической теории среди возникших понятий положены системы "экономика знаний", "экономика знаний", важнейшая категория – "нематериальная сфера", в самом общем виде - экономические отношения, связанные с оборо декоммунизацией производства и потребления информации. Разумно предположить, что хорошее определение должно основываться на этой категории, а это означает, что для ее понимания необходимо более внимательно изучить понятие "нематериальная сфера экономики".

В настоящее время в экономической теории существует множество подходов к определению сущности понятия "нематериальная сфера экономики". В большинстве случаев дифференциация экономической деятельности на различные сектора основана на отраслевой классификации (например, [1]). В этом случае все виды экономической деятельности делятся на 2 полностью обособленные области: материальное производство и нематериальное производство. Нематериальное производство включает, например, жилищно-коммунальные и бытовые услуги для граждан, медицину, спорт и физическое воспитание, науку и образование, информационные услуги, связь, пассажирские перевозки, социальное обеспечение, культуру и искусство, страхование, банковскую систему, администрацию и другие сферы. Можно предположить, что усилия по определению границ нематериальной сферы, основанные на особенностях отрасли, не увенчаются успехом. Это связано с тем, что материальная и нематериальная сферы экономики и их пересечение не могут ограничиваться только производством, а пересекаются с другими этапами процесса обновления. Например, сектор услуг нельзя полностью отнести к нематериальной сфере, поскольку он включает такие виды деятельности, как ремонт и техническое обслуживание. equipment. It имеет смысл включить его в производство материалов [2]. По словам Ю.С. Колесникова, "... В нематериальном пространстве находятся различные нефизические объекты" [3].

Результаты исследований. Принимая во внимание недостатки представленного подхода, необходимо определить нематериальную сферу экономики таким образом, чтобы максимально точно определить ее границы. Само понятие нематериального пространства должно включать в себя не только понятие "производственные отношения", но и отношения, возникающие в процессе распределения и обмена. Сфера нематериальных экономических отношений в основном включает интеллектуальные и информационные ресурсы (предпринимательство, знания), но, кроме того, традиционные ресурсы, такие как труд, капитал и природные ресурсы,

также являются нематериальными элементами. В этом случае определить границы нематериальных элементов будет намного сложнее, если учитывать факторы производства, а не ресурсы. Следует отметить, что каждый из факторов производства может включать как материальные, так и нематериальные элементы. Например, факторы производства, такие как труд, с одной стороны, представляют собой затраты работника на физическую энергию (материальный компонент) и затраты времени (нематериальный компонент). Нематериальные компоненты также содержатся в потребностях. В качестве примера мы можем привести социальные и духовные потребности. А.И. Знаменитая пирамида Маслоу гласит, что большинство потребностей, которые находятся выше первого уровня, являются потребностями тривиального характера. Дек дек, таким образом, наличие нематериальных составляющих в структуре ресурсов и потребностей подчеркивает следующие проблемы: 1) Какова взаимосвязь между интеллектуальными ресурсами и источниками знаний и нематериальными потребностями; 2) Как связаны традиционные ресурсы и материальные потребности; 3) Существует пересечение традиционных ресурсов и нематериальных потребностей. помимо интеллектуальных ресурсов, источников знаний и материальных потребностей. Первый и второй вопросы, как правило, не вызывают особых сомнений, поскольку для производства материальных благ используются соответствующие ресурсы. Однако ответ на вопрос об использовании ресурсов противоположного типа не так очевиден. Например, в производстве материальных благ вы не можете обойтись без использования интеллектуальных и информационных ресурсов, таких как знание необходимых технологий производства, воскресенье и институциональные условия. Точно так же процесс удовлетворения нематериальных потребностей без затрат материальных ресурсов невозможен.

В целом можно сказать, что мы сталкиваемся с очень сложным переплетением материальных и нематериальных факторов производства, используемых для создания экономических выгод, предназначенных как для удовлетворения материальных, так и для нематериальных потребностей. Только на уровне ресурсов и потребностей можно сделать вывод, что различать материальные и нематериальные экономические объекты довольно просто. Когда мы переходим от ресурсов к факторам производства и от потребностей к удовлетворительной прибыли, происходит их декоммунизация, и границы между материальными и нематериальными компонентами исчезают.

Таким образом, определение понятия "цифровая экономика" должно основываться в первую очередь на границах сферы, то есть категориальных точках, которые могут определять ресурсы и потребности. На каждом из этих уровней нематериальная сфера представлена четко определенным ядром (интеллектуальные источники знаний и нематериальные потребности). Однако состав нематериального пространства не ограничивается этими основными моментами, он также включает вертикально взаимосвязанные области плоских экономических отношений. Первый слой слоев этих отношений - это взаимосвязь между форм декоммунизацией и применением интеллектуальных и информационных ресурсов, включаемых в состав различных факторов производства. Вторая плоская область - это взаимосвязь между производством, декоммунизацией, обменом и потреблением продуктов, предназначенных для удовлетворения потребностей нематериальных товаров. В то же время структура нематериальной сферы экономики и ее слоев не является постоянной. Под влиянием научно-технического, экономического и социального развития он сжимается и расширяется за счет компьютеризации экономических механизмов, которые ранее были основой материалов и энергии. Когда этот процесс завершен и распространяется на все этапы репродуктивного цикла и регуляторных механизмов, возникает цифровая экономика.

Из изложенного можно заключить, что ключевым признаком цифровой экономики является развитие нематериальной составляющей экономики, что создает возможности для удовлетворения растущих нематериальных потребностей и перехода от традиционных ресурсов к интеллектуально-информационным. Исходя из известных определений «цифровой экономики» и приведенных рассуждений о границах нематериальной сферы экономики,

можно считать цифровую экономику экономической системой, в основе саморегулирования которой лежат сетевые технологии и интеллектуально-информационные ресурсы, при условии, что процессы информатизации охватывают все этапы воспроизводственного цикла.

### Список литературы

1. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. (2023). Цифровая экономика Республики Казахстан: вызовы и решения. Алматы: Издательство «Цифровая экономика».
2. Кузнецова, А. В. (2023). Кибербезопасность и цифровая экономика: современные угрозы и методы защиты. Москва: Издательство «Питер».
3. Казахстан в цифровой эпохе: развитие и безопасность. (2024). Государственная программа «Цифровой Казахстан». Министерство цифрового развития РК. <https://www.mcit.gov.kz>
4. Global Cybersecurity Outlook 2024. (2024). World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/global-cybersecurity-outlook-2024>
5. Kazakhstan Digital Transformation: Achievements and Challenges. (2024). United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). <https://www.unece.org>
6. Зейнельгабдин А.Б., Сейткулов Е.Н. (2020) Научная диссертация «Обеспечение кибербезопасности Казахстана в условиях глобальной цифровизации»

### Облачные технологии для малого и среднего бизнеса: преимущества и риски

Н.С. Перова<sup>1</sup>, Д.К. Турмухамбет<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>студент 4-курса ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика  
[perova\\_ns@mail.ru](mailto:perova_ns@mail.ru)[Turmuhambet.d@mail.ru](mailto:Turmuhambet.d@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, Караганда

Аннотация: Современный бизнес находится в постоянном движении, и для малых и средних предприятий (МСП) становится все более важным использовать новые технологии, чтобы повысить свою конкурентоспособность. Облачные технологии, искусственный интеллект (ИИ), блокчейн и интернет вещей (IoT) представляют собой ключевые инструменты, которые могут значительно изменить бизнес-среду. В этой статье мы рассмотрим, как эти передовые технологии могут быть применены в различных отраслях, какие выгоды они приносят и какие риски с ними связаны.

Ключевые слова: Облачные технологии, малый и средний бизнес, Казахстан, безопасность данных, производительность.

Облачные технологии: новый взгляд на бизнес-процессы. Облачные технологии стали настоящим прорывом в сфере управления данными и программным обеспечением. Они позволяют компаниям хранить информацию и использовать приложения через интернет, что значительно снижает необходимость в дорогостоящем оборудовании и сложной ИТ-инфраструктуре. Например, казахстанская компания "ТехноПарк" использует облачные решения для управления проектами и клиентскими данными. Благодаря этому они смогли не только сократить затраты на ИТ, но и повысить общую эффективность работы своей команды.

Согласно исследованиям, более 60% малых и средних предприятий в Казахстане уже внедрили облачные технологии в свои бизнес-процессы. Это говорит о растущем интересе к облачным решениям, которые способны обеспечить гибкость и масштабируемость бизнеса.

Компании могут легко увеличивать или уменьшать объемы хранения данных в зависимости от своих потребностей, что особенно важно в условиях динамичного рынка [1].

Облачные технологии также способствуют улучшению совместной работы между сотрудниками. Например, использование платформы Google Workspace позволяет командам работать над проектами в реальном времени, что значительно ускоряет процесс принятия решений и повышает продуктивность. В результате компании могут быстрее реагировать на изменения рынка и удовлетворять потребности своих клиентов.

Искусственный интеллект: автоматизация и оптимизация. Искусственный интеллект стал важным инструментом для автоматизации рутинных задач и анализа больших объемов данных. Он позволяет компаниям принимать более обоснованные решения на основе анализа информации, что может привести к значительному увеличению производительности и снижению ошибок. В Казахстане компания "Kaspi.kz" активно применяет ИИ для анализа потребительских предпочтений и оптимизации своих финансовых услуг. Это позволяет им предлагать персонализированные предложения клиентам, что в свою очередь повышает уровень обслуживания.

Кроме того, ИИ может помочь в прогнозировании спроса на товары и услуги. Например, розничная сеть "Magnum" использует алгоритмы машинного обучения для анализа покупательского поведения и оптимизации запасов товаров на складах. Это позволяет избежать дефицита популярных товаров и минимизировать издержки на хранение.

Согласно исследованиям, применение ИИ в различных отраслях может увеличить доходность компаний на 15-20%. Это делает его незаменимым инструментом для достижения успеха в условиях жесткой конкуренции. Однако внедрение ИИ требует от компаний значительных усилий по подготовке данных и обучению сотрудников [2].

Блокчейн: безопасность и прозрачность транзакций. Блокчейн-технологии обеспечивают высокий уровень безопасности и прозрачности транзакций, что особенно важно для финансового сектора и логистики. Эти технологии позволяют избежать мошенничества и повысить доверие между сторонами. В Казахстане активно развивается проект "Блокчейн в агропромышленном комплексе", который направлен на улучшение прозрачности сделок между фермерами и покупателями. Система позволяет отслеживать происхождение продуктов и обеспечивает защиту прав собственности на землю. Применение блокчейна также может существенно упростить процессы поставок. Например, казахстанская компания "KAZ Minerals" использует блокчейн для отслеживания цепочки поставок меди, что позволяет им обеспечить полную прозрачность операций и снизить риски мошенничества. Благодаря этому они могут уверенно гарантировать своим клиентам высокое качество продукции [3].

Блокчейн не только повышает безопасность транзакций, но и способствует созданию новых бизнес-моделей. Например, компании могут использовать смарт-контракты для автоматизации процессов заключения сделок, что снижает затраты на юридические услуги и ускоряет выполнение обязательств.

Интернет вещей: новое измерение эффективности. Интернет вещей представляет собой сеть взаимосвязанных устройств, которые могут обмениваться данными друг с другом. Это позволяет компаниям собирать информацию в реальном времени и оптимизировать свои процессы. В сфере производства казахстанская компания "Казахстанская электросетевая компания" внедряет IoT-решения для мониторинга состояния оборудования в реальном времени. Это позволяет предотвратить аварии и снизить затраты на обслуживание [4].

Использование IoT также может значительно повысить эффективность управления ресурсами. Например, в сельском хозяйстве фермеры могут использовать датчики для мониторинга состояния почвы и климатических условий, что позволяет им оптимизировать

расход воды и удобрений. Это не только снижает затраты, но и способствует более устойчивому развитию агросектора.

Согласно исследованиям, использование IoT может снизить операционные расходы на 10-15%. Это делает эту технологию особенно привлекательной для бизнеса в условиях ограниченных ресурсов.

Преимущества внедрения новых технологий. Внедрение облачных технологий, ИИ, блокчейна и IoT приносит ряд значительных преимуществ. Компании могут сократить расходы на оборудование и программное обеспечение, увеличивая свою производительность за счет автоматизации процессов. Это освобождает время сотрудников для более важных задач и позволяет улучшить качество обслуживания клиентов благодаря персонализированным предложениям и быстрой реакции на запросы.

Кроме того, новые технологии обеспечивают защиту данных и прозрачность транзакций, что является важным фактором в условиях современного рынка. Внедрение таких решений позволяет компаниям не только повысить свою конкурентоспособность, но и укрепить доверие со стороны клиентов.

Риски внедрения новых технологий. Тем не менее, несмотря на многочисленные преимущества, существуют также риски, которые следует учитывать. Увеличение объема данных в облаке может привести к повышенному риску утечек информации, что требует от компаний особого внимания к вопросам кибербезопасности. Зависимость от конкретных провайдеров облачных услуг также может стать проблемой для бизнеса, так как это создает потенциальные уязвимости в случае сбоев или изменений условий предоставления услуг.

Кроме того, внедрение новых технологий может требовать значительных усилий и ресурсов для интеграции в существующие бизнес-процессы. Компании должны быть готовы к обучению сотрудников и изменению корпоративной культуры, чтобы максимально эффективно использовать новые инструменты.

Преимущества внедрения новых технологий	Риски внедрения новых технологий
<p>Снижение затрат: Компании могут сократить расходы на оборудование и программное обеспечение благодаря облачным решениям.</p> <p>Увеличение производительности: Автоматизация процессов с помощью ИИ освобождает сотрудников от рутинных задач, позволяя им сосредоточиться на более важных аспектах бизнеса.</p> <p>Гибкость и масштабируемость: Облачные технологии позволяют легко адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Компании могут быстро увеличивать или уменьшать объемы хранения данных в зависимости от потребностей.</p> <p>Повышение безопасности: Блокчейн-технологии обеспечивают высокий уровень защиты транзакций, что особенно важно в условиях растущих угроз кибербезопасности.</p>	<p>Киберугрозы: Увеличение объема данных в облаке может привести к повышенному риску утечек информации. Компании должны инвестировать в кибербезопасность и защиту данных.</p> <p>Зависимость от провайдеров: Компании могут стать зависимыми от конкретных облачных провайдеров, что создает уязвимости в случае сбоев или изменений условий предоставления услуг.</p> <p>Сложности интеграции: Внедрение новых технологий требует значительных усилий по интеграции в существующие бизнес-процессы. Это может потребовать времени и ресурсов.</p> <p>Необходимость обучения сотрудников: Для эффективного использования новых технологий необходимо обучать сотрудников, что может стать дополнительной нагрузкой для компании.</p>

Рисунок 1. Преимущества и риски внедрения новых технологий

Примечание – Составлено автором

В заключение можно сказать, что облачные технологии, искусственный интеллект, блокчейн и интернет вещей открывают новые горизонты для малых и средних предприятий в Казахстане. Эти технологии помогают повысить эффективность бизнес-процессов, снизить

затраты и улучшить качество обслуживания клиентов. Однако важно помнить о потенциальных рисках и подходить к внедрению технологий с осторожностью.

Компании должны тщательно выбирать партнеров и следить за безопасностью своих данных, чтобы максимально использовать возможности, которые предоставляют современные технологии. Таким образом, можно утверждать, что облачные технологии и сопутствующие им инновации становятся неотъемлемой частью успешного бизнеса в условиях современной экономики. Они позволяют малым и средним предприятиям не только выживать в условиях жесткой конкуренции, но и активно развиваться, внедряя передовые решения для оптимизации своих процессов и повышения качества обслуживания клиентов.

#### **Список литературы:**

1. Deloitte. (2023). "Облачные технологии для бизнеса: возможности и вызовы".
2. [Электронный ресурс] - <https://www2.deloitte.com/kz/ru.html>
3. McKinsey Company. (2023). "Будущее искусственного интеллекта в Казахстане". [Электронный ресурс] - <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights>
4. Официальный сайт электронного правительства Казахстана. [Электронный ресурс] - <https://egov.kz/cms/ru>
5. PwC. (2023). "Влияние IoT на бизнес-процессы". [Электронный ресурс] - <https://www.pwc.com/kz/ru.html>

#### **Цифровизация экономики: платформенные модели, инновационные технологии и развитие компетенций в Казахстане**

Н.С. Перова<sup>1</sup>, А.А. Тусупбеков<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>студент 4-курса ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика  
[perova\\_ns@mail.ru](mailto:perova_ns@mail.ru) [tusupbekovadil42@gmail.com](mailto:tusupbekovadil42@gmail.com)

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Статья рассматривает ключевые аспекты цифровой трансформации экономики и ее влияние на бизнес-модели, технологии и компетенции, с акцентом на Казахстан. В условиях стремительного технологического прогресса и глобальных изменений, Казахстан активно внедряет новые цифровые решения, включая искусственный интеллект, 5G и платформенные бизнес-модели. В статье анализируются текущие тенденции и вызовы, с которыми сталкиваются казахстанские компании и государственные структуры, а также подчеркивается необходимость разработки новых законодательных и этических норм для безопасного и эффективного использования технологий в будущем.

Ключевые слова: Казахстан, платформенные модели, подписочные сервисы, искусственный интеллект, блокчейн, 5G.

Цифровизация экономики, платформенные модели, инновационные технологии и развитие компетенций в Казахстане

Цифровая трансформация экономики уже не просто тренд, а необходимость для бизнеса, стремящегося оставаться конкурентоспособным в условиях быстрого технологического прогресса. Особенно это актуально для стран, таких как Казахстан, где развитие цифровых технологий стало важнейшей частью стратегии модернизации экономики. Мы видим, как привычные процессы и бизнес-модели постепенно изменяются, а новые технологии открывают перед компаниями, государственными структурами и отдельными людьми совершенно новые горизонты [1]. В Казахстане также активно развиваются сферы, связанные с цифровизацией, такие как электронное правительство, финтех и умные города. Но вместе с



этим приходят и серьёзные вызовы: как адаптироваться к этим изменениям, как быть на шаг впереди и как развивать компетенции, которые помогут не отстать? Важно не только внедрять новые технологии, но и формировать условия для их эффективного использования, поддерживая предпринимателей, государственные учреждения и образовательные структуры в процессе цифровой трансформации.

Традиционные бизнес-модели, которые когда-то казались универсальными и надежными, теперь теряют свою актуальность. Особенно это заметно в таких странах, как Казахстан, где экономика постепенно адаптируется к вызовам цифровой эпохи [1]. Здесь, как и в других развивающихся странах, компании всё чаще сталкиваются с необходимостью перехода на новые формы взаимодействия с потребителями и партнерами, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Платформенные модели. Компании в Казахстане, как и в других странах, всё чаще переходят к платформенным бизнес-моделям, которые уже активно применяют международные гиганты, такие как Uber или Airbnb. В этой модели компании не всегда владеют собственным товаром или услугой, а скорее выступают посредниками, обеспечивая эффективное взаимодействие между клиентами и поставщиками. Этот подход требует создания удобных цифровых интерфейсов, использования данных для оптимизации процессов и выстраивания экосистемы, которая будет выгодна всем сторонам. В Казахстане, например, такие платформы как Kaspi.kz и ChocoFamily успешно развивают онлайн-торговлю и финансовые услуги, предоставляя широкий спектр сервисов через единую цифровую платформу.

Подписка как модель дохода. Подписочные сервисы давно стали привычным явлением для пользователей по всему миру, включая Казахстан. Сервисы, такие как Spotify для музыки или Netflix для кино, завоевали популярность благодаря возможности предсказуемого дохода и созданию долгосрочных отношений с клиентами [2]. В Казахстане также активно развиваются локальные подписочные сервисы, такие как Megogo.kz для просмотра фильмов и ТВ-шоу или Yandex.Music. Эти модели позволяют компаниям стабилизировать доходы и формировать более тесные связи с потребителями. Использование данных для принятия решений. В условиях повсеместного распространения интернета вещей и больших данных компании в Казахстане, как и в других странах, начинают всё чаще использовать эти технологии для принятия более обоснованных решений. Мгновенный анализ данных помогает предсказывать потребности клиентов, оперативно менять предложения и минимизировать риски [2]. Для примера, казахстанские банки, такие как Kaspi Bank и Halyk Bank, уже активно применяют аналитические инструменты для прогнозирования поведения клиентов, предлагая персонализированные финансовые продукты и улучшая клиентский сервис. Эти новые технологии позволяют бизнесам работать не только быстрее, но и эффективнее, что даёт им возможность быть конкурентоспособными как на локальном, так и на международном рынках.

Таким образом, цифровая трансформация экономики в Казахстане становится не только вызовом, но и возможностью для локальных компаний использовать новые бизнес-модели и технологии для повышения своей эффективности и конкурентоспособности на глобальной арене.

Искусственный интеллект. Применение ИИ активно растёт в самых разных отраслях: от медицины и здравоохранения до финансов и розничной торговли. Машины учат работать с большим объёмом данных, делать прогнозы и даже прогнозировать потребности клиентов [3]. Но главный вопрос остаётся: смогут ли люди доверить свои решения ИИ и как это повлияет на рабочие места? Интернет вещей. «Умные» устройства – еще один тренд, который за последние годы показал свою невероятную полезность. Примером может служить промышленность, где датчики и подключенные устройства помогают следить за состоянием оборудования, предсказывать поломки и управлять процессами с удалённого устройства. В последние годы облачные технологии стали основой для множества компаний, позволяя им сокращать расходы на серверы и облегчать доступ к различным инструментам.

Переход на облачные платформы способствует гибкости бизнеса, а также упрощает процесс масштабирования. Блокчейн - эту технологию часто связывают с криптовалютами, но на самом деле её возможности гораздо шире. Блокчейн позволяет обеспечить высокую степень защиты данных и прозрачность операций, что крайне важно в таких сферах, как логистика, финансы и даже государственные сервисы [3]. Один из главных вопросов, который стоит перед компаниями и государственными структурами: как подготовить людей к этой трансформации? Какие навыки и знания будут необходимы для эффективной работы в новых условиях?

**Цифровая грамотность.** Всё больше людей, даже в самых традиционных профессиях, должны освоить базовые цифровые навыки [4]. Это касается не только умения работать с компьютером, но и способности анализировать данные, использовать интернет-ресурсы и базовые программы для работы с большими массивами информации.

**Аналитические способности.** В условиях перенасыщения информацией важнейшей компетенцией становится умение анализировать данные. Специалисты, которые смогут извлечь полезную информацию из огромных объёмов данных, будут в числе самых востребованных.

**Гибкость и способность к обучению.** В условиях постоянных изменений гибкость становится не просто плюсом, а необходимостью. Все мы знаем, как важно успеть адаптироваться к новому ПО, методам работы или даже новым бизнес-процессам [4]. Компании, инвестирующие в постоянное обучение своих сотрудников, как правило, оказываются впереди.

**Кибербезопасность.** В эпоху цифровых угроз, когда информация о клиентах и бизнесе становится важнейшей ценностью, вопросы безопасности в сети и защиты данных становятся ключевыми. Развитие навыков кибербезопасности — это один из самых важных шагов на пути к безопасной цифровой экономике.

Цифровая трансформация экономики будет набирать обороты, и Казахстан не останется в стороне. Технологии, которые сегодня кажутся инновационными, завтра станут обыденными [5]. Например, искусственный интеллект для решения сложных задач, интеграция 5G и развитие экосистем для управления данными будут менять подходы в экономике Казахстана. Уже сейчас в стране разрабатываются проекты по применению ИИ в таких отраслях, как здравоохранение и сельское хозяйство, что повышает эффективность процессов и улучшает качество жизни.

Особое внимание стоит уделить внедрению 5G (рис. 1). В Казахстане уже проводятся тесты и пилотные проекты, что откроет новые возможности для бизнеса, образования и государственного управления, благодаря более высокой скорости передачи данных. 5G станет основой для развития умных городов и автономного транспорта. Важным аспектом будет регулирование новых технологий.

В Казахстане принят закон о защите персональных данных, что стало важным шагом в сторону соблюдения стандартов конфиденциальности. В будущем ожидаются новые законы и нормы, которые будут регулировать использование ИИ, блокчейн и другие технологии, обеспечивая безопасность и защиту прав пользователей.



**Рисунок 1 - Изменение скорости интернета в РК после внедрения 5G от января 2024**

Примечание - источник [2]

Цифровая трансформация Казахстана открывает новые горизонты, и важно, чтобы развитие технологий сопровождалось созданием эффективных законодательных и этических норм.

Цифровая трансформация – это процесс, который затрагивает все сферы жизни общества. Внедрение новых технологий, создание инновационных бизнес-моделей и развитие цифровых компетенций открывают перед нами новые возможности, но также требуют от нас гибкости и готовности к переменам. Тот, кто сможет вовремя адаптироваться и освоить цифровые инструменты, будет в выигрыше, а вот те, кто останется в стороне, могут столкнуться с серьёзными трудностями. Важно помнить, что цифровая трансформация – это не только о технологиях, но и о людях, их знаниях, навыках и способности быть готовыми к будущим вызовам.

### Список литературы

- 1 Нурсултан Б. Цифровая экономика Казахстана: вызовы и возможности Байбеков - 2024. [Электронный ресурс] -<https://journals.nauka-nanrk.kz/bulletin-science/article/view/5834>
- 2 "Report on the Digital Economy of Kazakhstan" – Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. [Электронный ресурс] -<https://egov.kz/cms/en/digital-kazakhstan>
- 3 Об утверждении Концепции цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности на 2024 - 2030 годы. [Электронный ресурс] – <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2400000269>
- 4 Электронное правительство Республики Казахстан. [Электронный ресурс] - <https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan>
- 5 “Цифровая трансформация. Как выжить и преуспеть в новую эпоху” [Электронный ресурс] - [https://www.dtconsulting.ru/digital\\_transformation\\_thomas\\_siebel](https://www.dtconsulting.ru/digital_transformation_thomas_siebel)

### **Engineering and reengineering of business processes using blockchain technologies: modern approaches and digital transformation in Kazakhstan**

В.Н. Raimbekov<sup>1</sup>, А. Sabyrzhan<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economics and International Business,

<sup>2</sup>Doctor of Economics, Professor of the Department of Economics and International Business  
rbh2006@yandex.ru, alisher-aliev-79@mail.ru

<sup>1,2</sup> Karaganda Buketov University, Karaganda

Abstract: The article explores modern approaches to engineering and reengineering business processes using blockchain technologies, which are becoming key tools for digital transformation. The primary advantages of blockchain technologies—such as transparency, security, and efficiency—are highlighted with examples from various sectors, including finance, logistics, public services, and energy. Special attention is given to the application of blockchain technologies in Kazakhstan, where innovative solutions are actively being implemented to modernize business processes and improve the country's international competitiveness. The conclusion emphasizes the pivotal role of blockchain in fostering future economic growth and advancing Kazakhstan's digital economy.

Keywords: blockchain, business process engineering, business process reengineering, digital transformation, smart contracts, data security, Kazakhstan, digital economy, logistics, financial technologies, state program.

Modern businesses are increasingly focused on digital transformation, with blockchain technologies playing a crucial role in this process. These innovative solutions provide new opportunities for enhancing business processes, including engineering and reengineering. Business process engineering involves the design and optimization of internal company operations to achieve maximum efficiency, while reengineering entails significant changes to improve the quality and effectiveness of these processes [1]. Importantly, the application of blockchain technologies can significantly enhance not only the efficiency of these processes but also the security and transparency of operations.

One of the primary drawbacks of traditional engineering and reengineering methods is their reliance on centralized systems, intermediaries, and complex verification procedures. Blockchain eliminates most of these limitations through its decentralized nature, where data is protected and recorded in an open and immutable ledger. This substantially increases the reliability of operations and reduces risks associated with fraud or errors.

The main advantages of blockchain in business include transparency, security, and automation. Every step in a business process, regardless of its complexity, is recorded in the blockchain, ensuring transparency and facilitating the easy identification of changes or issues. Blockchain also guarantees data protection, which is particularly critical given the growing threats to cybersecurity. For example, the use of smart contracts automates the fulfillment of contractual obligations, streamlining processes and reducing reliance on third parties such as notaries or banks.

Digital transformation, which impacts all areas of life and business, necessitates integrating innovative technologies like blockchain into traditional business processes. Reengineering with blockchain technologies offers companies competitive advantages, such as faster transactions, lower infrastructure costs, and improved customer service quality. Additionally, blockchain adoption minimizes human error and optimizes interaction between participants in business processes.

The implementation of blockchain solutions across various industries requires a comprehensive approach. One successful example of blockchain application is the creation of decentralized systems for supply chain management. Companies using blockchain can track every stage of the transportation of goods and services, from the manufacturer to the end consumer. This eliminates the possibility of data falsification and enhances confidence that all stages of delivery were completed accurately and on time. Blockchain also serves as a powerful tool in finance and accounting. With technologies such as cryptocurrencies and asset tokenization, financial companies can conduct transactions without intermediaries, which significantly accelerates processes and reduces transaction costs. Additionally, financial reporting and transactions recorded on the blockchain become more transparent and auditable, reducing the risks of fraud and increasing trust among clients and partners.

Particular attention is given to the application of blockchain technologies in Kazakhstan, a country actively adopting digital solutions for economic modernization. The Kazakh market presents a unique platform for applying innovative technologies due to its strategic location, growing market, and government support. Implementing blockchain solutions in the country will significantly improve supply chain management, increase transparency in the public sector, and ensure data security in areas such as education, healthcare, and finance. Each year, the number of companies using blockchain to create innovative services and products increases. Smart contracts and decentralized applications have become an integral part of modern business, as they offer new opportunities to create more efficient and secure business models. Blockchain adoption in Kazakhstan has already yielded results, especially in areas like banking, finance, government services, and logistics. Kazakhstan is actively developing projects that use blockchain to automate and simplify business processes. One prominent example is the implementation of blockchain technology in the financial sector. Kazakhstan became one of the first countries to propose a government-regulated digital currency—"digital tenge" [2]. This initiative significantly enhances the efficiency of financial transactions by ensuring their transparency, reducing transfer costs, and minimizing risks associated with fraud.

The application of blockchain technologies also supports the development of Kazakhstani logistics and supply chain management. Blockchain helps ensure transparency at all stages of goods transportation, reducing the risk of document falsification and increasing partner trust. Kazakhstan, due to its strategic location at the heart of Eurasia, is actively developing infrastructure for goods transit and utilizing blockchain to ensure the reliability and speed of operations.

Kazakhstan's government is actively exploring blockchain technology to improve the quality of public services. Under the state program "Digital Kazakhstan" [3], various projects are underway to implement blockchain to increase transparency in government finance management, as well as in electronic trading and tender systems. Blockchain, in this context, serves as a tool to combat corruption by ensuring the accessibility and accuracy of data related to government budget expenditures.

One of the crucial steps in digital transformation is the use of blockchain technologies to enhance internal management efficiency within companies. Kazakhstani businesses are starting to apply blockchain to optimize their business processes, improving data management and accounting systems, and accelerating transaction execution. Blockchain-based smart contracts automate numerous operations, such as contract execution, settlement procedures, and dispute resolution.

The Kazakh market is also actively expanding in the direction of using blockchain technologies in the energy sector. Smart contracts are employed to automate energy distribution processes, reducing costs and speeding up settlement between suppliers and consumers. Thus, blockchain not only improves business processes but also promotes sustainable industry development.

A significant aspect of blockchain implementation in Kazakhstan is its educational component. The country is developing educational programs aimed at training specialists in blockchain technologies. New courses are being introduced at Kazakh universities, and various conferences and training sessions are held to upgrade the skills of workers in the digital technology field. This helps create a workforce capable of implementing innovative solutions in business processes.

Furthermore, Kazakhstan is actively collaborating with international organizations and companies, facilitating the exchange of knowledge and the implementation of global best practices in the blockchain space. For instance, Kazakhstan is participating in several international initiatives aimed at developing standards and recommendations for blockchain technology usage in the global economy. This collaboration helps the country integrate into the global digital economy and strengthen its position as a regional leader.

Amid the growing global popularity of blockchain, Kazakhstan recognizes the vast potential it holds for future economic growth. The introduction of blockchain technologies allows for the creation of new business models, improves relationships with both government and private sector partners, and increases public trust. Additionally, blockchain-related startups are thriving in Kazakhstan. These companies are developing innovative solutions for optimizing and digitizing business processes, creating new opportunities for entrepreneurs. The adoption of innovative technologies is becoming a crucial success factor for businesses, and Kazakhstan's economy is positioning itself for long-term development in this direction.

Thus, Kazakhstan is not only actively implementing blockchain in various sectors of its economy but is also creating the necessary conditions for this. The introduction of blockchain technologies into business process engineering and reengineering helps the country modernize existing structures, improve their efficiency and transparency, and accelerate the development of the digital economy. The implementation of these initiatives will contribute to enhancing Kazakhstan's global competitiveness. The introduction of new technologies opens up new markets and opportunities for integration into the global economy. As a result, Kazakhstan could become one of the leaders in digital transformation and the implementation of innovative solutions, which will help it thrive in the modern economy.

However, the introduction of blockchain technologies requires not only technological preparation but also changes in corporate culture. An important aspect is employee training and improving their digital literacy. For successful implementation of blockchain solutions, companies need not only to adopt new technologies but also to establish processes that address new challenges and risks.

In conclusion, the use of blockchain technologies in business process engineering and reengineering represents an important step for Kazakhstan in its pursuit of a digital future. Blockchain helps optimize business processes, enhance security and transparency, and stimulate economic growth. The implementation of this technology will open new horizons for the development of Kazakhstani business and the entire digital sector of the country.

### References

1. Business Process Engineering: A Guide for Students Specializing in "Engineering Business (by directions)" / B.A. Zhelezko, O.A. Lavrenova. – Minsk: BNTU, 2021. – 102 p.
2. <https://nationalbank.kz/ru/page/Digital-Tenge>
3. State Program "Digital Kazakhstan" [Electronic resource]. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827>

### Экосистемы в цифровой экономике: объединение технологий, моделей и людей

А.Н. Рахимова<sup>1</sup>, А.А. Денежкин<sup>2</sup>, Н.А. Нарымбай<sup>3</sup>, Д.К. Турмухамбет<sup>4</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

<sup>2,3,4</sup> студенты 4-курса ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика

[akerkenurlanovna@bk.ru](mailto:akerkenurlanovna@bk.ru) [pg.sharpqqq@gmail.com](mailto:pg.sharpqqq@gmail.com)

[nargiza.2003.09@mail.ru](mailto:nargiza.2003.09@mail.ru) [Turmuhambet.d@mail.ru](mailto:Turmuhambet.d@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Современные цифровые экосистемы характеризуются высокой степенью разнообразия, охватывая сразу несколько отраслей и объединяя представителей различных секторов промышленности, партнеров, конкурентов, клиентов и компаний. Это меняет традиционные подходы к ведению бизнеса, поскольку вместо модели, основанной на контроле и централизации, все чаще используется стратегия объединения и сотрудничества. Такой подход обеспечивает успех и делает экосистемы одной из наиболее эффективных инновационных бизнес-моделей. Ключевым фактором развития цифровых экосистем является понимание их зависимости от человеческого участия. Для их функционирования необходима четкая координация различных ролей. В некоторых случаях даже уступка конкуренту более выгодного положения может принести долгосрочную выгоду для всей экосистемы.

Ключевые слова: цифровая экосистема, развитие, базы данных, интернет вещей, цифровые технологии

Цифровая экосистема — это сеть взаимосвязанных цифровых технологий, платформ и сервисов, которые взаимодействуют друг с другом, создавая ценность для бизнеса и потребителей. Она состоит из различных элементов, таких как программное обеспечение, аппаратное обеспечение, данные и люди, которые работают вместе, упрощая цифровые транзакции, коммуникацию и сотрудничество на разных этапах взаимодействия с клиентами. Эти этапы взаимодействия с клиентами могут быть взаимосвязаны, и экосистема может поддерживать различные виды деятельности, такие как электронная коммерция, социальные сети, программные решения, аппаратное обеспечение и цифровые развлечения. В контексте бизнеса цифровая экосистема может также означать набор цифровых платформ и технологий, которые компания использует для взаимодействия со своими клиентами, партнерами и другими заинтересованными сторонами [1].

Цифровая экосистема ориентирована на повышение ценности для клиентов за счёт оптимизации данных и рабочих процессов в различных внутренних отделах, инструментах и системах, а также у клиентов, поставщиков и внешних партнеров. Она должна устранять препятствия на пути клиента и позволять каждому участнику экосистемы использовать новейшие технологии и системы для удовлетворения своих индивидуальных потребностей.

Эти экосистемы предлагают клиентам единую и простую в использовании систему, которая повышает ценность за счёт множества услуг, продуктов и аналитических данных. Это также позволяет платформам расти в геометрической прогрессии и опережать обычный рынок за счёт использования нескольких механизмов.

Это также означает, что при масштабировании экосистемы возможны различные бизнес-модели. От прямых продаж товаров и услуг до рекламы, подписок и многого другого. Благодаря лучшему пониманию клиента и переориентации на него можно увеличить количество предлагаемых услуг и товаров, а также количество информации, получаемой от клиентов. Это делает цифровые экосистемы настолько мощными и прибыльными, что список самых дорогих компаний мира возглавляют компании, использующие возможности цифровых экосистем. Там вы найдёте Apple, Google, Facebook, Microsoft и многих других, которые используют свою клиентскую базу и экосистемный подход для увеличения доходов и предоставления более качественных продуктов и услуг своим клиентам.

В конце 1990-х годов небольшая компания из Кремниевой долины под названием Google начала превращаться в сильного конкурента в индустрии поисковых систем, которую она теперь монополизировала. Доминирование Google в этой индустрии ознаменовало зарождение современной бизнес-экосистемы. Google продемонстрировал успешный пример внедрения инновационных клиентских инструментов, предоставляемых пользователям бесплатно, таких как Google Trends, Google Analytics и панели управления с функцией самостоятельного использования. Эти решения способствовали переходу от традиционных подходов к обслуживанию и клиентоориентированности к новой модели, направленной на создание условий, при которых пользователи могут самостоятельно достигать своих целей и повышать свою эффективность [2].

Хотя цифровые экосистемы обладают огромным потенциалом для создания ценности и роста, они также сопряжены с уникальным набором проблем и рисков из-за своего размера и сложности.

В свете различных текущих скандалов одной из ключевых проблем, безусловно, является конфиденциальность и безопасность данных. Учитывая огромные объёмы данных, которые отслеживаются, передаются и обрабатываются в рамках экосистемы, существует значительный риск утечки данных, их неправомерного использования и, конечно же, кибератаки, целью которых являются эти данные. Кроме того, зависимость от одного или нескольких поставщиков платформ может привести к монополистическому контролю, который в долгосрочной перспективе ограничивает конкуренцию и инновации, и современные тенденции направлены на предотвращение этого с помощью регулирования.

Более сложной задачей для координатора экосистемы, но в то же время и более рискованной, является взаимодействие различных технологий и систем внутри экосистемы. Несогласованные или несовместимые технологические стандарты могут иметь серьёзные последствия, поэтому неудивительно, что Google, Facebook и другие компании устанавливают и разрабатывают собственные технологические стандарты.

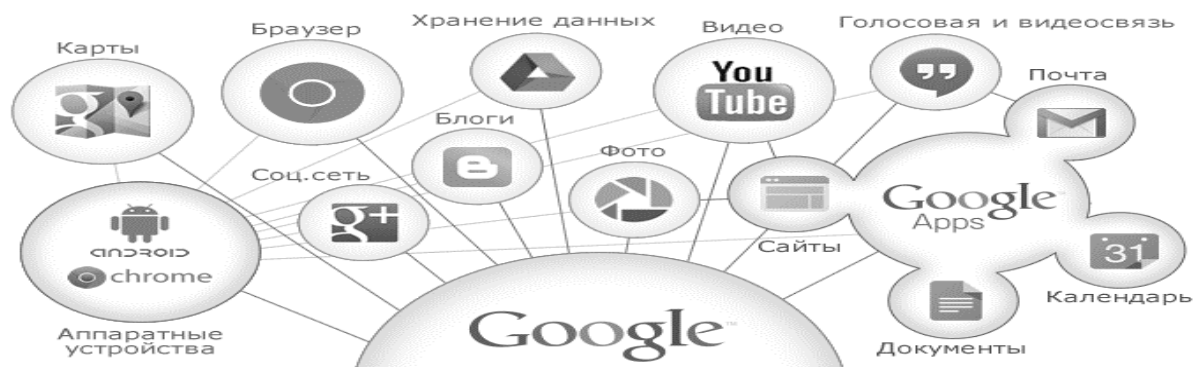


Рисунок 1. Развитая экосистема Google

Примечание – составлено авторами

В зависимости от бизнес-модели нормативные требования также являются проблемой. Поскольку цифровые экосистемы сложны и глобальны, а правила конфиденциальности, соблюдения законодательства, антимонопольные и другие соответствующие нормы необходимо постоянно отслеживать и внедрять, страны часто исключаются из различных сервисов.

По мере того, как общество вступает в эпоху цифровых экосистем, ландшафт стремительно меняется. Технологические гиганты показали, что возможно благодаря технологическому прогрессу и изменениям в поведении потребителей. Одной из ключевых тенденций, формирующих эту эволюцию, является растущее доминирование «экосистем, основанных на данных». Эти экосистемы используют огромные объёмы данных для оптимизации пользовательского опыта, оптимизации операций и создания новых ценностных предложений. Возьмём, к примеру, Facebook, который владеет данными обо всех взаимодействиях пользователей с Facebook, Threads, Whatsapp, Instagram и т. д., и Google, который владеет экосистемой поиска информации, видео и многого другого. Но есть и другие тенденции [3]:

— Доминирование экосистем, основанных на данных: в ближайшие годы данные будут играть ещё более важную роль в цифровых экосистемах, особенно в связи с быстрым развитием искусственного интеллекта. Компании, которые эффективно используют эти данные, могут получать беспрецедентную информацию о предпочтениях клиентов, моделях поведения и рыночных тенденциях или создавать передовые модели искусственного интеллекта на основе собственных данных.

— Интегрируйте новые технологии: новые технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), блокчейн и Интернет вещей (IoT), будут играть важнейшую роль в развитии цифровых экосистем. ИИ и машинное обучение могут анализировать огромные объёмы данных более эффективно, чем когда-либо прежде, открывая новые возможности для персонализации и автоматизации.

— Больше внимания конфиденциальности и безопасности: по мере того, как цифровые экосистемы становятся всё более ориентированными на данные, растёт обеспокоенность по поводу конфиденциальности и безопасности данных. Компаниям необходимо инвестировать в надёжные протоколы безопасности, чтобы защищать конфиденциальные данные и поддерживать доверие пользователей. Это также означает, что всё больше экосистем будут закрываться и не позволять другим третьим сторонам использовать свои обширные базы данных и информацию. В результате вторые участники и те, кто не входит в экосистему, окажутся под давлением и закроют свои экосистемы, как это сделала Apple.

— Межотраслевое сотрудничество и конвергенция: в неглобальных экосистемах, вероятно, будет наблюдаться больше межотраслевого сотрудничества, поскольку компании стремятся создавать более комплексные и интегрированные решения для пользователей. Например, партнёрские отношения между поставщиками медицинских услуг, технологическими компаниями и страховыми фирмами могут привести к созданию целостных экосистем здравоохранения, которые предлагают персонализированные медицинские услуги на основе индивидуальных данных о здоровье.

— Устойчивое развитие и корпоративная социальная ответственность: по мере роста общественного интереса к устойчивому развитию и этическим практикам цифровые экосистемы должны соответствовать этим ценностям. Это может включать в себя использование технологий таким образом, чтобы минимизировать их воздействие на окружающую среду, поощрение устойчивого поведения потребителей с помощью экосистемы и обеспечение того, чтобы преимущества цифровой трансформации были доступны всем слоям общества для преодоления цифрового неравенства.

За последние пять лет интернет-торговля в Казахстане продемонстрировала значительный рост, увеличив свою долю в розничной торговле более чем в пять раз и достигнув 13-14% от общего оборота. Эти показатели отражают изменение покупательских предпочтений, связанных с удобством, разнообразием товаров и конкурентными ценами, которые предлагает



онлайн-шопинг. Одним из главных факторов, способствующих такому росту, стало активное развитие интернет-инфраструктуры, улучшение доступа к сети и внедрение современных мобильных технологий [4].

Интернет-платформы играют центральную роль в становлении электронной коммерции. Они предоставляют продавцам возможность запускать виртуальные магазины, а покупателям – удобные и безопасные инструменты для выбора и покупки товаров. Благодаря защите персональных данных и надежным способам оплаты, доверие к онлайн-платформам постоянно растёт. На этом фоне эксперты и руководители крупных компаний сходятся во мнении, что в ближайшие годы интернет-торговля продолжит укреплять свои позиции в экономике Казахстана.

Первый вице-министр торговли и интеграции РК Айжан Бижанова на профильном форуме отметила, что страна уверенно движется к развитию электронной торговли, хотя её доля в общем обороте пока остаётся сравнительно небольшой. Она подчеркнула, что государство намерено активно поддерживать это направление, создавая благоприятные условия для его дальнейшего роста.

Хотя успех цифровых экосистем легко объяснить их ориентацией на данные, клиента и созданием добавленной ценности, важно помнить о сложности их разработки и реализации. Формирование таких экосистем требует наличия широкой клиентской базы, постоянного процесса создания ценности, налаженного взаимодействия с разнообразными партнёрами, клиентами и технологиями, а также высокой степени гибкости.

Для устойчивого развития крайне важно, чтобы компании и частные лица осознавали значимость и влияние цифровых экосистем, формирующихся на глобальном уровне. Участие в их создании или взаимодействие с ними открывает возможности для раскрытия их потенциала и создания значимых инноваций.

#### Список литературы:

1. Экономика цифровых экосистем. [Электронный ресурс] /<https://typeset.io/papers/economics-of-digital-ecosystems-261255b0tn>
2. Истоки современной экосистемы. [Электронный ресурс] /<https://medium.com/on-the-horizon/the-origins-of-the-modern-ecosystem-69b2eb96d309>
3. Predators and prey: a new ecology of competition. [Электронный ресурс] /<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/10126156/>
4. Можно ли давать прогнозы по трансформации модели цифровых пространств в мире и Казахстане. [Электронный ресурс] / <https://kz.kursiv.media/2024-10-17/bg-digital-ecosystems/>

## Цифровизация как стратегический приоритет Казахстана

А.Н. Рахимова<sup>1</sup>, Н.А. Исина<sup>2</sup>, Б.С. Серикбеков<sup>3</sup>, А.А. Тусупбеков<sup>4</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса  
<sup>2,3,4</sup> студенты 4-курса ОП 6В06102-ИТ-предпринимательство и цифровая экономика  
akerkenurlanovna@bk.ru isinanazia@gmail.com qazaq764@gmail.com  
tusupbekovadil42@gmail.com

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: "Цифровой Казахстан" - это концепция развития страны, основанная на использовании современных цифровых технологий для улучшения экономики, образования, здравоохранения и государственного управления. В рамках этой концепции предпринимаются шаги по цифровизации различных отраслей экономики, внедрению электронного правительства, созданию цифровой инфраструктуры и развитию цифровых навыков у населения. Цифровой Казахстан направлен на повышение конкурентоспособности страны в мировой экономике и улучшение качества жизни граждан.

Ключевые слова: Цифровой Казахстан, эволюция, развитие, цифровизация, экономика.

Цифровая экономика становится все более важной для развития страны, и Казахстан не исключение. В последние годы правительство страны активно работает над созданием благоприятной среды для развития цифровой экономики, что отражается на росте числа интернет-пользователей, цифровизации отраслей экономики и развитии информационных технологий.

Казахстан активно развивается в области цифровой экономики. В 90-е годы была запущена госпрограмма по индустриально-инновационному развитию, а в 2005 году началось формирование электронного правительства[1]. Сейчас страна уже имеет элементы инновационной экосистемы, такие как специальная экономическая зона ПИТ "Алатау" и международный технопарк Astana Hub. Президент Казахстана подчеркнул, что развитие цифровой индустрии будет стимулировать развитие других отраслей экономики. Поэтому были определены пять ключевых направлений реализации госпрограммы "Цифровой Казахстан": цифровизация отраслей экономики, переход к цифровому государству, реализация цифрового Шелкового пути, развитие человеческого капитала и создание инновационной экосистемы. Таким образом, Казахстан активно работает над созданием благоприятной среды для развития цифровой экономики, что способствует укреплению его позиций на мировой арене. Одной из важных инициатив в этом направлении является программа "Цифровой Казахстан", запущенная в 2018 году. Целью этой программы является создание условий для развития цифровой экономики в стране, а также улучшение доступа к цифровым технологиям для всех слоев населения. В рамках этой программы правительство Казахстана предпринимает шаги по цифровизации отраслей экономики, улучшению качества образования в области информационных технологий, а также развитию цифровой инфраструктуры. Кроме того, в Казахстане активно развивается сектор информационных технологий. Многие местные компании занимаются разработкой программного обеспечения, созданием цифровых платформ и сервисов, а также предоставлением услуг в области информационных технологий. Это способствует росту экспорта услуг и созданию новых рабочих мест.

Казахстан продолжает делать значительные шаги в сфере цифровой трансформации и интеграции цифровых технологий в различные отрасли экономики. Одним из ярких примеров этого является развитие национальной цифровой инфраструктуры и активное внедрение новых технологий в государственные и частные структуры. В 2023 году Казахстан завершил важный этап в реализации программы «Цифровой Казахстан» с фокусом на развитии технологий искусственного интеллекта (ИИ), блокчейна и интернета вещей (IoT). Президент Казахстана, выступая на международных форумах, отметил, что инновационные технологии

не только помогают модернизировать экономику, но и способствуют улучшению качества жизни граждан.

В рамках реализации цифровой повестки 2023 года в Казахстане был запущен ряд крупных проектов, направленных на интеграцию искусственного интеллекта в государственные и бизнес-процессы. Например, в рамках цифровизации государственного аппарата активно внедряются системы, основанные на ИИ, для обработки запросов граждан и автоматизации государственных услуг. В 2024 году на базе цифрового правительства начала работать система предсказательной аналитики, которая помогает предсказывать потребности граждан и оптимизировать работу государственных учреждений.

Одной из ключевых инициатив стал запуск «Цифрового Шелкового пути» — проекта, направленного на улучшение логистики и цифровизацию торговых маршрутов между странами Центральной Азии, Китая и Европы. Эта инициатива способствует созданию платформ для цифровой торговли и транзакций, основанных на блокчейне. В рамках проекта был создан интегрированный цифровой хаб, который позволяет минимизировать риски мошенничества и улучшить прозрачность торговых операций, сделав их более эффективными и безопасными.

С 2023 года Казахстан также начал активное сотрудничество с международными технологическими гигантами для внедрения передовых решений в области "умных" городов. В рамках этого сотрудничества на базе Алматы, Нур-Султана и других крупных городов страны разворачиваются системы умного управления транспортом, энергетикой и городской инфраструктурой. Эти решения включают использование больших данных и интернета вещей для оптимизации работы коммунальных служб и повышения качества жизни горожан. Что касается предпринимательства и стартапов, то Казахстан продолжает расширять и поддерживать инновационные экосистемы. В 2023 году AstanaHub был признан одним из ведущих технопарков в Центральной Азии. Здесь проводятся различные акселерационные программы, направленные на развитие стартапов в области ИТ, финтех и других высокотехнологичных сфер. Казахстан активно привлекает инвесторов и международных партнеров для создания новых бизнес-акселераторов и венчурных фондов, что способствует быстрому росту стартап-экосистемы.[1]

Таким образом, Казахстан не только успешно реализует проекты в сфере цифровой трансформации, но и активно ищет пути для международной интеграции и развития высокотехнологичных отраслей. Это помогает стране занимать устойчивые позиции на мировой цифровой арене, укрепляя экономику и улучшая качество жизни населения [3].

В сфере образования Казахстан активно развивает цифровые образовательные платформы. В 2024 году был создан инновационный онлайн-университет, ориентированный на подготовку специалистов в области ИТ, данных и искусственного интеллекта. Этот проект стал важной частью стратегии по развитию человеческого капитала в цифровой экономике страны. В рамках программы "Цифровой Казахстан" также активно внедряются дистанционные образовательные технологии в сельских и удаленных районах, что позволяет сделать образование более доступным для широких слоев населения.

Согласно оценкам, внедрение цифровых технологий в экономику Казахстана к 2025 году приведет к созданию дополнительной стоимости в размере от 1,7 до 2,2 триллионов тенге. Это позволит обеспечить возврат инвестиций в 4,8-6,4 раза по сравнению с общим объемом инвестиций, включая частные инвестиции [4]. Наиболее значительные вклады в ВВП будут внесены благодаря 12 ключевым проектам:

- создание международного технопарка для ИТ-стартапов (Astana Hub);
- внедрение технологий Индустрии 4.0, включая проекты "Интеллектуальное месторождение" и модельные фабрики;
- внедрение концепции "Paper Free";
- создание интеллектуальной транспортной системы;
- развитие электронной коммерции;
- создание цифровой платформы для малого и среднего бизнеса (единое окно);

- развитие информационной системы маркировки товаров для борьбы с теневой экономикой;
- внедрение комплекса мер по развитию безналичных платежей;
- развитие открытых платформ (Open API), Big Data и искусственного интеллекта;
- развитие телекоммуникационной инфраструктуры, включая расширение доступа к широкополосному интернету;
- совершенствование таможенного и налогового администрирования и переход к электронной декларации;
- реализация компонентов Smart City [5].

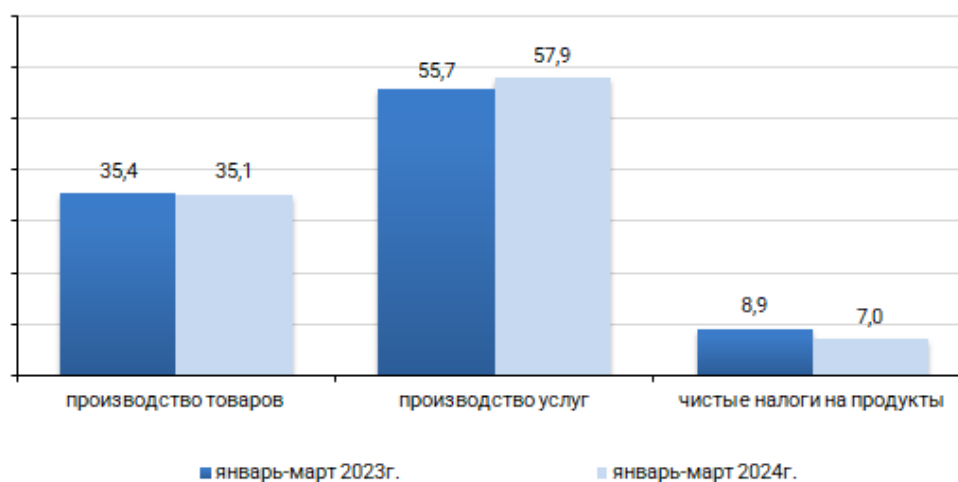


Рисунок 3 Структура ВВП за январь-март 2024 года, %

Примечание – источник [4]

Важным шагом в развитии цифровой экономики в Казахстане является также создание благоприятной среды для инноваций и стартапов. Правительство страны активно поддерживает развитие стартап-сообщества, предоставляя финансовую и инфраструктурную поддержку, а также создавая специальные программы для стимулирования инноваций. В целом, развитие цифровой экономики в Казахстане имеет большое значение для дальнейшего экономического роста страны. Правительство продолжит работу над созданием благоприятной среды для развития информационных технологий, цифровизации отраслей экономики и поддержки инноваций, что способствует укреплению позиций Казахстана на мировой арене.

### Список литературы

1. Казахстан в цифре: национальные инициативы и достижения 2023 года. (2023). Официальный портал Правительства Республики Казахстан. <https://www.government.kz>
2. Цифровизация в Казахстане: от стратегии к реальным достижениям. (2024). Институт стратегических исследований и прогнозов Казахстана.
3. Цифровой Казахстан: реалии и перспективы - Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан ([primeminister.kz](http://primeminister.kz))
4. Цифровизация и экономическая стабильность Казахстана в условиях глобальных вызовов. (2024). Аналитический журнал «Экономика и цифровые технологии».
5. Экономика Казахстана 2024: реальные цифры, прогнозы, анализ, статистика

## **Вклад KASPI Банк в изменении социально-финансового потребительского поведения**

Д.А. Рихтер<sup>1</sup>, К.А. Буторова<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Студенты 4 курса специальности «Экономика»

dariarichterr@gmail.com, butorova0@mail.ru

Научный руководитель – старший преподаватель Базарбаева Л.М.

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет им. академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: в публикации затронута тема влияния одного из «популярных» банков Казахстана Kaspi Bank на формирование и развитие нового финансового потребительского поведения. Были рассмотрены этапы развития банка в рамках внедрения мобильных технологий. Определены сильные позиции банка, повлекшие за собой новые «привычки» в потреблении у населения.

Ключевые слова: Kaspi Bank, мобильные технологии, потребительское поведение, финансовое поведение, социальное поведение, банковская среда, Kaspi Market, финансовая система

Цифровизация экономики является одним из ключевых факторов, изменяющих привычные модели потребления и управления финансами. Финансовое поведение населения, определяемое выбором способов совершения транзакций и управления денежными средствами, значительно трансформировалось с внедрением мобильных технологий. Казахстан, активно развивающийся в цифровом направлении, демонстрирует успешные кейсы адаптации населения к новым условиям. Kaspi Bank стал ярким примером интеграции мобильных технологий в финансовый сектор, существенно изменив подход казахстанцев к управлению своими финансами.

Kaspi Bank прошел несколько ключевых этапов цифровой трансформации, направленных на популяризацию мобильных технологий среди населения Казахстана. Первый этап начался в 2014 году с запуска мобильного приложения Kaspi.kz изначально оно предоставляло базовые функции, такие как просмотр баланса, выписка по счету и переводы между счетами. Это стало дополнением к онлайн-банкингу, которое сделало его удобным инструментом для активных пользователей.

Второй этап охватывает 2016-2017 годы, когда приложение было значительно усовершенствовано за счет интеграции платежных сервисов. Теперь пользователи могли оплачивать коммунальные услуги, штрафы и мобильную связь непосредственно через приложение. Параллельно был запущен сервис Kaspi Pay, который позволил малому и среднему бизнесу принимать платежи с помощью QR-кодов. Это привело к значительному росту популярности приложения среди различных слоев населения.

Третий этап пришелся на 2018 год, когда в приложении появился Kaspi Market. Эта платформа электронной коммерции позволяла пользователям приобретать товары как за наличный расчет, так и в рассрочку. Внедрение такой функции превратило приложение из инструмента управления финансами в полноценную экосистему, объединяющую банковские и розничные услуги.

Четвертый этап начался в 2019 году с запуска карт Kaspi Gold и функции перевода средств без комиссии. Эта функция стала одной из самых популярных среди пользователей и обеспечила значительный рост вовлеченности. Пользователи могли переводить деньги друг другу мгновенно и без каких-либо дополнительных затрат, что сделало Kaspi Bank лидером на рынке мобильных финансовых технологий в Казахстане.

Наконец, пятый этап начался в 2020 году с внедрения новых решений для малого бизнеса и модернизации системы лояльности. В условиях пандемии COVID-19 приложение стало особенно востребованным, поскольку позволяло совершать большинство финансовых транзакций, включая покупки и платежи, не выходя из дома [1].

Ниже представлена динамика роста числа пользователей мобильного приложения Kaspi.kz за 2020-2023 гг., которая демонстрирует стремительное увеличение аудитории (рисунок 1) [2]:

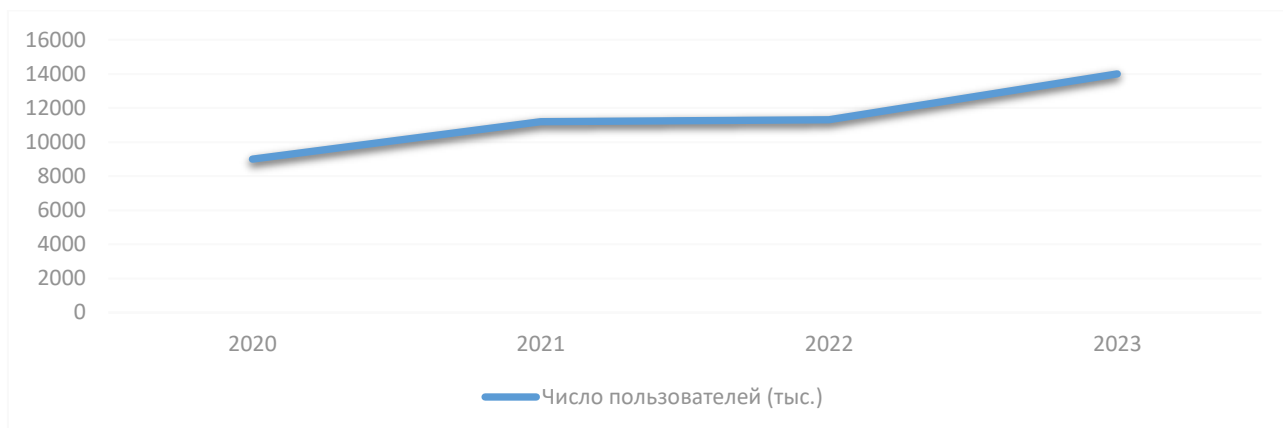


Рисунок 1. Динамика роста числа пользователей мобильного приложения Kaspi.kz  
Примечание - составлено авторами

Kaspi Bank продолжает демонстрировать существенное влияние на финансовое поведение и экономическую среду Казахстана благодаря активной интеграции мобильных технологий и внедрению инновационных решений. Согласно отчету за 2 квартал 2024 года, банк значительно увеличил транзакционную активность своих пользователей — до 72 операций в месяц, что на 46% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Можно сделать вывод, что инновации обеспечивают устойчивый экономический рост, подтвержденный увеличением ключевых финансовых показателей на 36% по итогам 2 квартала 2024 года [3].

Внедрение мобильных технологий компании оказало влияние на финансовое поведение населения Казахстана. Прежде всего, изменилась структура ежедневных финансовых операций. С распространением мобильного приложения Kaspi.kz и его функциональных возможностей, таких как переводы без комиссии, оплата счетов и онлайн-покупки, поведение потребителей стало более ориентированным на цифровые технологии.

Использование платежей с помощью QR-кодов, мобильных переводов и онлайн-покупок снизило зависимость населения от наличных денег. Особенно это заметно среди молодых слоев населения, которые быстрее адаптируются к инновациям и активно используют цифровые решения в повседневной жизни.

Активное внедрение таких инновационных технологий всей банковской системы послужило выработыванию финансовой грамотности у населения. Кроме того, улучшилась финансовая дисциплина населения, мобильное приложение позволяет пользователям отслеживать свои расходы в режиме реального времени, что способствует более ответственному управлению личными финансами.

Еще одним важным аспектом стало расширение доступа к финансовым услугам для широких слоев населения, включая жителей сельских регионов. Ранее финансовые инструменты были преимущественно доступны в крупных городах, где сосредоточена банковская инфраструктура. Однако внедрение мобильных решений позволило преодолеть эту диспропорцию, предоставив равный доступ к услугам даже в удаленных уголках страны. Это способствовало повышению финансовой инклюзии, что в свою очередь активизировало экономическую активность и участие граждан в национальной экономике.

Таким образом, активное внедрение инноваций во всю банковскую систему не только упрощают финансовую жизнь граждан, но и способствуют формированию более зрелой и устойчивой финансовой культуры в масштабах всей страны.

Постоянное технологичное развитие банковской среды, субъектом которой является Kaspi Bank, значительно вносит вклад в развитие малого и среднего бизнеса. Kaspi Pay стал инструментом, который дал предпринимателям возможность принимать платежи с использованием QR-кодов без значительных затрат на техническое оснащение. Это решение особенно важно для микро- и малых предприятий, чей доступ к сложным финансовым инструментам ранее был ограничен. Кроме того, интеграция бизнеса в цифровую экосистему Kaspi Bank, включая возможность продавать товары через Kaspi Market, открыла новые каналы продаж и позволила предпринимателям выйти на более широкий рынок.

Инновации Kaspi Bank также стимулировали развитие финтех-сектора в Казахстане в целом. Одним из наиболее значимых достижений является активное сотрудничество с государственными органами посредством интеграции с платформой eGov. Это партнерство открыло перед населением новые возможности по использованию мобильного приложения не только в финансовой, но и в социальной сфере.

С помощью Kaspi пользователи могут оплачивать государственные услуги, такие как налоги, штрафы, счета за коммунальные услуги, что значительно облегчило выполнение обязательных платежей для граждан. Кроме того, приложение предоставляет доступ к уникальной функции подачи заявлений в РАГС — например, на регистрацию брака. Этот процесс стал более удобным, поскольку гражданам больше не нужно посещать государственные учреждения: все необходимые действия можно выполнить онлайн.

Приложение также выступает в качестве платформы для хранения цифровых документов. Паспорт, удостоверение личности и водительские права, доступные в цифровом формате, стали не только удобными, но и официально признанными государственными органами. Это позволяет гражданам использовать их в повседневной жизни без необходимости носить с собой физические копии, что особенно важно в условиях растущей цифровизации.

Можно сделать вывод, что Kaspi Bank стал важным драйвером изменений в финансовом и социальном поведении населения, благодаря интуитивно понятным цифровым решениям, таким как мобильные переводы, платежи с помощью QR-кодов, интеграция с платформой eGov и доступ к цифровым документам. Он упростил взаимодействие населения с государственными органами, поддержал развитие малого и среднего бизнеса и ускорил переход к безналичной экономике. Эти достижения демонстрируют, как инновационные подходы могут трансформировать не только финансовую систему, но и социальные процессы, способствуя созданию более эффективной и современной инфраструктуры в стране. Kaspi Bank продолжает выступать в качестве важного элемента цифровой трансформации Казахстана, оказывая влияние на развитие экономики и повышение качества жизни населения.

### Список литературы

1. Kaspi Bank: история создания и успехи на рынке банковских услуг в Казахстане. <https://mybuh.kz/banks/bank-kaspi-kaspi-bank.html>
2. **Национальный Банк Республики Казахстан. Информационные сообщения.** <https://nationalbank.kz/ru/news/informacionnye-soobshcheniya/16504>
3. Финансовая отчетность Kaspi.kz (2 квартал 1 полугодие 2024 г.) [https://ir.kaspi.kz/media/2Q\\_2024\\_Presentation.pdf](https://ir.kaspi.kz/media/2Q_2024_Presentation.pdf)

## **Digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy**

T.M. Tardaskina

Ph.D. in Economics, associate professor of the department of management and marketing  
tardaskina@ukr.net

State University of Intelligent Technologies and Telecommunications, Odessa, Ukraine

**Abstract:** The digital transformation of business and the development of information technologies open up new opportunities and challenges for enterprise marketing activities. In the context of the modern digital economy, the effective development of digital marketing strategies has become a critical condition for business success. The authors emphasize that a digital marketing strategy is a comprehensive action plan that includes the use of digital platforms and tools to engage with target audiences and achieve marketing goals. The focus is placed on various levels of engagement: from digital marketing as a communication channel to creating new business models based on innovation and process automation. The article also substantiates the importance of integrating all levels of a digital strategy to achieve sustainable competitive advantage and adapt to changes in the digital economy.

**Keywords:** digital marketing, business digital transformation, digital marketing strategy, digitaleconomy, competitive advantage, target audience.

In the context of the digital economy, the importance of adapting to new digital realities has become evident for every business. Thus, the development of effective digital marketing strategies emerges as one of the key tasks for ensuring market competitiveness.

A digital marketing strategy is a crucial tool that enables companies not only to interact effectively with consumers through various digital channels but also to implement innovative product promotion methods, enhance customer engagement, and significantly improve the efficiency of marketing efforts. It allows businesses to optimize marketing costs while maintaining a high level of personalization and precise targeting of their audience. Amid the digitalization of business processes and the rapid shift toward online platforms, the development and implementation of such strategies are essential factors for success in the market.

The digital transformation of businesses creates new opportunities and challenges for enterprise marketing activities. Traditional methods are gradually giving way to digital marketing, which provides broad opportunities for achieving success in today's competitive environment. In the modern digital economy, the development of effective digital marketing strategies is a critical element of business success. Rapid technological advancement and increasing market competition compel companies to adopt innovative approaches to promoting their products, making this topic particularly relevant.

The mechanism and stages of forming an effective marketing strategy have been extensively studied in the works of numerous foreign and domestic scholars, including G. Assel, J.-J. Lambin, G. Armstrong, P. Drucker, M. Porter, F. Kotler, M. McDonald, Yu. Hudz, Yu. Kravchyk, L. Pronko, and others. Their research spans a wide range of aspects related to marketing strategy development, from theoretical foundations to practical implementation methods, and has significantly contributed to the evolution of modern marketing approaches.

Despite the widespread adoption of digital technologies and the introduction of digital marketing, there remain insufficiently explored aspects concerning the creation of comprehensive digital marketing strategies, particularly in the context of integrating digital platforms and tools to achieve marketing objectives. The challenge lies in adapting traditional marketing approaches to the new conditions of the digital economy, requiring novel theoretical and practical solutions. The development of digital strategies is a critical step in building competitive advantages and, therefore, demands further scientific research, especially to identify the most effective methods for their implementation in the face of rapid market changes and technological advancements.



The purpose of this article is to examine the role of digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy, analyze its key elements and development approaches, and identify effective implementation methods to ensure the competitiveness of enterprises in the digital economy.

A well-designed marketing strategy forms the foundation for successfully managing marketing activities, adapting products or companies to market conditions, and achieving competitive advantages. Over the years, this concept has been explored by various international and domestic scholars who have proposed diverse approaches to its definition.

The wide variety of approaches to defining a marketing strategy stems from the scale and depth of the terms «strategy» and «marketing». However, after analyzing various definitions of the essence of a marketing strategy, we can identify its key characteristics, such as:

- Goal-oriented nature: All definitions emphasize the importance of setting objectives that a company aims to achieve through the implementation of its marketing strategy. It should be based on specific tasks and directed toward achieving measurable and realistic results.
- Long-term perspective: A marketing strategy is a part of strategic planning that considers not only current but also future consumer needs.
- Adaptability: Strategies must be flexible to respond to changes in the external and internal environment as well as market dynamics.
- Use of marketing tools: The implementation of a strategy involves the application of various marketing tools to achieve the set objectives.
- Creation of competitive advantages: Many definitions highlight that the purpose of a marketing strategy is to create and maintain competitive advantages.

Marketing strategies are a key element of success for any business, as they help attract the attention of the target audience, expand the customer base, and increase profits.

In the current market environment, characterized by the rapid development of information technologies and the digital transformation of businesses, there is a need for a specialized approach to forming marketing strategies that leverage the opportunities and tools of the digital space. This has given rise to a distinct category: digital marketing strategy. Despite its growing relevance, the scientific exploration of this concept remains underdeveloped, creating a need for deeper analysis and a unique approach to its definition.

To begin, let us analyze the term «digital strategy» and the approaches of domestic and foreign researchers to its definition in various contexts. The concept of «digital strategy» is interpreted differently in scientific literature, depending on the context and research objectives. Here are some approaches to interpreting the term:

Entrepreneurial approach: Digital strategy refers to the process of selecting information technologies for which funding will be allocated. This strategy is relevant when organizations complete the initial stage of investing in digital technologies and require further planning [1].

Marketing approach: Bharadwaj et al. define digital strategy as an organizational strategy formulated and implemented using digital resources to create differentiated value [2]. This definition focuses on creating unique value for consumers through the use of digital technologies, characteristic of marketing strategies that emphasize the differentiation of products and services in the market.

McDonald M. views digital strategy as a form of strategic management and business decision-making that is part of an overall business strategy. It involves the use of new technologies in business activities to meet consumer and market needs [3].

Market approach: Mitas, Tafti, and Mitchell argue that digital strategy is «... the extent of a company's engagement in any category of IT activity... (and it) arises from the interaction between a company's digital strategic posture and its industry environment» [4].

Consumer approach: Organizations face many key decisions regarding digital strategy, but a thoughtful consideration of the digital context serves as their starting point. The definition by Andersen and McGyver emphasizes the importance of accounting for the digital context and a company's ability to respond to changes, including external digital opportunities and threats.

This aligns with the consumer approach, as such strategies often rely on consumer needs and demands in the digital environment [5].

As seen, the concept of «digital strategy» has various interpretations depending on the context. These approaches highlight the multifaceted nature of business digital transformation, its impact on entrepreneurial decision-making, consumer satisfaction, and the development of new business models. Despite differences in interpretation, a commonality is the use of digital technologies as a key element in achieving business strategic goals. Another significant aspect is the flexibility of digital strategies, enabling businesses to adapt to dynamic market conditions and changes in the technological environment.

As previously mentioned, in the context of marketing, digital transformation has led to the emergence of the term «digital marketing strategy», which also requires a clear definition. In domestic scientific literature, including works by V. Dalyk, O. Prodeus, Z. Fedorih, and S. Babiy, this concept is interpreted as an action plan describing how a company uses digital media platforms and other online tools to achieve its marketing goals [6].

Based on the analysis of approaches to defining the essence of the terms «marketing strategy», «digital strategy», and «digital marketing strategy», we propose the following definition:

Digital marketing strategy is a comprehensive action plan that involves the use of digital platforms and tools to achieve marketing goals and interact with the target audience.

Similar to a traditional marketing strategy, a digital marketing strategy includes long-term planning and aims to achieve specific objectives. However, its specificity lies in emphasizing the effective use of digital tools, as previously discussed, for interacting with consumers in the virtual environment. It allows for precise audience targeting, real-time performance measurement, and rapid adaptation to market changes.

A digital marketing strategy can encompass various levels of engagement, each contributing to the gradual transformation of a business (Fig. 1). When a company employs all levels simultaneously, it enables evolution and adaptation to modern digital trends. Let's examine each level in detail:

**Digital marketing as a communication channel:** At this initial level, companies utilize digital channels (social media, websites, email campaigns) to connect with their customers. This serves as the foundation for building trust and fostering interaction with the target audience.

**As a sales channel:** At the next level, companies integrate digital tools into their sales processes. This facilitates process automation, enhances efficiency, and expands market reach.

**Creating new value for consumers:** By leveraging digital strategies, companies can develop new products or services or upgrade existing ones to deliver additional value to their customers. This helps attract and retain a larger consumer base.

**A new business model:** At the highest level of transformation, digital marketing transcends being merely a communication or sales tool and becomes the foundation for creating a new business model. This allows companies to adopt innovative approaches to generating revenue, such as subscription platforms, digital products, or services.



Fig. 1. Levels of Engagement in a Digital Marketing Strategy

Advancing through all levels of digital transformation not only enhances a company's flexibility and adaptability but also enables it to respond effectively to the challenges of the modern market. Digital marketing evolves from being an additional tool to becoming the foundation of a company's strategic development.

Building a new business model, as the final level of engagement, unlocks vast opportunities for companies.

Enhanced understanding of customer needs: It facilitates a more personalized approach to products and services, fostering stronger customer relationships and increasing loyalty.

Development of innovative offerings: New business models may include online platforms, automated services, or mobile applications, providing customers with convenient and swift access to products and services. This not only boosts a company's competitiveness but also reduces operational costs through process automation.

Improved consumer behavior analysis: The use of digital technologies enables a deeper analysis of customer behavior, leading to better-informed decisions regarding marketing campaigns, product assortment management, or new product development. Such analytics help optimize business processes and improve operational efficiency.

Additionally, digital transformation allows companies to respond more quickly to market changes and incorporate innovations into their strategies faster than competitors who have yet to embrace this path. Engaging in all levels of a digital strategy creates a sustainable competitive advantage.

Thus, companies that fully integrate all levels of digital marketing into their operations not only enhance the effectiveness of their marketing campaigns but also revolutionize their approach to business, unlocking new growth and development opportunities.

The process of developing a marketing strategy must be well-structured and include all the necessary components for success. Scientific literature provides numerous approaches to defining the characteristics and sequence of the key stages in forming a marketing strategy. However, based on the analysis of academic research [7...9], we propose a scheme for developing digital marketing strategies that considers modern challenges and the specifics of the digital environment (Fig. 2).



Fig. 2. Stages of Digital Marketing Strategy Development [developed by the author based on sources [7–9]]

In conclusion, digital marketing strategy has been identified as a key tool for adapting businesses to the conditions of the digital economy, ensuring flexibility and competitiveness. Analyzing the role of digital marketing reveals that its implementation enables businesses to

target audiences more effectively, optimize costs, and quickly respond to market environment changes. Digital marketing serves not only as a means of communication but also as a source for creating new business models based on innovation and digitalization of processes. This allows businesses to not only adapt to the challenges of the digital economy but also achieve sustainable competitive advantages.

### References:

1. Kuibida, V.S., Karpenko, O.V., & Namestnik, V.V. (2021). Digital strategy as a process of choosing information technologies to ensure business development. *Economy and Society*, (34). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-76>.
2. Bharadwaj, A., El Sawy, O.A., Pavlou, P.A., & Venkatraman, N. (2013). Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights. *MIS Quarterly*, Special Issue: Digital Business, 37(2), 471–482.
3. McDonald, M. (2016). *Marketing Planning: Understanding Marketing Plans and Strategy*. Kogan Page.
4. Mithas, S., Tafti, A., & Mitchell, W. (2013). How a Firm's Competitive Environment and Digital Strategic Posture Influence Digital Business Strategy. *MIS Quarterly*, 37(2), 511–536.
5. Anderson MacGyver, B.V. (2018). Digital strategy: Building your company's vision and journey towards being digital (White paper 07). Retrieved from <https://www.slideshare.net/slideshow/white-paper-07-digital-strategy-publication-anderson-macgyver-83388586/83388586> (accessed November 25, 2024).
6. Dalyk, V., Prodeus, O., Fedoriga, Z., & Babiy, S. (2023). Formation of a digital marketing strategy in a highly competitive environment. *Academic Visions*, (19). Retrieved from <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/367/321> (accessed November 28, 2024).
7. Bohdanov, V. (2023). Stages of marketing strategy development for IT enterprises. *Economy and Society*, (58). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-56> (accessed November 23, 2024).
8. Struk, N., & Kapral, O. (2023). Marketing strategy of an enterprise: essence and process of selection. *Economy and Society*, (55). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-75> (accessed October 1, 2024).
9. Yankovets, T. (2022). Strategic management of digital marketing. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 145(5), 93–112. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2022\(145\)06](https://doi.org/10.31617/1.2022(145)06) (accessed November 24, 2024).

### Қазақстанның цифрлық трансформациясы

К.Т. Таттымбетова<sup>1</sup>, А.Ж. Ерназар<sup>2</sup>, А. Аман<sup>3</sup>

<sup>1</sup> экономика және халықаралық бизнес кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.

<sup>2,3,4</sup> 4 курс студенттері «IT-кәсіпкерлік және цифрлық экономика» мамандығының [t\\_k\\_t\\_77@mail.ru](mailto:t_k_t_77@mail.ru), [aiwa15.12.03@icloud.com](mailto:aiwa15.12.03@icloud.com)

Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды Университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Жаһандық экономикалық дамудың қазіргі үрдістері жағдайында цифрлық экономика елдің тұрақты өсімі мен бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізудің негізгі факторына айналды. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасындағы цифрлық экономиканың жай-күйіне талдау жүргізілді, оның ішінде экономиканың әртүрлі салаларындағы цифрландыру деңгейіне баға берілді. Цифрлық трансформацияның елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына, сондай-ақ халықтың өмір сүру деңгейіне әсері зерттелді. Қазақстан үкіметі цифрлық экономиканы қолдау және ынталандыру бойынша әзірлеген стратегиялық бастамалар мен бағдарламалар, соның ішінде инфрақұрылымға инвестициялар, ақпараттық технологиялар мен халықтың цифрлық дағдыларын дамыту қарастырылған.

Кілт сөздер: цифрлық экономика, инфрақұрылым, даму, бәсекеге қабілеттілік, технология, ел.

Қазақстан экономикасы Орталық Азиядағы ең ірі экономика болып табылады. Қазақстанның жер қойнауы пайдалы қазбаларға бай: республика мұнай қоры бойынша әлемде 12-орында, газ қоры бойынша 14-ші орында, хром рудасының дүниежүзілік қорының 30% және марганец кендерінің 25% Қазақстанда шоғырланған және үлкен қорлар бар. вольфрам мен молибден. Еліміздің кең байтақ аумағы – Қазақстан аумағы жөнінен әлемде 9-шы орында – қуатты агроөнеркәсіп кешенін құруға мүмкіндіктер береді. Алайда, біздің заманымызда экономиканың халықаралық деңгейде бәсекеге қабілетті болуы үшін қуатты ресурстық база жеткіліксіз.

2017 жылы Қазақстан Президенті экономиканың негізгі секторларын цифрлық трансформациялауды, АКТ инфрақұрылымын, электронды үкіметті дамытуды және технологиялық кәсіпкерлік үшін ортаны құруды көздейтін «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы қаулы қабылдады. Нәтижесінде 2022 жылы Қазақстан әлемдегі цифрлық дамыған 30 елдің қатарына енді және цифрлық реформаларды жалғастыруда. 2022 жылға қарай халықтың 92,9%-ы интернетке қол жеткізеді, ал ауыл мен қала тұрғындарының интернетке қол жеткізудегі алшақтығы 4%-ға дейін қысқарды. Әлемдік рейтингте Қазақстан АКТ-ны дамыту индексі бойынша 51-ші орында және желіге дайындық индексі бойынша 58-ші орында.

Қазақстанда бағдарламалау, консалтинг және басқа да ілеспе қызметтер саласында көрсетілген қызметтердің көлемі 2022 жылдың соңында 772 млрд теңгені (2022 жылға арналған доллар-теңгенің орташа бағамы бойынша шамамен \$1,67 млрд) құрады, бұл 19,5%-ға артық. 2021 жылға қарағанда. Өнеркәсіптің өсуі жалғасуда: 2023 жылдың бірінші тоқсанында IT-компаниялар 2022 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 23,4%-ға артық табыс тапты. Ең ірі экономикалық және IT орталықтары Астана және Алматы қалалары болып табылады: осы қалалардың компаниялары IT қызметтерінің сәйкесінше 41,5% және 49% өндіреді. Соңғы 4 жылда бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу мен және IT консалтингтік қызметтермен айналысатын компаниялардың саны 2,7 есеге өсті.

АКТ қызметтерінің жартысынан көбі бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеуден келеді. Қазақстанда тіркелген даму компанияларының ішіндегі ең ірі салық төлеуші халықаралық ЕРАМ компаниясы, ал қалған ірі ойыншылар негізінен ішкі нарықта жұмыс істейді: өнеркәсіптің цифрлық трансформациясы, финтех, квазимемлекеттік сектор, мемлекеттік және муниципалдық қызметтерді цифрландыру. Соңғы жылдары аймақтардағы геосаяси тұрақсыздықтан туындаған Беларусь, Ресей және Украинадан IT-бизнес өкілдері мен мамандардың ағыны байқалды. Экономикадағы цифрландыруға сұраныстың жоғары болуына байланысты қазақстандық та, шетелдік те IT мамандары еңбек нарығында сұранысқа ие болып отыр.

2018 жылы IT-бизнеске салықтық жеңілдіктер ұсынатын және стартаптарды дамытуға жағдай туғызатын Astana Hub технопаркінің ашылуы Қазақстанның IT-саласын дамытудың маңызды қадамы болды. Бүгінгі таңда технопарк резиденттеріне 1100-ден астам компания кіреді. 2022 жылдың ортасындағы жағдай бойынша, AstanaHub іске қосылғаннан бері технопарк қатысушыларының жиынтық табысы 383 млрд теңгені, ал IT-қызметтерінің экспорт көлемі 123,3 млрд теңгені құрады. 2018 жылдан бері Astana Hub-та 15 мыңнан астам адам білім беру IT бағдарламаларын аяқтады, бұл цифрландыру саласындағы кадрлардың тапшылығын ескере отырып, ерекше маңызды. Astana Hub қызметінің маңызды аспектісі технологиялық кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыруға бағытталған. Astana Hub акселерация және инкубациялау бағдарламаларын 2000-нан астам адам бітірді.

Қазақстандағы финтех нарығы елдегі ең жылдам дамып келе жатқан және Орталық Азиядағы ең үлкен нарық болып табылады. RISE Research, MOST Holding және Fintech Consult халықаралық консалтингтік компаниясы жүргізген соңғы зерттеу Қазақстандағы финтех нарығы жаһандық трендтерді қадағалап, цифрландыру мен қаржылық инклюзияны кеңейту бағытында өзгеріп жатқанын растайды. Банктер цифрлық компаниялармен белсенді түрде

ынтымақтасады және экожүйелерді қалыптастырады, ал қызметтер жекелендіріліп, кең ауқымды мәселелерді, соның ішінде қаржылық және қаржылық емес мәселелерді шешуге қабілетті болып келеді. Сонымен қатар, жергілікті нарықта финтех стартаптар санының өсуі жалғасуда, бұл саланың қарқынды дамуын және оның болашағын көрсетеді.

Қазақстан тұрғындарының 86%-ы мобильді банктердің белсенді пайдаланушылары, сондықтан бүгінде ел банктері қосымшалар арқылы қызметтердің барлық кешенін сату арқылы бәсекелеседі. Kaspi пионер болды: 2017 жылы банк қалақарталары, жедел хабар алмасу және ақша аудару мүмкіндігі бар мобильді қосымшаны әзірледі, ал 2021 жылы Travel Tech функционалдығын қосты. Kaspi-ден кейін Halyk, Jusan және Forte банктері өздерінің интернет-дүкендерін ашты. Мұндай күрделі өнімдердің тиімділігінде деректер үлкен рөл атқарады, сондықтан үлкен деректер мен AI (жасанды интеллект) функцияларын қамтамасыз ететін ең танымал технологиялар, сондай-ақ деректерді басқарудың ең оңтайлы схемаларын ұйымдастыру үшін Machine Learning.

2022 жылы мемлекеттік электрондық ақпараттық ресурстар мен жүйелерді қалыптастыру және дамыту шеңберінде ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымды басқару жөніндегі іс-шараларға 58,2 млрд теңге бөлінді. Мемлекеттік қызмет көрсетудің дамуына банк секторымен синергетика ғана емес, сонымен қатар елдің интернет және ұялы байланысының жоғары деңгейі де ықпал етеді. Қазіргі таңда Қазақстанда 6406 елді мекен болса, оның 4974-і (77%) кең жолақты мобильді интернетке қосылған. 2928 елді мекен 4G желісіне қосылса, 2046 елді мекен 3G технологиясымен қамтамасыз етілген. 2027 жылға қарай әрбір республикалық маңызы бар қала мен астана үшін 5G желісімен 75% және облыс орталықтарында 60% 5G желісімен қамту жоспарлануда.

«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы бірқатар негізгі көрсеткіштерге қол жеткізіп, асып түсті. Электрондық мемлекеттік қызметтердің үлесі 60% жоспармен 90,07% құрады. Интернетті пайдаланушылар саны халықтың 92,9 пайызына жетіп, жоспарланған 82 пайыздан асып түсті. Бөлшек сауданың жалпы көлеміндегі электрондық коммерцияның үлесі 9,6%-ды құрады, бұл жоспарланған 2,3%-дан айтарлықтай жоғары.

Халықтың цифрлық сауаттылық деңгейі 87,3%-ға жетіп, жоспарланған 81,5%-дан асып түсті. Стартаптарға салынған инвестиция көлемі ₸67,6 млрд құрады, бұл жоспарланған ₸35,9 млрд сомасынан екі есе дерлік.

Бағдарламаны іске асырудан түсетін жалпы экономикалық тиімділік ₸1,6 трлн. Жылдар бойынша динамикасы келесідей: 2018 жылы – 218,2 млрд ₸, 2019 жылы – 584,3 млрд ₸, 2020 жылы – 448,1 млрд ₸, 2021 жылы – 378,5 млрд ₸.

Төрт жыл ішінде елдің инновациялық экожүйесіне ₸114,8 млрд инвестиция тартылды. Жыл бойынша бөлінуі: 2018 – ₸14 млрд, 2019 – ₸18,8 млрд, 2020 – ₸12,5 млрд, 2021 – ₸69,5 млрд.

Қазақстан үкіметі 2008 жылдан бері өз қызметтерін цифрландырумен айналысып келеді. Қазіргі уақытта мемлекеттік онлайн қызметтерді көрсету деңгейі 93%-ға жетті, оны 2025 жылға қарай 100%-ға жеткізу жоспарлануда. Қазақстан БҰҰ-ның 2022 жылғы электрондық үкімет рейтингінде ТМД елдері арасында ең жоғары E-GDI (электрондық үкіметтің даму индексі) көрсеткіштерімен 28-ші орынға ие болды. Цифрлық қызметтерді ілгерілетуге банк секторын цифрландыру және мемлекеттің пайдасына қаржылық операциялар тұрғысынан ғана емес, банктермен ықпалдасу үшін Қазақстанның мемлекеттік қызметтерінің ашықтығы да ықпал етті.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

1. Карпович О.Г., Карипов Б.Н., Ногмова А.Ш. Развитие цифровой экономики Казахстана. Проблемы постсоветского пространства. 2020;7(4):485-494.
2. <https://globalcio.ru/discussion/33708/>
3. <https://egov.kz/cms/ru/digital-kazakhstan>

## **The role of digitalization and remote work in expanding employment opportunities for Kazakhstan's youth**

D.M. Temirbayeva<sup>1</sup>, D.B. Akylbayeva<sup>2</sup>

<sup>1</sup>PhD, assistant professor of the Department of Economics and International Business

<sup>2</sup>4<sup>th</sup> year student of the major "World economy"

dina131111@mail.ru, dana.akylbayeva@mail.ru

<sup>1 2</sup>Karaganda Buketov University, Karaganda

**Abstract:** The rise of digital platforms and technologies has reshaped the labor market, creating opportunities for remote work and online-based employment while emphasizing the need for digital skills. It's important to notice the transformative impact of digitalization on employment in Kazakhstan, while focusing on its implications for youth employment. The topic highlights the vulnerability of youth in the labor market, noting disparities in unemployment rates, income levels, and alignment between educational outcomes and industry needs. Gender inequalities, though smaller compared to global averages, persist, particularly in access to digital careers. Addressing these challenges requires targeted policies that promote digital literacy and inclusive employment opportunities, especially for marginalized groups such as rural youth and women.

**Keywords:** digital employment, youth employment, digitalization, remote work, digital skills, digital economy.

In an increasingly interconnected world driven by rapid technological advancements, the nature of work is undergoing significant transformations in Kazakhstan. The rise of digital platforms and technologies has ushered in a new era of digital employment, offering both opportunities and challenges for young people. A central focus of employment policy going forward will be on harnessing the potential of digitalization to contribute to employment generation and improve the quality and productivity of employment. The use and application of digital technologies in employment has become commonplace. The trend towards digitalization has shifted not only the composition and tasks of most jobs, i.e., increasing the importance of digital skills, but it has also created new employment opportunities, including those where the location of the tasks performed is entirely disconnected from the location of the goods or service being provided. Kazakhstan, as a region that focuses on expanding opportunities for labour and employment, should recognize the crucial need to understand and navigate the complexities of digital employment. The digital economy has the potential to create new forms of work, enhance productivity and foster inclusive growth. Targeted efforts towards youth employment need to emphasize the importance of promoting decent work and fostering a safe and inclusive work environment in the digital realm. By adhering to these principles, Kazakhstan can harness the potential of digital technologies to create an inclusive, sustainable and resilient world of work.

As digital infrastructure evolves, it has enabled the expansion of remote work opportunities and underscored the importance of equipping the youth with digital skills to meet market demands. To harness the benefits of digitalization and to address digital divides, it is necessary to assess the foundations of the digital economy. The foundations of the digital economy can be presented along three broad categories (Table 1): 1) digital infrastructure, which in this context refers to the physical provisions of the digital economy, including electricity provision, availability of broadband etc. and also the quality of these provisions; 2) access to digital tools and services, even when a degree of digital infrastructure is in place - this can be impacted by physical obstacles (e.g. location), cost, or other factors; and finally, 3) skills for the digital economy. Each of these plays a fundamental – and interconnected – role in supporting digital economic activity and decent employment opportunities. For instance, having broadband connectivity will be of limited use if individuals do not have access to computers, or relevant education or skills to leverage those tools.

Table 1

## Foundations of digital economy for digital employment opportunities

Digital infrastructure	Access to digital tools and digital services	Skills for the digital economy
Basic infrastructure: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sufficient and reliable electricity</li> </ul> Physical digital infrastructure: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Broadband connectivity</li> <li>• Next generation networks</li> </ul> Quality of digital infrastructure: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Broadband / bandwidth</li> <li>• Cybersecurity and digital security critical infrastructure</li> <li>• Digital infrastructure maintenance systems</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Access to connected devices (computers, and mobile phones), software and applications</li> <li>• E-banking and digital financial services</li> <li>• Affordability of connectivity</li> <li>• Access and affordability of digital tool maintenance/repair</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basic skills</li> <li>• Early (K-12) digital education</li> <li>• Digital literacy</li> <li>• Secondary school completion</li> <li>• Awareness of digital tool relevance/usefulness</li> <li>• Tertiary education and digital-related education</li> </ul>
Note – source [1]		

The term “youth” is typically considered to encompass the age group of 15 to 24 years old, with “adults” considered to be those aged 25 and over. Labour market results for young people aged 15 to 24 are often examined next to those of adults aged 25 and over for comparative purposes. Indicators consistently show that young people fare worse than adults in their labour market prospects, especially when measured in terms of their respective unemployment rates. Youth are more vulnerable than adults in difficult economic times. They are likely to have less work experience than adults. Assuming that employers seek workers with past experience, the youth who is entering the labour force for the first time will be at a disadvantage and have a harder time finding employment than an adult with a longer history of work experience. The distribution of young workers across economic sectors varies across the region as do the changes that have occurred in this distribution during the new millennium. One commonality is that the services sector in 2023 was the main source of jobs for young people. Its share in total youth employment has seen a sizable increase since the start of the millennium. The share of youth employment in services in 2023 ranged from 53 per cent of total youth employment in Central and Western Asia.

Kazakhstan has made significant changes towards digitalizing its economy. Mainly, investments in broadband infrastructure and e-governance platforms have enhanced connectivity and service delivery in all regions of the country. One of the greatest examples is the "Digital Kazakhstan" program, launched in 2017, that focuses on 5 key areas: digitizing industries, developing IT ecosystems, promoting e-governance, enhancing digital skills, and creating a digital society. These initiatives aim to foster innovation while also addressing the structural challenges of transitioning to a knowledge-based economy. However, challenges persist, such as uneven internet access in rural areas and a lack of digital literacy among certain demographics. Encouraging regional collaboration and investments in digital infrastructure could further enhance remote work opportunities across Central Asia. Digital skills training programs, such as coding bootcamps and online certifications, have become essential for bridging the gap between education and employment. Initiatives like the Astana Hub’s IT bootcamps and partnerships with international tech companies have played a leading role in equipping young people with the skills needed to navigate through the digital economy.

Kazakhstan's youth unemployment rate has highlighted the urgent need for labor market reforms. Despite the fact that youth unemployment in Kazakhstan is at a relatively low level, a large number of young people face certain barriers. The problem of the labor market in Kazakhstan is related both to the imbalance of labor resources and jobs, and their quality. The youth segment, as well as the general labor market in Kazakhstan, remains rather unbalanced. The areas of employment



of young professionals are closely related to the low level of income and labor productivity. The continuing gap between the professional orientation of young people and the needs of enterprises in the workforce is becoming one of the barriers to the employment of young people in the labor market. Further strengthening of negative trends in the youth labor market creates risks of growth in external migration and the informal employment sector of young people

Table 2

Unemployed population of Kazakhstan at the age of 16-24

Unemployed population by gender and age (Data for 3 <sup>rd</sup> quarter of 2024)			
	Both genders	Men	Women
Unemployed population, total	448 552	213 234	235 318
At the age, years			
16-24	39 347	17 196	22 151
Note – complied by the author according to the information from the Bureau of National Statistics. Source [4]			

For several decades now, technological change has played a significant role in driving changes in the size and composition of workforces in Kazakhstan and around the globe. Considerable attention has been paid to the potential impact of technological advancements on employment levels, creating new opportunities in certain areas and sectors, while leading to employment losses in others. The focus, especially in skills development for labour market transitions should turn towards maximizing the potential of the digitalization of lifelong learning systems and programmes in order to increase the outreach and inclusiveness of these programmes, as well as to improve their efficiency and their quality. Compared to men, women could be marginally better placed to capture potential job growth brought about by digitalization because of expected robust job growth in sectors where they are well represented, particularly healthcare and social care, manufacturing, and the retail and wholesale trade. However, women are less represented in sectors that require high digital competencies, e.g., the IT sector, which is further exacerbated by occupational segregation and gender norms. Therefore, more targeted efforts are needed to ensure inclusivity, particularly for young women and rural populations.

Table 3

Youth employment-to-population ratio by sex, Central and Western Asia regions and worldwide, 2019–2024 (percentage)

Region/subregion/country income group	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Total						
Central and Western Asia	33.8	31.4	32.8	34.5	34.9	34.8
World	35.2	33.2	34.1	34.7	35.0	34.6
Women						
Central and Western Asia	26.1	23.8	24.8	26.0	26.4	26.4
World	28.3	26.3	27.1	27.6	28.2	27.9
Note – source [7]						

Gender disparities in youth labour market outcomes in the region are relatively small when seen against global averages. But in Central and Western Asia, sizable gender gaps reveal the continuing (though slightly improved) disadvantages of young women. Creating jobs for young women and men entering the labour market every year is a critical component in the path towards economic growth, fairer societies and stronger democracies. Providing opportunities for young people to access decent jobs means more than just earning a living. It means getting youth into secure, decent and productive work in which an adequate income is generated, rights are protected, and appropriate social protection is provided. It is these quality components of the job that bring the confidence that enables young people to transition to the next steps of adulthood.

The latest wave of technological change has meant that many jobs and tasks can often be performed in geographic locations that are disconnected from where the services are being provided. This has given rise – exacerbated by the pandemic – to different types of work arrangements including remote work, teleworking, working at home and home-based work. This is particularly the case for jobs related to online web-based platforms. In this way, digital employment opens possibilities where the location of the tasks performed is entirely disconnected from the location of the goods or service being provided. This is particularly relevant in countries like Kazakhstan, where decent work deficits are typically high and can, under certain conditions, generate decent work opportunities including for young people and persons with disabilities. To boost economic growth in countries, the aim of national development strategies is typically to promote the development of higher value-added (and more productive) industries and services, and in so doing, promote job creation. But without a doubt, digitalization is already driving rapid changes in the scope of occupations that are available to a young person now compared to 20 years ago.

### References

1. ILO. Digital Employment Diagnostic Guidelines, International Labour Office, 2023
2. Global Employment Trends for Youth 2024. Decent work, brighter futures, Geneva: International Labour Office, 2024
3. IMF (International Monetary Fund). 2024a. World Economic Outlook—Steady but Slow: Resilience and Divergence.
4. Bureau of National Statistics Unemployed population (III quarter 2024) <https://stat.gov.kz/en/industries/labor-and-income/stat-empt-unempl/>
5. World Bank and ILO. 2024. Active Labor Market Programs Improve Employment and Earnings of Young People.
6. Balsmeier, Benjamin, and Martin Woerter. 2019. “Is This Time Different? How Digitalization Influences Job Creation and Destruction
7. ILO August 2024 Global Employment Trends for Youth 2024 Europe and Central Asia
8. 2020. “Global Employment Trends for Youth 2020: Technology and the Future of Jobs.” Geneva: International Labour Office.
9. ed. 2021c. The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work. World Employment and Social Outlook 2021. Geneva: ILO.

### Understanding AI’s role in reshaping labour markets

D.M. Temirbayeva<sup>1</sup>, D.B. Akylbayeva<sup>2</sup>

<sup>1</sup> PhD, assistant professor of the Chair of Economics and International Business

<sup>2</sup> 4<sup>th</sup> year student of the major “World economy”

dina131111@mail.ru, dana.akylbayeva@mail.ru

<sup>1 2</sup> Karaganda Buketov University, Karaganda

**Abstract:** The rapid advancement of Artificial Intelligence (AI) impacts significant transformations across societies, economies, and the world of work. While AI holds immense potential to enhance productivity through task automation, personalization, and quality control, it also raises critical questions about its impact on labor markets. This paper explores the nuanced effects of AI on employment, emphasizing its dual potential to disrupt and augment human labor. Drawing on task-based frameworks and microdata, the study identifies varied outcomes across occupations, highlighting that task automation does not necessarily imply job losses but may complement human roles, fostering efficiency and productivity. However, the integration of AI technologies into workplaces raises concerns about job quality, worker autonomy, and employment stability, particularly in sectors driven by algorithmic management. Policymakers must address these challenges by fostering skill development, supporting workforce transitions, and ensuring equitable

access to AI-driven opportunities. The study underscores the importance of ongoing research to assess AI's dynamic interplay with labor markets and its broader socioeconomic implications, enabling a balanced and inclusive transition to an AI-integrated economy.

Keywords: Artificial Intelligence (AI), employment, occupations, workplace, labour, automation, job complementarity, integration.

The rapid advancement of Artificial Intelligence (AI) promises widespread transformations for our societies, our economies and the world of work. While AI will potentially affect many aspects of our daily lives, its impact is likely to be most acute in the workplace. Each new wave of technological progress intensifies debates on automation and jobs. The rapid development of Artificial Intelligence (AI) has sparked considerable discussion regarding its impact on labor markets. By automating tasks, personalizing experiences, and improving quality control, AI could dramatically enhance productivity across various sectors, presenting an unprecedented revolution in the workplace. Despite this promising outlook, the swift progress of AI creates substantial uncertainty surrounding its socioeconomic implications. Economists largely agree that AI could bolster societal wealth in the long run, yet concerns persist over its potential to disrupt employment in many industries. It remains unclear how AI technologies might serve as either substitutes or complements for human labor in specific tasks and occupations, ultimately leading to “winners and losers” in the job market. While it is impossible to predict how generative AI will further develop, the current capabilities and future potential of this technology are central to discussions of its impact on jobs. Labour-market transformations driven by technological breakthroughs, such as the coming of age of generative artificial intelligence (AI), are being compounded by economic and geopolitical disruptions and growing social and environmental pressures. The potential scope of automation and augmentation is expected to further expand over the next few years, with AI techniques maturing and finding mainstream application across sectors.

Data is fundamental to the development and operation of AI systems. Human-prepared data is fed into AI systems to help them learn the necessary connections and patterns for functionality. The sources of this data are diverse, depending on the system's purpose. Publicly available data, such as United Nations documents used for training translation programs, contributed to advances in natural language processing. Proprietary data is also crucial, particularly in workplace applications, like call center recordings used to train chatbots for customer service. With global connectivity, data collection continues to provide the essential raw material for future AI applications. To effectively evaluate AI's impact on the workforce, it is important to develop a worker-centric approach. This approach not only addresses the technical aspects of AI integration but also considers its broader social impact. A worker-centric framework should closely examine the specific tasks and skills affected by AI, looking at both the nature and extent of these impacts.

Research on the possible effects of AI on employment across the world suggests that while there are likely to be important transformative effects on some occupations, impacts in terms of job losses are much less than headline figures appearing in the media, and certainly do not point to a jobless future. According to an analysis undertaken by the International Labour Organization on the potential exposure of tasks to generative AI technology, clerical support workers are the most exposed occupational group with 24 per cent of the tasks in these jobs associated with high level of exposure to automation and another 58 per cent with medium-level exposure (see Figure 1). Other occupational groups are less exposed, with only 1 to 4 per cent of tasks considered as having high automation potential, and medium-exposed tasks not exceeding 25 per cent. It means that, while certain tasks in these occupations could potentially be automated, most tasks still require human intervention. Such partial automation could enable efficiency gains, by allowing humans to spend more time on other areas of work.

Importantly, task automation does not necessarily imply redundancies, as the technology can also complement or augment human labour when only certain tasks are automated. Whether the adoption of the technology leads to automation (job loss) or augmentation (job complementarity) depends on the centrality of the automated task to the occupation, how the technology is

integrated into work processes and management's desire to retain humans to perform or oversee some of the tasks, despite the potential of automation.

Another area of concern is about the impact of AI technology on working conditions and job quality when the technology is integrated into the workplace. While such integration into work tasks can potentially promote more engaging work if routine tasks are automated, it can also be implemented in ways that limit workers' agency or accelerates work intensity.

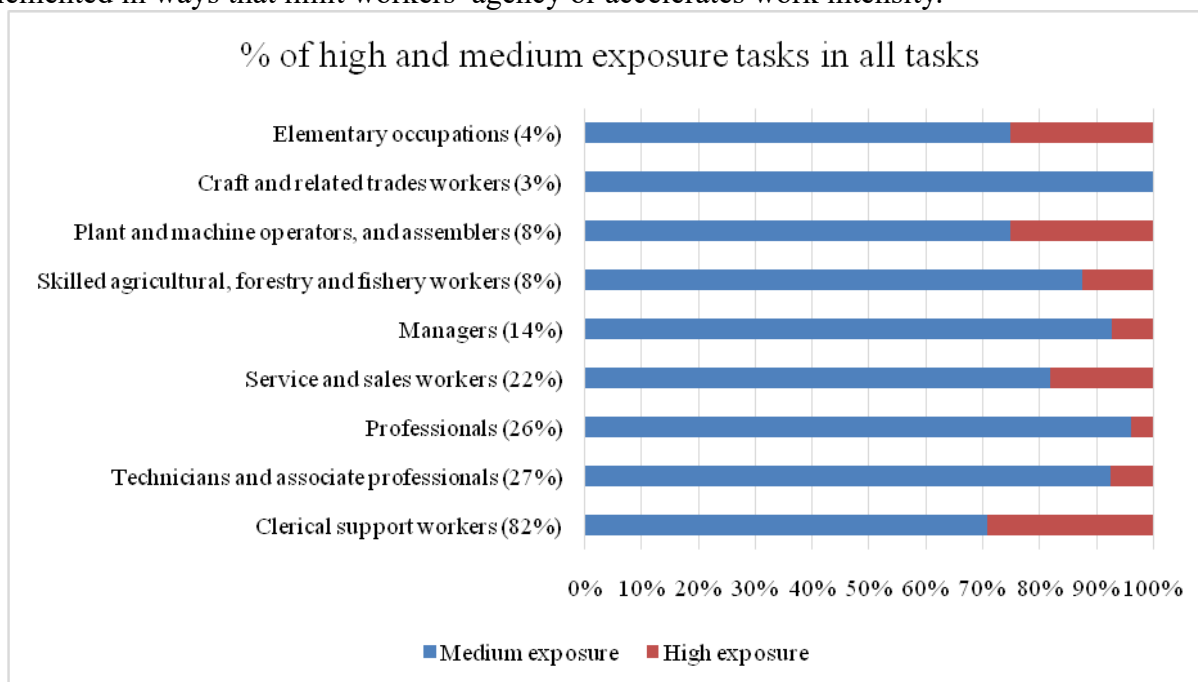


Figure 1. All tasks

Note – The study analyses the potential for automation with the 436 internationally standardized ISCO-08 occupations and then classifies the occupation based on the mean and standard deviation of the score. Source [1]

Concerns over AI's integration at the workplace has focused on the growth of algorithmic management, essentially work settings in which human jobs are assigned, optimized, and evaluated through algorithms and tracked data. Algorithmic management is a defining feature of digital labour platforms, but it is also pervasive in offline industries such as the warehousing and logistics sectors. In warehouses an automated, "voice-picking" system directs warehouse staff to pick certain products in the warehouse, while using data collection to monitor workers and set the pace of work. Besides lacking autonomy to organize their work or set its pace, workers also have little ability to provide feedback or discuss with management about the organization of work. The integration of generative AI into other fields such as banking, insurance, social services, and customer service more broadly may have a similar effect. The use of AI technology affects the way work is organized in the financial services sector. Increasing preference for online banking, strategies to reduce or close physical bank branches, and automation of tasks are increasingly driving the way job roles are defined and work is organized within the sector. Restructuring and consolidation in the financial services sector in the past decade have also raised concerns about the elimination or displacement of jobs, leading to increased job insecurity among the workforce.

Given AI's potential to perform highly complex functions, understanding how it could augment workers or reduce the demand for their labor is of great importance for policymakers and researchers alike. While some studies differentiate between substitution and complementarity, they build this distinction on a task-based framework. Workers in occupations highly exposed, but where AI has the potential to turn into a supporting technology are more likely to experience productivity gains, conditional on access to the necessary infrastructure and the appropriate skills to engage with the technology. On the other hand, workers in highly exposed occupations with lower potential for complementarity, and thus a higher risk of substitution, may experience a long-lasting fall in demand

for their labor along the lines of the negative shock inflicted by the past wave of routine-biased automation, with reduced employment opportunities and lower earnings.

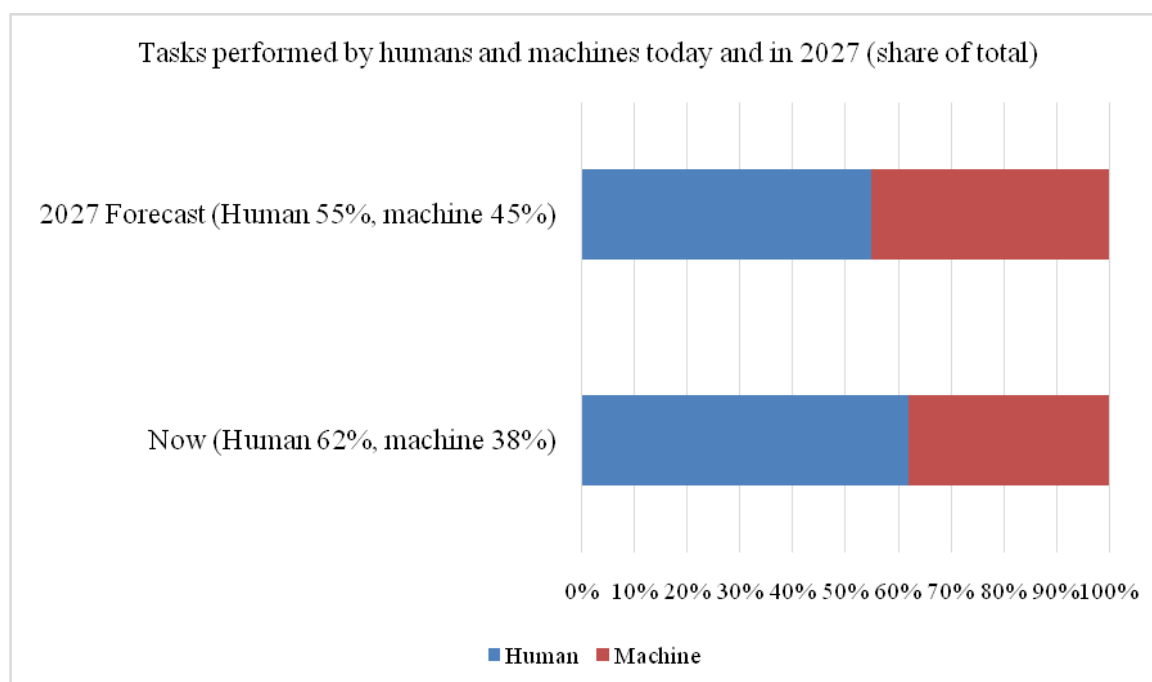


Figure 2. Human-machine frontier

Note – This bar chart shows the share of tasks performed by humans and machines today and in 2027, based on responses to “Currently/In five years, what proportion of time spent doing the following tasks in your organization cannot be automated (that is, performed by machines and algorithms) and is thus spent by your human workforce performing the task?”. Source [7]

At lower levels of AI exposure, a higher complementarity potential may still affect how AI is integrated into each occupation but, given the lower scope for interaction with human skills and tasks, it would likely be less influential for labor demand. It is also worth noting that, while lower complementarity reflects a risk of lower labor demand for workers in a given occupation, higher complementarity does not in itself signify no risks for individual workers. Those employed in a highly complementary occupation who do not possess the skills needed to engage with AI would likely face lower employment opportunities and wages. AI technologies demand a certain level of expertise to operate effectively, interpret outcomes accurately, and make informed decisions based on AI-generated insights. Occupations with already high education and long training requirements may have greater scope to integrate skills complementary to AI into their curricula.

In conclusion it’s important to understand the potential impact of Artificial Intelligence (AI) on labor. By leveraging microdata and a granular occupational classification, our understanding of AI’s potential to both disrupt and augment various occupations broadens. We notice a nuanced landscape: while AI poses risks of labor displacement due to task automation, it also holds promise in its capacity to enhance productivity and complement human labor, especially in occupations that require a high level of cognitive engagement and advanced skills. The potential for both negative and positive outcomes associated with AI is distributed across different demographic and income groups within and across countries in complex patterns. These findings thus challenge simplified narratives of AI as solely a threat to employment. Looking forward, countries must highlight the need for future research to delve deeper into understanding the dynamic relationship between AI and the labor market, taking into account the context of specific economies. It also underscores the importance of ongoing assessments of AI’s potential for complementarity, which can significantly mitigate its disruptive impact. Furthermore, the potential socioeconomic implications of AI call for carefully calibrated policies to promote skill development and to support displaced workers’ transitions. This, in turn, can ensure a smoother transition towards an increasingly AI-integrated economy while

mitigating the risk of labor market displacement and wider income disparity. Future studies could also explore the implications of AI exposure on labor mobility, job quality, and overall economic performance within and across countries, further enriching our understanding of this transformative technology.

### References

1. P. Gmyrek, J. Berg, and D. Bescond, 'Generative AI and Jobs: A global analysis of potential effects on job quantity and quality', Working paper, Aug. 2023.
2. M. K. Lee, D. Kusbit, E. Metsky, and L. Dabbish, Working with Machines: The Impact of Algorithmic and Data-Driven Management on Human Workers
3. A. Matopoulos, 'Warehouse Technologies in Retail Operations: The Case of Voice Picking', in Intelligent Agrifood Chains and Networks, 1st ed., M. Bourlakis, I. Vlachos, and V. Zeimpekis, Eds., Wiley, 2011, pp. 195–207.
4. ILO, 'The role of digital labour platforms in transforming the world of work', Report, Feb. 2021.
5. Harnessing the potential of digital technologies to achieve decent work in the financial sector: Policies and practices on the impact of digitalization in the sector, Geneva: International Labour Office, 2024.
6. ILO, Digitalization and the Future of Work in the Financial Services Sector: Issues Paper for the Technical Meeting on the Impact of Digitalization in the Finance Sector, TMDFS/2022, Geneva, 24–28 January 2022
7. Future of Jobs Report 2023 <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2023/>
8. MIT (Massachusetts Institute of Technology). 2020. The Work of the Future: Building Better Jobs in an Age of Intelligent Machines. Cambridge: MIT.
9. 2019c. OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work.
10. Pizzinelli, C., A. Panton, M. M. Tavares, M. Cazzaniga, and L. Li, (2023) "Labor Market Exposure to AI: Cross-country Differences and Distributional Implication." IMF Working Paper 23/216

### Перспективы зеленой экономики и устойчивого развития Казахстана

А.К.Тер-Оганнисян, Т.В.Шкадова

студенты 2-го курса кафедры экономики и международного бизнеса  
annaterogannisan@gmail.com, Shkadovatana06@gmail.com

Научный руководитель – С.Т. Мусина, м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова, г.Караганда

Аннотация: Статья рассматривает перспективы развития зеленой экономики и устойчивого развития Казахстана, акцентируя внимание на значении экологической устойчивости для долгосрочного роста страны. В работе анализируются ключевые проблемы и вызовы, стоящие перед Казахстаном в процессе перехода к экологически чистым технологиям, а также рассмотрены возможности для диверсификации экономики через использование возобновляемых источников энергии, развитие «зеленых» технологий и улучшение экологической инфраструктуры. Автор исследует роль государственной политики, международных соглашений и частных инвестиций в формировании устойчивой и экологически ответственной экономики. В статье предлагаются рекомендации для оптимизации использования природных ресурсов, повышения энергоэффективности и снижения углеродного следа, что является основой для устойчивого развития Казахстана в условиях глобальных климатических изменений.

Ключевые слова: зеленая экономика, природные ресурсы, устойчивое развитие, Казахстан, экологическая устойчивость, возобновляемые источники энергии,

энергоэффективность, углеродный след, государственная политика, экологические технологии.

Зеленая экономика и устойчивое развитие становятся важнейшими направлениями глобальной повестки, и Казахстан не исключение. Страна, обладая огромными природными ресурсами, сталкивается с вызовами, связанными с экологической нагрузкой, высокими выбросами углекислого газа и потребностью в модернизации энергетической инфраструктуры. Переход на устойчивые и экологически чистые технологии имеет для Казахстана как экономическую, так и социальную значимость, открывая новые возможности для диверсификации экономики и повышения качества жизни населения.

Зеленая экономика представляет собой модель, ориентированную на снижение экологического ущерба, эффективное использование природных ресурсов и минимизацию воздействия на климат. В контексте Казахстана, эта концепция становится не только вопросом экологии, но и важным драйвером экономического роста. Одной из ключевых задач зеленой экономики является сокращение зависимости от углеводородных ресурсов, которые долгое время оставались основой экономического роста страны. Казахстан — один из крупнейших производителей нефти и угля в Центральной Азии, однако такая зависимость от ископаемых ресурсов приводит к повышению углеродных выбросов и ухудшению состояния экосистем. Переход к зеленой экономике предполагает использование возобновляемых источников энергии, таких как солнечная и ветровая энергия, развитие энергоэффективных технологий и устойчивое использование природных ресурсов [2].

Несмотря на значительный потенциал, Казахстан сталкивается с рядом проблем на пути к устойчивому развитию:

- Загрязнение окружающей среды. Казахстан имеет один из самых высоких уровней загрязнения воздуха и воды в Центральной Азии. Особенно остро это ощущается в крупных промышленных городах, таких как Алматы и Караганда, где уровень выбросов в атмосферу значительно превышает допустимые нормы.

- Энергетическая зависимость от углеводородов. В то время как страна активно разрабатывает проекты в области возобновляемых источников энергии, доля солнечных и ветровых станций в энергетическом балансе остается низкой. Уголь и газ по-прежнему занимают доминирующее место в энергетической структуре.

- Недостаточная инфраструктура. Существующие инфраструктурные проекты в Казахстане, как правило, ориентированы на традиционные виды энергии. Для успешного внедрения зеленых технологий необходимо значительно модернизировать энергосети, развивать сеть зарядных станций для электромобилей, создавать условия для эффективного переработки отходов.

- Климатические изменения. Казахстан сталкивается с негативными последствиями изменения климата: повышением температуры, увеличением частоты засух и экстремальных погодных условий, что оказывает влияние на сельское хозяйство и водные ресурсы.

Несмотря на вызовы, Казахстан имеет уникальные возможности для продвижения зеленой экономики:

- Возобновляемые источники энергии. Казахстан обладает значительным потенциалом для использования солнечной и ветровой энергии. Географическое положение страны и высокие уровни солнечной активности создают отличные условия для развития солнечной энергетики, а степные просторы идеально подходят для установки ветряных станций. Ожидается, что в будущем доля возобновляемых источников в энергетическом балансе страны будет расти, особенно с учетом развития технологий хранения энергии.

- Энергоэффективность. Казахстан активно развивает программы, направленные на повышение энергоэффективности в различных секторах экономики. Включение новых стандартов и технологий, таких как «умные» сети и энергосберегающие строительные материалы, позволит снизить потребление энергии и уменьшить экологическую нагрузку.

- Зеленые технологии в промышленности. Промышленный сектор страны также имеет

большой потенциал для внедрения экологически чистых технологий. Использование инновационных методов переработки и утилизации отходов, снижение выбросов вредных веществ и модернизация производства могут существенно снизить негативное воздействие на окружающую среду.

- Развитие зеленого транспорта. Одним из важных шагов к устойчивому развитию является модернизация транспортной инфраструктуры. Казахстан имеет все возможности для развития электромобилей и создания системы общественного транспорта на экологически чистых источниках энергии, что существенно снизит уровень загрязнения в городах [3].

Успех перехода к зеленой экономике в Казахстане во многом зависит от государственной политики. В последние годы Казахстан активно принимает участие в международных экологических инициативах, таких как Парижское соглашение по климату, и разрабатывает собственные программы по охране окружающей среды и снижению углеродных выбросов.

Государственная поддержка зеленых проектов, внедрение налоговых льгот для «зеленых» компаний, а также создание институциональных условий для привлечения частных инвестиций в экологически чистые технологии — важные шаги, которые помогут ускорить процесс перехода страны к устойчивому развитию. Кроме того, Казахстану необходимо продолжать развивать партнерства с международными организациями, а также привлекать опыт и знания мировых лидеров в области устойчивого развития, чтобы ускорить внедрение инноваций и технологий, соответствующих мировым стандартам. Перспективы устойчивого развития Казахстана напрямую зависят от способности страны адаптироваться к изменяющимся экономическим и экологическим условиям. Переход к зеленой экономике требует значительных инвестиций в новые технологии и инфраструктуру, но также открывает возможности для создания новых рабочих мест, развития новых отраслей экономики и повышения энергетической независимости. Однако для успешного достижения этих целей необходимо учитывать множество факторов: от правовых и институциональных изменений до международной кооперации и готовности бизнеса и общества к переменам. [5]

Концепция Республики Казахстан по переходу к «зеленой экономике» – это глубокая системная трансформация, направленная на повышение благосостояния и качества жизни казахстанцев при минимизации воздействия на окружающую среду и деградации природных ресурсов, а также переход к новой формирующейся экономике путем вхождения в число 30 наиболее развитых стран мира.

Основными приоритетами перехода к «зеленой экономике», стоящими перед Казахстаном, являются:

- 1) повышение эффективности использования и управления ресурсами (вода, земля, живые организмы и т.д.);
- 2) модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры;
- 3) повышение благосостояния населения и качества окружающей среды за счет экономически эффективных способов снижения нагрузки на окружающую среду
- 4) повышение национальной безопасности, включая безопасность водных ресурсов.[4]

На графике представлены ключевые показатели устойчивого развития Казахстана:

- Доля возобновляемой энергии (зелёная линия) — показывает планируемый рост с 3% в 2020 году до 30% к 2040 году. Это отражает цель Казахстана увеличить использование чистой энергии, включая солнечную и ветровую, что помогает сократить углеродный след [1].

- Выбросы CO<sub>2</sub> (красная линия) — демонстрируют запланированное снижение с 400 млн тонн в 2020 году до 200 млн тонн к 2040 году. Это связано с переходом на более экологичные технологии и развитием зелёной экономики, способствующим снижению воздействия на окружающую среду. Отражает предполагаемый рост эффективности использования энергии в экономике с увеличением коэффициента энергоэффективности с 0,3 в 2020 году до 0,7 к 2040 году. Это связано с внедрением инновационных технологий и улучшением инфраструктуры,



что способствует снижению затрат на энергоресурсы и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду [1].

Казахстан прилагает значительные усилия для достижения целей устойчивого развития и углеродной нейтральности, что подчеркивает важность его действий в контексте глобальной климатической повестки. Особое внимание уделяется комплексному подходу, который охватывает сразу несколько ключевых направлений.

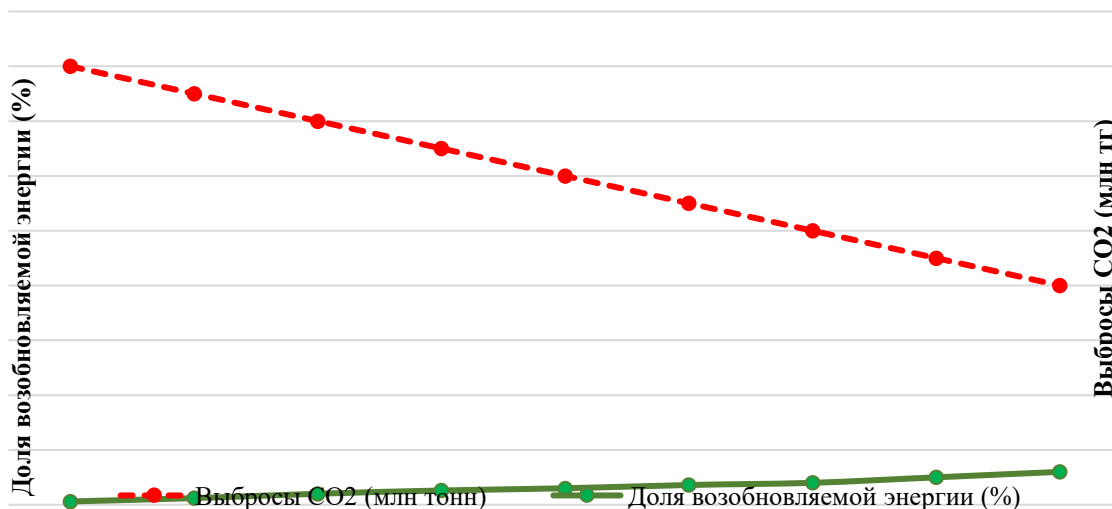


Рисунок 1. Перспективы зеленой экономики и устойчивого развития Казахстана  
Примечание — источник [1]

Среди них — активное использование возобновляемых источников энергии, меры по снижению выбросов CO<sub>2</sub>, сохранение природных экосистем, а также повышение энергоэффективности в различных секторах экономики. Такой подход демонстрирует не только приверженность страны международным экологическим обязательствам, но и ее стремление стать лидером в области устойчивого развития на постсоветском пространстве. Важность подобных стратегий возрастает на фоне глобальных вызовов, связанных с изменением климата, что делает действия Казахстана особенно значимыми на мировой арене.

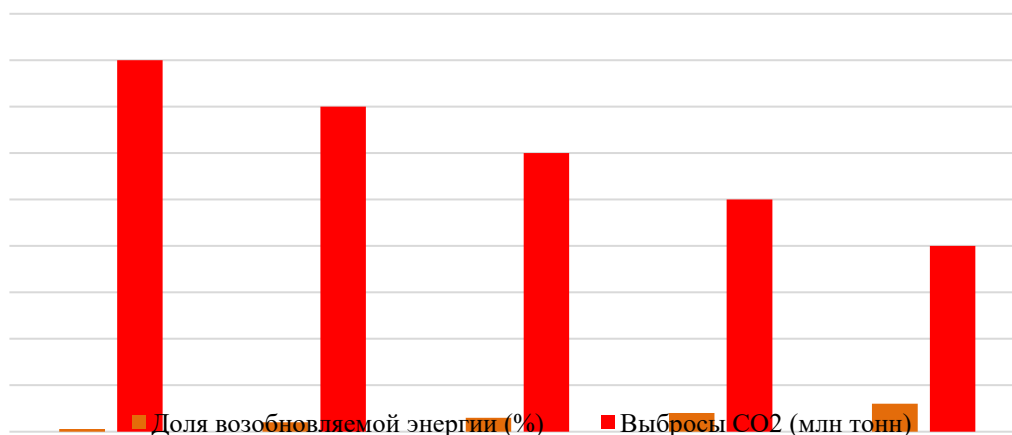


Рисунок 2. Перспективы зелёной экономики и устойчивого развития Казахстана  
Примечание — источник [1]

На диаграмме показаны ключевые тенденции устойчивого развития Казахстана:

- Зелёные столбцы представляют долю возобновляемой энергии, которая постепенно возрастает с 3% в 2020 году до 30% в 2040 году. Это отражает активную стратегию Казахстана по переходу на чистые и возобновляемые источники энергии, включая солнечную, ветровую и гидроэнергию. Внедрение этих технологий направлено не только на сокращение зависимости

от ископаемого топлива, но и на снижение воздействия на климат, повышение энергетической безопасности и создание новых рабочих мест в «зелёных» секторах экономики. Прогнозируемый рост доли возобновляемых источников энергии соответствует национальной стратегии по углеродной нейтральности и адаптации к изменению климата [1].

- Красные столбцы отображают снижение выбросов CO<sub>2</sub>, что отражает усилия страны по уменьшению углеродного следа, достигая 200 млн тонн к 2040 году. Казахстан активно реализует меры по модернизации промышленности, внедрению энергоэффективных технологий и переходу на более чистые виды топлива, такие как газ. Также планируется увеличить использование поглотителей углерода, таких как леса и почвы, для компенсации части выбросов. Стратегия направлена на достижение климатической нейтральности, что является важной частью международных обязательств Казахстана в рамках Парижского соглашения и других климатических инициатив. Кроме того, на диаграмме представлены и другие важные показатели, которые подчёркивают комплексный подход страны к устойчивому развитию [1].

Эти данные подчеркивают значительный прогресс Казахстана на пути к созданию экологически чистой, устойчивой и инновационной экономики. Стратегия развития возобновляемой энергетики сопровождается внедрением современных энергоэффективных технологий и модернизацией промышленности, что позволяет существенно снизить выбросы углекислого газа, делая экономику более экологически безопасной.

Комплексный подход к устойчивому развитию также предусматривает рациональное использование природных ресурсов и создание благоприятных условий для роста «зеленых» секторов экономики, что способствует формированию новых рабочих мест и повышению уровня жизни населения. Эти меры играют ключевую роль в реализации международных обязательств страны, включая цели Парижского соглашения, а также в адаптации к глобальным климатическим вызовам.

Таблица 1

Данные зеленой экономики Казахстана

Год	Доля возобновляемой энергии (%)	Выбросы CO <sub>2</sub> (млн тонн)
2020	3	400
2025	10	350
2030	15	300
2035	20	250
2040	30	200

Примечание — источник [1]

В условиях глобальных изменений климата Казахстан активно переходит на принципы устойчивого развития и стремится сократить углеродный след, а также развить зелёную экономику. Важной частью этой стратегии является увеличение доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и снижение выбросов углекислого газа (CO<sub>2</sub>) в атмосферу. Согласно прогнозам, доля возобновляемой энергии будет значительно расти. В 2020 году она составляла лишь 3%, однако к 2025 году ожидается её увеличение до 10%, а к 2030 году — до 15%. В 2035 году доля ВИЭ достигнет 20%, а к 2040 году составит 30% [1].

Этот постепенный рост отражает усилия Казахстана по развитию зелёных технологий и снижению зависимости от традиционных источников энергии, таких как нефть и уголь.

Снижение выбросов CO<sub>2</sub> также является важной целью Казахстана. Если в 2020 году выбросы составляли 400 млн тонн, то к 2025 году планируется снизить их до 350 млн тонн. К 2030 году выбросы должны уменьшиться до 300 млн тонн, к 2035 — до 250 млн тонн, а к 2040 году ожидается их снижение до 200 млн тонн [1]. Эти показатели показывают приверженность страны к выполнению Парижского соглашения по климату и стремление к экологической устойчивости.

Увеличение доли возобновляемой энергии и сокращение выбросов CO<sub>2</sub> окажут положительное воздействие на экологию Казахстана и повысят его роль в борьбе с изменением

климата. Реализация этих целей также поможет создать новые рабочие места в сфере зелёной экономики и привлечь иностранные инвестиции.

Таким образом, статья подчеркивает значимость перехода Казахстана к «зеленой экономике» для устойчивого развития. Основное внимание уделяется снижению зависимости от углеводородных ресурсов, развитию возобновляемой энергетики и внедрению экологических технологий. Отмечается потенциал страны в использовании солнечной и ветровой энергии, но для успеха необходимо преодолеть такие вызовы, как загрязнение, климатические изменения и нехватка инфраструктуры. Важную роль в реализации стратегии играют государственная политика, международные инициативы и частные инвестиции.

#### **Список литературы:**

1. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
2. Кумеков, А. К. (2021). Энергетическая политика и возобновляемая энергия в Казахстане: стратегические направления.– Журнал устойчивого развития, 29(1), 21-34. // <https://www.inform.kz/>
3. Садыкова, Н. Ж., Абдрахманова, Г. Т. (2022). Социально-экономический эффект перехода на зеленую экономику в Казахстане. – Социология и экология Казахстана, 8(2), 10-20. // <https://www.undp.org/>
4. Ахметова, М. А., Темирова, С. Р. (2023). Трансформация экономики Казахстана на основе устойчивого развития. – Экология и экономика развития, 7(4), 110-122. // <https://cyberleninka.ru/>
5. Байгереев, Ж., Сулейменов, Р. (2020). Зеленая экономика Казахстана: перспективы и вызовы.– Экономические исследования Казахстана, 5(3), 45-55. // <https://qmonitor.kz/>

#### **Роль человеческого капитала в развитии экономики Казахстана**

П.Э. Трофимова

Бакалавр 2-го года обучения по специальности «Предпринимательство и управления проектами»

[xhovil03@gmail.com](mailto:xhovil03@gmail.com)

Научный руководитель – С.Т. Мусина, м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье проанализированы основные показатели индекса человеческого развития в Казахстане. Рассмотрены глобальные вызовы и трудности, с которыми сталкивается Казахстан, а также обозначены приоритетные направления, которые помогут стране войти в число 30 самых развитых стран мира.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, образование, здравоохранение, занятость и система социальной защиты

Человеческий капитал играет ключевую роль в устойчивом росте и конкурентоспособности экономики Казахстана. Для долгосрочного развития необходимо эффективно формировать и использовать человеческий капитал, включая знания, навыки, здоровье и профессиональные компетенции населения. Для вхождения в число 30 развитых стран Казахстан должен достичь высокого уровня образования, здравоохранения, занятости и социальной защиты, обеспечивая трудоспособное и высокообразованное население с широкими возможностями для трудоустройства.

Сегодня Казахстан стремится к диверсификации экономики и переходу от сырьевого к инновационному типу роста, и для успешной реализации этой стратегии необходимо развивать

и поддерживать качественный человеческий капитал. Недостаточный уровень образования, нехватка квалифицированных специалистов в ключевых отраслях и значительный отток талантливых кадров за рубеж создают серьезные вызовы для экономики страны. В этой статье рассматривается роль человеческого капитала в экономическом развитии Казахстана, анализируются существующие проблемы и пути их преодоления, а также оцениваются перспективы для улучшения качества человеческого капитала и его вклада в устойчивый рост экономики.

Качество человеческого капитала оценивается по уровню жизни, уровню грамотности и образованности населения, продолжительности жизни, состоянию системы здравоохранения и объему ВВП на душу населения. Комплексным социально-экономическим показателем, отражающим развитие человеческих ресурсов, служит индекс человеческого развития, позволяющий сравнить достижения стран в улучшении качества жизни населения. В Казахстане в последние годы основные показатели этого индекса улучшаются. В 2019 году Казахстан входил в категорию стран с высоким уровнем человеческого развития. Индекс человеческого развития (ИЧР) страны в этом году составил 0.825, что позволило Казахстану занять 50-е место среди 189 стран в рейтинге Программы развития ООН (ПРООН). В эту же категорию вместе с Казахстаном вошли такие страны как: Россия — ИЧР 0.824 (52-е место), Турция — ИЧР 0.820 (59-е место), Беларусь — ИЧР 0.817 (61-е место) [1].



Рисунок 1. Уровень человеческого развития согласно Программе развития ООН (ПРООН)

Примечание – составлено автором на основе источника [4]

Образование — ключ к конкурентоспособности страны, и Казахстан здесь сталкивается с серьёзными вызовами. В рейтинге европейского Института менеджмента Казахстан занимает скромные позиции по ряду показателей. Во-первых, расходы на образование на душу населения в стране составляют всего 520 долларов, что ставит Казахстан на 43-е место при среднемировом уровне 1 518 долларов. Низкое финансирование ограничивает качество образования. Во-вторых, по владению английским языком Казахстан находится на 52-м месте, что снижает конкурентоспособность выпускников на глобальном уровне. По мобильности студентов, то есть числу иностранных студентов в вузах страны, Казахстан занимает 44-е место, что указывает на слабое продвижение казахстанского образования за рубежом. Кроме того, результаты PISA-2020 показывают, что функциональная грамотность казахстанских школьников ниже среднего уровня на 1,10 раза, по сравнению с США — на 1,17, а с Россией — на 1,15 раза. Это снижает их шансы на успех в быстро меняющемся мире. Эти показатели подчеркивают необходимость усиления инвестиций в образование и повышения уровня знаний и навыков студентов [2].

Здравоохранение и социальные вызовы в Казахстане. Здравоохранение в Казахстане сталкивается с серьёзными трудностями, что отражается на низкой ожидаемой продолжительности жизни – на 9–12 лет ниже, чем в развитых странах. Государственные расходы на здравоохранение составляют лишь 2,5 % от ВВП, что значительно ниже, чем в Европе и Азии, где этот показатель достигает 10 % и более. Ограниченное финансирование сказывается на доступе к качественным медицинским услугам и повышает показатели материнской и детской смертности. Также остается высокой заболеваемость туберкулезом, уровень которой превышает показатели развитых стран Европы в 20 раз [4].

Сфера труда и занятости. Высокая доля самозанятых, составляющая 31,7 %, указывает на структурные проблемы рынка труда в Казахстане, так как в развитых странах этот показатель держится на уровне 11 %. Несмотря на официальные данные о низком уровне безработицы (данные 2012 года), значительная часть трудоспособного населения занята в неформальном секторе, что лишает их стабильной занятости и социальных гарантий.

При наличии природных ресурсов и выгодного географического положения Казахстан сталкивается с глобальными вызовами, такими как климатические изменения и рыночная нестабильность, которые ставят под угрозу устойчивое развитие и человеческий капитал. Улучшение уровня здравоохранения и поддержка занятости, особенно молодежи и женщин, станут ключевыми шагами на пути к устойчивому росту и повышению благосостояния страны.

Одним из серьёзных вызовов для Казахстана остаются демографические изменения, которые приобретают всё большую актуальность в последние десятилетия. Рост населения и продолжающаяся урбанизация приводят к неравномерному распределению трудовых ресурсов между регионами страны. На юге и западе Казахстана наблюдается избыток рабочей силы, тогда как на севере и востоке ощущается её значительный дефицит.

Данная тенденция вызывает трудности в обеспечении равномерного экономического развития и снижает возможности для роста производительности в некоторых секторах экономики. Согласно прогнозам, к 2050 году население северных областей Казахстана может сократиться на 0,9 млн человек, в то время как южные регионы, наоборот, ожидает прирост на 5,2 млн. Этот демографический сдвиг создаст ещё больший разрыв в плотности населения между регионами: плотность населения в южных областях, возможно, окажется почти в четыре раза выше, чем в северных. Такое значительное различие в распределении населения не только повлияет на трудовые ресурсы, но и потребует от правительства масштабных инвестиций в инфраструктуру, образование и здравоохранение, чтобы поддерживать устойчивое развитие всех регионов страны.

Кроме того, сокращение населения на севере может негативно сказаться на национальной безопасности, так как это ослабляет присутствие населения в приграничных зонах. Недостаток рабочей силы затрудняет развитие промышленности и сельского хозяйства, которые традиционно были основными источниками дохода в северных областях. Южные регионы, наоборот, будут сталкиваться с необходимостью создания рабочих мест, модернизации социальной инфраструктуры и улучшения условий жизни для растущего населения, чтобы избежать риска социального напряжения и перенаселённости в городах.

Рассмотрим распределение населения по регионам: Южные регионы (Алматинская, Туркестанская области и г. Шымкент) отличались самой высокой плотностью населения и высоким уровнем рождаемости. В этих регионах проживало около 40% всего населения Казахстана.

Северные и Восточные регионы (Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Костанайская области) имели более низкую плотность населения. В Северном Казахстане на 2019 год наблюдался самый низкий уровень рождаемости в стране.

Наука и образование в Казахстане играют ключевую роль в модернизации экономики, основанной на знаниях и инновациях. В глобальной экономике знание становится основным ресурсом, а развитие науки и технологий определяет конкурентоспособность страны. Президент Казахстана выделяет важность «треугольника знаний», объединяющего образование, науку и инновации, что способствует динамичному развитию и адаптации к мировым вызовам.

Важную роль в этом процессе играет наличие квалифицированных научных кадров, от которых зависит успех инновационных проектов. Для подготовки специалистов высокого уровня, способных создавать и внедрять новые технологии, необходимо развивать исследовательские университеты. Ключевым шагом в этом направлении стало создание Назарбаев Университета – первого исследовательского университета международного уровня в Казахстане. Этот университет стал не только образовательным, но и интеллектуально-инновационным центром, который объединяет науку и предпринимательство, создавая

условия для трансфера технологий и вывода научных разработок на рынок. Это, в свою очередь, ускоряет внедрение инноваций, способствует появлению новых продуктов и развитию экономики знаний.

Опыт Назарбаев Университета используется для развития казахстанских вузов. Десять инновационных университетов получают поддержку для укрепления науки, коммерциализации исследований и привлечения талантов. Планируется создание научных советов для эффективной научной политики. Это помогает развивать науку и адаптировать исследования к экономике [5].

Дополнительным направлением стало внедрение системы прогнозирования потребности в кадрах, что помогает вузам готовить специалистов, ориентируясь на реальные запросы рынка труда. Это позволяет акцентировать внимание не только на теоретических знаниях, но и на практических навыках, что крайне важно в условиях современной экономики. Такой подход способствует успешной интеграции выпускников в профессиональную среду и улучшает их карьерные перспективы. В мировом масштабе это становится актуальной тенденцией, когда практические навыки ценятся наравне с академическими знаниями [3].

Сочетание науки, образования и инноваций создает фундамент для экономического роста Казахстана. Развитие инноваций и поддержка молодежи — ключ к экономике будущего. Сотрудничество университетов и бизнеса помогает внедрять новые технологии, развивать экономику и улучшать образование, что важно для высокотехнологичных отраслей.

На современном этапе система образования в Казахстане активно обновляется с учетом запросов и изменений на рынке труда. Образовательные программы становятся более гибкими и ориентированными на практическое применение знаний и навыков. Это позволяет выпускникам успешно интегрироваться в экономику и решать реальные задачи, с которыми сталкиваются предприятия и государственные структуры. Подготовка кадров на всех уровнях — от школьного до высшего образования — осуществляется с участием работодателей, что позволяет максимально точно соответствовать требованиям современных технологий и рабочих процессов.

Особое внимание уделяется международному сотрудничеству, и Казахстан активно внедряет совместные образовательные программы с зарубежными университетами и предприятиями. Такая интеграция дает студентам уникальные возможности для получения знаний, востребованных не только в стране, но и за рубежом. В рамках индустриализации были выделены 10 вузов и 10 колледжей, которые будут работать по индивидуальным образовательным программам, ориентированным на конкретные отрасли экономики. Это позволит повысить качество подготовки специалистов, соответствующих требованиям индустриальных проектов [3].

Одним из важнейших аспектов является перераспределение образовательных грантов с учетом потребностей регионов. Местные власти активно участвуют в этом процессе, что способствует более эффективному распределению ресурсов и стимулированию учебного процесса в трудоизбыточных регионах. В 2020 году была проведена массовая профориентация среди выпускников, охватившая 18 тысяч школьников из 500 школ. Это позволило выявить наиболее востребованные специальности и направить усилия на подготовку специалистов для тех областей, где наблюдается дефицит кадров.

В трудонедостаточных регионах особое внимание уделяется обучению молодежи. В 2020 году обучение начали 2 тысячи студентов в 7 вузах и 24 колледжах по 20 востребованным профессиям, включая 11 направлений профобразования. Это улучшает социальную ситуацию и снижает миграцию молодежи в развитые регионы.

Для устранения региональных дисбалансов и повышения производительности труда разрабатываются новые стимулы миграционной политики, включая этническую миграцию, привлечение иностранной рабочей силы и внутреннюю миграцию. Также утверждена Концепция модернизации пенсионной системы до 2030 года.

При текущих условиях снижение трудовой пенсии не будет компенсировано накопительной пенсией из-за низкой заработной платы, нерегулярных взносов и низкой доходности пенсионных активов.

Цели модернизации пенсионной системы: обеспечить выплаты в зависимости от стажа, зарплаты и накоплений, обеспечить долгосрочную финансовую устойчивость, снизить нагрузку на экономику.

Для вхождения Казахстана в число 30 развитых стран к 2050 году нужно модернизировать здравоохранение по стандартам развитых стран. Основные задачи: повысить эффективность и финансовую устойчивость в условиях роста благосостояния, старения населения и научного прогресса. Важно учитывать не только медицинские вмешательства, но и другие факторы, влияющие на здоровье [6].

Следует подчеркнуть, что на здоровье человека система здравоохранения оказывает влияние лишь на 10%, в то время как такие факторы, как образ жизни, окружающая среда и генетика, составляют 50%, 25% и 15% соответственно. Это подчеркивает важность комплексного подхода к улучшению здоровья нации, включая медобслуживание, качество жизни, экологию и образование. Чтобы повысить среднюю продолжительность жизни до 80 лет, Казахстану нужно продолжать развивать эти направления. С 2010 года средняя продолжительность жизни выросла на 2,04 года и в 2022 году составила 71,3 года (данные Всемирного банка). У мужчин она ниже — около 66 лет, у женщин — 76 лет.

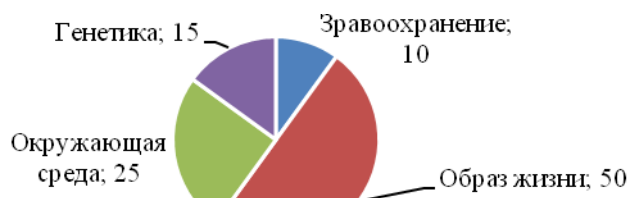


Рисунок 2. Влияние факторов на здоровье человека. %

Примечание – составлено авторами на основе источника [4]

Эти успехи стали возможны благодаря снижению смертности на 11% и росту рождаемости, что улучшает демографическую ситуацию. Это соответствует определению здоровья ВОЗ как состояния полного благополучия, а не только отсутствия болезней. Однако для дальнейших успехов требуется продолжение реформ в здравоохранении.

В «Стратегии Казахстан-2050» поставлена цель войти в число 30 развитых стран, что требует модернизации экономики и создания конкурентоспособного человеческого капитала. Ключевая роль отводится молодежи как движущей силе развития, которую необходимо поддерживать через образование, здравоохранение и социальные программы [6].

Таким образом, как подчеркнул глава государства, «Основные усилия необходимо сосредоточить в ближайшие 15–17 лет, которые станут «окном возможностей» для масштабного прорыва Казахстана». Эти годы должны быть использованы для активного движения к целям, ориентиром в которых станут показатели стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), демонстрирующие высокие стандарты в экономическом и социальном развитии, а также высокий уровень жизни.

Согласно Концепции развития, к 2050 году Казахстан войдет в число 30-ти наиболее развитых государств мира, соответствуя высоким стандартам по уровню доходов, качеству жизни населения и устойчивости экономики. В рамках этого видения предполагается создание условий, обеспечивающих удовлетворение базовых потребностей населения. Речь идет о доступе к чистой окружающей среде, высококачественному образованию и здравоохранению. Также важной задачей является создание возможностей для профессионального и творческого самовыражения каждого гражданина и обеспечение условий для высокопродуктивного труда.

Для достижения этих целей Казахстану предстоит не только модернизировать ключевые отрасли экономики, но и создать эффективные механизмы, поддерживающие развитие человеческого капитала. Это позволит населению страны стать полноправным участником процесса экономического роста и социальной модернизации, принося свои знания и навыки в области науки, инноваций и предпринимательства.

### Список литературы

- 1 Доклад о человеческом развитии 2019 «За рамками уровня доходов и среднем показателе сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии 21 века» <http://hdr.undp.org>
- 2 Национальный отчет по итогам международного исследования PISA-2020, МОН РК <https://www.gov.kz/uploads>
- 3 Современные вызовы и угрозы, складывающиеся на рынке труда Республики Казахстан (аналитический доклад). <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300001050>
4. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz>
- 5 Лекция Первого Президента Республики Казахстан в «Назарбаев Университете». Инновационная индустрия науки и знаний – стратегический ресурс Казахстана в XXI веке. [http://www.nauka.kz/page.php?page\\_id=781&lang\\_id=1](http://www.nauka.kz/page.php?page_id=781&lang_id=1)
- 6 Послание Первого Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». <http://www.akorda.kz/r>

### Развитие финтех в Казахстане: от мобильных платежей до цифровых валют

Р.Р. Черчинян, Д.В. Паладий

студенты кафедры экономики и международного бизнеса

3-го года обучения по ОП «Предпринимательство и управление проектами»

[ruben.27@mail.ru](mailto:ruben.27@mail.ru), [dasha.paladiy@bk.ru](mailto:dasha.paladiy@bk.ru),

Научный руководитель – Перова Н.С. м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье рассматривается развитие финансовых технологий (финтех) в Казахстане, начиная с эволюции мобильных платежей и заканчивая внедрением цифровых валют. Особое внимание уделено роли финтех-стартапов, нормативно-правовой базе и ключевым технологиям, таким как QR-коды, блокчейн и цифровой тенге. Приведены примеры успешных казахстанских компаний, включая Woopay, PayBox и Choco Pay, а также данные об увеличении объемов мобильных платежей и безналичных операций в стране. В статье подчеркивается вклад государства в поддержку сектора через инициативы Международного финансового центра "Астана" и программу "Цифровой Казахстан". Анализируются текущие проблемы, такие как кибербезопасность, и перспективы дальнейшего развития, включая потенциал для диверсификации экономики.

Ключевые слова: Финтех, компании, поддержка, развитие, международный финансовый центр, кибербезопасность.

Эволюция мобильных платежей в Казахстане. Мобильные платежи являются одним из главных достижений финтех в Казахстане. В 2019 году объем мобильных платежей составлял всего 1.2 трлн тенге, а к 2023 году он вырос до 25.4 трлн тенге, что составляет более 85% от общего объема безналичных операций. Популярные приложения, такие как Kaspi.kz, Halyk Homebank и Jusan Bank, сделали эти услуги доступными для большинства населения. Нормативно-правовая база для финтех в Казахстане. Развитие финтех невозможно без



соответствующей законодательной поддержки. В Казахстане активно реализуется программа "Цифровой Казахстан", которая включает регулирование финтеха. Национальный банк разработал нормативные акты для внедрения финтех-решений, включая: Законодательство о защите персональных данных и кибербезопасности, регулирование электронных кошельков и QR-платежей, создание песочницы для тестирования финтех-стартапов в рамках Международного финансового центра "Астана" (AIFC).



Рисунок 1. Рост мобильных платежей и безналичных операций в Казахстане (2019-2024)  
Примечание – источник [1]

Появление цифровых валют в Казахстане, в 2021 году Национальный банк Казахстана начал исследование возможностей внедрения цифрового тенге. Эта инициатива направлена на улучшение доступности финансовых услуг, особенно в удаленных регионах.

Пилотный проект включает тестирование платформы для выпуска и обращения цифровой валюты. Например, в 2023 году на базе нескольких банковских структур проведены тестовые транзакции, что подтвердило готовность системы к масштабированию. Цифровой тенге имеет несколько ключевых преимуществ: Снижение издержек на проведение операций, повышение прозрачности транзакций, что помогает в борьбе с теневой экономикой, интеграция с международными проектами цифровых валют

Будущие тенденции и возможности в секторе финтеха. Финтех в Казахстане имеет огромный потенциал для дальнейшего развития. Среди ключевых направлений можно выделить: Расширение использования искусственного интеллекта для персонализации услуг, развитие блокчейн-технологий для улучшения безопасности и прозрачности операций, внедрение технологий финансового инклюзивизма для охвата сельских регионов

Казахстан также стремится стать региональным хабом для финтех-стартапов. В рамках AIFC предоставляются налоговые льготы и доступ к международным инвесторам. Развитие финтеха в Казахстане является ярким примером успешной цифровизации. От стремительного роста мобильных платежей до перспектив внедрения цифрового тенге — страна делает уверенные шаги к созданию высокотехнологичной финансовой системы. График роста мобильных платежей и безналичных операций демонстрирует, как финтех меняет экономику и повседневную жизнь граждан.

Стартапы играют ключевую роль в развитии финтех-сектора Казахстана, предоставляя инновационные решения для цифровизации финансовых услуг. В условиях стремительного роста безналичных расчетов и востребованности удобных цифровых инструментов стартапы становятся катализатором изменений, предлагая гибкие и адаптивные продукты для удовлетворения потребностей как бизнеса, так и частных пользователей.

Примеры успешных стартапов, Woorrau стал одной из первых казахстанских платформ для электронных платежей. Компания предоставляет решения для онлайн-оплаты коммунальных услуг, штрафов и других обязательных платежей, упрощая жизнь миллионов пользователей. Их технологии активно внедряются в государственные сервисы, обеспечивая прозрачность транзакций, PayBox этот стартап предлагает решения для автоматизации приема

платежей для малого и среднего бизнеса. Среди их услуг — интеграция с кассами, платежи через QR-коды и возможность использования платформы в интернет-магазинах. PayVox стал одним из лидеров в секторе платежных систем, предоставляя гибкие инструменты для предпринимателей. Поддержка стартапов через AIFCМеждународный финансовый центр "Астана" (AIFC) предоставляет уникальную платформу для развития стартапов. В рамках AIFC создана финтех-песочница, где начинающие компании могут тестировать свои решения в условиях, приближенных к реальным, но без строгого регулирования. Также AIFC предоставляет налоговые льготы и доступ к международным инвесторам.

Благодаря стартапам Казахстан повысил доступность финансовых услуг для населения, особенно в отдаленных регионах, создал рабочие места в инновационных секторах, увеличил долю безналичных операций в экономике. Стартапы продолжают задавать вектор развития финтеха, внедряя новые технологии, такие как искусственный интеллект, блокчейн и биометрическая идентификация. В ближайшем будущем они могут стать важным инструментом для дальнейшей цифровизации страны и повышения ее конкурентоспособности на мировом уровне.

Социальный аспект финтеха, финансовые технологии в Казахстане оказывают значительное влияние на социальные аспекты жизни граждан, расширяя доступ к финансовым услугам и способствуя сокращению социального неравенства. Финтех стал важным инструментом для повышения финансовой доступности, особенно в отдаленных регионах, где традиционная банковская инфраструктура развита слабо.

Финансовая доступность для населения. Ранее жители сельских регионов часто сталкивались с ограничениями в доступе к банковским услугам. Благодаря финтех-решениям, таким как мобильные приложения Kaspi.kz и Nalyk Homebank, миллионы людей получили возможность проводить платежи, оформлять кредиты и управлять финансами без необходимости посещения банковских отделений. Например, по данным Национального банка Казахстана, доля пользователей мобильных банковских приложений среди сельского населения выросла на 25% с 2020 по 2023 год.

Снижение социальной изоляции. Финтех помогает интегрировать в финансовую систему уязвимые группы населения, включая пожилых людей, молодежь и мигрантов. Для этих категорий создаются упрощенные интерфейсы мобильных приложений и доступны образовательные программы, направленные на повышение уровня финансовой грамотности. Примером является проект "Финансовая грамотность для всех", реализуемый в рамках программы "Цифровой Казахстан".

Женщины и финтех. Финтех стал драйвером экономической активности женщин, особенно в секторе малого бизнеса. Женщины-предприниматели активно используют платформы, такие как PayVox, для автоматизации приема платежей и работы с клиентами. Это способствует созданию новых рабочих мест и увеличению вклада женщин в экономику.

Благотворительность через финтех. Цифровизация финансовых операций также способствует развитию благотворительности. Казахстанские платформы, такие как Kaspi.kz, внедрили функции для пожертвований в несколько кликов. В 2023 году объем благотворительных сборов через финтех-решения составил около 1 млрд тенге, что демонстрирует растущую активность населения в социальной поддержке.

Образование и осведомленность. Для успешного внедрения финтеха важна финансовая грамотность. В Казахстане запускаются образовательные инициативы, такие как уроки финансовой грамотности в школах и онлайн-курсы. Это позволяет людям более уверенно использовать цифровые инструменты и избегать финансовых рисков.

Кибербезопасность в финтехе. Финансовые технологии стремительно развиваются, и с этим увеличивается риск киберугроз. Для Казахстана, где финтех стал ключевым элементом цифровизации экономики, обеспечение кибербезопасности играет решающую роль. Рост безналичных операций, мобильных платежей и внедрение цифровых валют требует надежной защиты данных пользователей, финансовых транзакций и инфраструктуры.

Основные угрозы кибербезопасности в финтехе. Популярность мобильных платежей привела к росту фишинговых атак. Злоумышленники используют поддельные сайты или приложения для кражи личных данных и финансовой информации пользователей.

Атаки на базы данных. Финтех-компании обрабатывают огромные объемы данных, что делает их привлекательной целью для хакеров. В 2022 году в Казахстане было зафиксировано более 5 тысяч атак на базы данных финансовых организаций.

Угрозы цифровым валюта. С появлением цифрового тенге актуальными стали вопросы защиты блокчейн-инфраструктуры. Хакеры могут пытаться манипулировать транзакциями или внедрять вредоносные смарт-контракты.

Недостаточная осведомленность пользователей. Низкий уровень киберграмотности среди пользователей приводит к тому, что многие становятся жертвами мошенников. Например, в Казахстане часто регистрируются случаи кражи данных через поддельные QR-коды.

Государственные инициативы. Программа "Киберщит Казахстана". Государственная программа направлена на создание надежной инфраструктуры кибербезопасности. Она включает меры по защите данных финансовых организаций и повышению устойчивости к атакам.

Регулирование Национального банка. Национальный банк Казахстана внедрил стандарты информационной безопасности для финтех-компаний, включая обязательные проверки уязвимостей систем.

Образовательные проекты. Для пользователей запускаются обучающие программы, направленные на повышение осведомленности о рисках, связанных с использованием финтех-приложений.

Решения для повышения безопасности. Финтех-компании, такие как Kaspi.kz, активно внедряют биометрические методы аутентификации (распознавание лица, отпечатков пальцев) для предотвращения несанкционированного доступа. Использование современных технологий шифрования гарантирует защиту транзакций и персональной информации.

Искусственный интеллект (AI). AI помогает анализировать транзакции в реальном времени, выявляя подозрительные операции и предотвращая мошенничество. Например, казахстанские банки активно используют AI для мониторинга активности клиентов.

QR-революция в Казахстане. QR-технологии стремительно изменили финансовую сферу Казахстана, став ключевым инструментом в цифровизации платежных систем. С момента их активного внедрения в 2017 году популярность QR-кодов в сфере платежей, торговли и государственных услуг значительно выросла, что сделало эту технологию одним из главных двигателей безналичных расчетов.

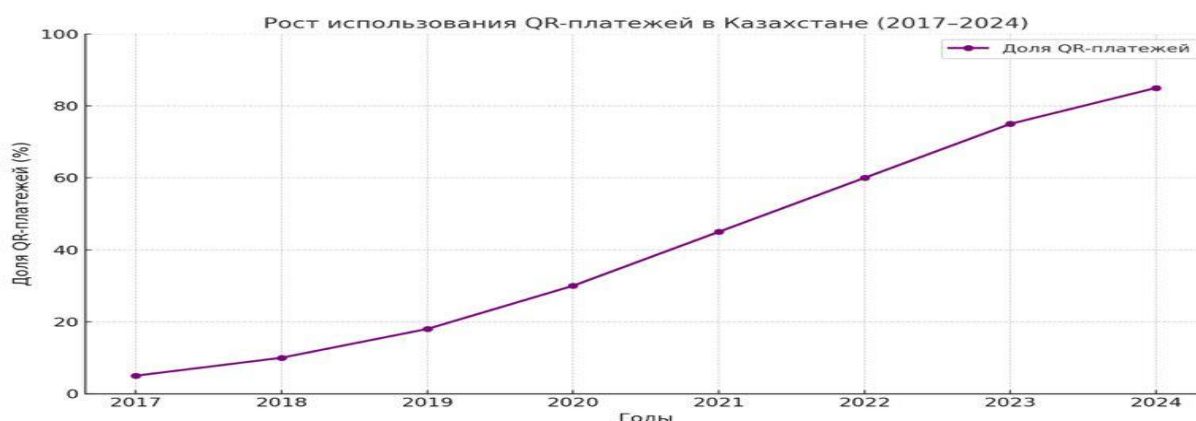


Рисунок 2. Рост использования QR-платежей в Казахстане (2017–2024)

Примечание – источник [1]

Диаграмма показывает стремительный рост доли QR-платежей в Казахстане с 2017 по 2024 годы. С 5% в 2017 году их доля увеличилась до прогнозируемых 85% в 2024 году. Это

свидетельствует о широком внедрении QR-технологий в финансовую и коммерческую сферу, а также об их востребованности среди населения и бизнеса.

Расширение использования QR-кодов. QR-платежи стали стандартом для малого и среднего бизнеса, особенно среди кафе, магазинов и транспортных услуг. Благодаря простоте и низким затратам на внедрение, предприниматели массово переходят на использование QR-решений. Например, платформа Kaspi Pay к 2024 году охватывает более 80% торговых точек в Казахстане, предлагая клиентам удобные и быстрые способы оплаты.

Государственные учреждения внедрили QR-коды для оплаты налогов, штрафов и коммунальных услуг. Сервис eGov позволяет казахстанцам оплачивать госуслуги через сканирование QR-кодов, что значительно упрощает процесс.

QR-коды активно используются для сбора пожертвований. Например, во время пандемии COVID-19 казахстанцы могли мгновенно отправлять средства через сканирование кода на благотворительных платформах.

Преимущества QR-технологий: Доступность для использования QR-кодов не требуется сложное оборудование, достаточно смартфона, шифрование данных защищает пользователей от мошенничества. Отсутствие необходимости установки POS-терминалов снижает расходы для бизнеса.

### **Список литературы:**

1. Национальный банк Республики Казахстан (2024). Отчет о развитии финансовых технологий в Казахстане: мобильные платежи, цифровая валюта и безопасность <https://www.nationalbank.kz/kz>
2. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан (2022). Программа "Цифровой Казахстан": трансформация финансовой отрасли <https://digital.gov.kz>
3. Kaspi.kz. (2024). Отчет о развитии QR-платежей и мобильных банковских услуг в Казахстане <https://www.kaspi.kz>
4. Астана Финансовый центр (2021). Доклад по развитию финтех-экосистемы и внедрению цифровых валют в Казахстане <https://aifc.kz>
5. Банк "ЦентрКредит" (2023). Цифровизация и финансовые технологии в Казахстане: от мобильных платежей до блокчейна <https://www.centcredit.kz>

### **Рынок услуг высшего образования: состояние и перспективы развития**

Г.А. Шакенова<sup>1</sup>, Г.С. Касымханова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>докторант 1-го года обучения по специальности «Экономика»,

<sup>2</sup>преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита.

<sup>1</sup>[guli\\_w.a@mail.ru](mailto:guli_w.a@mail.ru), <sup>2</sup>[guldana\\_705@mail.ru](mailto:guldana_705@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Трансформация Казахстанской экономики и общества влечет за собой модернизацию системы высшего образования. Реформы, направленные на повышение качества, включают переход на новые образовательные стандарты, аккредитацию вузов, мониторинг их эффективности и развитие сетевого взаимодействия. Статья анализирует влияние этих изменений на рынок образовательных услуг. Ключевая проблема – влияние глобализации, цифровизации и демографических изменений на формирование новых трендов и вызовов для вузов, а также, сложность объективной оценки качества образования, важного как для студентов, так и для страны в целом. Анализ проблем современных вузов и их влияния на участников образовательного процесса составляет основу исследования.

Ключевые слова: глобальный рынок образования, цифровые образовательные платформы, цифровизация образования, онлайн-образование, дистанционные образовательные платформы, гибкие образовательные программы, конкурентоспособность, покупатели образовательных услуг.

Рынок образовательных услуг играет ключевую роль в развитии общества, становясь неотъемлемой частью рыночной экономики. Его динамичное развитие напрямую связано с формированием интеллектуального потенциала страны и реализацией государственной образовательной политики. Экономические аспекты образования, включая механизмы поддержки вузов, имеют первостепенное значение. Вложение в образование представляет собой инвестиции в человеческий капитал, способствуя созданию национального богатства.

Развитие отечественного высшего образования в основном осуществляется в соответствии с ключевыми трендами Болонского процесса, полноправным участником которого Казахстан стал 12 марта 2010 года. Болонские реформы кардинально изменили содержание системы высшего образования. В Казахстане полностью изменена структура высшего образования, внедрена кредитная технология обучения, развивается академическая мобильность студентов и преподавателей, которая поддерживается государством.

Быстрая модернизация казахстанской экономики требует от системы высшего образования оперативной адаптации. В условиях конкуренции, качество подготовки выпускников становится ключевым фактором успеха для вузов и всей системы образования. Доступ к качественному высшему образованию способствует повышению социального статуса, благосостояния и мобильности граждан Казахстана. Современное высшее образование все сильнее подвержено рыночному влиянию. Это привело к:

- появлению новых игроков (например, корпоративных учебных заведений);
- коммерциализации образования (стоимость обучения независимо от источника финансирования);
- ориентации на потребности рынка труда, гибкости договорных отношений между вузами и студентами;
- к усилению конкуренции между учебными заведениями [1].

Экономика знаний – это система, основанная на создании, распространении и использовании знаний для роста и конкурентоспособности. Образование играет в ней ключевую роль. Переход к рыночной экономике и стремительная цифровизация кардинально меняют устоявшиеся представления, в том числе и на рынке высшего образования. Это требует переосмысления традиционных моделей и подходов в области образования, адаптируя их к новым реалиям. Современные вызовы подталкивают к инновациям и трансформации образовательного процесса.

Современное состояние рынка образовательных услуг высшего образования. Рынок высшего образования характеризуется высокой степенью фрагментации и разнообразием предлагаемых услуг. Он включает в себя как государственные, так и частные ВУЗы, предлагающие различные образовательные программы – от бакалавриата и магистратуры до докторантуры и профессиональной переподготовки. Географическое распределение игроков также неоднородно, с концентрацией ведущих университетов в развитых странах и растущим числом высококачественных ВУЗов в странах с формирующейся экономикой.

К ключевым игрокам рынка относятся:

- Государственные университеты: Являются основными поставщиками образовательных услуг в большинстве стран, часто финансируются из государственного бюджета и имеют относительно стабильное положение. Однако они сталкиваются с жесткими бюджетными ограничениями и необходимостью повышения конкурентоспособности.

- Частные университеты: Отличаются большей гибкостью в разработке образовательных программ и установлении стоимости обучения. Они стремятся к привлечению иностранных студентов и ориентируются на потребности рынка труда. Однако их финансовая устойчивость может зависеть от успешности привлечения студентов.

- Онлайн-платформы и провайдеры онлайн-образования: Представляют собой быстрорастущий сегмент рынка, предлагающий доступное и гибкое обучение. Они расширяют географические границы и предлагают широкий выбор курсов и программ. Однако качество обучения и признание онлайн-дипломов всё ещё остаются предметом дискуссий.

- Корпоративные университеты: Создаются крупными компаниями для повышения квалификации своих сотрудников и адаптированы к специфическим потребностям бизнеса. Они часто предлагают узкоспециализированные программы [2].

Спрос на образовательные услуги высшего образования определяется несколькими факторами (рисунок 1).

Факторы спроса и предложения		
<p><b>Демографические изменения:</b></p> <p>Рост численности населения, изменения в возрастной структуре и миграционные процессы оказывают значительное влияние на объемы рынка</p>	<p><b>Экономические факторы:</b></p> <p>Уровень экономического развития, возможности трудоустройства и заработная плата влияют на доступность высшего образования и привлекательность различных специальностей</p>	<p><b>Социальные факторы:</b></p> <p>Роль образования в обществе, стремление к личностному и профессиональному развитию, а также социальный престиж определяют мотивацию к получению высшего образования</p>

Рисунок 1. Факторы спроса и предложения

Примечание – источник [3]

Понятие "рынок образовательных услуг высшего образования" трактуется двояко: узко – как сегмент товарного рынка, и широко – как сложная социально-экономическая система. Исходя из научных подходов и современных экономических реалий, рынок образовательных услуг можно определить как совокупность отношений между участниками образовательного процесса, регулируемых правовыми нормами и отношениями собственности. Эти отношения определяют предоставление и получение образовательных услуг. Разнообразие подходов к определению подчеркивает многогранность этого явления.

Следует выделить следующие функции рынка образовательных услуг:

- 1) систематическая подготовка квалифицированных кадров в экономике;
- 2) регулирование спроса и предложения на рынке труда;
- 3) ценообразование на рынке образовательных услуг;
- 4) создание условий для роста конкурентоспособности образовательных услуг и дифференциации их производителей;
- 5) создание интеллектуального (человеческого) капитала общества;
- 6) удовлетворение потребностей людей в знаниях, культурном и личностном развитии [4].

Рынок высшего образования сегодня переживает период стремительных трансформаций. Глобализация способствует усилению международного сотрудничества между вузами, обмену студентами и преподавателями, а также развитию совместных образовательных программ. Цифровизация революционизирует учебный процесс, внедряя онлайн-обучение и цифровые инструменты. Персонализация обучения становится все более востребованной, позволяя создавать индивидуальные образовательные траектории для каждого студента. Практическая направленность обучения усиливается за счет увеличения доли практических занятий, стажировок и проектов. Междисциплинарные подходы становятся нормой, интегрируя знания из разных областей науки и техники. Непрерывное обучение становится жизненной необходимостью, стимулируя спрос на программы повышения квалификации. Конкуренция на

рынке образовательных услуг обостряется как между традиционными вузами, так и с новыми игроками – онлайн-платформами.

Процесс цифровизации высшего образования в Казахстане не только способствовал распространению дистанционных форматов обучения, но и привел к появлению новых участников образовательного рынка, усилению конкуренции и демократизации высшего образования. Внедрение массовых открытых онлайн-курсов (МООК) стало одним из ключевых трендов в развитии казахстанского образования. Несмотря на то, что рынок МООК в Казахстане еще находится на стадии формирования, наблюдается растущий интерес со стороны как государственных, так и частных образовательных учреждений [5].

Современные казахстанские вузы функционируют в условиях динамично меняющейся образовательной среды. Среди ключевых вызовов можно выделить необходимость повышения качества образовательных услуг. В условиях растущей конкуренции вузы обязаны обеспечивать высокую квалификацию выпускников, соответствующую требованиям современного рынка труда. Финансовая устойчивость также является актуальной проблемой, требующей эффективного управления ресурсами и поиска новых источников финансирования.

Цифровая трансформация общества предъявляет к вузам новые требования. Активное внедрение цифровых технологий в образовательный процесс, создание современных цифровых образовательных платформ и обеспечение доступа к актуальным информационным ресурсам становятся неотъемлемой частью деятельности казахстанских вузов. Привлечение и удержание высококвалифицированных преподавателей является еще одним важным аспектом развития высшего образования в Казахстане. Конкуренция за талантливых педагогов требует от вузов создания привлекательных условий труда и развития карьерных перспектив.

Анализ современного рынка образовательных услуг высшего образования выявил ряд существенных вызовов, стоящих перед вузами. К ним относятся необходимость повышения качества образования, обеспечения финансовой устойчивости, адаптации к новым технологиям и привлечения талантливых преподавателей. Для успешного преодоления этих вызовов вузам необходимо активно сотрудничать с работодателями, развивать партнерские отношения с зарубежными университетами, инвестировать в научно-исследовательскую деятельность и создавать привлекательные условия для студентов и преподавателей. Решение этих задач позволит вузам не только сохранять конкурентоспособность на рынке образовательных услуг, но и способствовать развитию человеческого потенциала и инновационной экономики.

Современный рынок образовательных услуг высшего образования характеризуется высокой динамичностью и разнообразием. Глобализация, цифровизация и растущие ожидания со стороны студентов и работодателей создают как новые возможности, так и серьезные вызовы для вузов. Для успешного функционирования в этих условиях образовательным учреждениям необходимо постоянно адаптироваться к меняющимся условиям, повышать качество образовательных услуг, развивать инновационные образовательные технологии и укреплять международное сотрудничество. Перспективы развития рынка образовательных услуг связаны с дальнейшей интеграцией образования, науки и производства, а также с усилением роли вузов в формировании инновационной экономики.

### **Список литературы**

1. <https://maginnov.ru/ru/zhurnal/arhiv/2021/innovacii-n-8-2021/rynok-obrazovatelnyh-uslug-vysshego-obrazovaniya-sovremennoe-sostoyanie-i-tendencii-razvitiya>
2. Айдаргалиева Н.Г. **СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА**. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2020;(3):7-13.<https://vestnikskfu.elpub.ru/jour/article/view/299>
3. OECD (2017), Higher Education in Kazakhstan 2017, Reviews of National Policies for Education, OECD Publishing, Paris. - URL: <https://doi.org/10.1787/9789264268531-en> (датаобращения 18.12 2019). -Text : electronic.

4. Устойчивость университетов в отношении модели финансирования системы высшего образования в Республике Казахстан в условиях переходного периода : монография / Али Айт Си Мхамед, Р. А. К. Сагинтаева, Г. Воссенштейн. - НурСултан :Nazarbayev University Graduate School of Education, 2018. - 68 с. - Текст : непосредственный.

5. Канунникова А.М. Международная торговля образовательными услугами в условиях цифровой трансформации // Вестник университета. 2023. № 9. С. 140–148.



**Trends in digitalization of the financial sector as a symbiosis of innovative financial products and information technologies**

**Инновациялық қаржылық өнімдер мен ақпараттық технологиялар симбиозы ретінде қаржы секторын цифрландыру трендтері**

**Тренды цифровизации финансового сектора как симбиоз инновационных финансовых продуктов и информационных технологий**

## Инновации в банковской сфере Республики Казахстан

Е.Т. Акбаев<sup>1</sup>, Л.С. Комекбаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>к.э.н., профессор кафедры финансов

<sup>2</sup>к.э.н., профессор кафедры финансов

<sup>1</sup>erbolsyn.2011@mail.ru, <sup>2</sup>l.komekbaeva@mail.ru

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В рамках данной статьи рассматриваются понятия банковских инноваций, дана авторская трактовка данного понятия. Авторы выявили основные причины необходимости использования инноваций в банках. Также представлена дополненная классификация банковских инноваций и их краткая характеристика.

Ключевые слова: банковские инновации, технологические инновации, продуктовые инновации, радикальные инновации, цифровые и дистанционные услуги Банка

Глобализация мировой экономики и переход Казахстана на инновационный путь развития диктует необходимость изучения модернизации финансовой системы в целом и банковского сектора в частности.

Банковские инновации – это специфический вид финансовых инноваций, реализуемых банками на финансовых рынках или в их собственной деятельности в форме нового или улучшенного банковского продукта, услуги, процесса, организационной формы или технологии с целью более эффективного формирования и размещения ресурсного потенциала банка [1].

По экономическому содержанию банковские инновации можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые.

Технологические инновации (электронные переводы денежных средств, банковские карты) это путь к конкурентным преимуществам банков и способствуют развитию современной платежной системы.

Продуктовые инновации – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в процессе их разработки или изменения условий регулирования. Продуктовые инновации определяют основную часть инновационной деятельности банка.

В рамках продуктовых инноваций можно выделить собственно продуктовые и рыночные инновации. Некоторые авторы называют их собственно банковскими и парабанковскими (например, инкассация).

По инновационному потенциалу выделяют: радикальные (базовые) инновации, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, использование качественно новых технологий их реализации, применение совершенно новых методов управления; комбинаторные – использование множества комбинаций различных существующих элементов; модифицирующие, предназначенные для внесения необходимых изменений и дополнений в существующие банковские продукты с целью продления их жизненного цикла (выпуск дополнительных дисконтных карт).

Радикальные инновации представляют наибольшую ценность, поскольку они оказывают наиболее значительный эффект, привнося нечто принципиально новое в механизм функционирования кредитной организации. Они включают в себя внедрение системы Customerrelationshipmanagement (CRM-системы) (система управления взаимоотношениями с клиентами). Однако в большинстве случаев преобладают инновации, относящиеся к двум последним группам. Они не имеют такого мощного резонанса, но их главная цель – корректировка и адаптация уже произошедших и внедренных базовых преобразований в соответствии с меняющейся рыночной конъюнктурой и внутренними целями.

В современных условиях банками реализуются следующие основные виды инноваций [1]:

- объединение новейших сервисов для снижения всевозможных затрат, возникающих при смене одного сервиса на другой;
- перспективное объединение оффлайн- и онлайн-ресурсов с целью сохранения всех преимуществ одного и другого вида предоставленной банками услуги;
- непрерывное обслуживание 24/7;
- способ платеж/оплаты, который демонстрирует уровень репутации банка на рынке предоставления банковских инновационных услуг (например, бесконтактный браслет или биометрический трекер);
- нацеленность коммерческих банков на малый и средний бизнес, приносящий в настоящее время наибольший показатель прибыли.

Кроме того, для обеспечения максимальной доступности финансовых продуктов и услуг JusanБанк осуществляет цифровую трансформацию бизнеса и внедрение инновационных решений для клиентов.

Продолжая разрабатывать и внедрять новые цифровые решения, банк стремится к тому, чтобы ими могли пользоваться все. Банк считает, что статус клиента Jusan должен быть комфортным, в том числе для клиентов с ограниченными возможностями или проживающих в отдаленных районах.

Подход банка позволяет людям с инвалидностью, мало мобильным группам населения, пенсионерам, жителям всех регионов страны обслуживаться в Жусан с учетом своих особенных потребностей, не посещая отделение.

Цифровые и дистанционные услуги Банка, включая оказание оперативной поддержки клиентам, доступны через официальный сайт или мобильное приложение. К примеру, цифровая карта Jusan обеспечивает распространение финансовых услуг на удаленные районы без банковского присутствия – для ее оформления и использования достаточно иметь подключение к Интернету.

Усилия банка по улучшению цифровой доступности сосредоточены на удовлетворение различных предпочтений и условий клиентов – не только клиентов со слабым зрением или другими ограничениями, но и клиентов, которые используют небольшие экраны, такие как мобильные телефоны и смарт-часы.

Модернизируемые офисы и новые точки обслуживания оборудуются инфраструктурой для беспрепятственного доступа людей с ограниченными возможностями, мало мобильных групп населения и людей пожилого возраста, включая наружные звонки вызова, удобное обустройство касс, тактильные дорожки, специальные пандусы.

Сотрудники Жусан Банка проинструктированы по правилам взаимодействия и поддержки клиентов с ограниченными возможностями.

У Банка имеются социально-ориентированные финансовые продукты, к примеру:

- «Социальная карта», предназначенная для выплаты пенсий, алиментов и пособий населению;
- мультивалютная «Детская карта» для клиентов в возрасте от 6 до 16 лет, которая включает родительский контроль операций, а также возможность для детей управлять своими денежными средствами и обучаться основам инвестирования через мобильное приложение JusanJunior;
- «Ко-бренд карты» для высших учебных заведений – банком выпускаются банковские карты, которые совмещают в себе как функции платежного инструмента, так и систему идентификации студентов (студенческий билет), систему контроля доступа в кампусы и общежития университетов.

• Образовательный накопительный вклад «Aqyl» с дополнительной премией до 7% к основной ставке от государства – уникальное решение для оплаты обучения по программам технического и профессионального, высшего и послевузовского (магистратуры) образования.

С июня 2021 года была запущена новая бонусная программа для держателей платежных карточек, которым присваиваются 3 уровня (Silver, Gold и Premium) в зависимости от активности клиентов и использования продуктов экосистемы Банка. На каждом уровне

клиентам предоставляется разное количество бонусов от безналичных покупок (до 2%) и возможность выбора любимых категорий покупок с бонусами от 5 до 15%. В бонусной программе участвует более 175 тыс. клиентов банка.

Жусан Банк предлагает своим клиентам подключение к онлайн-банкингу для удобного управления счетом. Специально для представителей бизнеса запущен мобильный сервис JusanBusiness с множеством полезных опций.

Доступные функции онлайн-сервиса:

- платежи и переводы (в бюджет, контрагентам, валютные операции, конвертация);
- сканер счета на оплату;
- Push-уведомления;
- бесплатная автоматическая проверка контрагента;
- выписка со счета 24/7;
- возможность автоматической отправки платежей на электронные адреса;
- автоматическая отправка выписок.

В 2022 году Банк одним из первых запустил приложение для детей в возрасте от 10 до 16 лет, в котором они могут обучаться и инвестировать в реальные ценные бумаги. В приложении JusanJunior можно торговать любыми акциями из списка KASE Global, а также акциями казахстанских компаний на Казахстанской фондовой бирже (KASE). Счет Junior привязан к счету родителя, который в любой момент может проверять операции ребенка, устанавливать лимиты и пополнять счет через мобильное приложение. Предварительно потребуется пройти видео обучение в Jusan Академии, адаптированное для подростков.

Также, банк разделен на три блока, в каждом из которых ведутся свои работы по развитию.

Jusan Retail –оранжевый бренд, это розничные клиенты. Ядром JusanRetail является клиент и его опыт взаимодействия с супер приложением Jusan, вокруг которого банк выстраивает все продукты и сервисы. Уже сейчас онлайн можно получить не только весь перечень банковских сервисов, но и все остальные услуги и продукты экосистемы, в том числе страхование, инвестирование, развлечения и путешествия и просто приобрести любые товары и услуги. В клиентоориентированности банку помогают большие компетенции по анализу bigdata. Жусан банк тщательно и безопасно работает с массивами клиентских данных для того, чтобы определять потребности клиента и шаг за шагом создавать дополнительную ценность и улучшать клиентский путь.

JusanBusiness — банк-партнер для малого, среднего и большого бизнеса. Он помогает клиентам оцифровать бизнес и развивать его через возможности нашей экосистемы.

Банк понимает, что каждый бизнес — это уникальная история, поэтому развивает гибкие настраиваемые решения, чтобы бизнес смог организовать работу с банком так, как ему нужно. И для этого у банка уже есть ряд продуктов.

В первую очередь это интернет-банкинг — мобильное и веб-приложение JusanBusiness с услугами для любого этапа бизнеса, от открытия счета до формирования платежей для налоговой. В интернет-банкинге предприниматель может управлять бизнесом онлайн и пользоваться всеми продуктами экосистемы для бизнеса. JusanTole — эквайринг: POS-терминал для приема оплаты с карт и через QR и приложение для кассира, через которое можно принимать оплату и видеть поступления.

В дополнение к этому, через приложение JusanBusiness можно контролировать работу кассиров, управлять счетами и видеть поступления с торговых точек. Задача банка — сделать так, чтобы предприниматель, который решил открыть свой бизнес, мог принимать безналичные платежи практически сразу. Поэтому после заказа JusanTole сотрудники банка приезжают с документами и терминалом, подключают и настраивают систему в течение одного дня. Бизнесу всегда нужна высокая динамика и гибкость.

К примеру, инструмент «Соберите свой пакет» — конструктор тарифов. У банка предприниматель может выбрать нужное ему количество платежей и пополнений/снятий в месяц, а также скидку на переводы в рублях или другой валюте, если работает с зарубежными партнерами.

Третье направление – JusanPrivateBanking - для обслуживания особых клиентов, где банк предлагает не только надежно сохранить, но и активно приумножить свой капитал, инвестируя его в различные финансовые инструменты. В этом направлении банк планирует повысить конкурентоспособность через обновление линейки нефинансовых продуктов и дальнейшую цифровизацию. Фокус банка сегодня состоит из актуальных для нашего клиента решения по образованию, безопасности, юридическому сопровождению, налоговому консультированию, вопросам наследства. В развитии этого направления лежит формат работы швейцарских и сингапурских банков. У швейцарских банков Жусан Банк взял подход к уровню конфиденциальности и надежности, у сингапурских — технологичность.

Цифровизация и развитие высокотехнологических платформ являются ключевыми приоритетами для Жусан банка.

В 2021 году инвестиции в IT – направление составили более 2,8 млрд тенге. Количество ежемесячных активных пользователей (MAU) цифровых сервисов Банка превышает на момент подготовки Отчета 1 миллион пользователей. За отчетный период выпущено 442,5 тыс. цифровых карт.

Банк стремится внедрять инновации в основной бизнес в тех сферах, где клиенты ожидают новых решений и где банк может наиболее эффективно и выгодно позиционировать себя на рынке.

Лейтмотив цифровизации Жусан банка – это инновации, ориентированные на каждого клиента. Отметим, что цифровые платформы Jusan и JusanBusiness признаны лучшими инновационными разработками в Казахстане по версии InternationalFinanceAwards – 2021.

Второй награды «Best New Mobile Banking Application – Kazakhstan 2021» - «Лучшее новое банковское мобильное приложение – Казахстан 2021» был удостоен еще один цифровой продукт банка – мобильное приложение Jusan для розничных клиентов. Обновленная версия интернет-банкинга стала доступна клиентам в октябре 2020 года. Сегодня в мобильном приложении доступны финансовые услуги: в том числе банковские продукты, инвестирование, автострахование; а также линейка нефинансовых сервисов, таких как цифровой мобильный оператор и маркетплейс Jmart с ассортиментом товаров и услуг из более чем 400 тыс. актуальных позиций, покупка которых возможна с помощью банковской картой любого банка мира, а также в рассрочку или кредит. В настоящее время им активно пользуются более 1 миллиона человек, при этом ежемесячно пользователей становится больше порядка на 100 тыс. человек.

Банк ориентируется на создание гибких, настраиваемых, удобных, востребованных и клиентоориентированных цифровых экосистем, которые тесно интегрированы с платежными и финансовыми предложениями на основе высокого уровня безопасности и защиты персональных данных. В свою очередь цифровизация внутренних процессов создает комфортные условия для сотрудников и повышает эффективность работы банка.

Банк учитывает то, что цифровые решения позволяют снижать воздействие банка и его клиентов на окружающую среду и сокращать климатические эмиссии.

Жусан осуществляет полный цикл разработки продуктов и услуг, а также анализ big data, которые направлены на создание решений, повышающих качество клиентского обслуживания и предоставляющих новые возможности клиентам.

Банком инициирован совместный проект с оператором мобильной связи Kcell и международной платежной системой Mastercard по запуску банковских продуктов OGO в мобильных приложениях Kcell/Activ. Продуктовая линейка включает цифровую мультивалютную платежную карту GO Card, систему банковского вклада OGO Deposit и беззалоговый заем OGO Credit. В этом проекте Жусан выступает в роли технологического партнера и финансового оператора.

Банк систематически работает над созданием высокотехнологичной рабочей среды, которая помимо прочего побуждает работников способствовать цифровой трансформации Банка. Банк организывает дискуссии о последних тенденциях в области технологий, чтобы работники могли понимать, как Банк реагирует на эти тенденции.

В 2021 году инвестиции в IT направление составили 2,8 млрд. тенге.

Среди цифровых решений для розничных клиентов можно выделить следующие:

- продукт «цифровая карта» – предоставляет возможность без посещения отделения банка открыть карту и осуществлять по ней полный спектр операций, доступных для пластиковой карты: оплата покупок с помощью NFC–технологии, снятие наличных в банкоматах по коду, оплата по QR, платежи и переводы по номеру карты, номеру телефона, номера счета;
- кредиты онлайн – получение кредита через приложение Jusan и мобильное приложение Kcell/Activ на сумму до 6 млн. тенге на срок до 60 месяцев, одобрение онлайн за минуту. Клиенту для подачи кредитной заявки и получения кредита не нужно физически посещать банк;
- получение карты посредством картомата, а также мгновенная печать карты в отделении посредством мини-эмбоссера;
- бесконтактные платежи Apple Pay/Samsung Play/Google Play;
- биометрическая идентификация клиента при выпуске платежной карты в мобильном приложении;
- получение наличных в банкомате SMS-коду.

Сейчас банк находится на третьей позиции в ретейл-сегменте, тогда как некоторые банки шли годами, а порой и десятилетиями к своему успеху. Сегодня по узнаваемости банк входит в тройку наиболее популярных банковских брендов Казахстана. Согласно маркетинговым исследованиям BrandHealthTracking, проведенным на онлайн-панели агентства ZimaBlue в апреле этого года, Жусан Банк лидировал в опросе: «Какой БВУ вы выберете, если решите поменять текущий банк».

Таким образом, сегодня рост инноваций в основном обусловлен быстро развивающимся рынком цифровых технологий и появлением новых вариантов для поиска, объединения и анализа данных.

### Список литературы

1. Вукович Г.Г., Терихов М.С. Финансирование инновационной деятельности в Российской Федерации // Общество: политика, экономика, право. – 2017. - № 2. – С 49-51.
2. Ларионова Ю.В., Павлова С.А., Гордеева Е.В. Инновационная деятельность в банковском секторе: особенности и тенденции развития. – М.: СГУ, 2014. – 112 с.
3. Родин Д.Я. Развитие банковских инноваций, основанных на оптимизации бизнес-процессов коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. - № 32. – С 2-10.
4. <https://Jusan.kz>

### Тренды цифровизации финансового сектора как симбиоз инновационных финансовых продуктов и информационных технологий

Л.М. Айтбаева<sup>1</sup>, А.Б. Есебаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студент 4-го года обучения по специальности «Финансы»

<sup>2</sup>студент 4-го года обучения по специальности «Финансы»

[ajtbaeva.lejla@mail.ru](mailto:ajtbaeva.lejla@mail.ru), [esebaeva.asema@mail.ru](mailto:esebaeva.asema@mail.ru)

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Статья посвящена анализу трендов цифровизации финансового сектора как симбиоза инновационных финансовых продуктов и информационных технологий. Рассматриваются особенности внедрения банковских инноваций, включая развитие интернет- и мобильного банкинга в Республике Казахстан. Обосновывается значимость цифровизации

для повышения конкурентоспособности банков, привлечения клиентов и удовлетворения их потребностей. Особое внимание уделено государственной программе «Цифровой Казахстан», которая стимулирует развитие дистанционного банковского обслуживания. Приводятся данные о динамике использования цифровых каналов, внедрении биометрических технологий и онлайн-сервисов для юридических лиц. Делается вывод о необходимости дальнейшего развития цифровой инфраструктуры для повышения качества и доступности финансовых услуг.

Ключевые слова: цифровизация, финансовый сектор, банковские инновации, интернет-банкинг, мобильный банкинг, удаленное банковское обслуживание, «Цифровой Казахстан», биометрические технологии, дистанционные каналы.

В современных условиях финансовый сектор стоит перед необходимостью внедрения активно внедрять инновационные банковские продукты и услуги, поскольку в условиях изменчивой рыночной среды привлечение большего количества клиентов является задачей номер один для банков. Внедрение банковских инноваций не только способствует привлечению клиентов, но и увеличивает уровень конкурентоспособности банка среди других банков, а также способствуют удовлетворению потребностей различного рода клиентов и являются косвенным показателем интеллектуального потенциала персонала коммерческого банка.

В свою очередь, развитие рынка банковских услуг зависит от готовности банков меняться и адаптироваться под потребности клиентов. На 01.12.2023 г. в Республике Казахстан функционирует 26 коммерческих банков, каждый из которых имеет свою клиентскую базу, поэтому увеличение клиентской базы должно может основываться либо на привлечении молодых поколений либо на перераспределении клиентов среди банков-конкуренты.. Только банковские инновации, смена обслуживания и новейшие технологии могут облегчить этот процесс.

В последнее время услуги инновационного банковского обслуживания получили интенсивное формирование также в Республике Казахстан. Это услуги интернет-банкинга, приложения мобильного банкинга, с помощью которых можно осуществлять платежи удаленно, оплачивать услуги и получать доступ к другим необходимым банковским услугам. Утверждение Государственной программы «Цифровой Казахстан» - важной комплексной программы, направленной на повышение уровня жизни каждого жителя за счет использования цифровых технологий [1], дало особый импульс развитию дистанционного банковского обслуживания [1].

В рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» Национальный банк планирует ряд важных инфраструктурных проектов для дальнейшего развития рынка. Совместно с банками и другими финансовыми организациями Национальным банком РК в сотрудничестве с банками и другими финансовыми организациями работает над внедрением механизма удаленной идентификации клиентов (с февраля 2022 года система тестируется), над созданием платежной системы сразу по номеру мобильного телефона, электронному взаимодействию с органами государственной власти, онлайн-страхование и инновации через открытый интерфейс взаимодействия.

Сегодня почти все банки в Казахстане имеют систему дистанционного банковского обслуживания. Услуги мобильного банкинга предоставляют 60% банков (20 коммерческих банков), которые покрывают почти 90% клиентской базы банков. Интернет-банкинг и мобильные системы сейчас насчитывают около 11 миллионов пользователей, из которых почти треть (26%) регулярно проводят транзакции. Ежедневно с помощью цифрового банкинга население проводит 400 тысяч операций с платежными картами на сумму 6 миллиардов тенге. Около 70% финансовых операций юридических лиц также проходит через удаленные сервисы.

Таким образом, прирост платежей платежными картами по цифровым каналам составил 2,6 раза в 2021 году (равняется 400,1 млрд тенге), тогда как объем таких платежей увеличился более чем в 3 раза в 2023 году. В 2023 году объем транзакций, проведенных через удаленные

каналы. с платежными картами уже достиг уровня 80,3 млн транзакций на сумму 1,2 трлн тенге, что более чем вдвое превышает показатель за аналогичный период 2022 года [2].

Банки внедряют новые решения для открытия банковских счетов в Интернете и использования биометрических технологий (распознавание отпечатков пальцев, голоса и лица). Уже запущена услуга для юридических лиц по открытию банковского счета онлайн и заключению договора обязательного страхования на этапе публичной регистрации через портал электронного правительства, то есть для вновь созданного юридического лица с помощью электронной процедуры он может сделать публичную регистрацию, открыть банковский счет на свое усмотрение в одном из банков второго уровня, предлагающих данную услугу, и страхование его сотрудников. По данным Национального Банка Республики Казахстан, наблюдается рост операций через удаленные каналы. За последние пять лет операции через удаленные каналы казахстанских банков увеличились вдвое. На рисунке 1 показано развитие сети удаленного обслуживания в Республике Казахстан с 2022 по 2023 год.

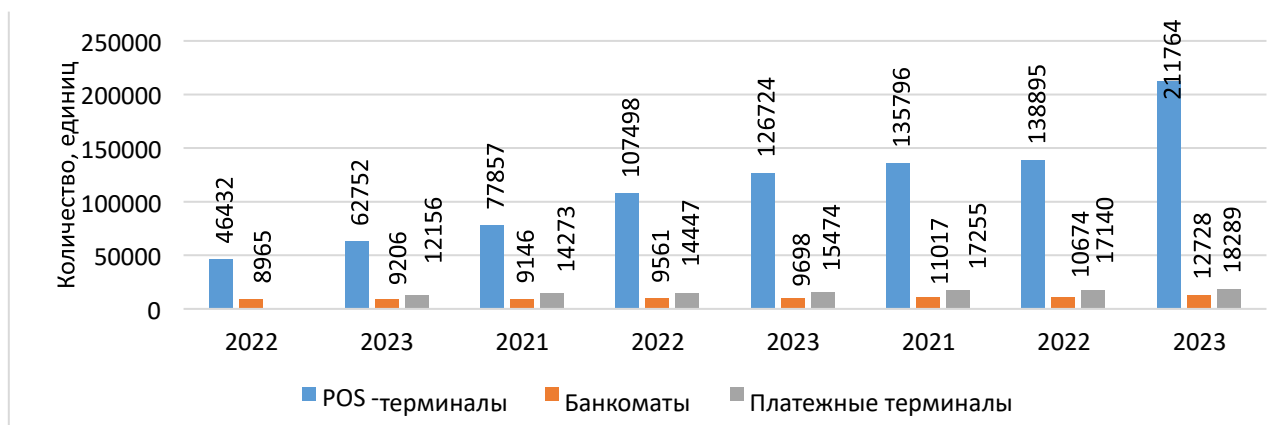


Рисунок 1. Расширение сети дистанционного обслуживания в Республике Казахстан с 2022 года по 2023 год

Примечание – составлен автором по данным источника [3]

Из данных рисунка видно, что в 2021-2023 гг. в Казахстане была сохранена тенденция расширения сети дистанционного обслуживания для проведения платежей и переводов денег - увеличилось количество POS-терминалов, банкоматов, терминалов моментальной оплаты наряду с ростом количества торговых точек и предпринимателей, принимающих к оплате безналичные платежи. Так, если в 2022 году количество POS-терминалов составляло 46 432 единицы, то к концу 2023 года их количество достигло 211 764 единицы. Количество банкоматов выросло с 8 965 единиц в 2022 году до 12 728 единиц на конец 2023 года. Количество платежных терминалов увеличилось с 12 156 единиц в 2023 году до 18 289 единиц на конец 2023 года.

Статистические показатели развития инфраструктуры дистанционного банковского обслуживания в регионах Республики Казахстан отображены в таблице 3.

Приведенные в таблице данные показывают, что по состоянию на 1 января 2021 года в Казахстане было 108 159 предпринимателей, принимающих платежные карты. Эти предприниматели разместили оборудование для обслуживания платежных карт в 169 886 торговых точках. Отношение электронных банковских терминалов к среднему количеству используемых платежных карт в месяц, 15 POS-терминалов и 1 банкомат равно 1000 использованным платежным картам. Однако, что касается количества операций с наличными, осуществленных через POS-терминалы, 97,3% составляют оплата товаров и услуг, что составляет 70,4% (19,0% от общих таможенных платежей).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что цифровые продукты и решения помогают быстро и легко получать финансовые услуги, доступные и простые в применении услуги становятся неотъемлемой частью финансовых учреждений. Сегодня в Казахстане стремительно развиваются дистанционные банковские услуги - услуги интернет-



банкинга, приложения мобильного банкинга, с помощью которых можно удаленно осуществлять платежи, оплачивать услуги и получать доступ к другим необходимым банковским продуктам. В этих системах зарегистрировано более 9 миллионов пользователей, из которых около 30% регулярно выполняют операции. Количество операций через Интернет и мобильный банк уже превышает количество наличных платежей через POS-терминалы. Ежедневно через системы цифрового банкинга совершается более 400 000 операций с наличными на сумму около 6 млрд тенге. Более 70% финансовых операций юридических лиц также осуществляется через электронные банковские услуги.

### Список литературы

1 Об утверждении Государственной программы "Цифровой Казахстан" Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2023 года № 827 // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827>

2 Объем операций населения с использованием платежных карточек вырос более чем в 2 раза // <http://www.matritca.kz/news/56430-obem-operaciy><http://www.matritca.kz/news/56430-obem-operaciy-naseleniya-s-ispolzovaniem-platezhnyh-kartochek-vyros-bolee-chem-v-2-raza.html>

3 Данные Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nationalbank.kz/kz?switch=russian>

### Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса в эпоху цифровых технологий в Казахстане

В.С. Артакшинова<sup>1</sup>, А.К. Мазин<sup>2</sup>

<sup>1</sup> м.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов,

<sup>2</sup> студент -го 3 курса обучения по специальности «Финансы»

[venera\\_seitzhan@mail.ru](mailto:venera_seitzhan@mail.ru), [mazinalmaz@gmail.com](mailto:mazinalmaz@gmail.com)

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье рассматриваются потребность в заемных средствах малого и среднего бизнеса как объема кредитования этого сегмента. Авторы ситают, что современное цифровое кредитование это преобразование бизнеса и в первую очередь доступность для предпринимателей малого и среднего бизнеса, помогающие значительно ускорить и упростить получение кредита для бизнеса. Практическая значимость в статье это анализ кредитования малых и средних предприятий банками в условиях цифровизации.

Ключевые слова: кредитование, кредитная система, цифровые технологии, инновационные технологии, малые и средние предприятия, поддержка предпринимательства

Вследствие интенсивной цифровизации в Казахстане доступны продукты, которые позволяют существенно облегчить многие процессы и разгрузить предпринимателей. Вместе с тем внедрение цифровых технологий в частном секторе остается ограниченным: лишь 11 % компаний сообщают об использовании таких технологий, в то время как среди малых предприятий этот показатель может быть еще ниже.

Цифровая трансформация правительств, предприятий и общества в равной степени зависит от технологических инноваций, которые способствуют возникновению новых практик, и от доверия к цифровой экономике, которое побуждает участников переходить на цифровые технологии.

Следует учесть, что нормативно-правовая база играет центральную роль в обеспечении качества и возможности адаптации законов и нормативных актов к потребностям и вызовам, создаваемым новыми цифровыми технологиями и вариантами их использования, таким как

незаконное присвоение данных или нарушение прав собственности и неприкосновенности частной жизни. К тому же, правительство признало необходимость привлечения частного сектора к адаптации нормативно-правовых актов в соответствии с новыми потребностями, обусловленными цифровой трансформацией бизнеса и коммерческих практик[1].

На сегодняшний день, все большее значение обретают вопросы связанные с формированием и развитием кредитной системы республики Казахстан, поскольку внедрение новых механизмов оптимизации кредитной системы может способствовать повышению эффективности кредитного процесса и созданию правовых и информационных основ экономической деятельности рыночных субъектов Казахстана, отвечающих современным мировым стандартам.

Необходимым элементом управления экономикой является кредитная система, которая представляет собой сложное неотъемлемое звено хозяйствования. Поэтому кредитная система - это исторический и логический результат развития взаимосвязанных элементов, связанных с функционированием денег и кредита. Процедура кредитной системы регулирует денежные отношения в стране, представляет различные услуги юридическим и физическим лицам, при которых возникают кредитные отношения.

В этом случае глубокое изучение текущих потребностей, своевременный анализ динамики спроса на предоставляемые услуги, принятие научно обоснованных решений о перспективах развития кредитной системы страны являются необходимыми условиями обеспечения эффективной работы кредитно-финансовых институтов.

На современном этапе кредитная система страны находится на качественно новом уровне своего развития, и большинство реформ, направленных на создание основы для ее успешного функционирования в дальнейшем, уже осуществлены. Увеличение кредитного рейтинга Казахстана до мирового уровня подтверждает, что финансовый сектор Казахстана развивается успешно, а меры, предпринятые в целях эффективного развития кредитной системы республики, ставят ее на первое место среди других стран СНГ[2.с.54].

Несмотря на то, Правительство и Национальный Банк республики Казахстан считают правильным не останавливаться на достигнутом и начать переход к решению задач следующего этапа: необходимо определить направления развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу с учетом макроэкономических тенденций, которые будут складываться в ближайшие годы, и предполагаемых соответствующих изменений в валютном и финансовом законодательстве.

Правительство и Национальный Банк прогнозируют будущее развитие финансового сектора в приведении всех его сегментов к международным стандартам в условиях предстоящей либерализации валютных отношений и возможного внедрения единого валютного пространства с отдельными странами.

Переход к рыночным отношениям настойчиво требует необходимость детального изучения деятельности малых и средних предприятий - первичного звена рыночной экономики. Экономическое состояние государства и уровень благосостояния населения зависит от эффективности осуществления деятельности малыми предприятиями.

Не считая цифровизации банковских услуг, затронуты проблемы кредитования в первую очередь удорожание заемных средств, слабые макроэкономические показатели МСП, а также исчерпание бюджетных денег, направляемых на финансирование государственных программ.

В свою очередь банки разрабатывают различные виды онлайн финансирования, но банкам необходимо встречное движение от представителей бизнеса по наполнению рынка различных облачных сервисов своими данными. Так, если предприниматель пользуется облачными сервисами, которые позволяют вести бизнес, вести учёт, использует безналичный расчёт, подключает онлайн услуги и сервисы - это позволяет банкам составить детальный анализ по клиенту, знать клиента и дистанционно предлагать различные кредитные решения, если они ему необходимы. В таком случае, банк дистанционно будет готов принять решение по выдаче финансирования предпринимателям без предоставления залога, без сбора определенных документов, и пр. Можно считать, что на сегодняшний день банки сделали большое

продвижение в сфере онлайн-кредитования, и поэтому важность цифровой трансформации для казахстанского рынка в целом является доступным.

Развитость малого и среднего предпринимательства в нашей республике началось в период формирования рыночной экономики. В Казахстане предпринимаются системные меры по развитию сектора МСП. Действует Единая программа поддержки предпринимательства «Дорожная карта бизнеса - 2025», определяющая ключевые направления государственной политики в области повышения частной предпринимательской инициативы. Создана институциональная база, включающая разветвленную систему государственных и негосударственных организаций. Между тем необходимо отметить, что в условиях снижения темпов роста экономики, сложной экономической конъюнктуры во внешней среде возникает необходимость трансформации системы поддержки и развития бизнеса.

Прогресс века технологии требует адаптации к новым бизнес реалиям, поэтому большинство казахстанских компаний работают над цифровым преобразованием бизнеса. Его необходимость пока что не может быть слишком уменьшена, поскольку лица принимающие важные решения в бизнесе без адаптации к цифровому рынку может столкнуться со значительными задержками роста и прибыли.

В стране выполняется значительные усилия по развитию малого и среднего бизнеса. Необходимость поддержки малого и среднего предпринимательства сегодня признана в качестве приоритетной сферы экономической политики. Выдвижение ее в приоритет является предпочтительной с точки зрения обеспечения занятости населения и создания отечественного товара производителя на рынке потребительских товаров[3].

Процесс кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства банковским сектором (БВУ и Банк развития Казахстана) перешло на умеренные темпы. Этому свидетельствуют следующие показатели, если в первом полугодии 2024 года объем новых займов достиг почти на 4,7 трлн тенге, и оно увеличились на 19% больше, чем по сравнению в аналогичном периоде прошлого года. Можно заметить, нынешняя динамика заметно отстает от темпов прироста зафиксированных, и итоги первого полугодий 2023 года стало увеличением объема новых займов сразу на 48,2%.

Поэтому, развитие малого предпринимательства - это свидетельство появления экономической инициативы в массовом порядке. В минувшей несколько лет в стране малый бизнес занимает периодический больше, чем средний, что стремительно продолжилась в отчетном периоде. Из всей суммы новых кредитов МСП на субъекты малого предпринимательства составили 77%. Несомненно в этой категории наблюдается и спад активности, если в 2023 году объем новых кредитов вырос на 65,2%, то в 2024 году он снизился на 20,8%. Исследования показали, что средний бизнес сохранил прежние темпы и объём новых займов в отчетном периоде увеличился на 13,2%, тогда как в первом полугодии 2023 года этот показатель рос на 11,7%.

В настоящее время малые и средние предприятия, к сожалению, не имеют устойчивого положения в экономике Казахстана. При этом, МСБ первыми ощущают различные кризисы. Правительство Казахстана реализует меры по стимулированию роста малого и среднего бизнеса и диверсификации экономики, которая в большей степени основана на добывающей индустрии и в значительной степени зависит от цен на нефть и минеральное сырье.

Следует отметить, в целом кредитование МСП перешло на умеренные темпы. Судя по виду деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов» «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», а также на «Строительство» и «Промышленность» приходится почти девять десятых всех доходов субъектов малого бизнеса за рассмотренный период. На первом месте по полученному доходу «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов». Второе место занимает строительство, что определено повышенным спросом на продукцию отрасли в последние годы в связи быстрым развитием в стране ипотечного кредитования и «строительным бумом». В итоге шести из семи выделенных Национальным банком в отчетности секторов данные по шести отраслям, оставшиеся виды экономической деятельности объединены в группу «Другие отрасли». В

частности, традиционно сфера торговли забирает на себя большую часть ссуд в адрес МСП из которых среднее по последним двум годам значение составили 58%; в том числе промышленность составили 24%, и строительство 7%.

В целом динамика результатов полугодиего месяцев 2023-2024 г.г. кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства стала менее активной в торговле с 40,6% до 21,8% соответственно. Аналогичная ситуация в промышленности его положительная динамика сократилась с 43 до 15,4%. Одновременно с этим в строительстве был зафиксирован спад, который составил -25,9% [4].

Как показали полученные результаты, базовым ресурсом роста сектора МСБ являются кредиты. Именно, поэтому основной упор в рамках государственных программ был сделан на расширение доступа МСБ к кредитам. Динамика изменения портфеля банков второго уровня по кредитам МСБ свидетельствует о том, что инструменты господдержки как субсидирование ставок, гарантирование кредитов и обусловленное размещение средств для дальнейшего финансирования МСБ, выполнили свои задачи, а именно, кредитованием субъектов малого и среднего бизнеса занимаются различные кредитные учреждения. И, естественно, что наибольшее количество кредитных заявок поступает в коммерческие банки, учитывая их разветвленность и надежность.

Наряду с этим, исследуя банковское участие в кредитовании малого и среднего бизнеса в целом по банковской системе Казахстана, за последние годы объемы кредитования коммерческими банками субъектов малого предпринимательства постоянно увеличивались. В первую очередь это связано с развитием малого предпринимательства в целом, а также с развитием взаимоотношений банков второго уровня и малых и средних предпринимателей.

Удельный вес процентов происходило увеличение объемов выданных кредитов в каждый из ряда рассматриваемых, что по срочности доминирующую позицию занимают кредиты, выданные на краткосрочной основе. Данный факт объясняется тем, что субъекты малого предпринимательства в основном берут кредиты на пополнение оборотных средств, а так как это малые предприятия, то объем и срок оборота невелики и, следовательно, денежные средства относительно быстро высвобождаются и могут быть направлены на погашение кредита.

Результаты исследований 2022 года, проведенным Центром изучения общественного мнения (ЦИОМ) по заказу Ассоциации «Форум предпринимателей Казахстана» среди предпринимателей в Акмолинской, Костанайской, Карагандинской областях и в г. Астане выявили, что в течение последних нескольких месяцев примерно половина предпринимателей (48 % в Астане, 45% в Костанае, 41 % в Караганде, 55 % в Кокшетау) обращались в коммерческие банки для получения кредитов; 36 % респондентов, или 77 % от числа обратившихся, получили его. Такой показатель, как соотношение получивших к обратившемуся, в Астане составил 77 %, в Костанае – 69 %, в Караганде – 88%, в Кокшетау – 74 %. Его задачами стали получение информации, мнений, отношений предпринимателей региона по разным аспектам предпринимательства, в том числе и по отношению доступа к финансовым инструментам, кредитам[5].

Согласно результатам исследования, в приведенной таблице 1, отражена приемлемость различных характеристик банковских кредитов для предпринимателей, где сумма и срок кредита не вызывают нареканий со стороны предпринимателей малого и среднего бизнеса. Наибольшей критике подвергается оценка стоимости залога, его размер и процентная ставка по кредиту.

Тем не менее коммерческие банки являются основным источником заёмных финансовых средств, такую возможность малому и среднему бизнесу представляют также специализированные финансовые и инвестиционные организации.

Результаты проведенные удовлетворенность работой, их существование оправдано и необходимо. В отношении микро кредитных организаций, по мнению опрошенных составили 69 %, инвестиционного фонда Казахстана – 80 %, Банка Развития Казахстана – 82 %. Опыт взаимодействия с государственными институтами развития имеют лишь 16 % опрошенных

предпринимателей, в том числе 11 % - положительный и 5 % - отрицательный; 15 % предпринимателей не были осведомлены, что в эти организации можно обратиться, 69 % осведомлены о существовании этих организаций, но не имели никакого опыта взаимодействия с ними. О значимости разных источников финансовых средств, разделение ответов на вопрос, каким из них в случае необходимости попытаются воспользоваться предприниматели, после проведенного опроса результаты показали следующее: 79 % опрошенных предпринимателей собираются прибегнуть к личным сбережениям, 51 % попросят деньги займы у друзей и родственников, 48 % попытаются получить банковский кредит, 29 % - кредит микро кредитных организаций, 38 % - кредит Банка Развития Казахстана, 26 % - средства Инвестиционного фонда Казахстана, в деле обеспечения устойчивого темпа на уровне бизнеса. Следовательно, изучив точку зрения предпринимателей, необходимо просмотреть идеи на процесс кредитования субъекта малого и среднего бизнеса самих коммерческих банков, которые являются обеспечение роста кредитования реального сектора экономики.

Таблица 1

Оценка приемлемости характеристик банковских кредитов

Оценка приемлемости требований и характеристик выдачи банковских кредитов лично для себя				
	Совсем не приемлемо	Скорее не приемлемо	Скорее приемлемо	приемлемо
Сумма кредита	6,8 %	15,3 %	43,0 %	34,9 %
Срок кредита	6,8 %	16,6 %	44,7 %	31,9 %
Процентная ставка	13,3 %	14,2 %	10,6 %	10,2 %
Размер залога	21,6 %	37,9 %	20,4 %	20,1 %
Оценка стоимости залога	25,1 %	41,7 %	19,1 %	14,1 %
Процедура выдачи кредита	11,6 %	34,4 %	32,9 %	21,1 %

В результате проведенного анализа, учитывая тот факт, что важным направлением работы по стимулированию кредитования является дальнейшая оптимизация и упрощение процедур одобрения кредитов в банках. Для этой цели целенаправленно ведется работа по цифровизации процедур кредитования бизнеса, в частности, продолжена интеграция банков с государственными базами данных через платформу Smart Bridge и шлюз электронного Правительства. А также принята соответствующая межведомственная дорожная карта, в результате реализации которой в 2023 году обеспечена интеграция информационных систем банков с 37 сервисами по юридическим лицам, недвижимости, налоговым данным, лицензированию, подаче заявлений на регистрацию юридического лица, доходам юридических лиц и др[6].

Таким образом, в целях увеличения кредитования реального сектора на регуляторном уровне в июне 2024 года, Национальным банком и Агентством, совместно с банковским сектором реализованы меры, направленные на пруденциальное стимулирование банков. В настоящее время принятые меры позволили банкам снизить коэффициенты риск-взвешивания по займам МСБ в приоритетных отраслях экономики, с 75% до 50%, по синдицированным займам - со 100% до 50%. Тем самым, это позволит высвободить капитал для кредитования бизнеса и для снижения давления на ликвидность банков до 2026 года, будут продлены сроки действия пониженных значений коэффициентов ликвидности (LCR, NSFR) на уровне 0,9, к тому же облегчены требования к порядку расчета коэффициентов ликвидности предприятий.

### Список литературы

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана // Новый Казахстан: путь обновления и модернизации- от 16 марта 2022г. // Нур-Султан. Акорда

2. Хамитов Н.Н. Банк ісі. –Алматы: Экономика,2013. - 77-82 бет
3. Улучшение рамочных условий для цифровой трансформации бизнеса в Казахстане © ОЭСР 2023
4. Статистический бюллетень Нацбанка РК [Электронный ресурс]. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskii-byulleten/rubrics/1675>.
5. Источники интернета <https://kz.kursiv.media/>
6. Источники интернета <https://nalogikz.kz/>

### **Коммерциялық банктердің несиелік операциялар көрсеткіштерінің цифрландыру жағдайы**

В.С. Артакшинова<sup>1</sup>, И.М. Шойманова<sup>2</sup>, А.К. Мейрамов<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Қаржы кафедрасының аға оқытушысы,

<sup>2</sup>"Қаржы" мамандығы бойынша 3 курс студенті

<sup>3</sup>"Қаржы" мамандығы бойынша 3 курс студенті

<sup>1</sup>venera\_seitzhan@mail.ru, <sup>2</sup>shoimanovai@gmail.com, <sup>3</sup>meynamov.almas@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада цифрлық трансформацияны жүргізу кезінде тұрақтылықты сақтаудың жаңа шешімдерін іздеу, ең алдымен, банктік қызметте және несиелік операцияларда көрінді. Өзектілігі бұл экономиканың банк секторын зерттеу, өз қызметін клиенттер сұраған қызметтердің өзгеретін ортасы мен технологиясына бейімдеу болды. Сонымен қатар, цифрландыруды жүргізу кезінде инновацияны қолдау үшін жаңа шешімдерді іздеудің заңдылықтары мен ерекшеліктері қарастырылды.

Кілт сөздер: несиелік операциялар, цифрландыру, банктік технологиялар, банктік қызмет

Кез келген елдің қаржы жүйесінде несиелік операциялар маңызды орын алуда. Олар жеке және заңды тұлғаларға әртүрлі жобалар мен мақсаттарды жүзеге асыру үшін қаржылық ресурстарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін маңызды құрал болып табылады. Несиелік беру экономиканың дамуына ықпал етеді, тұтынушылық сұранысты арттырады және қаржы нарығында өтімділікті сақтайды. Сонымен қатар, нақты секторды тұрақты әрі қолжетімді несиелік қамтамасыз ететін нақты шешімдер қабылдануға тиіс.

Елімізде банк саласын цифрлық трансформациялау үшін қолайлы жағдайлар жасалуда. Оның негізгі бағыттар жаңа цифрлық банк өнімдері және ынтымақтастық жағдайында жасалған ІТ-компаниялармен өзге де өнімдер болуы мүмкін. Банктік қызметтерді цифрландыру клиенттерге айтарлықтай артықшылықтар әкеледі, бұл қаржылық операцияларды ыңғайлы, жылдам және қауіпсіз етеді. Банктік процестерді цифрландыру нәтижесінде клиенттік тәжірибе кеңейеді.

Цифрлық платформалары банктерге әдеттегі филиалдардан қағазсыз қаржылық өнімдермен қызметтерді бірнеше арналар арқылы орналастыруға көшу арқылы өз операцияларын цифрландыруға мүмкіндік береді. Ол үшін банк несиелік операцияларды цифрландыру енгізу үшін де үлкен операциялардың кірістілігін арттыратын қызметтер, банктерге банктік инновацияларды әзірлеуге және енгізуге айтарлықтай инвестициялар тартуға мүмкіндік береді. Сөйтіп, банктің несиелік операцияларды цифрландыру -бұл сандық арналарды қолдана отырып, несиелік өнімдер мен қызметтерді онлайн режимінде ұсыну болып табылады[1].

Банктің Қазақстандағы цифрлық несиелік операциялары мынадай мүмкіндіктерді қамтиды:

- Несиелік онлайн-өнімдер;

- Қарыз алушыны электрондық сәйкестендіру;
- Несиелік қабілеттілікті автоматтандырылғаның бағалау;
- Блокчейнді қолдану;
- Роботтық процестер.

Экономиканың дамуындағы несиенің рөлі барған сайын маңызды және көп салалы болып келеді. Несие өнімді өндіру, сату және тұтыну процестеріне және ақша айналымы саласына әсер етеді, яғни өнімді өндіру және сату процестерінің үздіксіздігіне ықпал етеді, өндірістің маусымдылығынан туындаған қаражатқа деген қажеттілікті уақытша қанағаттандыруда, өндірісті кеңейтуге үлкен рөл атқарады.

Несие теориясы несиелік операцияларды ақтайды, себебі оның мәні мен ұғымын ашады. Несиелік операциялар – бұл бір тарап (несие беруші) екінші тарапқа (қарыз алушыға) қайтарымдылық, төлемдік және мерзімділік шарттарында ақшалай қаражат беретін қаржылық операциялар. Несиелік операциялардың негізгі сипаттамаларына мыналар жатады: өтеу, төлем, мерзімділік. Сонымен қатар, несиелік операциялар әртүрлі нысандарда және әртүрлі шарттарда жүзеге асырылуы мүмкін, бұл оларды жеке және заңды тұлғалардың қажеттіліктерін қаржыландырудың әмбебап құралына айналдырады.

Бүгінгі таңда қазақстандағы банктер жаңа технологияларға тез бейімделуде, мұндай технологияларды алғаш енгізе бастаған ұйымдар ретінде айқын артықшылығы және нарықтағы өз позицияларын нығайту үшін әлеуеті бар. Жоғары білікті IT-мамандары Қазақстанның банк секторының цифрлық трансформациясын қолдайды. Бұл банктердің төлем инфрақұрылымын жетілдіруге және меншігінің технологиялық бағдарланған экожүйелерін құру жолдарын іздеуге ықпал етеді.

Сондықтан, банк жүйесінің жиынтық активтеріндегі он ірі банктің үлесі шамамен 88% құрайды, ал екі ірі банктердің "Қазақстан Халық банкі" АҚ (Халық Банкі) және "Kaspi Bank" АҚ-клиенттердің жиынтық қаражатының жартысына жуығын құрауда. Себебі қазақстандық банктер табыстылықтың жоғары көрсеткіштерін көрсетті: соңғы бес жылда орташа капиталдың кірістілік көрсеткіші (return on average equity, ROAE) шамамен 25%-ң құрады, сондай-ақ шығыстардың табысқа қатынасы саладағы ең үздіктердің бірі шамамен 25-30% құрады, бұл оларға жаңа технологияларға және клиенттердің өзгермелі қажеттіліктеріне тез бейімделуге көмектеседі. Бұл банктік қызметтің ең маңызды ерекшелігі - ол өз жұмысын жеңіл әрі қысқа мерзімде жасай алады[2].

Банктік ақпараттық әлемнің дамуымен кез-келген тақырыпта алға ұмтылатын банктерге кез-келген орын қажет етпестен онлайн-қосылыстар арқылы дамитын қосымшалар арқылы банктік операцияларды жүргізуге мүмкіндік беретін жүйе.

Банктердің үстем жағдайына Қазақстан нарығындағы ұзақ қызмет тарихы және клиенттермен берік қарым-қатынас қолдауды көрсетеді. Кез келген банктің қызметінің табысталуы банктің жүргізген несиелік операциялар мен несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақытылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақытылы айналысып отыруға тиіс.

Несиелік саясатты, несиелік операцияларды жүзеге асыруда екінші деңгейлі банктердің маңызы зор. Цифрландыру жағдайындағы банк секторының болашағы, цифрлы жүзеге асыратын жетекші банктер трансформация, өзінің құрылған экожүйесі шеңберінде ұсынылатын өнімдер мен қызметтер желісін кеңейтуге қабілетті болады. Клиенттер өз кезегінде өз банкінде телекоммуникация, бөлшек сауда, білім беру, денсаулық сақтау салаларына байланысты қосымша қызметтерді ала алады. Ұсыныстар жекелендіріледі және банк операцияларының жылдамдығы айтарлықтай артады[3].

Отанымызда банк саласын цифрлық трансформациялау үшін қолайлы жағдайлар жасалуда. Жыл сайын қашықтан қызмет көрсету арналарын пайдаланатын клиенттер саны артып келеді.

Жүргізілген зерттеуге сәйкес 2023 жылғы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторында 21 екінші деңгейдегі банктер қызмет етуде, оның 11-і шетелдің қатысуымен,

оның ішінде 8-і еншілес банктер. Осы аталған ЕДБ-ң даму тенденцияларындағы олардың негізгі қызметі несиелік операциялар болып табылады. Бұл қызмет барлық банктердің қаржылық тұрақтылығының негізгі факторы дәстүрліден өзгеше басқа арналардың (мобильді және интернет-банктің) көмегімен қызмет көрсетуге ниет білдірген клиенттер саны өсуде (Кесте 1).

Кесте 1

Қазақстан Республикасы банк секторының құрылымы

Банк секторының құрылымы	2021	2022	2023
Екінші деңгейдегі банктердің саны, оның ішінде:	26	22	21
- жарғылық капиталда мемлекеттің 100% қатысуы бар банктер	1	1	2
- шетелдік қатысуы бар екінші деңгейдегі банктер	13	12	11
- екінші деңгейдегі еншілес банктер	12	9	8
Е с к е р т п е - Ақпараттың негізгі көзі ҚР Ұлттық Банкінің деректері, ЕДБ –ң ресми сайттары негізінде			

Белгісіздіктің өсуі жағдайында банктер санының төмендеу тенденциясы бірқатар себептерге байланысты болды. Оларға келесілер жатады: лицензиялардың пікірлері, басқа банктермен бірігу, филиалға қайта құру, ерікті тарату және басқа да себептер. Банк нарығындағы ойыншылар санының төмендеуі банктік бәсекелестік деңгейіне теріс әсер етеді және Қазақстанның банк нарығындағы бәсекелестік деңгейі дамыған елдердің нарықтарынан төмен екенін көрсетеді. ҚР екінші деңгейдегі барлық банктерінің активтері 2023 жылғы 1 қантардағы жағдай бойынша 44 562,3 млрд. теңгені құраған, 2022 жылдың басында бұл көрсеткіш – 37 622,0 млрд. теңге болды, жыл басынан ұлғаю – 18,4% құраған.

Банк секторының активтері негізінен несиелік қоржыны 2,2%-ға өсуі есебінен ағымдағы жылғы қарашада 1,7% - ға немесе 798,5 млрд теңгеге ұлғайып, 49,2 трлн теңгені құрады (2023 жылдың басынан бері 10,3%-ға немесе 4,6 трлн теңгеге өсу байқалды). Өтімділігі жоғары активтер 14,7 трлн теңгені немесе активтердің 29,9%-ын құрады, әрине бұл банктерге клиенттер алдындағы өз міндеттемелеріне толық көлемде қызмет көрсетуге мүмкіндік береді.

Еліміздегі ЕДБ-дің несиелік операцияларын талдауды ҚР-ның Ұлттық Банктің қаржылық есептілігі мәліметтері негізінде активтер көлемін қарастырып, оның ішінде банктік қарыздарға толықтай талдау жасалынды. Банк секторы активтерінің жалпы құрылымында оның маңызды көрсеткіштің бірі банк несиелері, ол 2021 жылы 17471,8 құрап, жалпы активтердегі үлесі 47,7%, 2022 жылы 20 200,4 млрд теңгені болып, жалпы активтердегі үлесі 51,6% құраған. 2023 жылы бұл көрсеткіш 24 257,7 млрд тг.құрап, жалпы активтер құрылымындағы үлесі - 52,3 % болған, яғни 2021 жылмен салыстырғанда оның үлесі (20,1% ) артқан. Бұл банктердің өтімді активтерді көбейтуді жалғастыратынын білдіреді.

Зерттеудің нәтижелеріне сүйенетін болсақ, 2023 жыл қорытындысы бойынша экономиканың өсу қарқыны айтарлықтай серпінді болды және перспективалы - 5.3% құрады. ЖІӨ-нің номиналды өсуі одан да әсерлі болды, яғни -18%. Алайда банктердің жиынтық несиелік қоржының номиналды өсуінің жалғасуына қарамастан соңғы жылдары, ЖІӨ-ге несиелердің үлесі төмендейді, 21% құрады, ол 2013 жылы он жыл бұрын 31%-ды құраған. Бұл көбінесе бизнесті несиелендіру рөлінің төмендеуіне байланысты болады. Егер ағымдағы жылдың басынан бастап коммерциялық банктердің несиелік қоржыны төмен болса, ол жалпы 9% - ға өсті, содан кейін бөлшек несиелеу 13.4%, ал корпоративті несиелеу барлығы 2,9% болды. Несиелердің жалпы қоржыныдағы заңды тұлғалар қоржынын үлесі банк секторы жыл басындағы 42.2% - бен салыстырғанда тағы да 39.9% - ға дейін қысқарды.

Сонымен қатар, 2020 жылға дейін корпоративтік секторды несиелеу көлемі бөлшек несиелеу бойынша дәстүрлі түрде озып кетті. Бірақ 2020 жылдың қараша айынан бастап бөлшек несиелер бірінші рет озып кетті. Бизнеске несиелер, алшақтық ұлғаюын жалғастыруда, ағымдағы жылдың шілде айының соңына дейін 5 трлн теңгеге жетті.

Коммерциялық банктердің бөлшек несиелеудегі көшбасшылар - Kaspi Bank, Қазақстан



Халық Банкі және ЦентрКредит Банкі болып табылады.

Кесте 2

2023 жылдың соңына корпоративтік несиелеудің көшбасшы банктері, млрд. Теңге

Банктер атауы	2023	Корпоративтік несиелік қоржындағы, банктер үлесі, %
Kaspi bank	3 331	25%
Қазақстан Халық Банкі	2 739	21%
Банк ЦентрКредит	1 316	10%

Ескертпе - ҚР Ұлттық Банкінің деректері мен банктердің қаржылық есептілігі

Kaspi Bank секторының төрттен бір бөлігін алып жатқан көшбасшысының үлесіне қарамастан жеке тұлғаларға кредит берудің шоғырлануы жоғары емес екенін, ең ірі банктердің үшеуінің жалпы үлесі ЕДБ-нің жиынтық бөлшек портфелінде 56% құрайды.

Олардың көшбасшысы Kaspi bank - 25% үлесті құраса, Банк ЦентрКредит - 10% үлеспен бұл секторда да үшінші орынды иеленді (Кесте 2).

Банк үшін цифрлық несиелік операциялар тиімді болып саналады, себебі соңғы жылдары Қазақстанның банк саласында, әсіресе ірі ойыншылар цифрландыруға қомақты қаражат салуды көздеуде. Бұл негізінен клиенттердің қалауына, күшті секторға және қатан бәсекелестікке байланысты болды. Бұл андеррайтинг процесін қолдауды, тұтынушыларға ұсынысты кеңейтуге және пайдаланушының тәжірибесін жақсартады. Алайда, бизнесті түрлендірудің өзіндік бағасы бар. Технологиялардың немесе инфрақұрылымның жұмысында цифрландырумен байланысты тәуекел артты, бұл IT-ға, деректерді қорғауға және инфрақұрылымды дамытуға қосымша елеулі инвестицияларды талап етеді. Зерттеу бойынша, банктердің IT шығыстарының орташа үлесі алдағы үш жылда қазіргі уақытта 8-10% - дан олардың операциялық шығыстарының 15-17% - на дейін өсуі мүмкін екендігі болжануда[4].

Қарыз алушылар үшін несие саласында цифрлық технологияларды барынша тиімді пайдалану маңызды. Цифрлық технологиялар несие саласын өзгертуді жалғастыруда, бұл несие алу процесін ыңғайлы және қолжетімді етеді. Осы өзгерістерді ескере отырып, Қазақстандағы қарыз алушылар цифрлық инновациялардың артықшылықтарын пайдалана алады және уақыт пен күш-жігердің ең аз шығындарымен қажетті несие ала алады.

Қарыз алушылар үшін несие саласында цифрлық технологияларды барынша тиімді пайдалану маңызды. Цифрлық технологиялар несие саласын өзгертуді жалғастыруда, бұл несие алу процесін ыңғайлы және қолжетімді етеді. Осы өзгерістерді ескере отырып, Қазақстандағы қарыз алушылар цифрлық инновациялардың артықшылықтарын пайдалана алады және уақыт пен күш-жігердің ең аз шығындарымен қажетті несие ала алады.

Цифрлық банктер дәстүрлі банктердің өмір сүруіне қауіп төндіреді, өйткені көптеген клиенттер цифрлық технологияларға көшуде. Банк саласындағы цифрлық трансформация жасанды интеллект (AI), машиналық оқыту (ML) және блокчейн сияқты жаңа технологияларды енгізуге әкелді. Цифрлық банкингтің тенденциялары мен технологиялары дамып келе жатқандықтан, neobanks банктік қызметтерді қызмет ретінде (baas) ұсыну үшін үшінші тараптармен ынтымақтастықты жалғастырады.

Цифрлық банкинг индустриясын тоқтату мүмкін емес және ол тек жақсы және арзан қызметтерді ұсынатындықтан дамиды. Сондықтан Қазақстан Республикасында Open API және Open Banking дамытудың 2023-2025 жылдарға арналған тұжырымдамасы ұсынуын жеткізуде болды. Технологиялықты қамтамасыз етуге және тұтынушылардың құқығын қорғауға баса назар аударып, қаржы секторын цифрлық трансформациялауды жүйелі және кезең-кезеңімен дамытуды жалғастыру мақсатында Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігімен бірлесіп, Бәсекелестікті қорғау және дамыту агенттігінің қатысуымен Қазақстан Республикасында Open API және Open Banking дамытудың 2023-2025 жылдарға арналған тұжырымдамасын әзірлеп, бекітті.

Open Banking («Ашық банктік қызметтер») банктерге өз клиенттерінің деректеріне үшінші тарапқа тек клиенттердің келісімімен ғана қол жеткізуге және осылайша қызмет көрсетудің ыңғайлылығы мен жылдамдығын арттыруға мүмкіндік береді. Мысалы, банкте Open API технологиясы клиентке көптеген шоттарды басқаруға және тұрақты төлемдер мен аударымдар жасауға, қаржылық есептілікті оңтайландыруға, кірістер мен шығыстарды талдауға және т.б. мүмкіндік береді. Open Banking-ті енгізу халықаралық деңгейде танылған ақпарат алмасу хаттамасы болып табылатын Open API технологиясын қолдануға негізделген.

Тұжырымдаманы әзірлеу аясында ҚРҰБ, ҚНРДА және БҚДА реттеушілері екінші деңгейлі банктермен алдын ала талқылаулар жүргізді. Сондай-ақ ЕДБ арасында API технологиясын пайдаланудың ағымдағы мәртебесі нақтыланды, ашық банктік қызмет көрсетуді енгізудің инфрақұрылымдық және реттеуші негіздеріне бағалау жүргізілді. Қаржы секторының осы цифрлық саласын дамыту ЕДБ және Open API базасында төлем қызметтерін өзге де жеткізушілердің ынтымақтастығы нәтижесінде жаңа қаржылық қызметтер мен өнімдердің, сондай-ақ бизнес-модельдердің пайда болуына ықпал етеді[5].

Осылайша, Қазақстан Республикасының нақты секторына ұзақ мерзімді несиелер қажет. Қазіргі екінші деңгейдегі банктердің ресурстық базасының жағдайы әр түрлі сандармен сипатталады. Салымдар базасының негізі болып «қысқа ақшалар» жатқызылады. Сондықтан ұзақ мерзімді несиелерді қамтамасыз етудің негізгі көзі коммерциялық банктердің қолында. Қысқа және ұзақ мерзімді несиелердің өсуіне қарамастан мынадай қорытындыға келеміз, яғни банктердің ресурстық базасы толығымен нақты экономиканың сұранымына енген жоқ. Экономиканы ұзақ мерзімді несиелермен қамтамасыз ету банктердің алға қойған мақсаттарының бірі болып саналады.

Үкімет Қазақстанның банк жүйесін қолдау жөнінде қосымша шаралар қабылдауға ниет білдірді. Тек банктер ғана экономикаға қаражат тиімді құю үшін қажетті пәрменді, ашық және нарықтық тетіктерді қамтамасыз ететін болады. Мемлекет банктерге қолдау көрсете отырып, оларды басты міндеті – экономиканың шикізат емес секторына, оның ішінде шағын және орта бизнеске кредит беруді шешу үшін делдал ретінде пайдаланатындығын атап өткен маңызды. Сонымен бірге құрылыс секторын дамытудың мультипликативті әсері болады, себебі құрылыс материалдары индустриясының ілеспе құрылысының дамуына, ал ізінше, құрылыс секторының маңына шоғырланған шағын орта бизнестің дамуына ықпал ететін болады, сол сияқты жаңа жұмыс орындары пайда болады. Банктер мемлекет пен экономика арасындағы делдал рөлін орындай отырып, мемлекет беретін қаражатты пайдалана отырып, несие беруден түсетін меншікті кірісті алу есебінен зор қолдау алады. Коммерциялық банктерді Үкіметтің экономиканы тұрақтандыру және сауықтыру жөніндегі шараларын іске асыратын негізгі арна ретінде пайдалана отырып, мемлекет құрылыс саласы несиелік ресурстар есебінен қаржыландырылатындықтан және осылайша, банктердің қаржылық мүмкіндіктеріне тікелей байланысты болатындықтан, оны одан әрі дамыту үшін жанама жаңа қарқын береді[6].

Осы кезде банк секторын инновациялық трансформациялаудың табысы бірқатар факторларға байланысты болады. Несиелік ұйымдар өздерінің стратегияларын қайта қарап, одан әрі даму бағыттарын анықтауы керек. Ең алдымен, жетекші банктер үшін бұл экожүйе түрінде бизнес - процестерді кейіннен түрлендірумен және толық ауқымды цифрлық трансформация құруын мүмкіндігі. Инвестициялары мен құзыреттері жеткіліксіз басқа банктер үшін ең дұрыс шешім басқа біреудің брендімен базалық қызметтерді ұсыну болуы мүмкін. Осылайша, цифрлық банк деп көптеген өнімдер мен қызметтер цифрлық (электрондық) түрде ұсынылатын банкті түсінуге болады. Бұл ретте оның клиенттері банкпен күнделікті қарым-қатынас шеңберінде негізінен цифрлық арналарды пайдаланады. Мұндай банктің инфрақұрылымы нақты уақыттағы цифрлық өзара іс-қимыл үшін оңтайландырылған, ал ішкі мәдениет шешім қабылдау мен технологиялық өзгерістердің жоғары жылдамдығын болжайды.

### **Әдебиеттер тізімі**

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2023 жылғы 1 қыркүйектегі «Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» атты Қазақстан халқына Жолдауы

2. Цифровизация в банках: казахстанская модель успеха и ее вызовы ресми сайты <https://www.banker.kz/>
3. С. Б. Мақыш Банк ісі:оқулық.-Алматы: Жетжарғы, 2017.-552 б
4. Модель принятия решения о внедрении ЦТ. НБРК // file:///C:/Users/HP/Downloads/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1
5. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми сайты <https://www.nationalbank.kz>
6. Statista.com, digital markets, FinTech – Kazakh stan. // [https://www.statista.com/outlook/dmo/fin\\_tech/kazakhstan](https://www.statista.com/outlook/dmo/fin_tech/kazakhstan)

## **Қаржы секторының цифрландыру трендтері инновациялық қаржы өнімдері мен ақпараттық технологиялардың симбиозы ретінде**

Ғ.Т. Әділхан<sup>1</sup>, Е.Т. Акбаев<sup>2</sup>

<sup>1</sup>"Қаржы" мамандығының 1-курс магистранты,

<sup>1</sup>Қаржы кафедрасының профессоры, э.ғ.к.

<sup>1</sup>[gani.2003.adilkhan@gmail.com](mailto:gani.2003.adilkhan@gmail.com)

<sup>1,2</sup>Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Аннотация: Бұл мақалада қаржы секторының цифрландыру үрдістері талданады және инновациялық қаржы өнімдері мен ақпараттық технологиялардың өзара байланысы зерттеледі. Зерттеу барысында қаржы секторындағы жаңа технологиялардың енгізілуінің тиімділігі, артықшылықтары мен қауіптері қарастырылып, олардың нарыққа және тұтынушыларға тигізетін әсері бағаланды. Қазақстанның қаржы нарығындағы цифрландырудың ағымдағы жағдайы, ұлттық стратегиялары мен аймақтық ерекшеліктері сарапталды. Зерттеу нәтижелері қаржы секторын цифрландырудың әлеуметтік-экономикалық салдары мен болашақ даму бағыттарын анықтауға негіз бола алады.

Кілт сөздер: Цифрландыру, қаржы секторы, FinTech, инновациялық қаржы өнімдері, блокчейн, жасанды интеллект, үлкен деректер, киберқауіпсіздік, Қазақстанның қаржы нарығы.

Қазіргі заманда цифрландыру экономика мен қоғамның барлық салаларын қамтып, жаһандық дамудың негізгі драйверіне айналды. Қаржы секторы да бұл процестен тыс қалған жоқ. Сандық технологиялардың енгізілуі қаржы қызметтерінің сапасын жақсартып, олардың қолжетімділігін арттыруда, сондай-ақ жаңа қаржы құралдарын дамытуға негіз болып отыр. Осы орайда, қаржы секторындағы цифрландыру инновациялық қаржы өнімдері мен ақпараттық технологиялардың симбиозы ретінде ерекше маңызға ие.

Бұл мақалада қаржы секторының цифрландыру үрдістері талданып, негізгі инновациялық шешімдер мен олардың экономикалық тиімділігі қарастырылады. Зерттеудің негізгі мақсаты – қаржы секторының цифрландыруындағы қазіргі трендтерді анықтау және олардың экономикалық өсім мен қаржы қызметтерін тұтынушыларға тигізетін әсерін бағалау. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін келесі міндеттер қойылды:

1. Цифрландыру трендтерін және олардың қаржы секторындағы көріністерін зерттеу;
2. Инновациялық қаржы өнімдерінің рөлін анықтау;
3. Ақпараттық технологиялардың қаржы нарығына тигізетін ықпалын талдау.

2. Қаржы секторының цифрландыру үрдістеріне жалпы шолу

Цифрландыру бүгінгі таңда экономикалық және әлеуметтік процестерді өзгертуге бағытталған негізгі тенденциялардың бірі болып табылады. Бұл процесс автоматтандырудың, үлкен деректердің және жасанды интеллекттің көмегімен өндірістің барлық салаларында тиімділікті арттыруға мүмкіндік береді [1]. Әлем бойынша цифрлық қызметтердің үлесі өсіп, компаниялар жаңа технологияларды белсенді түрде енгізуде.

Қаржы секторында цифрландыру бірқатар факторлардың ықпалынан қарқынды дамуда:

- Тұтынушылардың сұранысы: Клиенттер қарапайым, жылдам және қауіпсіз қаржы шешімдерін күтуде.

- Технологиялық прогресс: Блокчейн, жасанды интеллект, және мобильді қосымшалар сияқты технологиялар жаңа мүмкіндіктер ашуда.

- Бәсекелестік: FinTech компаниялары мен стартаптардың пайда болуы дәстүрлі банктерді цифрлық шешімдерге көшуге итермелеп отыр.

Бұл үрдістер қаржы қызметтерін автоматтандыру, транзакцияларды жылдамдату және шығындарды азайту арқылы тиімділікті арттыруда маңызды рөл атқарады.

Әлемдік деңгейде цифрландыру әртүрлі жылдамдықта және ауқымда іске асырылуда. Дамыған елдерде бұл процесс жедел жүзеге асып, инновациялық шешімдер күнделікті өмірдің бір бөлігіне айналса, дамушы елдерде бұл салада белгілі бір қиындықтар кездеседі. Оларға инфрақұрылымның әлсіздігі, құқықтық реттеудің жеткіліксіздігі, және қаржы қызметтеріне қолжетімділіктің шектеулілігі жатады.

Қазақстан үшін цифрландыру қаржы секторын дамытудың стратегиялық бағыты болып табылады. Аймақтық деңгейде цифрландыру ұлттық стратегияларға, мемлекеттік бағдарламаларға және жеке сектордың белсенділігіне тікелей байланысты. Жаһандық тәжірибелерді зерделеу Қазақстанның цифрландыру саласындағы өз әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Инновациялық қаржы өнімдері қазіргі қаржы секторының дамуындағы негізгі бағыттардың бірі болып табылады. Бұл салада FinTech компаниялары ерекше рөл атқарады, олар қаржы қызметтерін цифрландыру арқылы клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыруда инновациялық шешімдер ұсынуда. FinTech компаниялары қаржылық қызметтерді жылдам әрі тиімді жеткізуге бағытталған жаңа тәсілдерді енгізіп, дәстүрлі қаржы институттарына айтарлықтай ықпал етуде. Олардың басты артықшылықтары – төмен шығындар, жоғары икемділік және қызметтердің кең қолжетімділігі. Мобильді қосымшалар мен интернет арқылы қаржы қызметтеріне қол жеткізудің жеңілдігі миллиондаған адамдар үшін қаржы қызметтерін қолдануды жеңілдетті.

Қаржы өнімдерінің жаңа түрлерінің пайда болуы да бұл процестің маңызды бөлігі болып табылады. Блокчейн технологиясына негізделген криптовалюталар қаржы секторында төңкеріс жасады. Биткоин, эфир және басқа да криптовалюталар тек төлем құралы ретінде ғана емес, инвестиция саласы ретінде де танымалдыққа ие болды. Сонымен қатар, блокчейн технологиясы транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, қаржылық есеп айырысуларды автоматтандыруға мүмкіндік беруде. Смарт келісімшарттар осының нақты мысалы болып табылады – олар шарттарды автоматты түрде орындау үшін блокчейнді пайдаланып, делдалдарға деген қажеттілікті жояды. Бұл өз кезегінде шығындарды азайтып, процестерді жылдамдатуға ықпал етеді.

Автоматтандырылған қызметтер де қаржы саласының инновациялық шешімдерінде маңызды рөл атқарады. Жасанды интеллект пен деректерді талдау технологияларының көмегімен қаржы институттары клиенттерге нақты ұсыныстар жасай алады. Мысалы, кредиттік рейтингтерді есептеу, инвестициялық портфельдерді басқару, және қаржылық тәуекелдерді болжау автоматтандырылған шешімдер арқылы әлдеқайда тиімді жүзеге асырылуда. Осылайша, инновациялық қаржы өнімдері мен қызметтері қаржы нарығында жаңа стандарттарды қалыптастырып, саладағы тиімділік пен бәсекеге қабілеттілікті арттыруда [2].

Инновациялық қаржы өнімдері мен ақпараттық технологиялардың симбиозы қаржы секторы мен IT саласының тығыз интеграциясы арқылы көрініс табууда. Бұл интеграция қаржы саласының көптеген процестерін автоматтандырып, инновациялық шешімдер мен өнімдерді ұсынуға мүмкіндік берді. Мобильді банкинг, электрондық төлем жүйелері, блокчейн технологиясына негізделген криптовалюталар және смарт келісімшарттар осының жарқын мысалы болып табылады. Ақпараттық технологиялар қаржы институттарына клиенттермен өзара әрекеттесу тәсілін қайта қарауға және операцияларды тиімдірек ұйымдастыруға мүмкіндік беруде. Дәстүрлі және инновациялық қаржы өнімдерін салыстырғанда, дәстүрлі

өнімдер сенімділік пен ұзақ мерзімділікке негізделгенімен, икемділік пен заманауилық жағынан инновациялық өнімдерге жол береді. Инновациялық қаржы өнімдері технологиялардың қолжетімділігін пайдаланып, жылдамдық пен ыңғайлылықты қамтамасыз етеді, бірақ реттеуші орта мен тұрақтылық тұрғысынан жетілдіруді қажет етеді. Жаңа технологиялар тұтынушылардың қаржылық қызметтерге деген көзқарасын өзгертіп, нарыққа жаңа ойыншыларды тартуда. Бұл өзгерістер қаржы институттарының бәсекеге қабілеттілігін арттырып, тұтынушыларға қызмет көрсетудің сапасын жақсартуда [4].

Кесте 1

Ақпараттық технологиялардың қаржы секторына ықпалы

Технология	Қолданылуы және артықшылықтары	Қаржы секторына әсері
Жасанды интеллект (AI) және машиналық оқыту	Клиенттердің мінез-құлқын талдау.	Клиенттерге қызмет көрсетуді жекелендіру.
	Қаржылық тәуекелдерді болжау. Қаржылық кеңес беруді автоматтандыру (чат-боттар).	Қаржылық алаяқтықты анықтау мен алдын алу.
Үлкен деректер (Big Data)	Көп мөлшердегі деректерді жинақтап, жылдам талдау.	Инвестициялық шешімдер қабылдаудың тиімділігі.
	Нарықтық трендтерді болжау. Клиенттердің сұранысын деректерге сүйене отырып түсіну.	Нарықтағы мүмкіндіктер мен қауіптерді ертерек анықтау.
Ақпараттық қауіпсіздік және киберқауіпсіздік	Қаржы операцияларының қауіпсіздігін қамтамасыз ету.	Клиенттердің дербес деректерін қорғау.
	Кибершабуылдарды болдырмау үшін шифрлау және аутентификация жүйелері.	Қаржылық экожүйенің тұрақтылығын сақтау.
Блокчейн технологиялары	Қаражат аударымдарының ашықтығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету.	Шығындарды азайту және транзакция жылдамдығын арттыру.
	Смарт келісімшарттар арқылы делдалсыз транзакцияларды жүзеге асыру.	Қаржы операцияларының ашықтығын қамтамасыз ету.
Бұлттық технологиялар	Деректерді сақтау және өңдеудің ыңғайлылығы.	Қаржылық қызметтердің жылдамдығын арттыру.
	Қашықтан қызмет көрсету мүмкіндігі.	Шығындарды оңтайландыру.
Е с к е р т у – Автормен [3] дереккөзі негізінде құрастырған		

Қаржы секторын цифрландырудың артықшылықтары айтарлықтай мол. Ең алдымен, цифрландыру процестерді автоматтандыру арқылы шығындарды азайтып, қызмет көрсету жылдамдығын арттырады. Сонымен қатар, интернет пен мобильді қосымшалар арқылы қаржы қызметтерін кең аудиторияға қолжетімді ету тұтынушылардың қаржылық қажеттіліктерін қанағаттандыруда маңызды рөл атқаруда. Цифрландырудың тағы бір артықшылығы – транзакциялардың жылдамдығы мен ыңғайлылығы, бұл тұтынушылардың уақытын үнемдейді. Дегенмен, цифрландырудың кемшіліктері де бар. Олардың қатарында реттеудің болмауы, инновациялық өнімдерге байланысты құқықтық мәселелердің туындауы, сондай-ақ киберқауіптердің өсуі бар. Ақпараттық қауіпсіздік мәселелері клиенттердің жеке деректерінің сақталуы мен транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз етуді талап етеді. Әлеуметтік-экономикалық тұрғыдан алғанда, цифрландыру жұмыс орындарының қысқаруына және дәстүрлі банктік бөлімшелердің азаюына алып келуі мүмкін.

Қазақстанда қаржы секторын цифрландыру ерекше қарқынмен дамуда. Елдің қаржы нарығы электрондық төлем жүйелері, онлайн банкинг және мобильді қосымшалар арқылы

қарқынды жаңғыруда. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы цифрлық технологияларды дамыту және халыққа онлайн қызметтердің қолжетімділігін арттыру бойынша негізгі бағыттарды айқындап отыр. Бұл бағдарлама шеңберінде FinTech компанияларын қолдау және заманауи технологияларды енгізу бойынша бірқатар шаралар жүзеге асырылуда. Аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, Қазақстанның қаржы секторы цифрландыру арқылы әлемдік нарықтарға интеграциялану әлеуетіне ие. Бұл процестің басты перспективалары – халықаралық тәжірибелерді қолдану, FinTech стартаптарын дамыту және инновациялық шешімдерді кеңінен енгізу болып табылады.

Қаржы секторының цифрландыруы қазіргі экономика мен қоғамның маңызды элементіне айналды. Жүргізілген зерттеу барысында цифрландырудың қаржы қызметтерінің тиімділігін арттырып, инновациялық өнімдер мен шешімдерді енгізу арқылы клиенттерге жаңа мүмкіндіктер ұсынатыны анықталды. FinTech компанияларының рөлі, блокчейн, жасанды интеллект және үлкен деректер технологияларының қолданылуы қаржы институттарына нарықтық жағдайларға тез бейімделуге мүмкіндік беруде. Сонымен қатар, цифрландыру қаржы өнімдерінің қолжетімділігін арттырып, тұтынушыларға жекелендірілген қызмет көрсетуді жақсартуда маңызды рөл атқарады. Зерттеудің нәтижелері цифрландырудың артықшылықтарын айқындай отырып, бірқатар тәуекелдерге де назар аударды. Реттеудің жеткіліксіздігі, киберқауіптер және технологияларды енгізуге байланысты әлеуметтік-экономикалық әсерлер цифрландыру процесінің негізгі қиындықтары ретінде анықталды. Бұл мәселелерді шешу қаржы секторындағы тұрақтылық пен тиімділікті қамтамасыз ету үшін маңызды [5].

Қаржы секторының цифрландыруын одан әрі жетілдіру бойынша бірнеше ұсыныс жасауға болады. Біріншіден, инновациялық қаржы өнімдері мен қызметтерге қатысты заңнамалық базаны жетілдіру қажет. Бұл тұтынушылардың құқықтарын қорғауды және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Екіншіден, ақпараттық қауіпсіздікке басымдық бере отырып, заманауи қорғау құралдарын енгізу және кибершабуылдардың алдын алу шараларын күшейту маңызды. Үшіншіден, жаңа технологияларды енгізуге бағытталған стартаптар мен FinTech компанияларын қолдау үшін арнайы гранттар мен инвестициялық бағдарламаларды дамыту ұсынылады. Төртіншіден, цифрлық қаржы құралдарын тиімді пайдалану үшін халықтың қаржылық сауаттылығын арттыруға арналған оқыту бағдарламаларын әзірлеу қажет.

Зерттеудің болашақтағы мүмкін бағыттары ретінде бірнеше тақырыптарды атауға болады. Блокчейн және криптовалюталардың қаржы секторындағы ұзақ мерзімді әсерін талдау, қаржылық қызметтерде жасанды интеллекттің қолданылуының экономикалық тиімділігін бағалау, FinTech компаниялары мен дәстүрлі қаржы институттарының өзара әрекеттесу модельдерін зерттеу сияқты тақырыптар өзекті болып қала бермек. Сонымен қатар, Қазақстанның қаржы секторының цифрландыруда жаһандық трендтерге қосылу деңгейін және цифрландырудың әлеуметтік-экономикалық салдарын, соның ішінде жұмыс орындарының қысқаруы мен халықтың цифрлық теңсіздігін азайту шараларын зерделеу болашақ зерттеулер үшін маңызды бағыттар болып табылады.

Қорытындылай келе, қаржы секторының цифрландыруы тұрақты даму мен бәсекеге қабілеттілікке жету жолында маңызды рөл атқарады. Зерттеу нәтижелері қаржы қызметтерінің сапасын жақсарту мен экономиканы цифрландыру процестерін тиімді басқаруға бағытталған жаңа стратегияларды әзірлеуге негіз бола алады.

### Әдебиеттер тізімі

1. Мартынов В. Цифровая экономика: Новая реальность финансового рынка. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 328 с.
2. Попов В.А. Финансовые технологии: цифровизация, инновации, перспективы. – СПб.: Научная книга, 2020. – 412 с.
3. World Economic Forum. The Future of Financial Infrastructure: Digital Financial Transformation. – Geneva: WEF, 2021. – 65 p.

4. Accenture. Banking on the Future: Digital Transformation in Financial Services. – London: Accenture, 2022. – 48 p.

5. Statista. Global Trends in FinTech and Digital Payments. – Statista Report, 2023. – URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 01.12.2024).

## **Факторы риска и их влияние на развитие долгосрочного банковского кредитования в Республике Казахстан**

Ж.Е. Байзрахманова  
магистрант кафедры учет и финансы  
zhanara.10.03.01@mail.ru

НАО «Казахский агротехнический исследовательский университет им. С.Сейфуллина»,  
г.Астана

Аннотация: В статье рассматриваются основные факторы риска, влияющие на развитие долгосрочного банковского кредитования в Республике Казахстан. Анализируются экономические, политические и институциональные риски, а также влияние глобальных финансовых тенденций и внутренней макроэкономической ситуации на стабильность и развитие кредитного рынка. Особое внимание уделено проблемам дефолтов заемщиков, колебаниям валютных курсов, инфляционным рискам и вопросам обеспечения. Исследуются меры, принимаемые государственными и частными банковскими структурами для минимизации этих рисков, а также роли регуляторов в стабилизации кредитного рынка. Статья предназначена для специалистов в области финансов, экономики и банковского дела, а также для тех, кто заинтересован в анализе факторов, ограничивающих доступность долгосрочного кредитования в РК.

Ключевые слова: факторы риска, кредитование, экономическая нестабильность, риски ликвидности, кредитный риск, киберугроза.

Долгосрочное банковское кредитование является важным инструментом для развития экономики, поддержания стабильности финансовой системы и обеспечения роста предпринимательства. В Республике Казахстан, как и в других странах, существует ряд факторов, которые оказывают значительное влияние на развитие этого сегмента финансовых услуг. Эти факторы включают в себя как внутренние, так и внешние риски, которые могут ограничивать доступность и привлекательность долгосрочных кредитов для заемщиков и кредиторов [1].

Одним из основных факторов риска, влияющих на развитие долгосрочного кредитования, является экономическая нестабильность. В Казахстане экономические колебания, такие как изменения цен на нефть, инфляционные процессы, колебания валютного курса и кризисы внешней экономики, могут создавать значительные риски для банков, предоставляющих долгосрочные кредиты. Падение стоимости национальной валюты приводит к росту долговой нагрузки заемщиков, особенно тех, кто имеет кредиты в иностранной валюте. Это увеличивает вероятность дефолта по долгосрочным обязательствам. Кроме того, высокая инфляция снижает реальную стоимость долговых обязательств и увеличивает процентные ставки, что снижает доступность кредитования для бизнеса и населения. Нестабильность в экономике также приводит к неопределенности в прогнозах будущих доходов, что затрудняет планирование для заемщиков и усложняет процесс кредитования.

Банки, занимающиеся долгосрочным кредитованием, подвергаются риску ликвидности, так как такие кредиты, как правило, имеют более длительные сроки погашения, и в случае необходимости банки могут не иметь достаточных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Этот риск особенно высок в условиях неопределенности на финансовых рынках,

что приводит к ужесточению условий кредитования, повышению ставок и снижению объема выданных кредитов.

Кредитный риск — это риск невыполнения заемщиком своих обязательств по кредиту. В условиях Казахстана этот риск возрастает из-за недостаточной финансовой устойчивости ряда заемщиков, особенно в малом и среднем бизнесе, который может не обладать достаточным опытом или ресурсами для успешной реализации долгосрочных проектов. Вдобавок, высокие риски наблюдаются в секторах, зависящих от внешнего рынка, таких как энергетика, сельское хозяйство, добывающая промышленность [2].

Возможности по управлению кредитным риском ограничены недостаточной прозрачностью финансовой отчетности заемщиков, а также слабой правовой и судебной системой, что затрудняет взыскание долгов.

Колебания процентных ставок также являются важным фактором, влияющим на долгосрочное кредитование. В условиях высокой волатильности на финансовых рынках банки могут повышать процентные ставки для покрытия рисков, что делает кредиты более дорогими для заемщиков. С другой стороны, при снижении ставок заемщики могут столкнуться с высокой стоимостью обслуживания долгов, что затрудняет долгосрочные инвестиции.

Нормативно – правовое регулирование играет важную роль в поддержке долгосрочного кредитования. В Республике Казахстан наблюдается постоянное обновление законодательства, что создает как возможности, так и риски для банков. Ужесточение требований к капиталу, реструктуризация долговых обязательств и контроль за валютными рисками могут повлиять на банковские операции. В то же время, несоответствие законодательства международным стандартам может ограничить доступ иностранных инвесторов на рынок кредитования.

Социально – политическая нестабильность может оказать существенное влияние на развитие банковского сектора в целом, и долгосрочного кредитования в частности. В Казахстане, как и в других странах, изменения в политической ситуации, коррупционные риски, а также протестные настроения могут негативно сказаться на экономической активности, спросе на кредитные продукты и стабильности банковской системы.

С развитием цифровых технологий и финансовых технологий банки сталкиваются с новыми рисками, связанными с киберугрозами, уязвимостью в информационных системах и изменениями в клиентских предпочтениях. Внедрение новых технологий в банковскую сферу требует значительных инвестиций и ресурсов, а также регулирующего контроля. Однако, с другой стороны, новые технологии могут помочь снизить операционные расходы и повысить эффективность работы с долгосрочными кредитами.

Развитие долгосрочного банковского кредитования в Казахстане зависит от множества факторов риска, среди которых экономическая нестабильность, ликвидные и кредитные риски, колебания процентных ставок, а также социально-политические и технологические изменения. Важно, чтобы банки учитывали эти риски и принимали меры для их минимизации, в том числе через диверсификацию кредитных портфелей, повышение прозрачности и совершенствование инструментов управления рисками. В то же время, оптимизация нормативной базы и поддержка устойчивого экономического роста могут способствовать созданию благоприятных условий для роста долгосрочного кредитования в Казахстане.

### **Список литературы**

[1] Верников А.В., Мамонов М.Е. – Долгосрочное банковское кредитование: какие банки им занимаются и почему?

[2] Назарбек У.Б., Сейсенбаева Ж.М., Назарбекова Р.С. – Совершенствование управления кредитными рисками в банках второго уровня Республики Казахстан.



## Значение цифровизации в развитии личного страхования в Республике Казахстан

А.С. Булканова<sup>1</sup>, С.М. Воробьева<sup>2</sup>

<sup>1</sup> магистрант 1-го года обучения по специальности «Финансы»,

<sup>2</sup> к.э.н., ассоциированный профессор кафедры «Финансы»

asem.bulkanova@gmail.com, sve-vor@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

**Аннотация:** В статье рассматривается значение цифровизации в развитии рынка личного страхования Республики Казахстан. Анализируются современные тенденции в инновациях, такие как внедрение онлайн-платформ, использование искусственного интеллекта и блокчейн-технологий, а также их влияние на доступность и эффективность страховых услуг. Приведены примеры успешной цифровизации в реализации страховых продуктов, даны рекомендации по устранению существующих барьеров в активном использовании цифровых услуг и повышению финансовой грамотности населения. Сделан вывод о необходимости совместных усилий государства и бизнеса для дальнейшего развития отрасли личного страхования.

**Ключевые слова:** цифровизация, личное страхование, онлайн-платформы, инновации, страховые организации.

Современные экономические и технологические процессы активно трансформируют рынок личного страхования, делая его более доступным, гибким и клиентоориентированным. Одним из ключевых факторов этих изменений является цифровизация, которая позволяет автоматизировать процессы, повышать прозрачность взаимодействия между страховщиками и клиентами, а также внедрять инновационные продукты и услуги.

Актуальность темы обусловлена возрастающей ролью цифровых технологий в страховой отрасли Республики Казахстан. Стремительное развитие IT-инфраструктуры, внедрение искусственного интеллекта и блокчейна открывают новые возможности для модернизации рынка личного страхования. В то же время остаются нерешёнными вопросы, связанные с безопасностью данных, цифровым неравенством и адаптацией технологий к законодательным требованиям.

Целью данной статьи является анализ значимости цифровизации в развитии личного страхования в Республике Казахстан и выявление перспектив её дальнейшего внедрения. Для достижения этой цели в работе исследуется текущее состояние рынка личного страхования в Казахстане, определяются основные цифровые технологии, применяемые в страховании, анализируется влияние цифровизации на эффективность работы страховых компаний, а также предлагаются рекомендации по дальнейшему развитию цифровых инструментов в данной сфере.

Методологическая база исследования включает анализ статистических данных, обзоров страхового рынка и научной литературы, а также кейс-стади примеров успешной цифровизации в страховании.

Результаты исследования позволяют определить ключевые направления, которые обеспечат устойчивое развитие рынка личного страхования в условиях цифровой трансформации.

Рынок личного страхования в Республике Казахстан представляет собой важный сектор экономики, обеспечивающий финансовую защиту населения в случае непредвиденных и неблагоприятных обстоятельств. В последние годы наблюдается устойчивый рост интереса к страховым продуктам, что связано с улучшением экономической ситуации, ростом осведомлённости населения и внедрением новых цифровых решений.

Согласно данным Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка и финансовых организаций, в 2023 году объём страховых премий в сфере

личного страхования составил более 400 миллиардов тенге, что на 18% больше по сравнению с предыдущим годом. Примечательно, что рынок страхования жизни в этом объеме занимает более 60%, что подтверждает растущий интерес к долгосрочным страховым продуктам [1].

Основные тенденции на рынке личного страхования в Казахстане включают:

- Рост онлайн-страхования. Согласно данным Агентства РК, 40% полисов в 2023 году были оформлены через онлайн-платформы и мобильные приложения [1].

- Повышение популярности накопительных страховых продуктов. Программы с инвестиционными компонентами (например, страхование жизни с накоплением) становятся всё более востребованными, так как они позволяют обеспечить защиту от неблагоприятных событий, связанных с жизнью и здоровьем граждан, и накопления на будущее [6].

- Микрострахование. В Казахстане активно развиваются микростраховые продукты, особенно в сельских и удалённых районах. Например, компания "Халык Life" предложила программу микрострахования, доступную по цене для широкого круга населения, что позволило охватить более 200 000 клиентов в течение одного года [3].

Личное страхование занимает важное место в системе социальной защиты населения Казахстана. Оно предоставляет гражданам уверенность в том, что в случае утраты трудоспособности или наступления других непредвиденных обстоятельств они смогут обеспечить доходы своей семьи на достигнутом уровне. Например, в 2022 году около 4 миллионов казахстанцев воспользовались услугами обязательного социального медицинского страхования, что составляет около 25% от общего числа населения.

Страхование жизни, в свою очередь, способствует накоплению средств для обеспечения достойной старости, что особенно актуально в условиях растущей продолжительности жизни. С увеличением численности пенсионеров и снижением роли государственных выплат страхование жизни становится важным элементом личного финансового планирования.

Одним из ярких примеров успешной цифровизации является проект Kaspi Life, который с 2020 года успешно развивает систему онлайн-страхования через мобильное приложение. Благодаря использованию цифровых технологий, компания смогла существенно расширить свою клиентскую базу и повысить уровень удовлетворённости своих страхователей. В течение первого года работы мобильного приложения число пользователей увеличилось на 30%, что подтверждает высокий интерес к удобным и быстрым решениям в области страхования. В 2023 году мобильное приложение Kaspi Life, позволяющее клиентам оформлять полисы и следить за выплатами, привлекло 250 тысяч пользователей. Это составляет более 10% от общего числа клиентов компании, что подчеркивает высокий интерес казахстанцев к цифровым решениям.

Ещё одним наглядным примером цифровизации является внедрение онлайн-страхования в Forte Life, где клиенты могут выбрать и оформить полисы через веб-сайт и мобильные приложения. Компания использует алгоритмы для персонализации предложений, что позволяет предложить клиентам более подходящие и выгодные продукты. Развитие цифровых каналов в страховании позволяет клиентам приобретать полисы, не выходя из дома.

Онлайн-платформы становятся основным инструментом продаж, особенно в условиях трансформации системы страхового обслуживания. Такие компании, как Kaspi Life и Forte Life, активно развивают мобильные приложения и веб-сайты, через которые клиенты могут не только оформить полисы, но и следить за своими выплатами, изменять условия страхования и получать консультации в режиме реального времени.

Для того чтобы максимально раскрыть потенциал цифровизации на рынке личного страхования, необходимы комплексные усилия как со стороны государственных органов, так и со стороны самих страховых организаций. Государственные органы играют ключевую роль в создании благоприятной среды для внедрения цифровых технологий. Важным шагом станет разработка и принятие законодательных инициатив, которые будут поддерживать инновации, такие как использование искусственного интеллекта, блокчейн-технологий и автоматизация процессов в страховании. Например, в Казахстане уже был принят закон о цифровых финансовых активах, однако для страховой отрасли необходимо внедрение дополнительного

законодательства, которое учло бы специфику новых технологий и их влияние на этот вид финансового рынка.

Кроме того, развитие цифровой инфраструктуры в стране требует особой подготовки. Важно расширять доступ к интернет-услугам и повышать цифровую грамотность среди населения, особенно в сельских районах, где традиционные методы страхования часто остаются недоступными. Статистика показывает, что значительная часть населения, проживающая в сельской местности, до сих пор не имеет возможности воспользоваться онлайн-страхованием. Это становится серьёзным барьером для роста и масштабирования цифровых страховых услуг.

Страховым организациям также предстоит внести значительный вклад в развитие цифровизации. Для этого они должны активно инвестировать в новые технологии, такие как искусственный интеллект для анализа данных, блокчейн для ускорения и упрощения процессов выплат, а также в создание удобных онлайн-платформ, которые позволят клиентам легко оформлять страховые полисы и отслеживать их состояние. Уже сегодня успешные примеры таких инноваций, как мобильные приложения и онлайн-платформы для оформления полисов, показывают положительные результаты. Страховые компании, внедряя эти технологии, не только повышают доступность своих услуг, но и ускоряют процесс обслуживания клиентов.

Не менее важным является повышение уровня финансовой грамотности среди населения. Университетам необходимо больше уделять внимания образовательным программам по подготовке специалистов страхового бизнеса, а страховым организациям - разработке доступных материалов, которые помогут клиентам лучше разобраться в базовых условиях различных видов личного страхования. Это особенно актуально в свете того, что многие казахстанцы до сих пор не знают о возможности оформить страхование жизни онлайн, что указывает на необходимость дальнейшего просвещения.

Цифровизация кардинально изменила рынок личного страхования в Казахстане, превратив его в более прозрачную и ориентированную на клиента отрасль. Инновационные технологии открыли новые возможности для повышения эффективности работы страховых организаций и улучшения качества предоставляемых услуг. Продвижение на страховом рынке проектов по цифровизации страховых услуг, которые уже осуществлены страховщиками по аннуитетному страхованию Kaspi Life и Forte Life, показывают, что внедрение инновационных технологий помогает расширить доступность страховых продуктов и повысить их привлекательность для разных категорий населения.

Однако, несмотря на достигнутые успехи, остаётся важной задача по устранению барьеров, связанных с цифровым неравенством, а также по дальнейшему развитию цифровой инфраструктуры и правовой базы. Для укрепления позиций Казахстана в отрасли личного страхования необходимо поддерживать инвестиции в цифровые технологии, совершенствовать законодательство и активно работать над повышением финансовой грамотности населения. Совместные усилия государства, страховых компаний и общества позволят создать устойчивую и современную систему личного страхования, способную оперативно адаптироваться к новым вызовам и потребностям.

### Список литературы

1. Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. (2023). Статистические данные о рынке страхования. [Электронный ресурс]. URL: <https://finreg.kz>
2. Официальный сайт компании Kaspi Life. [Электронный ресурс]. URL: <https://kaspi.kz>
3. Forte Life Insurance. (2023). Отчёт о внедрении цифровых решений. [Электронный ресурс]. URL: <https://forte.kz>
4. Закон Республики Казахстан "О цифровых финансовых активах". (2022). [Электронный ресурс]. URL: <http://adilet.zan.kz>

5. Всемирный банк. (2022). Обзор цифровой инфраструктуры в Казахстане. [Электронный ресурс]. URL: <https://worldbank.org>
6. Гуров А. И., Сидоренко Е. В. (2021). Цифровизация страхового рынка: тренды и перспективы // Журнал экономических исследований. – №4. – С. 56–64.
7. КРМГ Казахстан. (2023). Исследование страхового рынка Казахстана. [Электронный ресурс]. URL: <https://kpmg.kz>
8. Deloitte. (2022). Перспективы внедрения искусственного интеллекта в страховании. [Электронный ресурс]. URL: <https://deloitte.com>

## **The role of machine learning in advancing financial technology**

N.Galikyzy

lecturer of the Department of Finance,  
nazym.galikyzy@mail.ru

Karaganda Buketov University, Karaganda

Summary: Fintech or financial technology applies modern technology to financial services to improve or automate banking and investing activities. Machine learning is useful in parsing the immense amount of information that is consistently and readily available in the world to assist in decision making. In FinTech it is a critical enabler in tech-driven banking, where efficiency and innovation are key to staying ahead of the competition.

Keywords: financial technology, machine learning, trend.

The increasing digitization of the banking, financial services, and insurance (BFSI) industry across the globe is one of the crucial aspects propelling the growth of the market. According to market research, the global AI in fintech market saw a growth from \$9.15 billion in 2022 to \$11.59 billion in 2023, with a yearly growth rate of 26.8%.

The global AI in fintech market is expected to expand from USD 13,515.7 million in 2024 to USD 58,701.4 million by 2034, reflecting a robust compound annual growth rate of 15.9% [1].

AI in fintech is extensively used for operating virtual assistance, debt collection, sentiment and predictive analysis, reporting, and customer behavior analysis. It boosts efficiency, curtails the chances of human error and can process huge volumes of data in a short interval. Along with this, AI also helps in the automated and real-time examination of cash, credit, and investment accounts for evaluating the financial health of the individual and creating customized insights for forthcoming development.

Financial forecasting plays a vital role in planning the future of an organisation. Realistic financial predictions help businesses to align financial strategies with business objectives. And based on financial forecasts, businesses can assess investment opportunities, mitigate risks and optimise capital structure.

Historically, financial forecasting and analysis were predominantly qualitative, relying on small sample data and human expertise. The methods employed were largely based on fundamental and technical analyses, which involved scrutinizing financial statements and market trends to make predictions about future market behaviors. However, the advent of AI and ML has ushered in a new era, characterized by the processing of vast amounts of data and the application of sophisticated algorithms to uncover deeper insights and patterns [2].

In contrast to traditional methodologies, the AI-subset technology that powers automated financial forecasting, machine learning has emerged as a formidable approach in financial forecasting. The allure of ML lies in its capacity to handle vast datasets, discern intricate patterns, and adapt to the dynamic and non-linear nature of financial markets. Algorithms such as artificial neural networks, support vector machines, and decision trees have been deployed to augment predictive accuracy and

capture elusive market dynamics. ML techniques have demonstrated their capability to surpass traditional methods in several aspects of financial forecasting [4].

Table 1  
Anticipated Trends in AI and ML for Fintech

Trends in AI and ML for Fintech	Transformative Impacts on Fintech	Navigating Challenges
Advanced Fraud Detection	Enhanced Efficiency	Ethical Concerns
Personalized Financial Services	Improved Risk Management	Regulatory Alignment
Explainable AI	Data Security Advancements	
Regulatory Compliance Automation	Strategic Decision Support	Data Privacy
AI-Enhanced Customer Support	Financial Inclusion	Cybersecurity Risks
Algorithmic Trading Evolution	AI Ethics and Governance	
Blockchain Integration	Evolving Partnerships	
Note - reference [3]		

Machine learning works by extracting meaningful insights from raw sets of data and provides accurate results. This information is then used to solve complex and data-rich problems that are critical to the banking & finance sector. Machine learning can be applied in a variety of areas, such as in investing, advertising, lending, organizing news, fraud detection, and more.

Countless technological advancements such as the incorporation of fintech solutions with machine learning (ML), neural networks, big data, and evolutionary algorithms, are representing other growth-inducing aspects. These technologies offer enhanced supervising of financial transactions, risk management, speech recognition and secured network access to the banking institutions.

ML works with large data sets to identify trends and meaningful patterns. Moreover, algorithms analyse historical data, market trends and economic indicators at high speeds and with accuracy. They identify insights that might be missed by traditional analytics. These algorithms have a more nuanced understanding of an industry or the performance of a business.

Predictive Analytics, which is a subset of ML, forecasts future financial trends based on historical data. It provides insights that help the business to make informed assumptions about revenue projections, market share or risks. Natural Language Processing (NLP) is another critical technology that enhances financial forecasting. It sifts through large volumes of data in different formats to provide valuable insights to analysts. NLP can extract information from sources such as text reports, news stories, transcripts of audio and video clips, social media posts, etc.

Sentiment Analysis also plays a vital role in financial forecasting. This technology assesses the mood of the market participants by analysing positive/negative patterns in a commentary. The insights provided by sentiment analysis tools influence equity pricing.

Generative AI (Gen AI) is the newest technology that has made inroads in the financial realm. Gen AI in finance enhances risk management and fraud detection, facilitates personalised services, refines investment strategies and overcomes data limitations. This technology helps increase the diversity and size of datasets, which helps in training more accurate and robust ML algorithms. Gen AI automates the creation of comprehensive financial reports including income statements and balance sheets. It helps in simulations and scenario planning by generating synthetic data.

In recent years, deep learning (DL) has been the most popular computational approach in the field of machine learning (ML), achieving exceptional results on a variety of complex cognitive tasks, matching or even surpassing human performance. Deep learning technology, which grew out of artificial neural networks (ANN), has become a big deal in computing because it can learn from data. Deep learning models are a subset of machine learning models focused on allowing a model to design itself to extract features for the underlying task. It applies algorithms to immense data sets to

find patterns and solutions within the information. Deep learning models typically have three or more layers of neural networks to help process data (Figure 1).

These models have the ability to process data that's unstructured or unlabeled, creating their own methods for identifying and understanding the information without a person telling the computer what to look for or solve.

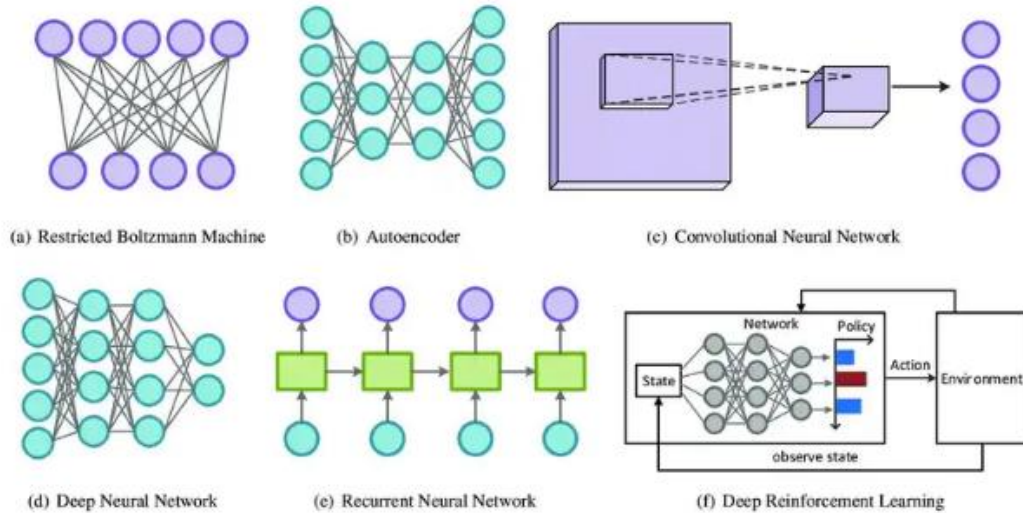


Figure 1. Deep learning models

Note - reference [5]

Selecting the appropriate DL model for financial applications depends on several factors, such as the nature of the data, the task at hand, and the desired trade-off between accuracy, interpretability, and computational efficiency. While some models, like FNNs, excel in static tasks like credit scoring, others, like RNNs and their variants (LSTMs and GRUs), are more suited to sequential data, such as stock price forecasting. Models like CNNs and GANs are better suited to specialized tasks like anomaly detection and synthetic data generation, respectively, [5].

Table 2

Comparison of DL models in financial applications

Model	Advantages	Disadvantages	Suitable Applications
FNN	Simple, computationally efficient	Limited ability to handle sequential or unstructured data	Credit scoring, classification tasks
RNN	Handles sequential data, captures temporal dependencies	Susceptible to vanishing gradient problem	Time-series analysis, stock price prediction
LSTM	Overcomes vanishing gradient problem, handles long-term dependencies	Higher computational cost compared to RNN	Financial time-series analysis, anomaly detection
GRU	Simplified structure, faster training time than LSTM	May not capture long-term dependencies as well as LSTM	Predictive analytics, high-frequency trading
CNN	Effective for pattern recognition, robust to noise	Not designed for sequential data	Fraud detection, anomaly detection, pattern recognition
Transformer	Captures long-range dependencies, efficient parallel processing	Requires large datasets, computationally expensive	Sentiment analysis, market trend prediction
GAN	Generates realistic synthetic data, handles complex data distributions	Training instability, computational complexity	Synthetic financial data generation, stress testing, portfolio optimization



<b>Deep RL</b>	Optimizes dynamic decision making, learns from interaction with environment	Requires significant computational resources and training data	Trading strategy optimization, portfolio management
Note - reference [6]			

Machine Learning has a potential to play a crucial role in different aspects of the financial ecosystem from managing assets, assessing risks, providing investment advice, dealing with fraud in finance, document authentication and much more. While ML algorithms are dealing with a myriad of tasks, they are constantly learning from the volumes of data, and bridging the gap by bringing the world closer to a completely automated financial system [7].

Machine learning in FinTech can be also used in document management to automate tasks such as data extraction, classification, and validation, reducing manual effort and minimizing errors. By applying ML algorithms, FinTech companies can process large volumes of documents quickly and accurately, enabling more efficient workflows. Blockchain adds an extra layer of transparency and security by ensuring that all document interactions are immutably recorded, reducing fraud. Besides, financial institutions using machine learning can better detect and prevent fraud, tailor financial products to individual customer needs, and improve overall efficiency.

In conclusion, the integration of machine learning and AI technologies in fintech is revolutionizing the financial services industry by enhancing efficiency, improving decision-making, and driving innovation. The rapid growth of the AI in fintech market underscores its transformative impact, with technologies such as predictive analytics, natural language processing, and deep learning becoming essential tools in financial forecasting, risk management, and customer service. As these technologies continue to evolve, they promise to further automate financial operations, reduce human error, and enable more accurate insights, positioning fintech as a key player in reshaping the future of global financial systems.

### References

1. AI in Fintech Global Market Report 2024. <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/ai-in-fintech-global-market-report>
2. Lotfi, I., & El Bouhadi, A. (2022). Artificial Intelligence Methods: Toward a New Decision Making Tool. *Applied Artificial Intelligence*, 36(1), 1992141. DOI: 10.1080/08839514.2021.1992141.
3. Bluestock, (2023). The Future of AI and Machine Learning in Fintech. <https://medium.com/@bluestock.in/the-future-of-ai-and-machine-learning-in-fintech-a8121f32b972>
4. Raza, Falsk. (2023). Machine Learning for Financial Forecasting. 10.13140/RG.2.2.35701.96483.
5. Mienye, I. D., & Swart, T. G. (2024). A Hybrid Deep Learning Approach with Generative Adversarial Network for Credit Card Fraud Detection. *Technologies*, 12(10), 186. <https://doi.org/10.3390/technologies12100186>
6. Mienye, E., Jere, N., Obaido, G., Mienye, I. D., & Aruleba, K. (2024). Deep Learning in Finance: A Survey of Applications and Techniques. *AI*, 5(4), 2066-2091. <https://doi.org/10.3390/ai5040101>
7. Ariwala, Pinakin (2024). Machine Learning in Finance: Working, Use Cases, Future, [https://marutitech.com/ai-and-ml-in-finance/#How\\_Does\\_Machine\\_Learning\\_In\\_Finance](https://marutitech.com/ai-and-ml-in-finance/#How_Does_Machine_Learning_In_Finance)

## Цифрландыру дәуіріндегі Қазақстандағы банктік қызметтердің даму тенденциялары

Ж.Ж.Жарылғапова<sup>1</sup>, А.А.Жаукарбекова<sup>2</sup>  
<sup>1,2</sup> «Қаржы» мамандығы бойынша 4 курс студенттері  
zhansayazharilgapova@mail.ru, akaa7516@gmail.com

<sup>1,2</sup>Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Экономиканы цифрландырудың әсері бүкіл әлемде байқалады. Цифрлық трансформация кезінде тұрақтылықты сақтаудың жаңа шешімдерін іздеу бірінші кезекте экономиканың қаржы секторының қызметінде көрініс тапты.

Экономиканың банк секторын зерделеу ерекше өзекті болды, ол өз қызметін өзгермелі ортаға және клиенттер сұрайтын қызмет көрсету технологияларына бейімдейді. Мақалада цифрландыру кезінде инновацияларды қолдаудың жаңа шешімдерін іздеудің заңдылықтары мен ерекшеліктері және банктік қызмет көрсетудегі инновациялардың ерекшеліктері Қазақстан мысалында қарастырылады.

Кілт сөздер: цифрландыру, банктік қызметтер, инновациялар, ақпараттық технологиялар.

Соңғы он жылда экономиканы цифрландырудың әсерінен бүкіл әлемде жаһандық үрдістерде өзгерістер орын алды. Цифрландыру кезінде инновацияларды қолдаудың жаңа шешімдерін іздеу ең алдымен экономиканың қаржы секторын анықтаушы институттардың бірі ретінде банктердің қызметінде көрініс тапты. Қаржы секторы технологиялық инновацияларды енгізуде көшбасшы болды, бұл оның ең маңызды қатысушылары ретінде банктерден жаңа банктік қызметтерді пайдалануды талап етті.

Жаңа қаржылық қызметтердің интеграциясы қаржы индустриясында инновациялардың пайда болуына әкелді: қашықтықтан төлемдер, чат-боттар, мобильді технологиялар, робот-кеңес берушілер, биометриялық сәйкестендіру технологиялары, виртуалды және кеңейтілген цифрлық валюталарының болжамды аналитикасы және т.б. Банктердің бизнес үлгілері өзгере бастады, олар цифрлық экожүйелерді, оның ішінде маркетплейстерді, супер қолданбаларды, сондай-ақ краудфандинг, -лендинг және -инвестментті сәтті пайдалануда. Банктердің қор нарықтарындағы жұмысының іскерлік ландшафты өзгеруде. Цифрлық технологияларды пайдалану қаржылық транзакциялардың құнын ауқымды түрде төмендетеді, осылайша ұлттық қаржы нарығының тұрақтылығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етеді [1], сонымен бірге нарық субъектілері арасында клиенттердің жеке деректерінің шоғырлануына ықпал етеді, бұл тәуекелдерді арттырады: кибершабуылдар, краудлендинг пен микрокредитте қаржылық пирамидалардың қалыптасуы. Клиент деректері ақшаны жылыстату және терроризмді қаржыландыру саласында пайдаланылуы, шетелдік платформалардың сыртқы әсеріне ұшырауы және т.б. мүмкін Сондықтан цифрландыру жағдайында банктік инновацияларды әзірлеу және енгізу кезінде серпінді инновациялық қаржылық технологияларды енгізу тәуекелдерін ескеру қажет. Дәл қазіргі әлемдегі тәуекелдер қаржы нарығын экономикалық ықпал мен саяси қысымның құралына айналдырады. Бұл цифрлық ортада қалыптасқан банктік қызметтердің қарама-қайшы екенін білдіреді. Бір жағынан, олар барлық қатысушылардың өзара әрекеттесуіне кедергілер жасайды, олардың ақпараттық қауіпсіздігі мен қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді, екінші жағынан, олар белгісіздік жағдайларын тудыратын жүйе ретінде әрекет етеді.

Айта кету керек, қаржы нарығындағы заманауи цифрландыруға тән өзгерістердің ерекшелігі де коронавирустық дағдарыстың, өсіп келе жатқан геосаяси шиеленістің және қаржы нарығына бұрын-соңды болмаған, ауыр қысымның әсерінен банк қызметтерінің дамуы болып табылады [2].

Қаржы нарығындағы белгісіздіктердің артуы болашақта осы нарықтың өсу қарқынының одан әрі төмендеуі байқалатын еуропалық қаржы нарықтарына теріс әсер етті. Сонымен қатар,



азиялық нарықтар жаңа платформалар жасап, инновацияларды енгізе отырып, қарқынды дамыды, бұл көптеген жолдармен проблемаларға қарамастан айтарлықтай төзімді болып қалуға мүмкіндік берді.

2023 жылдың басына қарай Азияның қаржы нарығы еуропалыққа қарағанда тұрақтылық танытты. 2022 жылдың наурыз айында неміс DAX қор индексі 7,2%-ға, француздық CAC 40-7,6%-ға дейін жоғалтты. Үшінші квартал негізгі еуропалық қор индекстерінің 2,7–5,2%-ға төмендеуімен аяқталды [3]. Сонымен қатар, Қытайдың қор индекстері ұйымдарға мемлекеттік қолдау жариялаған соң көтерілді. Мысалы, «материктік» компаниялардың акцияларының CSI 300 индексі 4,3%-ға, ал бір күннен кейін 2%-ға дерлік өсті [4]. Еуропадағы құлдырау аясында жапондық қор индекстері өзгеріссіз қалды. 2022 жылдың наурызында Жапонияның Sensex қор индексі 53 000 тармаққа дейін төмендеді, бірақ кейін тез қалпына келді.

Цифрландырудың экономиканың барлық секторларына енуі барлық Азия елдерінде, соның ішінде Қазақстанда да жаңа банк өнімдерінің пайда болуына әкелді. Қазіргі уақытта қазақстандық банктердің өнімдері де жаңартылып, өзгертілуде. Соңғы үш жылда Қазақстан қаржы нарығында цифрлық өнімдер мен қызметтерді дамытуда айтарлықтай серпіліс жасады. Заманауи цифрлық технологиялар бізге жаңа электрондық қаржылық өнімдер мен қызметтерді жасап қана қоймай, олар ұсынатын нысандарды өзгертуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мұндай қайта құрулар тұтынушылық банктік және төлемдер секторындағы ең белсенді өзгерістерге әкелді.

Айта кету керек, қаржылық инновация ақпараттық технологияларды қолданумен тығыз байланысты. Сонымен қатар, жаңа қаржылық өнімдерді енгізу жаңа қаржылық технологияларды құруға ықпал етеді. Осылайша, қаржылық инновация қаржылық операциялардың жаңа технологияларын да, жаңа қаржылық өнімдерді де қамтиды. Банктер жаңа қаржылық технологияларды дамытуға, бизнес картасын дамытуға, клиенттерге онлайн қызмет көрсету жүйелерін және мобильді төлем жүйелерін енгізуге инвестициялай бастады және бұл жобалардың барлығы ақпараттық технологияларды қолданумен тығыз байланысты. Банктердің сыртқы қызметінде де үлкен өзгерістер орын алуда – ақпараттық технологиялар күнделікті ішкі қызметтің көптеген аспектілерін автоматтандыруға көмектеседі, электронды құжат айналымы жүйелері мен бизнес-процестерді басқару жүйелері пайда болды, адам еңбегі қысқартылды және жеңілдетілді.

Ағымдағы деректерге қарағанда, Қазақстандағы банктердің қазіргі дамуының сипатты белгісі ақша-несие саясатының қатаңдатылуына байланысты өскен несиелер құнының өсуімен қатар жүреді. Алайда несиелендіру көлемі үй шаруашылықтарына берілген несиелер мен кәсіпорындарға берілген несиелер есебінен өсті. Өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығынан басқа салаларға жаңа несиелер берілді. Сауда және көлік секторындағы кәсіпорындарға жаңа несиелер берудің өсуі тіркелді.

2023 жылдың қорытындысы бойынша қазақстандық банктердің несиелер портфелі қазірдің өзінде 29,9 трлн теңгені құрады. Ай сайынғы динамика бойынша көрсеткіш 4,2%-ға өсті, оның ішінде алғашқы ондыққа 9 банк және тұтастай алғанда сектор бойынша 18 банк кірді.

Ай сайынғы өсім бойынша ең ірі кредитор-банктердің көшбасшысы Bank RBK болды: бірден 14,6%-ға артып, 1,1 трлн теңгеге дейін жетті. Бұл ретте қаржы институтының несиелік портфелі жоғары сапалы: NPL 90+ үлесі небәрі 2,35%-ды құрады. Көрсеткіш жақсарды: бір айда несиелік белсенділіктің артуы аясында «нашар» несиелер көлемі 8,1%-ға төмендеді.

Қазіргі уақытта банктің ең танымал және басым несиелік өнімдерінің бірі – кепілсіз немесе кепілгерсіз және қаражатты пайдалану мақсатына шектеусіз «Қажетті несиелер – қолма-қол ақша». Bank RBK айтарлықтай үлкен соманы алу мүмкіндігін ұсынады. Банк картасы арқылы жалақы алатын клиенттер үшін неғұрлым қолайлы жағдайлар қарастырылған. Bank RBK кепілсіз несиеленудің бірқатар артықшылықтары бар: банктің Му RBK мобильді қосымшасында несиелер алуға өтініш беру мүмкіндігі; құжаттардың ең аз пакеті (жеке куәлік жеткілікті); өтінім берілген күні соманы алу; несиені мерзімінен бұрын (толық) өтеу үшін өсімпұлдар салынбайды.

## Кесте 1

Қазақстан Республикасының ЕДБ-нің несиелік портфелі бойынша рейтингісі, млрд теңге

ЕДБ	Барлығы		Осу қарқыны		Жалпы үлесі	
	12/2023	11/2023	11/2023		12/2023	11/2023
ҚР ЕДБ	29 853,7	28 641,9	104,2%	1 211,8	100,0%	100,0%
Bank RBK	1 125,8	982,1	114,6%	143,7	3,8%	3,4%
Centercredit	3 074,1	2 904,5	105,8%	169,6	10,3%	10,1%
Halyk	9 538,6	9 053,3	105,4%	485,3	32,0%	31,6%
Kaspi.kz	4 545,7	4 362,1	104,2%	183,6	15,2%	15,2%
Eurasian Bank	1 453,2	1 401,3	103,2%	51,9	4,9%	4,9%
ForteBank	1 624,8	1 582,3	102,7%	42,5	5,4%	5,5%
Отбасы Банк	3 213,6	3 168,5	101,4%	45,1	10,8%	11,1%
Freedom Bank	640,9	637,8	100,5%	3,1	2,1%	2,2%
Jusan	1 239,7	1 235,0	100,4%	4,7	4,2%	4,3%
Bereke Bank	1 489,0	1 594,2	93,4%	-105,1	5,0%	5,6%
Басқалары	1 908,3	1 720,9	110,9%	187,4	6,4%	6,0%
Е с к е р т п е - [7] әдебиет деректері бойынша автормен құрастырылған						

Екінші орында ЦентрКредит Банкі: 5,8%, 3,1 трлн теңгеге дейін артты. Бұл екінші деңгейлі банктің портфелі де жоғары сапалы: ондағы NPL 90+ үлесі небәрі 1,82% құрайды. Үздік үштікті елдің ең ірі банкі Халық банкі жабады: бір айда 5,4%, 9,5 трлн теңгеге дейін артқан. Қаржы институты елдегі барлық несиелік көлемінің үштен біріне жуығын құрайтынына қарамастан, оның несиелік портфелі де сапалы: NPL 90+ үлесі жыл соңында небәрі 2,07%-ды құрады. Сондай-ақ Kaspi Bank (айына 4,2%-ға), Еуразиялық банк (3,7%), ForteBank (2,7%) және Otbasu Bank (1,4%) айтарлықтай өсім болды.

Бір жылда Қазақстан Республикасының ЕДБ жиынтық несиелік портфелі 23,1%-ға, бес жыл ішінде – 2,2 есеге өсті. Жалпы сектор бойынша 90 күннен астам «ұзақ» берешек көлемі 863,8 млрд теңгені немесе Қазақстан Республикасының ЕДБ жиынтық несиелік портфелінің 2,89%-ын құрады. Салыстыру үшін: бір ай бұрын NPL 90+ үлесі 3,16%, бір жыл бұрын – 3,36%, бес жыл бұрын – 7,38%, он жыл бұрын – 31,37% болған.

Соңғы 2 жылда банктер клиенттер қызметтерді цифрлық ортада қолдана алуы үшін ресурстарды белсенді түрде инвестициялады.

- Дебеттік карталарға өтініш берген кезде пайдаланушылар қызмет құнын және ынталандыру бағдарламасының шарттарын көбірек көреді;
- Тарифтің толық сипаттамасы тек екі банкте бар. Барлық банктер депозиттер бойынша пайыздық мөлшерлемені көрсетеді;
- Несиелік өнімдерінде банктердің көпшілігі несиелік максималды сомасы мен мерзімін көрсетеді, ал жартысы ғана клиенттерге несиелік құнын бағалауға көмектесетін және өтінімдердің сапасын жақсартатын төлем калькуляторын ұсынады.

Тұтынушының жаңа өнімге тапсырыс беруі үшін нарықтағы медианалық балл 100 баллдан 43,4-тен 65,5 баллға дейін өсті. Толығырақ 2-кестеден көре аламыз.

Соңғы екі жылда Банк ЦентрКредит, Халық Банкі және Жусан Банкі нарықты келесі бағыттар бойынша дамытты: шетелге және ел ішінде – карта және шот нөмірі бойынша аударымдар, транзакциялар тарихының ақпараттық мазмұны, түбіртектерді экспорттау және банк картасының деректемелері, депозит шарттарын көрсету.

Қазіргі жағдайларды талдау арқылы қолданбалардың келесі кемшіліктерін көре аламыз:

- Тарихи іздеу мүмкіндіктері мен шығыстар мен кірістерді талдау құралдары нашар дамыған;
- Мобильді банктердің пайдаланушылары транзакцияларды санаттарға бөлуге, олардың шығыстары мен кірістерінің динамикасы туралы ақпаратқа және транзакция түрлері бойынша талдауға қол жеткізе алмайды;
- Қарыздарды бақылау және олар бойынша автоматты төлемдерді орнату жоқ;

- Мобильді банкинг арқылы клиент деректерін жаңарту мүмкіндігі шектеулі;
- Телефон нөміріңізді, төлқұжат мәліметтерін және тіркеу мекенжайын өзгерту үшін қолдау қызметіне немесе кеңсеге хабарласуы керек.

Кесте 2

2024 жыл бойынша ҚР ЕДБ-дің 0-ден 100 баллға дейінгі шкала бойынша жеке тұлғалар үшін мобильді банкингтегі клиенттердің тәжірибесін бағалау

№	ЕДБ	Балл
1	Centercredit	52,5
2	Halyk Bank	52,1
3	Jusan Bank	51,3
4	Freedom Bank	51,1
5	Bereke Bank	50,1
6	ForteBank	48
7	Kaspi Bank	45,9
8	Altyn Bank	42,2
9	Home Credit Bank	42,2
10	Eurasian Bank	38,8
Е с к е р т п е - [7] әдебиет деректері бойынша автормен құрастырылған		

Жаңа технологиялар өмірімізге барған сайын еніп келе жатқанын бәрі біледі - біз өзімізді жоғары жылдамдықты интернетсіз, смартфондарсыз, әлеуметтік желілерсіз және интернет-дүкендерсіз елестете алмаймыз. Банктік қызметтің цифрлық трансформациясы клиенттерге ыңғайлы шарттарда банктік қызметтерді жылдам алуға мүмкіндік береді [5].

2021 жылы Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі қаржы нарығының қатысушыларымен, сарапшылар қауымдастығымен және халықаралық серіктестермен тығыз ынтымақтастықта «Цифрлық теңге» пилоттық жобасын жүзеге асырды. Ұлттық банк цифрлық теңгені енгізу мүмкіндігінің пайдасы мен шығындарын зерттеуді жалғастырды, платформаның технологиялық функционалдығын кеңейту және сандық экономикалық зерттеулер жүргізу бойынша жұмыстар жүргізілуде.

Ең үлкен нарық сегменті 2022 жылы транзакцияның жалпы құны 3,82 миллиард долларды құрайтын цифрлық төлемдер болды, деп хабарлайды Statista.com. Баламалы қаржы сегментіндегі бір пайдаланушыға шаққандағы транзакцияның орташа құны 2025 жылы \$81,56 мың болады деп болжануда.

- Цифрлық инвестиция сегменті 2025 жылы кірістің 36,5% өсуін көрсетеді деп күтілуде.
- 2027 жылға қарай цифрлық төлемдер сегменті 9,29 миллион пайдаланушыға жетеді деп күтілуде [6]

Қаралған ақпараттан жетекші банктер экожүйелерді дамыту арқылы классикалық банктік сектордан тыс дамуға ұмтылуда деген қорытынды жасауға болады. Оның үстіне, азық-түлік саудасында банктерді ілгерілету салыстырмалы түрде жаңа үрдіс болып табылады. Бірнеше нарық ойыншылары ірі супермаркеттермен серіктестікте азық-түлікке тапсырыс беру мүмкіндігін іске қосты. Біз супер қолданбаларды әзірлеу үрдісі, әсіресе әмбебап банктік және бөлшек сауда секторларында маманданғандар үшін жалғасады деп сенеміз.

Дегенмен, біздің байқауларымыз бойынша, B2B секторында банкті таңдау кезінде нарық көшбасшылары банкпен өзара әрекеттесу және онлайн транзакциялар жүргізу үшін бизнес мүмкіндіктерін кеңейтуде және қол жетімді қызмет түрлерін әртараптандыруда қаржылық емес көрсеткіштердің де маңыздылығы артып келеді; бизнес клиенттеріне жеке шоттары арқылы онлайн - банкинг, осылайша платформалар интерфейсі қызметінің ыңғайлылығы, жылдамдығы, қолжетімділігі және үздіксіздігі тұрғысынан бірінші орынға шығады. Қазақстанның барлық банктері ақпараттық қоғамда бәсекеге қабілетті болып қалу және клиенттердің жаңа қажеттіліктері мен үміттерін қанағаттандыру үшін цифрлық менеджментке

көшуде. Сонымен қатар, банктік қызметтерді клиенттердің және цифрлық нарықтың үнемі өзгеріп отыратын сұраныстарына сәйкес жаңартып отыру өте маңызды.

### Әдебиеттер тізімі

1. Ковригина П. С., Фурсова Т. В. /Виды банковских продуктов и услуг. Научные известия. 2018. С. 21–24.
2. Электронды дереккөз: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10965728>
3. Прайм: агентство экономической информации: Электронды дереккөз: –URL: [https://1prime.ru/Financial\\_market/20220930/838320662.html](https://1prime.ru/Financial_market/20220930/838320662.html)
4. Шанхай қор биржасының ресми сайты. Электронды дереккөз: – URL: <http://english.sse.com.cn/>
5. EY Global Banking Outlook 2022 // <https://eyfinancialservicesthoughtgallery.ie/global-regulatory-outlook-2022/>
6. Statista.com, digital markets, FinTech – Kazakhstan. // <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/kazakhstan>
7. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>
8. Mobile Banking Rank Қазақстан 2024. Электронды дереккөз: <https://www.marksw Webb.ru/report/mobile-banking-rank-kz-2024/#anchor-about>

### Дистанционное обслуживание в банках второго уровня Казахстана

Л.С. Комекбаева<sup>1</sup>, К.А. Грачева<sup>2</sup>

<sup>1</sup> к.э.н., профессор кафедры финансов

<sup>2</sup> студент 4-го года обучения по специальности «Финансы»

[l.komekbaeva@mail.ru](mailto:l.komekbaeva@mail.ru), [gracheva.kseniya.22@gmail.com](mailto:gracheva.kseniya.22@gmail.com)

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова, г.Караганда

Современные технологии стремительно меняют банковскую сферу, делая её более удобной и доступной для клиентов. Дистанционное банковское обслуживание стало неотъемлемой частью этой трансформации. Оно позволяет выполнять финансовые операции, не посещая филиал банка, что особенно актуально в условиях динамичного ритма жизни и растущей цифровизации общества.

Дистанционное обслуживание банка — это современный подход к взаимодействию с клиентами, основанный на использовании технологий, которые позволяют выполнять банковские операции без необходимости посещения банка. Этот формат обслуживания меняет привычное представление банка, делая его более удобным, доступным и персонализированным. Главная идея дистанционного обслуживания заключается в том, чтобы предоставить клиенту возможность управлять своими финансами в любое время и из любой точки мира. Использование онлайн-сервисов, мобильных приложений, чатов с поддержкой и других цифровых инструментов создает среду, в которой клиент может мгновенно взаимодействовать с банком. Это особенно важно в современном ритме жизни.

Ключевым элементом дистанционного обслуживания является безопасность. Банки активно внедряют передовые технологии защиты данных: шифрование, биометрическую аутентификацию и многоуровневую верификацию. Это обеспечивает защиту средств клиентов и конфиденциальность операций.

Кроме того, дистанционное обслуживание адаптируется под каждого клиента. Банк может предлагать персонализированные предложения и уведомления, отслеживать историю взаимодействия клиента с услугами. Такой подход не только повышает удовлетворенность клиентов, но и создает более глубокую связь между ними и банком.

Дистанционное обслуживание через мобильное приложение В-Bank.

В случае Береке Банка (ранее известного в Казахстане как СберБанк) дистанционное обслуживание может включать в себя следующие функции:

1. Приложение Bereke Bank (В-Bank) предлагает широкий спектр финансовых услуг для личных и бизнес-потребностей. Основные возможности приложения:

- управление счетами и картами: просмотр баланса, истории операций, настройка лимитов;
- открытие новых счетов, депозитов и карт;
- оформление заявок на кредиты, пополнение их счетов, в том числе частичное или полное погашение до срока;
- переводы по номеру телефона — мгновенные внутри Bereke Bank, международные, а также на карты других банков Республики Казахстан;
- переводы по реквизитам счёта — в другие банки и страны;
- создание QR-кода для получения наличных в банкомате без использования карты;
- получение выгодных предложений по кредитам, другим банковским продуктам и кэшбэку;
- онлайн-сервисы, помогающие купить билет, посмотреть будущие события и сформировать необходимые справки.

Для входа в приложение нужно внести в форму: ИИН, номер телефона, код из СМС-сообщения для подтверждения операции. При первой авторизации клиенту нужно задать PIN-код. Актуальный функционал приложения может меняться, так как оно находится в разработке и обновляется вместе с банком. [1]

2. Круглосуточная поддержка

Клиенты могут обращаться в круглосуточный контакт-центр банка для решения вопросов, связанных с продуктами и услугами.

3. Банкоматы и терминалы самообслуживания.

Несмотря на то, что это физическое устройство, они обеспечивают дистанционное обслуживание. Через них можно:

- Снимать и носить наличные.
- Оплачивать счет.
- Осуществлять переводы.



Рисунок 1. Финансово-экономические показатели 2023 года

Примечание – источник [4]

Несмотря на то, что полноценная банковская деятельность была восстановлена только к началу 4 квартала 2023 года, Банк добился отличных результатов к его окончанию.

Активы Банка за 2023 год увеличились на 22%.

Кредитный портфель Банка за 2023 год вырос на 3%, при этом, изменился в структуре – доля розничных кредитов выросла на 12 п.п. и составила 71%, что позволило Банку улучшить доходность портфеля.

Средства физических лиц за 2023 год увеличились более, чем в два раза, а по статистическим данным Национально Банка Bereke Bank занял второе место по относительному и пятое место по абсолютному росту вкладов физических лиц на рынке.

Собственный капитал Банка также вырос на 22% за счет полученной чистой прибыли в размере 29 млрд тенге против убытка в 124,5 млрд тенге по итогам 2022 года.

Основным источником чистой прибыли является чистый процентный доход, который составил 93 млрд тенге и вырос в 2 раза к прошлому году.

Для достижения долгосрочной устойчивости было обеспечено закрытие рисков, связанных с повторными санкциями, и восстановление ключевых бизнес-решений Банка:

- Создание альтернативного решения по переводам физ.лиц в связи с невозможностью использования прежней

- Полная перестройка Мобильного приложения для физ.лиц

- Разработка и запуск решений для Контактного центра

- Подключение к системе SWIFT с восстановлением корр. отношений с банками и реализация обновленного функционала переводов в мобильных приложениях для физ. и юр.лиц

- Для исполнения требований регулятора и информационной безопасности Банку потребовался переход на новый удостоверяющий центр ЭЦП

- Переход от монолитных систем в пользу Open Source, микро-сервисной архитектуры, а также модернизация бизнес систем. [4]

Преимущества дистанционного обслуживания через мобильное приложение B-Bank заключаются в удобстве, доступности и безопасности, которые предоставляются клиентам благодаря современным технологиям. Вот как это выражается:

1. Круглосуточный доступ к услугам. Дистанционные соединения Береке Банка, такие как мобильное приложение и интернет-банкинг, позволяют клиентам управлять своими финансами в любое время, без привязки к рабочему графику отделений.

2. Экономия времени. Вместо посещения офиса банка можно выполнять операции онлайн: оплачивать счета, переводить деньги, оформлять депозиты или кредиты. Это значительно сокращает временные затраты, особенно в городах с высокой загруженностью.

3. Простота использования. Интерфейсы местных приложений и интернет-банкинга Береке Банка понятны. Даже пользователи без технического опыта могут легко разобраться, как производятся нужные операции.

4. Безопасность. Береке Банк внедряет передовые методы защиты данных, такие как двухфакторная аутентификация и биометрия. Это гарантия защиты средств и личной информации клиентов.

5. Доступность услуг. Банк активно работает над тем, чтобы даже в отдаленных регионах клиенты могли получить полный спектр услуг через онлайн-каналы. Кроме того, банк использует чат-боты и горячую линию для оперативной поддержки.

6. Персонализация. Банковские системы анализируют финансовую активность клиентов и предлагают следующие решения: выгодные тарифы, программы лояльности и специальные предложения.

7. Экологичность. Переход на электронные документы и безналичные операции по использованию бумаги, соответствующие современным экологическим нормам.

8. Удобство. Доступ к финансам 24/7 из любого места.

9. Экономия времени. Отсутствие необходимости стоять в очередях.

10. Безопасность. Использование современных технологий защиты данных, включая двухфакторную аутентификацию.

Дистанционное обслуживание становится стандартом современного банковского сервиса и активно развивается, улучшая качество и доступность услуг для клиентов. [3]

В современном мире дистанционное банковское обслуживание становится неотъемлемой частью финансовой сферы. Оно предоставляет клиентам удобство и экономию времени, снижая необходимость личного посещения отделений банка. Внедрение цифровых технологий позволяет банкам оперативно реагировать на потребности клиентов, обеспечивая доступ к разнообразным услугам: от проведения платежей до оформления кредитов.

Однако, наряду с преимуществами, дистанционное обслуживание требует тщательной работы над вопросами кибербезопасности, защиты данных клиентов и повышением финансовой грамотности населения. Эти аспекты являются ключевыми вызовами, которые банки и клиенты должны решать совместно.

В целом, развитие дистанционного банковского обслуживания способствует не только упрощению финансовых операций, но и увеличению доступности банковских услуг для широких слоев населения. Это направление продолжает активно развиваться, предлагая новые возможности и инструменты для эффективного управления финансами.

### **Список использованной литературы**

1. <https://finanso.com/kz-ru/berekebank>
2. <https://play.google.com>
3. <https://www.nur.kz>
4. <https://berekebank.kz>

### **Банк цифрового тенге в Республике Казахстан**

Н.А.Лисова

к.э.н, ассоциированный профессор кафедры финансов

[Lisova\\_n@inbox.ru](mailto:Lisova_n@inbox.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова г. Караганда

Аннотация: Статья посвящена различным аспектам создания и внедрения цифровых валют центральными банками, их необходимости в современном финансовом мире, внедрению цифрового тенге в Казахстане

Ключевые слова: цифровые валюты национальных банков, фиатные деньги, платежные платформы, цифровой тенге, банк цифрового тенге.

Цифровые валюты национальных банков (CBDC) – это уникальные цифровые коды (токены), которые находятся в цифровых кошельках клиентов, располагающихся на соответствующих цифровых платформах, разработанных независимыми эмитентами.

Для чего необходимо введение CBDC? В первую очередь - для обеспечения финансовой стабильности, универсальности использования денег Центробанками в условиях увеличивающихся угроз криптовизации, сокращения роли наличных денег в проведении платежей. К этому ведет и появление новых технологий, предусматривающих повышенную безопасность, эффективность и скорость денежных переводов, финансовую инклюзивность, а также стремительную популярность введения цифровых валют в финансовом мире.

Современные фиатные (необеспеченные) деньги представлены в двух формах: наличные, которые выпускаются и гарантируются центральным банком страны, и безналичные, которые эмитируются и гарантируются коммерческими банками за счет депозитов вкладчиков. Предлагается, что CBDC могут объединить эти две формы, на основе гибридной технологии с элементами централизованного учета. Так, если стоимость



криптовалют формируется стихийно, то стоимость CBDC приравнивается к стоимости национальной валюты, поддержание которой гарантируется Центральным банком страны.

Платежные платформы на базе CBDC используются как для осуществления платежей внутри страны, так и для расчетов между странами как онлайн, так и оффлайн в круглосуточном режиме.

Для чего необходима CBDC?

1. CBDC позволяет повысить и конкуренцию в финансовой сфере на фоне конкуренции банков с технологическими компаниями и криптовалютами

2. CBDC повышает финансовую эксклюзивность, так как предлагает платежную инфраструктуру с меньшими затратами на переводы.

3. CBDC увеличивает инструменты фискальной политики, которыми пользуется регулятор, поэтому за счет прозрачности и программируемости ему легче контролировать кредитную сферу

4. CBDC повышает спрос на использование местной валюты для оплаты товаров и услуг.

5. Коммерческая версия CBDC (для применения в банковской сфере) сможет снизить расчетные риски, предоставляет круглосуточный доступ к ликвидности для банков и сокращает издержки при трансграничных переводах.

В настоящее время самые известные валюты мира переходят на цифровой формат. Можно говорить об огромной популярности криптовалют, что вынуждает центробанки большинства государств переходить на цифровой аналог своих национальных валют (CBDC). Национальный банк Казахстана совместно с банками второго уровня, государственными органами начал работу по созданию технологической платформы и правового обоснования в 2021 году. В ноябре 2022 года на X Конгрессе финансистов банк презентовал пилотный проект платформы.

Вопросы по цифровой валюте возникают как у профессиональных участников финансового рынка, так и у обычных казахстанцев. В республике объем безналичных операций достиг, по данным Ассоциации финансистов, почти 80% [1]. Национальный банк РК отвечает, что использование цифровых денег может происходить оффлайн, без привлечения интернета для транзакций.

Цифровой тенге будет третьей формой национальной валюты Казахстана наряду с наличными и безналичными деньгами. То есть он будет выступать дополнительным платежным средством в платежном обороте вместе с ними, раскрывая потенциал технологии блокчейна для создания дополнительных инструментов для участников финансового рынка, используя которые они могут создавать новые инновационные серверы, что в дальнейшем обеспечит адресность и эффективность государственных расходов, прозрачность государственных закупок, послужит связующим звеном между традиционными финансами и цифровыми активами. Цифровой тенге будет обеспечивать увеличение использования безналичных платежей в республике и ее регионах, что повысит эффективность и доступность финансовых услуг. В обычном банковском приложении клиента появится значок – «цифровой кошелек», куда можно будет переложить деньги с карты или депозит, что удешевит стоимость переводов, сократит количество посредников при проведении различных операций. Доступ к «цифровым кошелькам» возможен через банки второго уровня или платежные организации.

При внедрении цифрового тенге будет использоваться его токенизация, технология распределенного реестра, что позволит создавать новые инновационные финансовые серверы.

Цифровой тенге будет эмитироваться только Национальным Банком РК и являться его обязательством. Все виды денег в стране будут равноценными. Один цифровой тенге будет равен одному тенге в наличной и безналичной форме. Любое юридическое или физическое лицо в любой момент сможет свободно перевести свои платежи из наличной в безналичную форму и обратно.

Реализация первой фазы внедрения ЦТ в 2023 году включала в себя как и ввод платформы национальной цифровой валюты в опытно-промышленную эксплуатацию совместно с



банками второго уровня и международными платёжными системами, так и исследования для проверки гипотез относительно функциональности цифрового тенге. Для достижения поставленных задач были созданы два контура платформы ЦТ – промышленный и экспериментальный (известный как «контур R&D» или «технологическая песочница»).

15 ноября 2023 года был запущен первый этап внедрения платформы цифрового тенге в рамках промышленного контура. Совместно с акиматом города Алматы и АО «Казпочта» внедрялся пилотный проект «цифровых ваучеров» для бесплатного питания в школах. Экспериментальный контур включал в себя практическое использование идей участников рынка, победивших в конкурсе идей DigitalTengeIdeathon 2022, а также тестирование трансграничных платежей, выпуска обеспеченных ЦТ стейблкоинов и токенизации ценных бумаг. Национальный банк РК среди трех первых центральных банков в мире протестировал платформу SWIFT для трансграничных платежей, в дальнейшем планирует разработку международных расчетов вместе с 25 другими ЦБ.[2]

Какие преимущества цифрового тенге можно выделить по сравнению с безналичными расчетами.

1. Финансовая доступность и финансовая инклюзия. Пока еще не по всей республике наблюдается хорошая доступность к интернету. Цифровой тенге поможет разрешить эту проблему, обеспечивая возможность проведения финансовых операций без доступа к интернету.

2. Эффективность расходования государственных средств. Технология программируемости цифрового тенге сможет обеспечить баланс между прозрачностью, прослеживаемостью, адресностью государственных расходов и правами конкретного потребителя.

3. Инновационные финансовые сервисы. Цифровой тенге представляет собой двухуровневую систему, это основа на базе которой банки и платежные организации могут создавать свои платежные и финансовые сервисы., создавать смарт-контракты для разработки новых инновационных сервисов, направленных на оптимизацию внутренних бизнес-процессов. Цифровая валюта будет применима для операций с криптовалютой и другими цифровыми активами, так как платформа валюты реализована на технологии блокчейн.

4. Трансграничные расчеты. В современных условиях, когда все больше стран отказываются от доллара как всеобщего эквивалента и переходят на расчеты в национальных валютах, для таких трансграничных расчетов необходимо искать новые подходы. Объединяются, кроме этого, системы быстрых платежей по всему миру, используются региональные хабы для обеспечения трансграничных расчетов, и, как представляется, CBDC станут обязательным дополнением к будущей инфраструктуре Объединение платформ цифровых валют центробанков стран мира создаст условия для сокращения времени переводов денег и их стоимости, в первую очередь за счет сокращения посредников при переводах.

Безусловно, введение цифрового тенге, может повлечь за собой и ряд проблем.

1. Проблема внедрения. Законодательное сопровождение отстает от технологически быстрее развивающихся цифровых денег.

2. Технические проблемы. Они возможны на начальном этапе ввода валюты( с приложением для банков, с проведением расчетов).

3. Финансовые проблемы банков. Банки лишаются части доходов, связанных с переводами, эквариногом, расчетами, ликвидностью.

4. Риск информационной безопасности. Риски, связанные с действиями финансовых мошенников.

5. Ослабление криптовалюты на мировом рынке. CBDC сразу не вытеснят криптовалюту, как их предназначение и суть различные, а актуальность централизации криптовалюты останется актуальной. Но пострадают, по видимому, стейблкоины (цифровые валюты), так как это похожий валютный инструмент, ведь он легальный, прозрачный, контролируемый.

Если стейблкоины перестанут пользоваться спросом, то это негативно отразится и на криптовалютах.

Но перспективы внедрения цифрового тенге намного значимее, чем возможные проблемы.

1. Перспективы для государства. Увеличение возможностей для осуществления трансграничных операций с другими странами. Интерес клиентов к цифровым тенге заставит банки второго уровня разрабатывать новые платформы (связанные, например, с государственными услугами), чтобы конкурировать за эти деньги. Четкая определенность мер поддержки населения в социальной сфере значительно снизит затраты в этой области и повысит их эффективность.

2. Перспективы для Национального банка РК. Цифровой тенге, построенный на распределительном реестре создается по единому стандарту Национальным банком, абсолютно регулируемое с его стороны. Этот стандарт должен быть единым для всех участников процесса по взаимодействию с предлагаемой платформой.

3. Перспективы для банков второго уровня. Банкам, участвующим в пилотном проекте Нацбанка, было разрешено попробовать использовать свои платежные сценарии, применить их на площадке Нацбанка к 2025 году. На основании этих сценариев в дальнейшем будут реализованы платежные инструменты и платежи. Возможность использования SMART-контрактов. Повышение конкуренции в банковской сфере.

4. Перспективы для бизнеса. С введением цифрового тенге Нацбанк будет жестко контролировать тарифы платежей, минимизируя их. С помощью этого можно будет контролировать издержки бизнеса, что, в конечном итоге, скажется на населении, минимизируя их расходы. «Целевые деньги»: в код самого тенге будут вшиты определенные процедуры, разные условия, которые будут регулировать различные цели использования денег. Таким образом, цифровое тенге позволит выстроить не просто кеш-пулинги, а целевые кеш-пулинги.[3]

5. Перспективы для физических лиц. Доступность. Получить доступ к цифровому тенге можно будет в любом банке второго уровня. Управлять своими накоплениями, своими активами можно будет быстро и дешево без использования интернета. Надежность и высокая степень безопасности, так как данные, которые хранятся на платформах с использованием технологии блокчейн, надежно сохраняются. Вся работа с цифровым тенге будет вестись Нацбанком. Причем в приложении банков в одинаковой вкладке «Цифровой тенге» будет отражаться одинаковая сумма, что позволит вывести цифровой тенге без комиссии через любой банк второго уровня, клиентом которых является пользователь, так как ключи от кошелька находятся только у него и Нацбанка.

Цифровой Национальный банк – является основой для создания цифровой экосистемы финансовых регуляторов (национального банка РК и Агентства по развитию и регулированию финансового рынка), которая будет обеспечивать прозрачность, безопасность и эффективность финансовых операций. Полный запуск проекта ожидается в течение пяти лет. Однако уже сейчас в пилотном режиме реализуются некоторые из его компонентов, в частности цифровой тенге, а также единый QR.

Концепция Цифрового Национального банка состоит из 5 направлений.

1. Развитие национальной цифровой финансовой культуры.

2. Представление возможности по требованию клиента собрать все данные со всех банков второго уровня, в то банковское приложение, которые он укажет.

3. Платформа цифрового тенге. Так называемые «умные деньги», которые можно программировать для решения различных задач.

4. Национальный Антифрод-центр. Платформа объединяет правоохранительные органы, финансовые регуляторы и участников финансового рынка для эффективной борьбы с мошенничеством и коррупцией.

5. Применение технологии искусственного интеллекта. Национальный банк, банк банков, предлагает новые инструменты участникам финансового рынка, чтобы они могли создавать передовые финтехсервисы для более эффективного обслуживания своих клиентов.[4]

Таким образом, цифровое тенге позволит владеть, пользоваться им как бумажными деньгами ( в первую очередь с помощью такого свойства их как уникальность), иметь полный контроль над ним, так и безналичными электронными деньгами ( их доступность., легкостью в применении, доступностью он-лайн с простых устройств- пластиковых карточек, телефонов с QR-кодами). Это новая реальность, к которой всем в том или ином виде придется приспособливаться.

### Список литературы

1. Зачем в Казахстане создается цифровой тенге- Kapital.kz.>finance/130333/zachi.v-kazakstan
2. Все о цифровом тенге в Казахстане .- forbos.k.>Benova
3. Что такое цифровой национальный банк – zacon.kz>finansy/6451544-clotae-tsf20vog
4. Что такое цифровой тенге. Национального банка и для чего он нужен- nationalbank.kz>24/hage/Dedaltenge

### Финтех на пересечении технологий и глобальных экономических вызовов

Н.А. Лисова<sup>1</sup>, Д.Р. Махмудова<sup>2</sup>

<sup>1</sup> к.э.н., ассоциированный профессор кафедры финансы,  
<sup>2</sup> студентка 3-го года обучения по специальности «Финансы»  
lisova\_n@inbox.ru, makmudovad@gmail.com

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Финансовые технологии (финтех) представляют собой инновационные информационно-коммуникационные технологии, которые обеспечивают широкий спектр финансовых услуг с использованием сложных технологий. С момента своего появления в начале 21 века термин "финтех" использовался для описания технологий, интегрированных в бэкэнд-системы традиционных финансовых учреждений, таких как банки. Однако в последние годы финтех охватывает различные области и индустрии, включая образование, розничный банкинг, некоммерческий сбор средств и управление инвестициями. В статье рассматриваются современные вызовы для мирового рынка финтеха, включая геополитическую нестабильность и высокие процентные ставки, которые оказали негативное влияние на активность инвесторов в первой половине 2024 года. В статье также проанализировано влияние геополитических рисков, торговых войн, высоких процентных ставок на развитие сектора.

Ключевые слова: финтех, финансовые технологии, рынок финансовых технологий, сделки слияния и поглощения (M&A), инвестиции, сделки.

Финтех — это инновационные информационно-коммуникационные технологии, которые обеспечивают широкий спектр финансовых услуг с помощью сложных технологий. Термин "финтех" изначально использовался для описания технологий, интегрированных в бэкэнд-системы традиционных финансовых учреждений, таких как банки, когда он появился в 21 веке. [1] Сегодня же термин "финтех" охватывает различные отрасли и индустрии, включая образование, розничный банкинг, некоммерческий сбор средств и управление инвестициями

Согласно международным исследованиям, финтех можно охарактеризовать как цифровые инновации, направленные на преобразование финансовых услуг. Например, Европейский парламент определяет финтех как "финансы, обеспеченные новыми технологиями", а Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) акцентирует внимание на "инновационных бизнес-моделях и новых технологиях, которые могут трансформировать финансовую индустрию".

В первом полугодии 2024 года мировой рынок финансовых технологий (финтех)

столкнулся с рядом серьезных вызовов, обусловленных усилением геополитической нестабильности и высоким уровнем процентных ставок. Эти факторы оказали значительное влияние на инвесторов, снизив их активность и замедлив темпы роста в секторе, который в последние годы считался одним из наиболее динамично развивающихся в глобальной экономике. Финтех-рынок, охватывающий такие области, как сегмент проведения платежей (payments); сегмент финансовых технологий в страховании (insurtech); сегмент регуляторных технологий (regtech); сегмент кибербезопасности (cyber security); сегмент технологии управления активами (wealthtech); сегмент криптовалюты и блокчейн (blockchain/cryptocurrency) традиционно привлекал значительные объемы инвестиций благодаря инновациям и перспективам модернизации финансовых услуг.

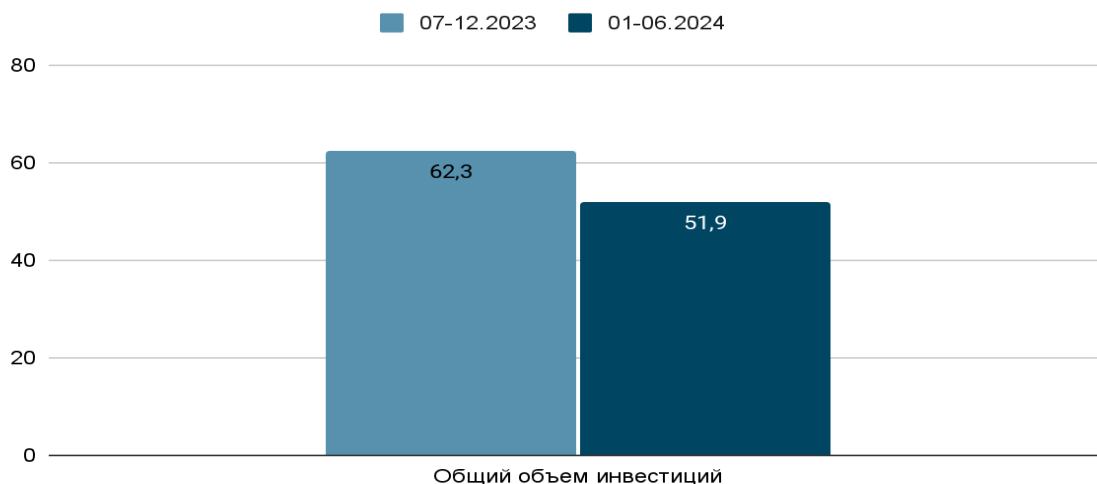


Рисунок 1. Инвестиции в финтех рынок, в млрд \$

Примечание – источник [2]

Однако с начала 2024 года наблюдается значительное сокращение общего объема вложений: с \$62,3 млрд во второй половине 2023 года до \$51,9 млрд в первой половине 2024 года. Это падение, составившее более 16%, стало самым крупным за последние четыре года, что свидетельствует о растущей осторожности инвесторов. Спад было ощутимо во всех регионах, однако больше всего пострадал регион ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка). Объем инвестиций в этом регионе сократился с \$19,4 млрд во второй половине 2023 года до \$11,4 млрд в первой половине 2024 года. На остальном региональном уровне инвестиции в финтех сократились также во всех ключевых юрисдикциях: в Америке общий объем инвестиций снизился с 38,5 миллиарда долларов до 36 миллиардов долларов, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе (ASPAC) — с 4,6 миллиарда долларов до 3,7 миллиарда долларов.

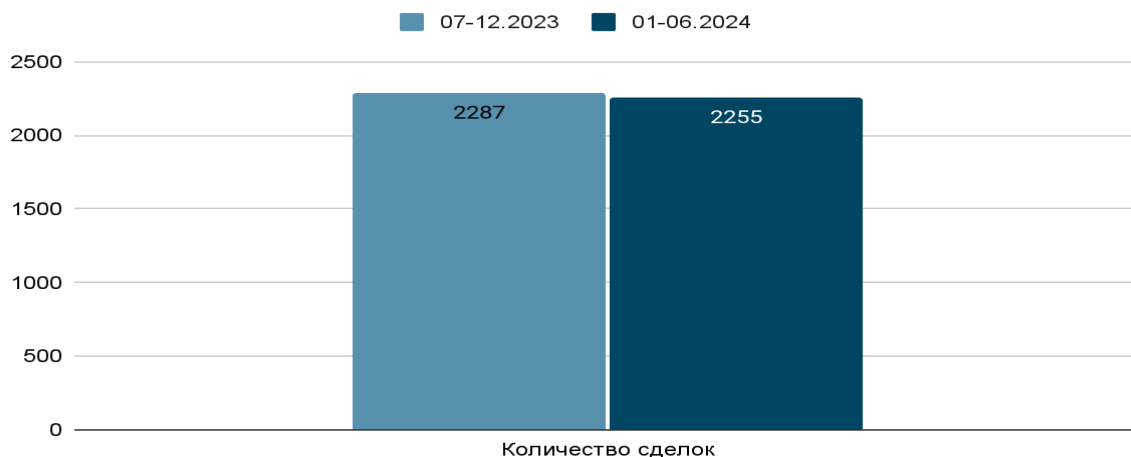


Рисунок 2. Инвестиции в финтех рынок, количество сделок

Примечание - источник [2]

Объем сделок в финтехе на глобальном уровне оставался практически на том же уровне — 2 255 сделок в 1 полугодии 2024 года. В обоих регионах — в Америке и ASPAC — объем сделок увеличился с 1 066 до 1 123 в Америке и с 406 до 438 в ASPAC, в то время как в регионе EMEA объем сделок снизился с 804 до 689.

Несмотря на то, что глобальные инвестиции в слияния и поглощения в финтехе по итогам 1 полугодия 2024 года несколько отстают от рекорда 2019 года (172 миллиарда долларов), они немного опережают показатели прошлого года — 32,6 миллиарда долларов по сделкам, по сравнению с 58,8 миллиарда долларов за весь 2023 год. Что касается частных инвестиций, то они значительно отстают от темпов 2023 года — всего 979 миллионов долларов в 1 полугодии 2024 года против 9,6 миллиарда долларов в 2023 году.

В 1 полугодии 2024 года Европейский центральный банк, Банк Канады и Швейцарский национальный банк начали снижать процентные ставки, которые резко возросли в 2022 и 2023 годах. Несмотря на положительный характер этого шага, снижение ставок было сдержанным, и ключевые юрисдикции, включая США и Великобританию, пока не последовали примеру. Учитывая высокую стоимость капитала и опасения по поводу оценки и доходности, сделки в финтехе стали оформляться медленнее, особенно в сегменте крупнейших сделок. В частности, в венчурном капитале (VC) компании, которые привлекли наибольшие средства в 1 полугодии 2024 года, были в основном более зрелыми и искали капитал для расширения.

Для анализа причин падения инвестиций в сектор финансовых технологий (финтех) в первом полугодии 2024 года можно выделить несколько ключевых факторов, действующих на глобальный и региональный уровни. Каждый из этих факторов влияет на снижение активности инвесторов в разных сегментах финтеха, таких как платежные технологии, страхование, регуляторные технологии, кибербезопасность, технологии управления активами и блокчейн/криптовалюты.

Во-первых, это глобальная экономическая нестабильность, вызванная многочисленными факторами, включая геополитические риски (например, напряженности на международной арене, торговые войны), оказала серьезное воздействие на инвестиционную активность в финтех-рынке. В первой половине 2024 года глобальная торговля продолжала испытывать значительное влияние геополитических конфликтов, которые затрудняли международные торговые потоки и нарушали рыночную стабильность. К числу наиболее заметных торговых войн и конфликтов можно отнести: конфликт в Украине продолжал оказывать огромное влияние на глобальную торговлю, особенно на энергетические рынки. Война вызвала сбои в поставках энергоресурсов, особенно из России, что сказалось на европейских и мировых рынках. Цены на энергоресурсы оставались волатильными, а торговые маршруты, в частности в Восточной Европе, пострадали. [3] Помимо этого, также не обошли мимо напряжения на Ближнем Востоке. Обострение конфликтов в странах Ближнего Востока, таких как Израиль и Палестина, создавало угрозу для мировых энергетических рынков. Этот регион имеет стратегическое значение для глобального нефтяного снабжения, и любые нарушения, такие как атаки на судоходные пути через Красное море, вызывали опасения по поводу дальнейших срывов поставок. Стоит также отметить, торговые споры между США и Китаем, что оставались важным фактором риска для мировой торговли. В первой половине 2024 года торговые напряженности, в частности между США и Китаем, продолжали сохраняться, хотя полноценной торговой войны не было. В США объявили о введении дополнительных тарифов на ключевые китайские товары, такие как электромобили и полупроводники.

Эти тарифы направлены на решение вопросов национальной безопасности, но в отличие от тарифов, введенных во время торговой войны 2018 года, они более целенаправленные и касаются стратегических секторов, таких как чистая энергия. При этом долгосрочные последствия торговой войны по-прежнему ощущаются. Тарифы на китайские товары привели к сокращению импорта на 35-40%, что также повлияло на перераспределение торговых потоков. Страны Северной Америки и другие регионы Азии начали заполнять пробелы, оставшиеся после Китая. Хотя в первой половине 2024 года не было объявлено о новой торговой войне, ситуация остается нестабильной. [4]

Эти конфликты и напряженности создали атмосферу неопределенности, замедляя рост мировой торговли и снижая доверие инвесторов. Высокие процентные ставки, сбои в цепочках поставок и общий экономический спад усугубили последствия этих торговых войн, сделав 2024 год особенно сложным для мировой торговли.

Страхи относительно будущих экономических последствий, таких как рецессия, инфляция и изменения в мировой торговле, заставляют инвесторов быть более осторожными и менее склонными к рисковому вложению. Влияние геополитической нестабильности особенно отразилось на регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка), где инвестиции упали на более чем 40%, что является наиболее резким сокращением среди всех регионов.

Второй причиной, явились высокие процентные ставки, установленные в 2022 и 2023 годах центральными банками таких экономик, как Европейский центральный банк, Банк Канады и Швейцарский национальный банк, увеличили стоимость капитала. Высокие ставки делают заимствования дороже, что снижает доступность финансовых средств для стартапов и инновационных проектов в области финтех. Это, в свою очередь, замедляет развитие новых проектов и привлечение инвестиций в высокорисковые сегменты. Хотя снижение ставок началось в 2024 году, Европейским банком с 4,25% до 3,65% [5], Банком Канады с 5% до 4,5% и в США с 5,5% до 5%, оно было осторожным, что не дало значительного импульса для восстановления инвестиций в финтех в краткосрочной перспективе.

Снижение инвестиций в финтех-рынке в первом полугодии 2024 года является результатом сочетания нескольких факторов: геополитической нестабильности, высоких процентных ставок, осторожности инвесторов и сниженной склонности к рисковому активам. Инвесторы предпочитают более зрелые и стабильные компании, что замедляет рост инновационных и стартап-инициатив. В этом контексте важным моментом будет дальнейшее снижение или удержание процентных ставок на данном уровне и улучшение экономической ситуации, что может повлиять на восстановление интереса к финтех-рынку.

### Список литературы

1. Reference Module in Social Sciences - Hasanul Banna, Md Sohel Rana, - Fostering economic prosperity through fintech-driven banking expansion and financial inclusion: Strategies and innovations - 2023
2. Pulse of Fintech H1'24, Global Analysis of funding in Fintech, KPMG International (data provided by PitchBook), \*as of 30 June 2024.
3. Lower economic growth and trade disruptions in 2024 to impact development: <https://unctad.org/news/lower-economic-growth-and-trade-disruptions-2024-impact-development>
4. OXFORD ECONOMICS: Six lessons from the US-China trade war as the next phase looms: <https://www.oxfordeconomics.com/resource/six-lessons-from-the-us-china-trade-war-as-the-next-phase-looms/>
5. Официальный сайт центрального банка Европы: <https://www.ecb.europa.eu/>
6. Официальный сайт центрального банка Канады: <https://www.bankofcanada.ca/>
7. Официальный сайт центрального банка США: <https://www.federalreserve.gov/>

## Компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудегі стратегиялық менеджмент

А.О. Мусабеева<sup>1</sup>, А. Қ. Қайыржан<sup>2</sup>, А. Шмидт<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы

<sup>2,3</sup>«Физика-Информатика» мамандығы бойынша 3 курс студенттері

<sup>2</sup>arujankaijan@icloud.com, <sup>3</sup>anelsmidt@gmail.com

<sup>1,2,3</sup> Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі жолдары мен стратегиялық менеджменттің рөлі талданады. Қаржылық тұрақтылық ұйымның қызметін үздіксіз жүзеге асыруына, сыртқы және ішкі факторларға бейімделуіне мүмкіндік береді. Зерттеу компанияның қаржылық жағдайын нығайтуға бағытталған стратегиялық басқарудың негізгі әдістері мен құралдарын қарастырады. Сонымен қатар, қаржылық тұрақтылыққа әсер ететін заманауи қиындықтар мен оларды шешу жолдары ұсынылады. Қаржы стратегиялары, сондай-ақ бюджеттік басқару және инвестициялау мәселелері қарастырылады. Зерттеу деректері мен анализдер негізінде компаниялардың қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етудегі стратегиялық менеджменттің рөлі анықталады. Стратегиялық менеджменттің қаржылық тұрақтылықты сақтаудағы рөлін анықтау және іс-тәжірибедегі тиімді құралдар мен тәсілдерді ұсыну.

Кілт сөздер: қаржы, стратегия, ресурс, инвестиция, инновация, тұрақтылық, блокчейн технологиясы, маркетинг.

Қаржылық тұрақтылық кез келген ұйымның ұзақ мерзімдегі дамуына кепілдік болып табылады. Ол компанияның нарықтағы орны мен ресурстарды тиімді пайдалану қабілетін айқындайды. Қаржылық тұрақтылықтың негізін ағымдағы міндеттемелерді уақытылы орындау, активтердің өтімділігі және компанияның табыстылығын құрайды [1].

Қазіргі заманда экономикадағы компаниялар ішкі және сыртқы қысымға тап болады. Әсіресе, нарықтағы бәсекелестіктің өсуі, жаһандық экономикалық тұрақсыздық және технологиялық өзгерістер қаржылық тұрақтылыққа айтарлықтай әсер етеді. Осыған орай, стратегиялық менеджмент компанияның ұзақ мерзімді мақсаттарына жетуінде маңызды рөл атқарады. Компанияның қаржылық тұрақтылығы төлем қабілеттілігі, қаржылық өтімділік, табыстылық пен қарыз деңгейі сияқты көрсеткіштер арқылы бағаланады. Бұл көрсеткіштер компанияның ішкі және сыртқы факторларға төтеп беру қабілетін көрсетеді. Мәселен, өтімділік деңгейі ұйымның тез арада төлемдер жүргізу қабілетін білдіреді, ал табыстылық компанияның ресурстарды қаншалықты тиімді пайдаланып жатқанын анықтайды. Стратегиялық басқару процестері осы көрсеткіштерді талдауға негізделеді және олардың оңтайлы деңгейін сақтауға бағытталады [3].

Қаржылық тұрақтылық – бұл жеке тұлғалар мен ұйымдардың қаржылық жағдайларын ұзарта отырып басқару қабілеті. Оның негізінде кірістер мен шығыстардың теңгерімділігі, қарыздарды тиімді басқару, активтер мен пассивтер арасындағы өзара байланыс жатыр. Қаржылық тұрақтылықтың негізгі жетістіктері жоспарлау, болжау және стратегияларды жүзеге асыруға байланысты. Басқару процестері жоғары деңгейде жүргізілген қаржы ресурстары дағдарыс жағдайларына дайын болуға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде кәсіпорынның немесе жеке тұлғаның ұзақ мерзімді перспективада дамуына оң әсер етеді. Қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізу үшін, алдымен, бюджетті дұрыс ұйымдастыру қажет. Кірістер мен шығыстарды мұқият қадағалау, қажеттілік деңгейінде шығындарды қысқарту өте маңызды. Сонымен қатар, резервтік қорларды қалыптастыру, күтпеген жағдайлар үшін қаржылық "қауіпсіз" аймақ құру да оны нығайтуға көмегін тигізеді. Сондай-ақ, инвестициялар мен қаржылық өнімдерді жоғары деңгейде білу қаржылық тұрақтылыққа жетудің негізгі шарты. Қаржы нарығындағы маңызды шарттар: трендтерді бақылап, сәйкес инвестициялық

шешімдер қабылдау, активтерді тиімді орналастыру. Кәсіпорындар мен жеке тұлғалар үшін қаржылық сауаттылықты арттыру, өз білімін жетілдіру – қаржылық тұрақтылық жолындағы басты қадамдар болып табылады [5].

Компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудегі стратегиялық менеджмент қазіргі бизнес әлемінде аса маңызды рөл атқарады. Бұл концепцияның негізі – ұйымның қаржылық ресурстарын жоспарлау, бақылау және тиімді пайдалануды қамтамасыз ету. Стратегиялық менеджмент жүргізудің мақсаты – қаржылық тұрақтылықты нығайту, нарықтағы өзгерістерге бейімделу және тәуекелдерді минимизациялау. Стратегиялық менеджмент қаржылық анализ, бюджеттік жоспарлау, инвестициялық стратегияларды әзірлеу, сондай-ақ, қаржылық мониторинг функцияларын қамтиды. Компаниялар бүгінгі таңда динамикалық және бәсекелі ортада жұмыс жасайды, сондықтан оларға дәл әрі уақытында шешімдер қабылдау қажет. Бұл процесс мәліметтер жинау, болжам жасау, және корпоративті мәдениетті дамыту арқылы жүзеге асады. Стратегиялық менеджмент — ұйымдарды тиімді басқарудың негізгі аспектілерінің бірі. Ол кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтауға, ресурстарды дұрыс бөлуді қамтамасыз етуге және нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыруға бағытталған. Стратегиялық менеджменттің негізі — ұйымның ішкі және сыртқы ортасын мұқият талдау, оған сәйкес стратегиялық жоспарларды әзірлеу. Стратегиялық менеджмент ұйымның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтауға және оларға жету жолдарын жоспарлауға көмектеседі. Нарықтағы бәсекелестік өсіп келе жатқандықтан, ұйымдардың стратегиялық жоспарлауды тиімді жүзеге асыруы аса маңызды. Стратегиялық менеджмент арқылы ұйымдар кемшіліктерін айқындап, өздерінің мықты және әлсіз жақтарын, сондай-ақ нарықтағы мүмкіндіктер мен қауіптерді талдай алады. Бұл процесс ішкі және сыртқы орта факторларын ескере отырып, тиімді шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Стратегиялық мақсаттарды нақтылау ұйымның барлық деңгейіндегі қызметкерлердің ақпарат алуларына және олардың ұйымдастырушылық стратегияға белсенді қатысуына ықпал етеді. Сонымен бірге, бұл қызметкерлердің мотивациясын арттыра отырып, ұйымның мәдениетін нығайтады. Стратегиялық менеджменттің артықшылығы инновациялық шешімдер мен жаңа бағыттарды табуға ынталандыру болып табылады. Ұйымдар стратегиялық ойлау арқылы нарықтағы өзгерістерге тез арада жауап бере алады, бұл олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға әсер етеді. Осылайша, стратегиялық менеджмент ұйымның табысты болашағын қамтамасыз ету үшін маңызды құрал болып табылады [4].

Бірінші кезеңде стратегиялық менеджмент ұйымның күшті және әлсіз жақтарын, сондай-ақ мүмкіндіктер мен қатерлерді анықтайтын SWOT-талдау арқылы басталады. Бұл талдау кәсіпорынның қазіргі жағдайын бағалауға мүмкіндік береді және болашақта пайдаланатын өндірістік және нарықтық стратегияларды дамытуда негіз болып табылады.

Екінші кезеңде стратегиялық мақсаттар анықталады, олар нақты өлшене алатын, қол жеткізуге мүмкіндік болатын және уақыттық шектеулері бар болуға тиіс. Бұл мақсаттар ұйымның ресурстарын тиімді пайдаланып, орындалуын оңтайландыруға көмектеседі. Сонымен қатар, жоспарлаудың жауапты процесі топ арасындағы тығыз ынтымақтастықты талап етеді, өйткені әрбір қызметкердің стратегиялық бағыттың жүзеге асуына қосатын үлесі маңызды.

Стратегиялық менеджменттің соңғы кезеңі — жүзеге асыру мен бақылау. Бұл кезеңде белгіленген стратегиялар негізінде әрекеттерді іске асыру, нәтижелерді талдау және қажет болған жағдайда жоспарларды қайта қарау жүзеге асырылады. Осындай циклдік процесс ұйымның нарықтағы тұрақтылығын қамтамасыз етеді және бәсекелестік жағдайында табысты дамыта алатындығын көрсетеді.

Қазіргі заманда инвестиция қаржылық тұрақтылықтың және табыс табудың негізгі құралдары болып табылады. Әсіресе, жаһандық экономикалық жүйе мен қаржы нарықтарының өзгеруі инвестициялауға деген сұранысты арттыруда. Осыған орай «Инвестиция және трейдинг» атты кітапқа жүгіне отыра, тұжырымдар жасалды. «Инвестиция және трейдинг» кітабы Саймон Вайнның қаржы нарықтары, инвестиция және трейдинг туралы түсініктерін кеңейтуді мақсат етеді. Кітапта инвестициялық стратегиялар мен



нарықтағы сауда әдістері туралы терең талдау жасалады. Автордың негізгі мақсаты – оқырмандарға қаржы нарығында тиімді жұмыс істеу үшін қажетті білім мен дағдыларды ұсыну [1].

Тұжырымдар:

- Инвестиция — бұл ұзақ мерзімді кезеңге жасалған капитал салымдары, ал трейдинг — қысқа мерзімді сауда операциялары. Инвестордың басты мақсаты активтің құнын ұзақ мерзімде арттыру болса, трейдер нарықтың қысқа мерзімді ауытқуларынан пайда табуға тырысады.

- Техникалық және фундаменталдық талдаудың маңыздылығы

Техникалық және фундаменталдық талдаудың екі негізгі әдісі ұсынылады. Техникалық талдау нарықтық бағалардың өзгерісін өткен мәліметтер негізінде болжауды мақсат етеді, ал фундаменталдық талдау — активтің ішкі құндылығын зерттеу арқылы болашақтағы бағасын болжауға бағытталған. Екі әдіс те инвестор мен трейдерге тиімді шешімдер қабылдауға көмектеседі.

- Леверидждің қолданылуы

Леверидж — бұл заем қаражаттарын пайдалану арқылы инвестицияларды көбейту әдісі. Бұл әдіс үлкен пайда әкелуге болады, бірақ ол сонымен қатар үлкен шығындарды да тудыруы мүмкін, себебі нарықтың бағыты күтпеген жағдайда леверидждің әсері арқылы қаржылық жағдайды күрт нашарлатуы мүмкін. Левериджді пайдалану инвесторларға өздерінің бастапқы капиталымен салыстырғанда анағұрлым көп капиталды басқаруға мүмкіндік береді. Мысалы, егер трейдер \$1,000 өз капиталы болса, бірақ 5:1 леверидж коэффициентімен сауда жасаса, онда ол \$5,000-ға дейінгі позицияны аша алады. Бұл мүмкіндік оның пайдасын ұлғайтуға жағдай жасай алады.

- Нарықтық трендтер мен жаңашылдықтардың әсері

Қазіргі заманғы қаржы нарықтарындағы жаңа технологиялар мен үрдістерге ерекше назар аударылады. Кітапта криптовалюталар, блокчейн технологиясы, жасанды интеллект сияқты жаңа трендтердің нарыққа қалай ықпал ететіндігі туралы айтылады. Бұл жаңашылдықтар инвесторларға жаңа мүмкіндіктер ұсынады. Блокчейн технологиясы — бұл мәліметтерді сақтаудың және өңдеудің жаңашыл әдісі, деректердің өзгертілмейтіндігін қамтамасыз етеді.

- Нарықтағы құбылмалылыққа бейімделу

Құбылмалы нарық жағдайында тиімді жұмыс істей алатын стратегияларды ұсынады. Оның айтуынша, нарықтағы жоғары өзгермелілік трейдерлер мен инвесторларға бірнеше мүмкіндіктер ұсынады, осы мүмкіндіктерді дұрыс пайдалану үшін нарықты үнемі бақылап, сараптама жүргізу қажет [1].

Біз “Natige” сүт фабрикасының қаржылық тұрақтылықты сақтап қалу стратегиялары бойынша зерттеулер жасадық. Олар келесідей тұжырымдарды қамтиды:

Нәтиже сүт фабрикасы қаржылай тұрақтылықтарының негізі – тиімді басқару, стратегиялық жоспарлау және нарықтағы өзгерістерге бейімделу. Фабриканың өндірістік процестері мен қаржылық көрсеткіштері арасында тығыз байланыс бар. Тауар айналымы, өндіріс көлемі және еңбек өнімділігі қаржылық тұрақтылықты қалыптастыратын негізгі факторлар болып табылады. Сондықтан, фабрика басшылығы барлық деңгейде мониторинг жасап, дер кезінде шаралар қабылдау үшін тиісті ақпарат жинауға міндетті. Сүт фабрикасының қаржылай тұрақтылығы тек ішкі ресурстарға ғана емес, сыртқы факторларға да байланысты. Нарықтағы бәсекелестік, шикізат бағасының өзгеруі және тұтынушы сұранысы сияқты аспектілер фабриканың қаржылық жай-күйіне тікелей әсер етеді. Сондықтан нарықтық зерттеулер жүргізу және клиенттермен тұрақты байланыс орнату - сүт фабрикасының өркендеуіне ықпал етеді.

- Нәтиже сүт фабрикасының қаржылай тұрақтылығын есептеу көптеген факторларға байланысты. Ең алдымен, фабриканың кірісі мен шығысын талдау қажет. Кіріс — сүт өнімдерін сатудан алынатын қаржы, ал шығыс — өндірістік процесс, шикізат, жалақы мен басқа да операциялық шығыстар. Бұл көрсеткіштерді бақылау арқылы фабриканың рентабельділігін анықтауға мүмкіндік береді.

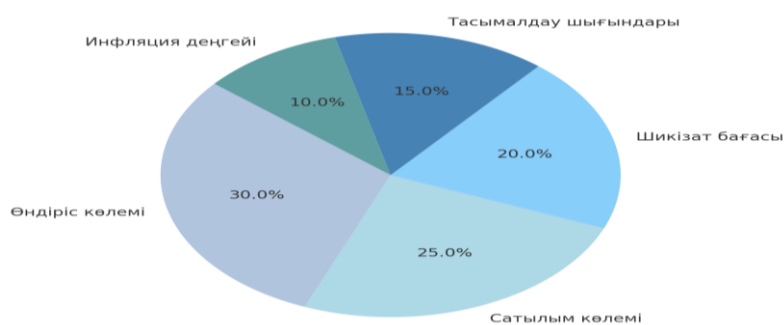
• Келесі кезең — қаржылық коэффициенттерді есептеу. Мысалы, ликвидтілік коэффициенті, кәсіпорынның қысқа мерзімді міндеттемелерін жабу қабілетін бағалайды. Таза пайданың коэффициенті арқылы табыстың тиімділігін, ал айналым коэффициенті — активтердің қаншалықты тиімді пайдаланылатынын көруге мүмкіндік береді. Бұлардың барлығы сүт фабрикасының қаржылық деңгейін көрсету үшін маңызды мәліметтер береді.

• Нәтиже сүт фабрикасы нарықта бірнеше аспектілерді ескере отыра жұмыс жасайды. Алдымен, фабриканың өнімдері жоғары сапа стандарттарына сай болуына аса мән береді. Бұл сүт өнімдерінің құрамында пайдалы микроэлементтер мен витаминдердің жеткілікті деңгейі сақталуымен қамтамасыз етіледі. Нарықтағы бәсекелестікке төтеп беру үшін сапаны бақылау жүйесі тұрақты түрде жаңартылып отырады.

• Екінші жағынан, маркетингтік стратегия да сүт фабрикасының табысты болуына үлкен әсер етеді. Қазіргі заманғы тұтынушылардың талабына сай жарнамалық акциялар, бренд имиджін қалыптастыру және әлеуметтік желілердегі белсенділік ерекше маңызға ие. Сонымен қатар, фабрика тұтынушылардың пікірлерін ескеріп, өнім ассортиментін кеңейту арқылы нарықтағы орнын нығайтып отыр [6].

• Сондай-ақ, тиімді логистика жүйесі сүт өнімдерін өз уақытында және сапалы түрде жеткізуді қамтамасыз етеді. Жеткізу процесін оңтайландыру үшін заманауи технологиялар мен тасымалдау құралдары қолданылады. Түрлі сауда нүктелерімен ынтымақтастық кәсіпорынның нарықтағы көрінуін арттырады.

“Natige” сүт фабрикасының қаржылай тұрақтылығына әсер ететін факторлар диаграммада көрсетілген:



Сурет 1. “Natige” сүт фабрикасының қаржылай тұрақтылығына әсер ететін негізгі факторлар

Кесте 1

Әр фактордың пайыздық үлесі

Факторлар	Пайыз (%)
Өндіріс көлемі	30
Сатылым көлемі	25
Шикізат бағасы	20
Тасымалдау шығындары	15
Инфляция деңгейі	10
Ескерту – Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін факторлар бойынша автормен жасалған [7].	

Ақырында, өндіріс пен сатудың тиімді жүйесі фабриканың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы нәтиже сүт фабрикасы нарықта белсенді, бәсекеге қабілетті орта болып қала алады.

Қорытындылай келе қаржылық тұрақтылық кез келген ұйымның ұзақ мерзімді дамуы үшін негізгі фактор болып табылады. Қаржылық тұрақтылық, ең алдымен, кәсіпорынның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін сақтап, өз міндеттемелерін тиімді орындауына, ресурстарды тиімді пайдалануға, сондай-ақ тұрақты табыс әкелуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар,

қаржылық тұрақтылықтың негізін ағымдағы міндеттемелерді уақытында орындау, активтердің өтімділігі және табыстылық құрайды. Компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудегі стратегиялық менеджмент қазіргі бизнес әлемінде аса маңызды рөл атқарады. Бұл концепцияның негізі – ұйымның қаржылық ресурстарын жоспарлау, бақылау және тиімді пайдалануды қамтамасыз ету. Стратегиялық менеджмент жүргізудің мақсаты – қаржылық тұрақтылықты нығайту, нарықтағы өзгерістерге бейімделу, және тәуекелдерді минимизациялау. Стратегиялық менеджмент қаржылық анализ, бюджеттік жоспарлау, инвестициялық стратегияларды әзірлеу, сондай-ақ қаржылық мониторинг функцияларын қамтиды. Компаниялар бүгінгі таңда динамикалық және бәсекелі ортада жұмыс жасайды, сондықтан оларға дәл әрі уақытында шешімдер қабылдау қажет. Бұл процесс мәліметтер жинау, болжам жасау, және корпоративті мәдениетті дамыту арқылы жүзеге асады. Стратегиялық менеджмент – ұйымдарды тиімді басқарудың негізгі аспектілерінің бірі. Ол кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтауға, ресурстарды дұрыс бөлуді қамтамасыз етуге және нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыруға бағытталған. Стратегиялық менеджменттің негізі – ұйымның ішкі және сыртқы ортасын мұқият талдау, оған сәйкес стратегиялық жоспарларды әзірлеу. Стратегиялық менеджмент ұйымның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтауға және оларға жету жолдарын жоспарлауға көмектеседі [2].

### Әдебиеттер тізімі

1. Вайн С. (2019). Инвестиция және трейдинг. - Алматы: Қаржы-Экономика баспасы.
2. Смит Д. (2018). Қаржылық тұрақтылық және менеджмент стратегиялары. – Москва: Экономика баспасы.
3. Қаржылық менеджмент. (2020). Қаржылық ресурстарды басқару және кәсіпорынның тұрақтылығы. – Астана: Білім баспасы.
4. Тетл А. (2018). Қаржылық нарықтар мен инвестициялар: Тәуекелдерді басқару мен инвестициялық стратегиялар. – Алматы: Экономикалық зерттеулер институты.
5. Котлер Ф. (2021). Маркетинг менеджменті. – Алматы: Қазақ университеті.
6. Назарова Т. (2020). Нарықтық экономика және қаржылық тұрақтылық. – Шымкент: Атамекен баспасы.
7. Миронова С.А. (2018). Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін факторлар. Жас ғалым, №2, 23-26. <https://moluch.ru/archive/223/52594/>

### Қаржы секторын цифрландыру – бұл қазіргі экономиканың маңызды трендтерінің бірі

А.Ж. Тиштыкбаева<sup>1</sup>, С.Е. Масалим<sup>2</sup>, Қ. Туйтебек<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Қаржы кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.

<sup>2,3</sup>"Қаржы" мамандығы бойынша 2 курс студенттері  
arnagul0707@mail.ru, maaasalim@mail.ru, Karakattujtebek@gmail.com

<sup>1,2,3</sup> Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: 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. Сонымен қатар, блокчейн, жасанды интеллект және үлкен деректерді талдау құралдарының қолданылуы қаржы институттарының қызметтерін жаңа деңгейге көтеруге мүмкіндік береді. Осы мақалада цифрландырудың қаржы секторына тигізетін ықпалы, оның артықшылықтары мен негізгі кедергілері қарастырылады.

Кілт сөздер: қаржы, цифрландыру, блокчейн, жасанды интеллект, үлкен деректер, банк жүйесі, инновациялар.

Цифрландыру қазіргі қоғамның барлық салаларын қамтитын жаһандық үрдіске айналды. Экономиканың маңызды бөліктерінің бірі болып табылатын қаржы секторы да бұл өзгерістерден тыс қалған жоқ. Цифрлық технологиялардың дамуымен қаржы институттарының қызметі жаңа деңгейге көтеріліп, клиенттерге көрсетілетін қызметтердің сапасы мен қолжетімділігі айтарлықтай жақсарды. Бұл үрдіс тек қаржы саласының өнімділігін арттырумен шектелмей, бүкіл экономиканың тұрақтылығына да ықпал етеді. Осы мақалада қаржы секторын цифрландырудың негізгі аспектілері, оның артықшылықтары мен қауіптері, сондай-ақ қазіргі заманғы технологиялардың қаржы жүйесіне әсері талданады.

Қаржы секторын цифрландыру банк жүйесін жетілдіру, төлем операцияларын автоматтандыру және қаржы құралдарын тиімді басқаруды қамтамасыз ететін құрал ретінде көрініс тапты. Электронды төлем жүйелері, мобильді банкинг және онлайн-қаржыландыру платформалары клиенттерге банк қызметтеріне қол жеткізуді оңайлатты. Бұрын банк бөлімшесіне баруды қажет ететін көптеген операциялар қазір мобильді құрылғылар арқылы бірнеше минут ішінде жүзеге асырылады. Бұл клиенттер үшін уақыт үнемдеуді қамтамасыз етіп, қаржы институттары үшін шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

Қаржы секторын цифрландырудың негізгі бағыттарына тоқталатын болсақ:

### ***1. Банктердің цифрлық трансформациясы***

Дәстүрлі банктер енді цифрлық форматқа көше отырып, мобильді банкингті, онлайн төлемдер мен чат-боттарды белсенді енгізуде. Бұл клиенттерге қызмет көрсету сапасын арттырып, уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді.

### ***2. FinTech және инновациялар***

Қаржы технологияларының (FinTech) дамуы клиенттерге ыңғайлы әрі жылдам қызметтер ұсынуға жағдай жасап отыр. Мысалы, онлайн несиелендіру платформалары, P2P төлемдер жүйелері және инвестициялаудың автоматтандырылған сервистері кеңінен танымал болуда.

### ***3. Блокчейн және криптовалюталар***

Блокчейн технологиясы қаржылық операциялардың қауіпсіздігін арттырып, деректерді сақтау мен бөлісу тәсілдерін өзгертіп отыр. Сонымен қатар, криптовалюталар цифрлық активтер ретінде жаңа инвестициялық мүмкіндіктер ұсынады.

### ***4. Деректерді талдау және жасанды интеллект***

Қаржы секторында Big Data және AI технологияларын қолдану клиенттердің қажеттіліктерін дәл анықтауға, алаяқтықты болдырмауға және тәуекелдерді басқаруға көмектеседі.

### ***5. Цифрлық төлем жүйелері***

Apple Pay, Google Pay сияқты цифрлық әмияндар, сондай-ақ Kaspi.kz сияқты қазақстандық платформалар төлем жасауды тез әрі ыңғайлы етуде.

### ***6. Киберқауіпсіздік және деректерді қорғау***

Цифрландыру қаржы секторындағы қауіп-қатерлерді де арттырады. Сондықтан киберқауіпсіздік жүйелерін жетілдіру – маңызды міндеттердің бірі.

### ***7. Қазақстандағы цифрлық теңге***

Ұлттық цифрлық валютаны енгізу арқылы Қазақстан цифрлық қаржы жүйесін дамытудың жаңа кезеңіне өтуде. Бұл төлем жүйелерінің қауіпсіздігі мен тиімділігін қамтамасыз етуге бағытталған.

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]

Цифрландырудың артықшылықтары	Цифрландырудың қиындықтары
Операциялық шығындарды азайту	<b>Құқықтық және нормативтік мәселелер, яғни</b> жаңа технологияларды енгізу үшін нормативтік базаны бейімдеу қажет. Криптовалюталар мен блокчейнді реттеу мәселелері өзекті.
Қызмет көрсету жылдамдығын арттыру;	<b>Киберқауіпсіздік тәуекелдер, яғни</b> деректердің құпиялылығы мен қауіпсіздігін сақтау маңызды, өйткені цифрлық экожүйелер хакерлік шабуылдарға ұшырауы мүмкін.
Клиенттер үшін қызметтің қолжетімділігін кеңейту (әсіресе қашықтағы аймақтарда);	<b>Инфрақұрылымның дайын еместігі:</b> Кейбір аймақтарда интернеттің төмен жылдамдығы мен цифрлық сауаттылықтың төмендігі цифрландыруды тежейді.
Қаржылық қызметтердің ашықтығын арттыру.	
Е с к е р т у - [1] әдебиет деректері негізінде автормен құрастырылған	

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.

Финтех-компаниялардың дамуы қаржы саласындағы бәсекелестікті арттырып, қызмет сапасын жақсартуға ықпал етеді. Дегенмен, цифрландырудың қаржы секторына әсері тек оң нәтижелермен шектелмейді. Бұл үрдіс бірқатар қауіптерді де туындатады. Ең басты мәселелердің бірі – киберқауіпсіздік. Цифрлық технологияларды қолдану арқылы қаржы операцияларын жүзеге асыру қауіпсіздіктің жоғары деңгейін талап етеді. Хакерлік шабуылдар мен деректерді ұрлау тәуекелі қаржы институттары үшін үлкен проблемаға айналуда. Мысалы, соңғы жылдары бірнеше ірі банктердің деректер базасы хакерлік шабуылдарға ұшырап, клиенттердің жеке мәліметтері қолды болған жағдайлар тіркелген. Сондықтан цифрландыру процесі қаржы институттарынан қауіпсіздік жүйелерін үздіксіз жетілдіруді талап етеді. [2,98]

Екінші мәселе – цифрлық теңсіздік. Ауылдық жерлерде немесе интернетке қолжетімділігі шектеулі аймақтарда тұратын халық үшін цифрлық қаржы қызметтерін пайдалану қиындық тудыруы мүмкін. Бұл мәселені шешу үшін мемлекеттік және жекеменшік секторлар инфрақұрылымды дамытуға және халықты цифрлық сауаттылыққа үйретуге баса назар аударуы керек.

Цифрландырудың тағы бір маңызды аспектісі – нормативтік-құқықтық реттеу. Қаржы институттарының қызметі ұлттық және халықаралық деңгейде қатаң реттеледі. Цифрлық технологияларды енгізу жаңа заңдар мен ережелерді талап етеді. Мысалы, криптовалюталарды реттеу мәселесі көптеген елдерде өзекті болып отыр. Бұл ретте реттеуші органдар жаңа

технологиялардың мүмкіндіктерін пайдалануды қолдау мен қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету арасында тепе-теңдік сақтауы керек. [3,123]

Қаржы секторын цифрландырудың болашағы зор. Жасанды интеллект, машиналық оқыту және блокчейн технологияларының одан әрі дамуы қаржы қызметтерінің жаңа түрлерін пайда болуына ықпал етеді. Мысалы, жасанды интеллект банктік өнімдер мен қызметтерді автоматтандыру арқылы клиенттерге қызмет көрсету уақытын қысқартады және қателіктер санын азайтады. Сонымен қатар, деректерді өңдеу жүйелері қаржылық алаяқтықтың алдын алу үшін тиімді құралға айналуға мүмкіндік береді. Бұл технологиялар клиенттердің жеке мәліметтерін қорғауды күшейтіп, қаржы институттарының қауіпсіздік деңгейін арттырады. Цифрландырудың қаржы секторына тигізетін әсері тек технологиялық прогреспен ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік-экономикалық өзгерістермен де байланысты. Цифрлық төлем жүйелері мен онлайн-қаржыландыру платформаларының арқасында көптеген адамдар қаржы қызметтеріне қол жеткізе алады. Бұл қаржылық инклюзияны арттырып, халықтың экономикалық белсенділігін ынталандырады. Сонымен қатар, цифрлық технологиялар бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер ашады, мысалы, электронды сауда платформалары арқылы әлемдік нарықтарға шығуға мүмкіндік береді. [4,51]

Қаржы секторын цифрландыру мемлекеттік деңгейде де маңызды. Цифрлық технологиялар мемлекеттік бюджеттерді басқаруды жеңілдетіп, салық жинауды тиімдірек етеді. Мысалы, электронды үкімет жүйелері салық төлемдерін автоматтандыру арқылы әкімшілік шығындарды азайтып, халыққа көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартады.

Сонымен қатар, мемлекеттік бағдарламаларды қаржыландыру мен бақылауда цифрлық технологияларды қолдану олардың тиімділігін арттырады.

Қаржы секторын цифрландырудың экологиялық аспектілері де бар, қағаз құжат айналымын азайту қоршаған ортаға оң әсерін тигізеді. Электронды төлемдер мен цифрлық есеп жүйелері арқылы қаржы институттары экологиялық таза жұмыс істеуге көшуде. Бұл экологиялық тұрақтылыққа қол жеткізуге және бизнес процестерін оңтайландыруға мүмкіндік береді. [5,24]

Қаржы секторын цифрландырудың пайдасы: Қызметтердің қолжетімділігін арттыру,

✓ Шығындарды қысқарту, клиенттердің тәжірибесін жақсарту.

✓ Экономиканың ашықтығын қамтамасыз ету.

Қазақстанда цифрландыру "Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы аясында жүзеге асырылуда. Қаржы секторындағы негізгі үрдістер:

- Kaspi.kz және Nauryk Bank сияқты ірі ойыншылардың цифрлық экожүйелерін дамыту;
- eGov арқылы мемлекеттік қызметтерді цифрландыру;
- FinTech саласының стартаптарын қолдау.

Қорытындылай келе, қаржы секторын цифрландыру – қазіргі заманғы экономика мен қоғам дамуының ажырамас бөлігі. Бұл процесс қаржы институттарының тиімділігін арттырып, клиенттерге қолайлы жағдай жасайды. Сонымен қатар, цифрландыру қауіпсіздік пен реттеуді күшейтуді, сондай-ақ халықтың цифрлық сауаттылығын арттыруды талап етеді.

Қаржы секторының цифрлануы технологиялық прогресс пен әлеуметтік-экономикалық өзгерістерді үйлестіре отырып, болашақта тұрақты экономикалық дамудың негізін қалайды.

### Әдебиеттер тізімі

1. Абдуллаев, С. Е. Цифровая трансформация финансовых институтов: вызовы и перспективы. Москва: Финансы и статистика, 2018. – 312 с.
2. Иванов, А. В., Сидоренко, П. Н. Блокчейн и его применение в банковской сфере. Санкт-Петербург: Лань, 2019. – 264 с.
3. Петрова, Л. М. Финансовые технологии и цифровизация: учебное пособие для вузов. Москва: Юрайт, 2020. – 356 с.
4. Казакова, И. В., Логинов, К. А. Цифровая экономика и финансовые рынки. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2021. – 284 с.

5. Смирнова, Е. Н., Тарасов, О. В. Инновационные технологии в управлении финансами. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2017. – 298 с.

### **Қаржы-несие секторының шағын және орта бизнесті дамытудағы цифрландыру бағыттары**

А.Ж. Тиштыкбаева<sup>1</sup>, І.А. Махмут<sup>2</sup>, А.Н. Нурмағанбет<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Қаржы кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.

<sup>2,3</sup>"Қаржы" мамандығы бойынша 2 курс студенттері

<sup>1</sup>arnagul0707@mail.ru, <sup>2</sup>inzhumahmut5@gmail.com, <sup>3</sup>nurbekovnaakbota@gmail.com

<sup>1,2,3</sup>Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Шағын және орта бизнес (ШОБ) ел экономикасының тұрақтылығы мен дамуының негізі болып табылады. Цифрландыру ШОБ-тің қаржы ресурстарына қол жеткізуін жеңілдетіп, шығындарды қысқартып, бизнес-процестерді оңтайландырады. Қазіргі заманғы цифрлық технологиялар кәсіпкерлерге қаржы құралдарына қол жеткізуді жеңілдетіп қана қоймай, олардың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: Шағын және орта бизнес (ШОБ), қаржы-несие секторы, цифрландыру, онлайн-несие беру, мобильді банкинг, интернет-банкінг, blockchain

Қаржы-несие секторының шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамытудағы цифрландыру бағыттары – бұл заманауи технологиялар арқылы кәсіпкерлікті қолдау және қаржылық қызметтерді жетілдіру мақсатында жасалған шаралар мен әдістердің жиынтығы. Қаржы-несие секторы Қазақстан Республикасының экономикалық дамуында шешуші рөл атқарады және ел дамуының стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге ықпал ете алады. Қазақстанның стратегиялық дамуындағы қаржы-несие секторының негізгі басымдықтарының бірі: бұл елдегі шағын және орта бизнесті қолдау, себебі Қазақстандағы шағын және орта кәсіпорындар (ШОБ) ел экономикасында шешуші рөл атқарады және экономикалық өсудің маңызды көзі болып табылады.

Шағын және орта бизнес - бұл ірі корпорациялар мен көп ұлттық компаниялардан ерекшеленетін белгілі бір сипаттамалары бар кәсіпорындар санаты. ШОБ анықтаудың әмбебап стандарты болмаса да, олар әдетте келесі ерекшеліктермен сипатталады: көлемі жағынан ірі корпорациялармен салыстырғанда шағын және орта бизнеске жатады, сонымен қатар шағын және орта бизнесті басқару әдетте ірі корпорацияларға қарағанда икемді және орталықтандырылмаған. Шағын және орта бизнес иелері көбінесе өз кәсіпорындарын басқарудың белсенді қатысушылары болып табылады. Олар өндірісті ұлғайтуға, өткізу нарықтарын кеңейтуге, инновацияларға және ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді [1].

Шағын және орта бизнес көптеген елдердің экономикасында маңызды рөл атқарады. Олар көптеген жұмыс орындарын ашады, бәсекелестікті ынталандырады және аймақтардың дамуына ықпал етеді және көптеген елдердің экономикалық жүйесінің маңызды элементі болып табылады. Жалпы алғанда, шағын және орта бизнес жұмыс орындарын құруда, экономикалық өсуді ынталандыруда және инновацияларды дамытуда шешуші рөл атқаратын экономиканың маңызды және серпінді сегменті болып табылады.

ШОБ-тің экономикалық рөлі: Қазақстанда шағын және орта бизнестің (ШОБ) дамуы соңғы жылдары белсенді түрде жүзеге асырылуда. Шағын және орта бизнестің (ШОБ) дамуы ел экономикасының маңызды бөлігі болып табылады.

Үкіметтің арнайы бағдарламалары мен реформалары арқасында ШОБ секторының өсімі байқалуда. Осы саладағы өсім мемлекет тарапынан көрсетілген қолдаумен, цифрландыру және инновацияларды енгізумен байланысты.

ШОБ экономикадағы еңбек нарығында да маңызды орын алады, себебі бұл сектор жұмыспен камтуды кеңейтеді және елдегі кәсіпкерлік мәдениетін қалыптастыруға ықпал етеді[2].

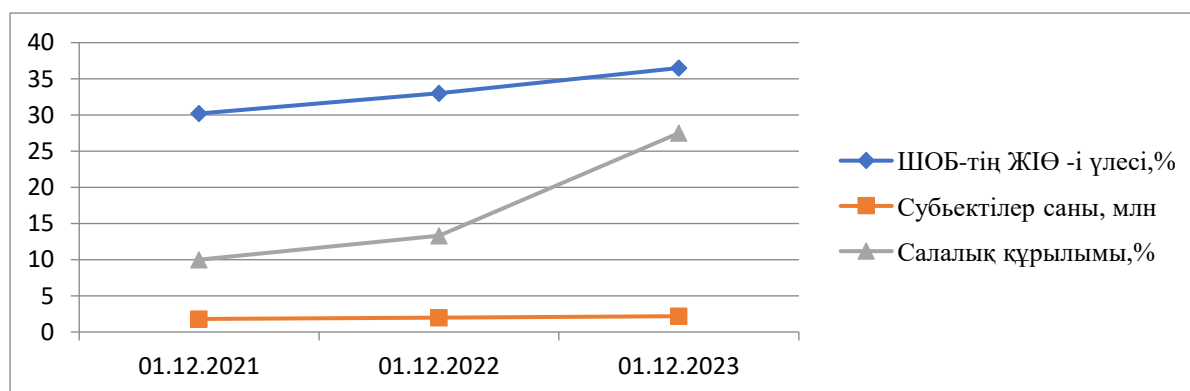
Қазақстанда ШОБ экономикада маңызды рөл атқарады, оны келесі 1 - кесте мәліметтерінен байқауға болады.

Кесте 1

2021-2023 жылдар аралығына ШОБ-тің ҚР экономикасындағы рөлі

Көрсеткіштің атауы /күні	01.12.2021	01.12.2022	01.12.2023
ЖІӨ млрд.теңге	69781,4	95555,1	113824,5
ШОБ-тің ЖІӨ –і үлесі, %	30,2%	33,0%	36,5%
Субъектілер саны , млн	1,8	1,97	2,18
Салалық құрылымы, %	10,0%	13,3%	27,5%
Е с к е р т у - ҚР Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің деректері негізінде автормен құрастырылған			

Кесте мәліметтерінен 2023 жылы ШОБ-тің жалпы ішкі өнімдегі (ЖІӨ) үлесінің 36,5%-ды құрап және бұл көрсеткіштің 2021 жылы 2,8%-ға, 2022 жылы 3,5%-ға өскенін, яғни жыл сайынғы өсімді байқаймыз. Үкіметтің мақсаты – осы көрсеткішті 2030 жылға қарай 40%-дан асыру. Сонымен қатар субъектілер саны 2,18 млнды құраған.



Сурет 1. 2021-2023 жылдар аралығына ШОБ-тің негізгі көрсеткіштері

Е с к е р т у - әдебиет [3].

ШОБ-тің негізгі көрсеткіштері:

1. Экономикадағы үлесі: 2023 жылы ШОБ-тің Қазақстанның жалпы ішкі өніміндегі үлесі 36,5%-ға жетті. 2030 жылға қарай бұл көрсеткішті 40%-дан жоғары деңгейге жеткізу жоспарланып отыр.

2. Субъектілер саны: 2024 жылдың басында тіркелген ШОБ субъектілерінің саны 2,18 млн-ды құрады, бұл көрсеткіш өткен жылмен салыстырғанда 9%-ға өсті оның ішінде жұмыс істеп тұрғаны шамамен 2 млн. Жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің ең көп үлесі Түркістан (98,1%) және Алматы облыстарында (94,9%), ал ең төменгісі Астана қаласында (89,2%) байқалды. Кәсіпорындардың ең көп шоғырланған аймақтары: Алматы (28,4%), Астана (19,3%) және Шымкент қалалары (5,4%).

3. Салалық құрылым: ШОБ субъектілері негізінен сауда (27,5%), құрылыс (13,3%) және қызмет көрсету салаларында (10%) жұмыс істейді

Цифрландыру және инновациялар: ШОБ-тің дамуына цифрландыру мен жаңа технологиялар үлкен әсер етуде. Мысалы, мемлекеттік қызметтер мен салықтық әкімшілендіру жүйесі цифрландырылуда, бұл бизнес процесстерін жеңілдетеді. 2024 жылы 440 млрд теңге көлемінде 6 мыңнан астам жобаға субсидия бөлініп, тағы 144 млрд теңгеге 4 мыңнан астам



жобаға кепілдік берілді. Сонымен қатар, цифрлық қаржылық құралдар, электронды сауда алаңдары және мобильді қосымшалар ШОБ-ті кеңінен қолжетімді етуде.

Қаржылық қолдау мен мемлекеттік бағдарламалар: Қазақстанда ШОБ-ты қолдауға бағытталған бірнеше мемлекеттік бағдарлама іске асырылуда, олардың ішінде микронесиелеу, субсидиялар мен гранттар бар. Мұндай қолдау кәсіпкерлікке қаржылық тәуекелдерді азайтуға және жаңа нарықтарға шығуға мүмкіндік береді. Мысалы, биылғы жылдың алғашқы 5 айында 440 млрд теңге көлемінде субсидиялар бөлініп, қаржылық қолдау көбейтілді

Өсім және құрылымдық өзгерістер: Қазақстанның түрлі аймақтарында ШОБ саны өсіп келеді. Алматы мен Астана қалалары ШОБ субъектілерінің ең көп шоғырланған орындары болып табылады. Алматыда тіркелген заңды тұлғалардың 28%-ы, Астанада 19%-ы орналасқан. Бұл көрсеткіштер мегаполистерде кәсіпкерлік белсенділіктің жоғары екенін көрсетеді

ШОБ-тің дамуы Қазақстан экономикасының тұрақты өсуіне, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына және кәсіпкерлік мәдениетінің қалыптасуына ықпал етеді. Цифрландыру мен инновациялар осы процесті тездетеді және бизнес жүргізу шарттарын жеңілдетеді.

Бұл аталған бағыттар келесі мәселелерді қамтуы мүмкін: Цифрлық банкинг пен қаржылық қызметтерді дамыту, яғни онлайн-банкінг платформаларын жетілдіру, ШОБ үшін арнайы жасалған мобильді қосымшалар мен цифрлық құралдар, қаржылық транзакцияларды жеделдету және қарапайымдату, ШОБ-қа арналған инновациялық қаржылық өнімдер (мысалы, шағын несиелер мен микроқаржыландыру), цифрлық төлем жүйелерін (QR-кодтар, онлайн төлемдер) дамыту, ШОБ-қа арналған субсидиялар мен жеңілдіктерге цифрлық қол жеткізу, мемлекеттік гранттарға өтінім беру мен мониторинг жасау процестерін автоматтандыру. ШОБ үшін онлайн-сауда платформаларын дамыту және жеңілдіктер беру, жаңа төлем жүйелерін енгізу арқылы сауданы оңтайландыру.

Цифрландырудың бұл бағыттары ШОБ-тың қаржылық қолжетімділігін арттыруға, олардың өнімділігін ұлғайтуға және нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Әсіресе, Қазақстанда цифрландыру «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының басты бағыттарының бірі болғандықтан, бұл шаралар экономиканы әртараптандыру және инновацияларды қолдау тұрғысынан ерекше маңызға ие.

Цифрландыру бағыттары бойынша шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамытуға елдегі нақты тәжірибелер:

1. Онлайн банкинг және мобильді қосымшалар: Қазақстандағы банктердің бірі – Kaspi.kz платформасы. Kaspi Business қосымшасы арқылы кәсіпкерлер:

- Шот ашып, онлайн-операцияларды жүзеге асыра алады.
- Салық төлемдерін тексере алады.
- Несие өтінімін жылдам бере алады.

2. Онлайн несиелеу платформалары: Азия Даму Банкі және микронесиелеу ұйымдары арқылы шағын кәсіпкерлерге арналған онлайн несиелеу қызметтері. FinTech стартаптары, мысалы, MyCredit немесе MoneyMan, аз құжатпен және кепілсіз несиелеуді жеңілдетеді.

3. QR-кодпен төлемдер: Halyk Bank және Kaspi.kz QR-код арқылы төлемдерді кеңінен енгізді. Бұл технология шағын дүкендер мен мейрамханалар үшін клиенттерден төлемдерді жылдам қабылдауды жеңілдетеді.

4. Электрондық сауда платформалары: Wildberries немесе OZON секілді ірі маркетплейстер ШОБ-қа өнімдерін онлайн сатуға мүмкіндік береді. Қазақстанда Aitu платформасы да отандық өндірушілерді қолдайды.

5. Мемлекеттік қолдау және субсидия: Қазақстанда eGov платформасы арқылы кәсіпкерлер: Шағын гранттар мен субсидияларға өтінім бере алады, Бизнесін тіркеу және лицензия алу процесін онлайн жасай алады.

6. Блокчейн және смарт-келісімшарттар: Қазақстанда пилоттық жобалар ретінде блокчейнді пайдалану арқылы ауыл шаруашылығы саласында субсидияларды бөлудің ашықтығы қамтамасыз етілуде. Мұндай тәсіл шағын фермерлерге арналған.

7. Цифрлық оқыту платформалары: Қазақстандағы кәсіпкерлерге арналған Atameken Academy платформасы. Мұнда цифрлық қаржылық сауаттылық пен бизнес жүргізу бойынша тегін курстар ұсынылады.

8. Big Data және аналитика: Банк немесе FinTech компаниялары ШОБ иелеріне Big Data негізінде талдаулар ұсына алады. Мысалы, белгілі бір аймақтағы клиенттердің сұранысына талдау жасап, кәсіпкерге өнімін қай бағытта дамыту керектігін көрсете алады.

Бұл мысалдар ШОБ иелерінің жұмысына цифрлық технологиялар қалай ықпал ететінін және олардың дамуына мүмкіндік беретінін нақтылайды.

Шет елдерде шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамытуда тиімді механизмдер мен цифрлық технологияларды қолдану Қазақстан үшін үлгі бола алады. 2-кестеде кейбір елдердің шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамытуда тиімді механизмдер мен цифрлық технологияларды қолдану тәжірибелері ұсынылған[4].

#### Кесте 2

Шет елдерде шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамытуда тиімді механизмдер мен цифрлық технологияларды қолдануы

Р/с	Германия	Оңтүстік Корея	АҚШ	Қытай	Финляндия
1	ШОБ-тің экономикадағы үлесі: ШОБ субъектілері елдің ЖІӨ-нің шамамен 55%-ын құрайды және жұмыс орындарының 60%-ын қамтамасыз етеді.	KOSME (Кореяның ШОБ корпорациясы) ШОБ субъектілеріне инновацияларды енгізу үшін қаржылық және технологиялық қолдау көрсетеді.	Инновациялық қолдау: Small Business Administration (SBA): ШОБ-қа төмен пайыздық несиелер, кепілдіктер, және қаржылық сауаттылықты арттыру бойынша тренингтер ұйымдастырады.	Электрондық коммерция: Alibaba Group: ШОБ-ты онлайн саудаға тарту арқылы олардың әлемдік нарыққа шығуына мүмкіндік береді.	Инновацияларды қолдау: Tekes (қазіргі Business Finland): ШОБ-қа инновациялық жобаларды іске асыру үшін гранттар ұсынады. Стартаптар мен шағын кәсіпкерлер үшін арнайы акселерациялық бағдарламалар іске асырылуда.
2	ШОБ субъектілеріне төмен пайыздық мөлшерлемелен несиелер ұсынады.	Жасанды интеллект пен Big Data негізіндегі талдау арқылы кәсіпкерлерге нарықтық болжамдар беріледі.	Инновациялық қолдау: Small Business Administration (SBA): ШОБ-қа төмен пайыздық несиелер, кепілдіктер, және қаржылық сауаттылықты арттыру бойынша тренингтер	Микро несиелеу: FinTech платформалары (мысалы, Ant Group) шағын кәсіпкерлерге кепілсіз несиелер береді.	Цифрландыру: ШОБ субъектілеріне бизнес-процестерді автоматтандыру үшін IT шешімдерді енгізуге көмек беріледі.

			ұйымдастырады.		
3	ШОБ-тың цифрлық шешімдерді енгізуіне субсидиялар мен гранттар қарастырылған	ШОБ субъектілері үшін Coupang және Gmarket платформалары арқылы электрондық сауданы дамытуға арналған жеңілдіктер мен қолдау ұсынылады.	Startup America Partnership: Стартаптарға қаржылық және кеңестік қолдау көрсетеді. Цифрлық платформалар: ШОБ-тің Amazon, Shopify сияқты ірі платформаларға қосылуы арқылы халықаралық нарықтарға шығуы жеңілдетілді	Қытайдың мемлекеттік бағдарламалары арқылы ауылдық аймақтардағы кәсіпкерлерге цифрлық инфрақұрылымды енгізу қарқынды дамуда	

Бұл елдердегі тәжірибе Қазақстанның ШОБ субъектілеріне цифрлық трансформация жүргізу және қаржылық қолдауды жақсарту саласында пайдалы болуы мүмкін. Шетелдік үлгілерді елдегі экономикалық жағдайға бейімдеп енгізу шағын және орта бизнестің дамуына үлкен серпін бере алады.

Қазақстандағы ШОБ-ті цифрландырудың негізгі бағыттары:

1. Онлайн-несие беру: Банктер мен қаржы институттары цифрлық платформалар арқылы несие рәсімдеуді жеңілдетіп, құжаттарды автоматтандырылған түрде өңдейді. ШОБ-қа арналған қысқа мерзімді және микроқаржыландыру өнімдері сұранысқа ие.

2. Big Data және жасанды интеллект: Клиенттерді талдау, несие қабілеттілігін бағалау және тәуекелдерді басқару процестерін жетілдіреді.

3. Мобильді және интернет-банкинг: ШОБ кәсіпорындарына тәулік бойы шоттарды басқару, төлем жасау және қаржы есептерін жүргізу жеңілдетіледі.

4. Blockchain технологиясы: Құжат айналымын автоматтандыру, транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету, ШОБ-қа арналған смарт-келісімшарттарды пайдалану арқылы процестерді жылдамдату.

5. Финтех экокүйелер: Әр түрлі қаржы құралдарын біріктіретін платформалар ШОБ-қа қаржылық шешімдерді оңай табуға мүмкіндік береді.

Қорыта келе, ШОБ-ті цифрландырудың артықшылықтары: Қаржы өнімдеріне қолжетімділік артады, операциялық шығындар азаяды, бизнес-процестердің тиімділігі артады. Қаржылық қызметтердің қауіпсіздігі күшейеді.

Қаржы-несие секторының цифрландырылуы ШОБ-ты дамытудың маңызды факторы болып табылады. Қазіргі заманғы цифрлық технологиялар кәсіпкерлерге қаржы құралдарына қол жеткізуді жеңілдетіп қана қоймай, олардың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Осы процесті одан әрі ілгерілету үшін мемлекет, бизнес және қаржы институттары арасында серіктестікті нығайту қажет.

Осылайша, қаржы-несие секторы қоғамның тұрақты экономикалық өсуіне және әлеуметтік дамуына ықпал ететін шағын және орта бизнесті дамытуды белсенді қолдау үшін

айтарлықтай мүмкіндіктерге ие. Шағын және орта бизнесті қолдау экономикалық өсу мен дамуға ықпал етіп қана қоймайды, сонымен қатар жұмыссыздықтың төмендеуіне және қоғамдағы теңсіздіктің төмендеуіне ықпал етеді. Осындай аталған мүмкіндіктер негізінде еліміздегі қаржы-несие секторы шағын және орта бизнесті дамытуға белсенді қолдау көрсете алады. Жалпы, шағын және орта бизнесті дамыту қазіргі таңда Қазақстан үшін басымдық болып табылады және үкімет оның өсуі мен дамуы үшін қолайлы орта құру жөнінде шаралар қабылдауды жалғастырады. Бұл елдің тұрақты экономикалық дамуына ықпал етіп қана қоймай, әлеуметтік прогреске және халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға ықпал етеді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Кәсіпкерлікті дамытудың 2021 – 2025 жылдарға арналған ұлттық жобасы
2. «Бастау Бизнес» жобасы аясында кәсіпкерлік негіздерін оқыту: оқу құралы, Авторлар: Б.Е. Оразғалиев, Н.Е. Жұлдызбаев, Т.Е. Рахимжанов. - Астана, «Шаңырақ-Медиа» ЖШС, 2018, – 250 б.
3. [stat.gov.kz](http://stat.gov.kz) және [primeminister.kz](http://primeminister.kz) сайттары
4. <https://www.gov.kz/memleket/entities/kgd>

### Қазақстан Республикасындағы цифрлық ипотеканың даму бағыттары

Г.Р.Топшахова<sup>1</sup>, А.Р.Руслан<sup>2</sup>, Ж.Ж.Жарылғапова<sup>3</sup>, М.Ж.Жарылғапов<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Қаржы кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.,

<sup>2</sup> «Қаржы» мамандығы бойынша 2 курс студенті,

<sup>3</sup> «Қаржы» мамандығы бойынша 4 курс студенті,

<sup>4</sup> «Дене шынықтыру және спорт» мамандығы бойынша 1 курс студенті

[Mr.suyundykov@mail.ru](mailto:Mr.suyundykov@mail.ru), [almurarus1221@mail.ru](mailto:almurarus1221@mail.ru), [zhansayazharilgapova@mail.ru](mailto:zhansayazharilgapova@mail.ru),  
[zarylgapovmanas5@gmail.com](mailto:zarylgapovmanas5@gmail.com)

<sup>1,2,3,4</sup>Қарағанды Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада Қазақстандағы сандық ипотека нарығының ағымдағы жағдайына шолу жасалып, оның қалыптасу тарихына да қысқаша тоқталып өтілген. Нарықтағы тенденцияларға, негізгі қатысушылар мен өсу драйверлеріне ерекше назар аударылады.

Кілт сөздер: сандық ипотека, онлайн ипотека, мобильді банктік қосымшалар, банктік қызметтер, ипотекалық операциялар.

Пандемия жағдайлары цифрлық қызметтерге деген сұраныстың едәуір өсуіне ықпал етті. Карантиндік шектеулер кезеңінде цифрландыру технологиялары клиенттерге өмірдің әртүрлі салаларында жоғары сапалы онлайн қызметтерді ұсынуға мүмкіндік берді. Сонымен қатар, интернет-сервистерге, соның ішінде ипотека сияқты маңызды қаржылық шешімдерге деген сенім айтарлықтай артты. Қазақстан нарығында цифрлық ипотека жылдам қарқында танымал болуда: онлайн режимінде берілген ипотекалық несиелердің саны үнемі өсіп келеді.

Ағымдағы жылдың қазан айында Қазақстан Республикасында банктердің онлайн қызметтерін белсенді пайдаланушылар саны 24,8 миллион болды, бұл соңғы жылдардағы абсолютті рекорд. 2023 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда олардың саны 12,4%-ға өсті.

Сандық ипотека -тәуекелдерді есептеуге және тұрғын үй несиесін жылдам әрі тез беруге мүмкіндік береді (24 сағатқа дейін). Цифрлық ипотека құжаттарды жинамай және ХҚКО-ға бармай ресімделеді. Тіпті жылжымайтын мүлікті бағалау да, сондай-ақ кепілді тіркеу де онлайн режимде жүзеге асырылады. Қарыз беру туралы шешімді банк қызметкері емес, адами факторды жоққа шығара отырып клиенттің жүздеген параметрлерін талдай алатын жүйе қабылдайды [2].

Ипотекалық несиеге өтініш беруді автоматтандыру және құжаттарды қашықтықтан өңдеу цифрлық платформалардың керемет танымалдылығын қамтамасыз етеді. Көптеген қарыз алушылар уақытты үнемдеу және жылжымайтын мүлікті таңдауды кеңейту арқылы ипотека үрдісін ыңғайлы және тиімді ету мүмкіндігін бағалай отырып, осы форматты таңдайды.

Қарыз алушылармен қашықтықтан жұмыс істеу құралдары банктер тарапынан қаржылық қызметтердің қолжетімділігін арттыруға және тиімділікті жоғарылатуға ықпал етеді. Бұл технологиялар географиялық шектеулерді жою арқылы банкке клиенттік базаны едәуір кеңейтуге зор мүмкіндік береді. Сонымен қатар, цифрлық технологиялар банктік қызметтердің сапасын жақсартуға және олардың жылдамдығын арттыруға септігін тигізеді. Өз кезегінде, тұтынушылар үшін ипотекалық несиені қашықтықтан рәсімдеу жаңа мүмкіндіктерді ашады. Мұндай тәсіл тек уақыт пен ресурстарды үнемдеумен шектелмей, сонымен қатар өзге қалада немесе тіпті өзге елде жеке қатысусыз жылжымайтын мүлік сатып алуға мүмкіндік береді. Бұл клиенттер үшін неғұрлым икемді және қолайлы шешімдерді қамтамасыз ететін маңызды қадам болып табылады.

Қашықтықтан өзара әрекеттесу технологиялары әртүрлі ұйымдарға клиенттерге сервистің жоғары деңгейін ұсынуға аса зор мүмкіндік береді. Атап айтқанда, бұл құралдар өтінімдерді өңдеу үдерісінің жеделдігі мен тиімділігін арттырады. Клиенттің сұраныстары мен қаржылық мүмкіндіктерін ескеріле отырып, ең қолайлы ипотекалық бағдарламалар анықталады, бірнеше банкке өтінімдер жіберіп және бірнеше күн ішінде жауап ала алады.

Бұрын банктерден өтінім беру және жауап алу бірнеше аптаға созылса, қазіргі уақытта бұл процесс айтарлықтай қысқарып, клиенттер мен банктер үшін анағұрлым ыңғайлы және жедел бола түсті. Мұнда ипотеканы мақұлдау және рәсімдеу мерзімдерінің қысқаруы негізінен клиент-брокер-банк (сонымен қатар құрылыс компаниялары, бағалау және сақтандыру ұйымдары) арасындағы қашықтықтан өзара іс-қимылдың тиімділігіне байланысты [1]



Сурет 1. 2018 жылдан 2022 жылға дейінгі Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейлі банктермен берілген ипотекалық несиелердің көлемі, млн теңге  
Е с к е р т у – [8] дереккөз бойынша автормен құрастырылған.

1-суреттен көріп отырғанымыздай, бес жыл ішінде ипотекалық несиелердің көлемі 3,8 есе өсті – 2018 жылы бұл көрсеткіш 525 млрд теңгені құрады. Екі жыл ішінде ол екі еседен астам (967,7 млрд теңгеден), ал бір жылда 14%-ға (1,74 трлн теңгеден) өсті. Ең көлемді ауытқу 2021 жылдан 2022 жыл аралығында болды, ипотекалық несиелер көлемі 246,4 млрд теңгеге, яғни 80%-ға артты.

Егер Қазақстанда банктер өз қызметтерінің сапасын жақсартуға тырысып, мемлекетті олармен өзара әрекеттесуге шақырса, Сингапурда нарық өз қалауы бойынша пайдалана алатын техникалық шешімді жасады.

Сингапурдың мемлекеттік технологиялық агенттігі жобасы Ұлттық цифрлық сәйкестендіру жүйесін пайдалана отырып, банктік емес ойыншыларға өздерінің цифрлық қызметтеріне қаржылық қызметтерді енгізуге мүмкіндік береді. Осының арқасында, мысалы, SRX Property жетекші жылжымайтын мүлік агенттіктерінің жергілікті консорциумы жылжымайтын мүлікті іздеу, төлеу және басқару қызметі негізінде әртүрлі банктердегі ипотекалық несиелерді салыстыру және өтінім беру мүмкіндігін біріктіре алды.

Тарихқа көз жүгіртетін болсақ, бұл үрдістің бастауы АҚШ-та пайда болды. Ипотекалық қызметтерді қашықтықтан көрсету бойынша алғашқы финтех-стартаптар, мысалы, Mortgage.com, E-Loan және Quicken Loans қалыптасты. Уақыт өте келе клиенттер онлайн брокерлердің көмегімен интернет арқылы несие шарттарын жасай алатын болды. Қашықтықтан қызмет көрсету форматы ипотекалық несиелерді рәсімдеу барысында уақыт үнемдеудің тиімді құралына айналып, үлкен танымалдылыққа ие болды. Zillow Home Loans, LendingClub, Guaranteed Rate сияқты компаниялар да осы бағытта қызметтер ұсынды [3].

Америка Құрама Штаттары ипотекалық индустрияда финтех компанияларының ішінде цифрлық шешімдерді енгізуде көшбасшы болып табылады. Олар жаңа технологияларды енгізудің икемділігі мен жылдамдығы бойынша классикалық банктермен салыстырғанда әртүрлі артықшылықтарға ие. ЭЫДҰ-ның банк қызметіндегі цифрлық үзіліс және оның бәсекеге әсері туралы зерттеуі финтех-несие берушілер ипотекалық өтінімдерді қарыз алушылардың басқа түрлеріне қарағанда 20%-ға жылдамырақ өңдейтінін көрсетті.

Бұл финтехнологиялық компаниялардың цифрлық платформаларының ыңғайлылығынан ғана емес, сонымен қатар реттеудің нарықтық жағдайдан артта қалуына байланысты. АҚШ-тың ипотекалық нарығында банктер несиелік шығындарды төмендетеді және сапалы өнімдерді ұсынады, бірақ үкіметтің реттеулеріне байланысты нарық үлесін жоғалтады. Қатаң талаптарға бағынбайтын финтех компаниялары осыны пайдаланады.

Мұндай жағдайларда цифрлық технологиялардың арқасында ипотеканың жаңа «бет-бейнесі» қалыптасуда - бұл енді банк емес, адам несиеге өтініш беріп, өз үйін сатып ала алатын Интернеттегі қызмет.

Бір қызығы, онлайн-ипотекалық несиелер шетелдегі клиенттер үшін тартымды бола түсуде. АҚШ-тағы Fannie Mae компаниясының зерттеуі көрсеткендей, бірінші рет үй сатып алатын респонденттердің 41% цифрлық арналар арқылы ипотека алғысы келеді, ал екінші рет (немесе одан да көп) үй сатып алатындар арасында бұл көрсеткіш 33% құрайды. .

Бүкіл әлемде онлайн-ипотекалық нарықтың өсуі цифрлық ипотекалық бағдарламалық қамтамасыз ету нарығындағы деректермен де расталады. Егер 2019 жылы ол 1,8 миллиард долларға бағаланса, 2025 жылға қарай болжам бойынша ол екі есеге жуық, яғни 3,44 миллиард долларға дейін артады [4].

ҚР-да ипотекадағы жаңа технологиялар 2021 жылдан бастап белсенді қолданыла бастады. Freedom Bank цифрлық ипотеканың дамуын алғашқылардың бірі болып жариялады, оны 2021 жылдың ортасында іске қосты. Банктің баспасөз қызметі бұл қадам "қазақстандықтарға ыңғайлы, тез және оңай цифрлық қаржы өнімдері мен қызметтерін ұсынуға" деген ниеттен туындағанын түсіндірді. Цифрлық ипотека іске қосылғанға дейін нарықта ипотекалық несиені рәсімдеу орта есеппен үш-төрт аптаға созылды. Freedom Bank бұл күрделі бөлшек өнімді цифрландырды және несие беру уақытын бір тәулікке дейін қысқартты. Банк өзінің цифрлық өнімін (бастапқы жарнасы 30% болатын қайталама тұрғын үй ипотекасы) ұсынады, сондай-ақ бастапқы тұрғын үй нарығы үшін онлайн-қарыздар бере отырып, "7-20-25" мемлекеттік бағдарламасына қатысады. Баспасөз қызметінің мәліметінше, 2022 жылдың басынан (қазан айының ортасына) екі өнім бойынша жиынтық 125,1 млрд теңге берілген, оның ішінде "7-20-25" бағытына 109,7 млрд теңге, қайталама тұрғын үйге-15,4 млрд теңге. Сандық ипотека Freedom Bank жиынтық несие портфелінде 72% құрайды.

Қарыз алушы үшін онлайн-кредиттеуде басты көрсеткіш-ақша алу жылдамдығы, ал банк үшін-қаражат беру тәуекелдерін бағалаудың дұрыс тетігі болып табылады. Freedom Bank қарыз алушының скорингі мен онлайн-кепілді бағалау жүйесін әзірледі. Мемлекеттік сервистермен интеграцияланудың арқасында банк биометриялық сәйкестендіру жасай

отырып клиенттің келісімімен қол жеткізе алатын деректер базасынан деректерді алады. Банк сонымен қатар жылжымайтын мүлікпен мәмілелерді онлайн тіркеу мәселесін де шешті. Қайталама тұрғын үй бағасы күрт көтерілуі мүмкін жергілікті нарық үшін (бұл халыққа тұрғын үй сатып алу үшін зейнетақы жинақтарын пайдалануға рұқсат беру арқылы байқалуы мүмкін), мәмілені жылдам тіркеу клиент үшін айтарлықтай пайда болып табылады. Жылжымайтын мүлікті онлайн бағалау банктің жеке өнімі болып табылатын Data Science құралдарына негізделген. Ол сондай-ақ бірнеше секунд ішінде шешім қабылдауға мүмкіндік беретін әртүрлі қызметтермен бірқатар интеграцияларға ие. Жылжымайтын мүлікті бағалау кезінде тек мәлімделген пәтер ғана емес, сонымен қатар барлық жылжымайтын мүлік объектілері ұқсас параметрлер бойынша алдымен белгілі бір тұрғын үй кешенінде, содан кейін – белгілі бір ауданда, содан кейін қалада ескеріледі және бағаланады. Осылайша, нарықтағы бағаның өзгеру динамикасына байланысты ықтимал ауытқулар әсте жойылады. Банктің цифрлық сервисі қол қою үшін құжаттарды ресімдейтін нотариусты да ұсынады. Қарыз алушы құжаттарды ЭЦҚ көмегімен қол қояды, оны да қарыз бойынша құжаттарды ресімдеу процесінде онлайн алуға болады [5].

ҚР-дағы цифрлық ипотеканың ерекшеліктері:

- жылдамдық: өтініш берген сәттен бастап ипотека рәсімделгенге дейін-24 сағат;
- қағаз бастылықтың болмауы - жүйенің өзі қажетті құжаттарды мемлекеттік базалардан жинайды;
- жылжымайтын мүлікті онлайн бағалау - бағалаушыны тартудың қажеті жоқ;
- қарызды ұйымдастырғаны үшін комиссияның болмауы;
- кепіл онлайн тіркеледі;
- ЭЦҚ көмегімен құжаттарға қол қою.
- Бірыңғай зейнетақы төлемін пайдалануға болады.

Сонымен, қазіргі таңда еліміздегі цифрлық ипотеканы ұсынатын банктер тізімі төмендегі кестеде келтірілген.

Кесте 1

2024 жылға арналған ҚР-да тұрғын үй сатып алуға арналған цифрлық ипотека

	Мин. мөлшерлеме	Бастапқы жарна	Макс. сома (мың. теңге)	Макс. мерзім (ай)
Freedom Bank	16%	20%	70000	240
Altyn bank	14%	20%	80000	240
Отбасы банк	14%	20%	100000	180
Е с к е р т п е: [7] әдебиет деректері бойынша автормен құрастырылған				

Жалпы Қазақстан Республикасының ипотекалық нарығы даму сатысында. Ипотекалық несиелендіру портфелінің ЖІӨ-ге қатынасын қарастыратын болсақ, онда Қазақстанда ол 5%, ал Ресейде - 10%, Қытайда - 41%, Германияда - 44%, Францияда - 55%, АҚШ-та - 56% , Ұлыбританияда - 74%, Канадада - 78%. Яғни, басқа елдермен салыстырғанда Қазақстандық нарықтың «төбеге» жетуін жақсартуға мүмкіндік бар екенін көреміз.

Ипотеканы цифрландыру несиені ресімдеу процесіне бірегей заманауи технологиялардың пайда болуына және терең енгізілуіне әкеледі. Осылайша, деректердің үлкен массивтерін талдайтын жасанды интеллект банктерге әлеуетті қарыз алушыларды бірнеше минут ішінде бағалауға мүмкіндік береді, тиісінше, қарыз алушының өз өтінімі бойынша жауапты күту уақыты айтарлықтай қысқарады. Блокчейн стандарттарын дамыту жылжымайтын мүлікті иеліктен шығару кезіндегі тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді және жылжымайтын мүлікті сатып алу жөніндегі мәміленің барлық қатысушылары үшін шекараларды кеңейтеді.

Банк қызметкерінің қатысуынсыз қарыз алушыларға несие беретін несие платформалары, онлайн қызметтер ипотекалық несиелеуді қол жетімді етеді, соның ішінде пайдаланушылар өздерінің қаржылық деректерін бөлісе алатын open Banking тұжырымдамасының арқасында.

Қарыз алушылар құжаттарды жинап ресімдеуге, әртүрлі банктермен, сақтандыру компанияларымен, бағалаушылармен, құрылыс салушылармен өзара іс-қимылға әлдеқайда аз уақыт жұмсайды [6].

Бұл ретте мұндай өзара іс-қимылдың тиімділігі брокерлер өз клиенттеріне ипотеканы қашықтан ресімдеудің заманауи, ыңғайлы схемаларын ұсынған жағдайда барынша жоғары болады.

Осы зерттеу барысында цифрлық ипотеканы дамытуға ықпал ететін шаралар әзірленді. Барлық шараларды сенім, цифрландыру, артықшылықтар және тиімділік деп бөлуге болады. Бұл ұсыныстарды енгізу цифрлық ипотека беруді жүзеге асыратын компаниялардың қызметіне оң әсер етеді. Әрі қарай цифрландыру үшін өтінімдерді ресімдеудің жоғары жылдамдығымен және қашықтағы платформасының ыңғайлылығымен ерекшеленетін сервистерді құру маңызды. Қазіргі кезеңде қазірдің өзінде осындай шаралар қабылдануда, дегенмен инновациялық технологияларды қосу маңызды: мысалы, клиенттің несиелік портфелін тұрақты еске салғыштармен басқару функцияларын қосу. Бұл қарыз алушыларға алдағы қаржылық шығындарын тиімді жоспарлауға мүмкіндік береді. Жеңілдетілген бағдарламалар мен басқа да жеңілдіктерді ұсыну цифрлық ипотека бойынша өтінімдер санын арттыруға көмектеседі. Ипотеканы онлайн рәсімдейтіндер үшін пайыздық мөлшерлемені төмендету осы мақсатқа жетудің бір шарасы болуы мүмкін. Жас отбасылар үшін ипотека бойынша төлемдердің ұзартылған кезеңін, сондай-ақ мемлекет тарапынан төлемдерінің бір бөлігін өтеуді енгізуге болады. Бұл азаматтардың жайлы өмір сүруін қамтамасыз етіп қана қоймай, демографияның дамуына ықпал етеді. Несиелік мекемелер мен азаматтардың өзара әрекеттесуі туралы ұмытпаңыз. Сенімді дамыту үшін тәуелсіз БАҚ-та цифрлық ипотеканы ресімдеуде көшбасшы мекемелердің қызметін жариялау маңызды. Жарнамалық интеграциялар, телешоулар цифрлық ипотека процесіне қатысатын субъектілер арасында сенімді қарым-қатынас орната алады. Шаралардың соңғы блогы цифрлық ипотеканың тиімділігі мен ашықтығын арттыруға бағытталған. Ол үшін қарыз алушылар туралы ақпаратты қамтитын бірыңғай орталықтандырылған база құру қажет. Бұл база тікелей Blockchain технологиясына негізделуі керек, бұл болашақ қарыз алушының несиелік қабілетін тексеру кезінде тәуекелдерді азайтуға көмектеседі. Бұл шара несиелік скорингті оңтайландырады және несиелік тәуекелді азайтады. Қолданылатын жүйеде түбегейлі өзгерістерден басқа, мамандарға арналған біліктілік бағдарламаларын жүргізу қажет. Форумдар, пленарлық пікірталастар, дөңгелек үстелдер және оқыту бағдарламалары қызметкерлердің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Мамандар, құрылыс салушылар және несиелік мекемелер арасындағы өзара әрекеттесу сапалы цифрлық ипотека трендін белгілейді.

Цифрлық ипотеканы енгізудің барлық артықшылықтарына қарамастан, нарықта ипотеканы ресімдеу бойынша ұсыныстар стандартты нысанда қалуы тиіс. Қаржыға ескіше көзқарасы бар, цифрландыруға күмәнмен қарайтын, сондай-ақ ерекше назар аударуды қажет ететін ерекше несие тарихы бар клиенттердің бір бөлігі әрқашан қалады. Клиенттік базаның мұндай бөлігі үшін тиісті ұсыныстар болуы керек. Ипотекалық несие жүйесін өзгерту үлкен инвестициялар мен уақытты қажет етеді, бірақ тиісті күш-жігермен және тапсырмаларды жүйелі түрде орындау арқылы бұл процесі жеделдетуге болады. Сандық ипотека еліміз үшін ең өзекті екенін ұмытпаңыз. Өңірлер үшін мұндай цифрландыру әлдеқайда баяу жүріп жатыр, осыған байланысты цифрлық ипотека Қазақстанның барлық азаматтарына қолжетімді болатын кез уақыт еншісінде.

#### **Әдебиеттер тізімі:**

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. Волков А. А. Ипотечное кредитование: сущность, функции и классификация // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 38. – С. 324-334.



3. Алленых М.А. Цифровизация банковской системы как новая реальность // Кронос. – 2020. – № 6. – С. 30–33.
4. Устаревшая ИТ-инфраструктура: угрозы для бизнеса и способы модернизации // Sky Dynamics. – URL: <https://sky-dynamics.ru/stati/ustarevshaya-it-infrastruktura-ugrozy-dlyabiznesa-i-sposoby-modernizacii/?ca=1&cid=1> (дата обращения: 2.04.2023).
5. Сорокина М.М., Преображенская А. С. Влияние цифровизации на финансовый результат деятельности банка // Журнал прикладных исследований. – 2022. – № 2. – С. 139–144.
6. Петрова Л.А., Кузнецова Т. Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес- процессов // Финансовый журнал. – 2020. – № 3. – С. 91–101.
7. Электронды дереккөз: <https://ranking.kz/>
8. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Электронды дереккөз: <https://www.nationalbank.kz/kz>

**3. Цифрлық және инклюзивті даму экономикасындағы басқарудың жаңа парадигмасы**

**3. Новая парадигма управления в экономике цифрового и инклюзивного развития**

**3. New paradigm of management in the economy of digital and inclusive development**

## Цифровая трансформация экономики Казахстана: новые бизнес-модели, технологии и перспективы для брендов

С.З. Ашимханова<sup>1</sup>, Абдуллах Аль Мамун Саруар<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель кафедры менеджмент

<sup>2</sup> Assistant Professor, Faculty of Management, Multimedia University, Malaysia  
symbatzakariya@gmail.com abdullah.sarwar@mmu.edu.my

<sup>1</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

<sup>2</sup>Management, Multimedia University, Malaysia

Аннотация: Статья посвящена анализу цифровой трансформации экономики Казахстана и ее влияния на управление брендами. Рассматриваются ключевые изменения в бизнес-моделях, вызванные внедрением инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные, блокчейн и интернет вещей. Особое внимание уделено успешным примерам цифровизации на казахстанском рынке, включая платформы Kaspi.kz, Magnum и InDriver, а также вызовам, с которыми сталкиваются компании. Прогнозируются перспективы дальнейшего развития цифровой экономики Казахстана и предложены рекомендации для брендов по адаптации к новым условиям.

Ключевые слова:

Цифровая трансформация, Казахстан, бизнес-модели, технологии, бренд-менеджмент, искусственный интеллект, большие данные, блокчейн, интернет вещей, Kaspi.kz, персонализация.

Цифровая трансформация экономики Казахстана является важнейшим процессом, который не только изменяет традиционные подходы к ведению бизнеса, но и формирует новые условия для создания и продвижения брендов. Этот процесс затрагивает практически все аспекты экономической и социальной жизни, способствуя росту конкурентоспособности казахстанских компаний на внутреннем и международном рынках. В условиях глобальной цифровизации компании должны адаптироваться к изменениям, интегрируя передовые технологии, совершенствуя бизнес-модели и выстраивая уникальные подходы к управлению брендами.

Программа "Цифровой Казахстан", принятая правительством страны, стала катализатором активных преобразований [1]. Основной целью этой инициативы является обеспечение цифровизации ключевых отраслей экономики, повышение доступности технологий для населения и бизнеса, а также развитие цифровой инфраструктуры. Эти усилия создают основу для формирования устойчивой цифровой экосистемы, которая позволяет компаниям адаптироваться к новым вызовам.

Изменение бизнес-моделей под влиянием цифровизации

Одним из ключевых аспектов цифровой трансформации является эволюция бизнес-моделей. В Казахстане традиционные модели сменяются новыми, более гибкими и ориентированными на цифровые технологии. Это особенно заметно в таких отраслях, как розничная торговля, финансы, образование и транспорт.

Платформенные экосистемы

Развитие платформенных экосистем является ключевым трендом. Kaspi.kz стал примером успешного применения этой модели, объединив банковские услуги, маркетплейс и платежные сервисы в одной платформе [6]. Такая интеграция позволяет клиентам решать множество задач в одном приложении, что значительно повышает удобство взаимодействия. Платформенные экосистемы формируют устойчивую лояльность клиентов, благодаря чему бренды могут выстраивать долгосрочные отношения с потребителями.

Экономика совместного потребления

Еще одной интересной тенденцией является рост экономики совместного потребления.

Платформы, такие как InDriver, предоставляют пользователям возможность делиться ресурсами, снижая расходы и обеспечивая доступность услуг [10]. Эта модель набирает популярность в Казахстане, особенно в крупных городах, таких как Алматы и Астана.

#### Цифровое образование

В сфере образования цифровизация открывает новые перспективы. Платформы, такие как BilimLand и BeSmart, предоставляют доступ к образовательным ресурсам для школьников, студентов и преподавателей. Это способствует повышению доступности знаний и укрепляет позиции образовательных брендов, ориентированных на цифровой формат [9].

#### Влияние технологий на управление брендами

Современные технологии стали важнейшим инструментом для продвижения брендов в Казахстане [3, 5]. Использование больших данных, искусственного интеллекта, блокчейна и интернета вещей позволяет компаниям не только оптимизировать бизнес-процессы, но и строить эффективные стратегии взаимодействия с аудиторией.

#### Искусственный интеллект (ИИ)

ИИ становится незаменимым инструментом для анализа данных и персонализации клиентского опыта. Казахстанские банки активно внедряют чат-ботов и рекомендательные системы, что позволяет улучшить качество обслуживания. Например, Halyk Bank применяет ИИ для анализа запросов клиентов и автоматического подбора финансовых продуктов [7].

#### Большие данные

Анализ данных о поведении потребителей становится основой для принятия стратегических решений. В ритейле использование аналитических платформ позволяет компаниям прогнозировать спрос и предлагать персонализированные акции. В качестве примера можно привести сеть магазинов Magnum, которая активно использует данные о покупательских предпочтениях для оптимизации ассортимента.

#### Интернет вещей (IoT)

IoT открывает новые возможности для брендов, особенно в сфере недвижимости и бытовой техники. Умные устройства, такие как интеллектуальные термостаты и системы управления энергопотреблением, позволяют компаниям выделяться среди конкурентов и предлагать клиентам дополнительную ценность [5].

#### Блокчейн

Блокчейн используется для повышения прозрачности и доверия к брендам. В Казахстане эта технология активно применяется в агропромышленном комплексе для отслеживания цепочек поставок и подтверждения качества продукции. Это создает дополнительное конкурентное преимущество для компаний, ориентированных на экспорт.

#### Примеры успешных кейсов

##### Kaspi.kz

Kaspi.kz стал ярким примером цифровой трансформации в Казахстане. Интеграция платежных, банковских и торговых услуг в одну платформу сделала компанию лидером на рынке и укрепила ее бренд. Использование технологий позволило Kaspi не только завоевать доверие миллионов клиентов, но и значительно повысить свою прибыльность [6].

##### Magnum Cash&Carry

Еще один успешный пример — сеть магазинов Magnum, которая активно внедряет программы лояльности и использует большие данные для персонализации предложений. Это помогает компании удерживать позиции лидера в ритейле и укреплять отношения с клиентами.

##### Halyk Bank

Крупнейший банк Казахстана, Halyk Bank, активно применяет цифровые технологии для оптимизации услуг. Онлайн-приложение банка позволяет клиентам управлять финансами, получать консультации и совершать транзакции, что значительно повышает удобство и укрепляет бренд.

#### Вызовы цифровой трансформации

Несмотря на успехи, цифровизация в Казахстане сталкивается с рядом вызовов. Среди

них:

- Недостаточная цифровая грамотность

Многие сотрудники компаний не обладают достаточными навыками для работы с новыми технологиями, что замедляет процесс трансформации.

- Ограниченные финансовые ресурсы

Малый и средний бизнес часто сталкивается с трудностями при внедрении цифровых решений из-за высокой стоимости технологий.

- Конкуренция с глобальными игроками

Местные компании вынуждены конкурировать с международными брендами, которые уже внедрили передовые технологии.

Перспективы и прогнозы

Цифровизация в Казахстане продолжит активно развиваться, охватывая новые отрасли и формируя более сложные экосистемы. Прогнозируется, что к 2030 году цифровая экономика страны вырастет на 25%, а использование технологий искусственного интеллекта и больших данных станет стандартом для большинства компаний [2, 3].

Для успешного управления брендами в условиях цифровой трансформации компании должны сосредоточиться на развитии персонализации, внедрении инновационных технологий и создании уникального клиентского опыта. Это позволит укрепить позиции на рынке и повысить доверие к бренду [4, 8].

### Список литературы

1. Программа "Цифровой Казахстан". Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан. Доступно на: <https://digitalkazakhstan.kz>

2. McKinsey & Company (2023). "Digital Transformation in Emerging Markets: Strategies for Success". Доступно на: <https://www.mckinsey.com>

3. Deloitte Insights (2023). "Digital Transformation Trends in Central Asia". Доступно на: <https://www2.deloitte.com>

4. Kotler, P., & Keller, K. (2022). *Marketing Management*. Pearson Education.

5. Tapscott, D. (2023). *Blockchain Revolution: How Technology is Changing Money, Business, and the World*. Portfolio.

6. Официальный сайт Kaspi.kz. Доступно на: <https://kaspi.kz>

7. Halyk Bank Annual Report (2023). "Digital Transformation in Financial Services". Доступно на: <https://halykbank.kz>

8. Westerman, G., Bonnet, D., & McAfee, A. (2023). *Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation*. Harvard Business Review Press.

9. BilimLand.kz. Официальный образовательный портал. Доступно на: <https://bilimland.kz>

10. InDriver. Официальный сайт. Доступно на: <https://indriver.com>

## Туристік қызметтер аясын басқару: аймақтық аспект

А.К.Блялова<sup>1</sup>, Б.Т.Матаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>к.э.н., ассоциированный профессор

<sup>2</sup>к.э.н., ассоциированный профессор кафедры менеджмент

<sup>1</sup>dos.73ss@mail.ru, <sup>2</sup>botagozmatayeva@mail.ru

<sup>1</sup>Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

<sup>2</sup>Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті, Қарағанды қ.,

Түйіндеме: Мақалада туристік қызметтер аясын мемлекеттік деңгейде басқару маңыздылығы, реттеу тетіктерінің ерекшеліктері, аймақтық экономикадағы туристік қызметтер аясының рөлі қарастырылады.

Кілт сөздер: туристік қызметтер, туризм аясы, мемлекеттік басқару, басқару тектіктері, туристік кластер

Әлемдегі бірқатар елдердің экономикасы туристік қызметтер аясының дамуына негізделген. Сондықтан, туристік қызметтерді мемлекеттік, аймақтық және жергілікті деңгейлерде дамыту және қолдану елдерге бірқатар мүмкіндіктер береді. Туристік қызметтер аясын аймақ деңгейінде басқару ерекшеліктеріне тоқталу қажеттілігі, ең алдымен, туризм рөлінің тек мемлекет деңгейінде ғана емес, аймақ деңгейіндегі маңыздылығымен тығыз байланысты Солардың ішінде, туристік қызметтер аясын, жеке рекреациялық аймақтарды дамытуға қосымша инвестиция көздерін тарту, жергілікті тұрғындар үшін табыс көзін білдіретін жұмыспен қамту, туристік индустрияны дамыту жолында қажетті болатын инфрақұрылымды жаңғырту, сондай-ақ, жағымды әлеуметтік климатты қалыптастыру және басқаларын атап өтуге болады. Туризм арқылы елді не болмаса жеке туристік аймақтарды дамыту мәселелері жыл сайын өзектілігін арттырады. Аталмыш мәселе әлеуметтік-экономикалық даму, заманға сай инфрақұрылымды жаратқандыру, экология тарапынан қауіпсіздікті қамтамасыз ету, ұсынылатын туристік қызметтер сапасы, туристік қызметтер индустриясын дамытуға тұрғындарды тартумен тікелей байланысты. Қазіргі уақытта мемлекеттік және аймақтық деңгейде туристік қызметтер кешенін білдіретін өнімді жылжыту технологияларын өңдеу әдіснамасы әлі де қалыптасу кезеңінде.

Табиғатымен ерекшеленетін көрікті орындардан басқа, Қазақстан Ұлы Жібек Жолында орналасқан, дүниежүзілік маңызы бар тарихи және мәдени ескерткіштер мен естелікті жерлерге бай. Ұлы Жібек керуен жолы жүріп өткен жерлермен транзитті туристік турларды ұйымдастыру арқылы Қазақстанға ТМД елдерімен қоса Қытай, Жапония, Корея, Малайзия, сияқты елдердің, сондай-ақ еуропалық мемлекеттердің қызығушылығын туғызды. Ұлы Жібек керуен жолы бүгінде елімізде туризм аясын дамытудың басымдылықты бағыттарының бірі болып отыр. Егер еліміз айтарлықтай туристік-рекреациялық әлеуетке ие болуын және оның іс жүзінде толықтай игерілмей келе жатқандығын ескерсек, онда бұл мәселенің өз шешімін табуға тиіс екендігін растауға болады. Өзінің үлкен туристік әлеуетіне қарамастан, мемлекетіміз әлемдік нарық аренасында туристік ағынның тек 1%-на жуығын ғана қамтып, елеусіз қалуда. Мамандардың айтуынша, еліміздің туристік әлеуеті жыл сайын шамамен 40 млн. шетелдік туристерді қабылдауға мүмкіндік береді, және бұл қазіргі уақыттағы ресми статистикалық көрсеткіштерден әлдеқайда жоғары.

Қазақстанның туристік қызметтер аясын дамыту төңірегіндегі мемлекеттік бағдарламалар және ҚР-ның туристік саласын дамытудың 2023-2029 жылдарға дейінгі тұжырымдамасы өңделген және қоланысқа ие. Алайда, аяны мемлекеттік қолдау шараларына қарамастан, оның сыртқы орта факторлар әсері астында қалатындығын пандемия кездері айқын көрсетті. Осылайша, егер әлем деңгейінде қарайтын болсақ, пандемиямен байланысты 2020 жылы саяхат және туризм секторы шамамен \$4,5 трлн жоғалтып, өз көрсеткішін \$4,7 трлн-да тоқтатты. ЖІӨ-ге салым 2019 жылмен салыстырғанда 49,1%-ға төмендеген. Бұл туралы WTTC

саяхат пен туризмнің 185 ел мен әлемнің 25 географиялық немесе экономикалық аймақтары үшін экономика мен жұмыспен қамтуға әсері туралы есебінде хабарлаған. Пандемияға дейін саяхат пен туризм (оның тікелей, жанама және индуцирланған әсерін қоса алғанда) әлемдегі 4 жаңа жұмыс орындарының 1-ін, барлық жұмыс орындарының 10,6%-ын және әлемдік ЖІӨ-нің 10,4%-ын құраған. Сонымен қатар, 2019 жылы халықаралық келушілердің шығыстары \$1,7 трлн құраған екен, бұл жалпы экспорттың 6,8%-ын, қызметтердің әлемдік экспортының 27,4%-ын көрсеткен.

Халықаралық мобильділіктің шектелуіне байланысты 2020 жылы саяхат пен туризмнің ЖІӨ-дегі үлесі 5,5% - ға дейін төмендеді. Тек сол жылдың өзінде 62 миллион жұмыс орны жоғалып (18,5% – ға қысқарған), нәтижесінде 2019-жылдың 334 миллионымен салыстырғанда 272 млн жұмыс орны қалған. UNWTO мамандарының айтуынша, ішкі туристердің шығындары 45%–ға, ал шетелдік туристердің шығындары бұрын-соңды болмаған 69,4%- ға төмендеген. 2021 жылдан мемлекеттердің өзара ынтымақтасуының нәтижесінде әуе қатынастары қайта қалпына келтіріліп, туризм аясы жандана бастады [1].

Дүниежүзілік туристік ұйым жария еткен мәліметтерге сәйкес, 2022 жылдың 12 айында әлем бойы 900 миллиондай туристік саяхат жасалған, ол өз кезегінде алдындағы 2021-жылмен салыстырғанда 2 есе көп. Дегенмен, халықаралық саяхаттаудағы бұл көрсеткіш пандемияға дейінгі 2019 жылмен салыстырғанда 38%-ға төмен. Халықаралық келудегі қомақты үлес Еуропа елдеріне тиесілі болды, 2022 жылы 2019 жылғы көрсеткіштің 80% деңгейіне жетті (585 млн келу).

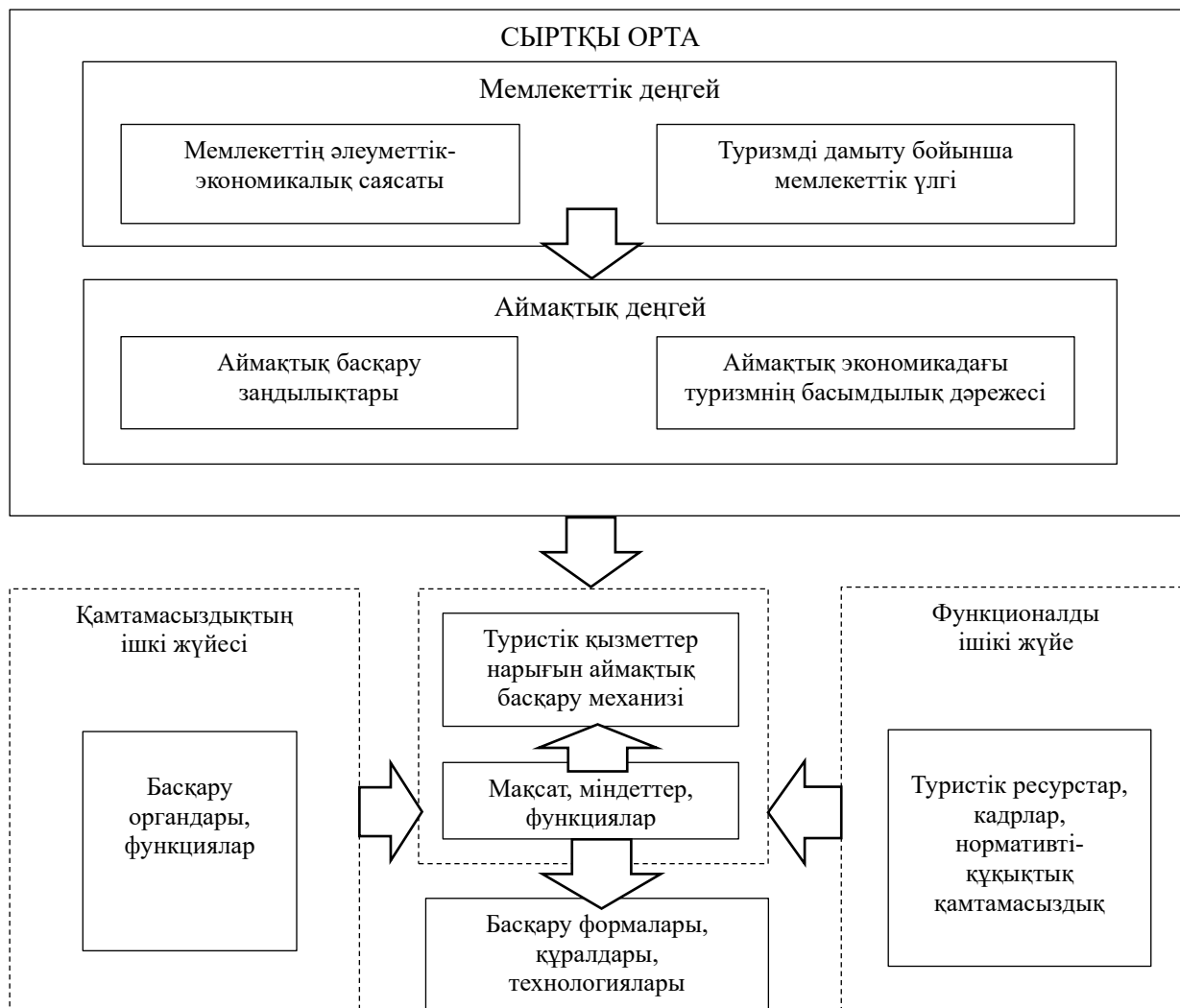
ҚР-ның СЖРА Ұлттық статистика бюросының мәліметтері бойынша комитетінің деректеріне қарағанда 2023 жылы туристік қызмет құрылымындағы ішкі туризм 47%, кіру туризмі – 22% және шығу туризмі – 31% құраған [2].

Аймақтық туристік қызмет аясын басқару негіздері, аймақтық басқарудың жалпы жүйесі шегінде қалыптасады. Ол кәсіпорындар ішіндегі, корпоративтік, жеке экономика салалары, салааралық, жеке ел аймақтары секілді деңгейлермен қатар жүргізіледі. Аймақ деңгейінде басқару арқылы көзделген мақсаттарға топтық қызметті тиімді ұйымдастыра отырып, белгілі бір әдістерді қолдана адамдарға әсер ету арқылы қол жеткізуге болады.

Туристік қызметтер аясын аймақтық деңгейде басқару, мемлекеттік мүдделерге қарағанда ерекшеленетін аймақтық мүдделермен шартталады. Бүгінде жалпы және өзекті деген аймақтық мүдделер қатарынан оларға тән әлеуметтік, шаруашылықты, ресурстық және де экологиялық әлеуеттерін тұрақты түрде, сондай-ақ, теңгерімді қайта қалпына келтіруді қамтамасыз ете отырып, жергілікті халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасы төңірегіндегі көрсеткіштердің оң қарқындылығын қамтамасыз етуге бағдарланған аймақтық жүйенің функциялануын айта кетеміз. Осыған орай, туристік қызметтер аясын аймақтық басқару, туризмді қаржы ресурстарының көзі ретінде пайдалануды қамтиды. Ол аймақтың экономикалық тұрғыдан тіршілік етуін ғана емес, сонымен қатар, әлеуметтік - экономикалық аяда айтарлықтай ілгерілеуге қол жеткізе алатын болуы тиіс.

Туристік қызметтер аясын аймақтық басқару мемлекеттік және жергілікті деңгейлер арасындағы буынды білдіреді. Ол Қазақстан Республикасында аталмыш аяның макро-, мезо-, сондай-ақ, микродеңгейде басқарылуымен байланысты. Сәйкесінше, мемлекеттік, аймақтық не болмаса жергілікті деңгейлерде туризмді дамыту бойынша саясатында айырмашылықтың болуы, ең алдымен, көзделетін мақсаттармен байланысты. Мәселен, мемлекеттік деңгейде туризмді дамыту арқылы оңды төлем балансын қамтамасыз ету көзделсе, аймақтық деңгейде аймақты дамыту жақтары қолға алынады. Ендігіде қызметте қолданылатын тәсілдер де ерекшеленеді. Осылайша, мемлекеттік деңгейде заңдар, директивалар жарыққа шығарылса, аймақтық және де жергілікті деңгейлерде олардың жүзеге асырылуы орын алады. Дегенмен, туристік қызметтер аясын кез келген деңгейде басқара отырып, екі басты міндеттерді шешеміз, олар: халықтың басты әлеуметтік игіліктерге қол жеткізулерін және де нарық тетегінің функциялануын қамтамасыз ету. Яғни, экономиканы модернизациялау арқылы жұмыс күшін кеңейту мүмкіндіктерін қарастырылады.

Мұнда жеке аймақтардағы құзырлы басқару органдарына туристік қызметтер аясын басқару жолдарын, әдістерін, тәсілдерін дербес айқындау мүмкіндігін қарастыру қажет деп ойлаймыз. Туризм аясын аймақтық басқару жүйесі күрделі болып табылады. Ол өзара тығыз байланысты туристік қызметті басқару органдарын, аймақ үшін маңызды стратегиялық ұстанымдар, басқару принциптерін, құрылымдар, ресурстар, басқару әдістерін, технологияларды және басқаларын қамтиды (1-сурет). Олар аймақтың тиімділігін арттыру мақсатын көздей отыра, туристік қызметтер аясына әсер ету механизмін және интеграциялық тұтастықты қалыптастырады.



Сурет 1. Аймақтық туристік қызметтер аясының дамуын басқарудың ұйымдастырушылық-экономикалық үлгісі

Басқару субъектілері, функциялар және белгіленген міндеттермен шартталған ерекшеліктерге сәйкес, сондай-ақ, мемлекеттік және аймақтық басқару мақсаттарын байланыстыру қағидастарына сүйене отырып, жеке басқару деңгейлері бойынша қолданылатын туризм аясын реттеу әдістерін ажыратуға болады:

- мемлекеттік деңгейде меншік иесі, мемлекеттік салық салу, туристік қызметтерді сертификаттау, экологиялық нормалар және де оларды сақтау шарттарын өңдеу, бақылауға алу тетіктері, кедендік бақылау, шетел инвестицияларын тарту және т. б. мәселелер қарастырылады;

- аймақтық деңгейде туризм аясындағы кәсіпкерлікті қолдау, жергілікті бюджеттерге салық салу, туристік инфрақұрылымды дамыту (көлік, байланыс), туризмді дамытудың



аймақтық бағдарламаларын өңдеу, туристік ресурстарды пайдаланушыларға жеңілдік жасау саясатын қадағалау және т.б. сұрақтар өз шешімін табады;

– жергілікті деңгейде туристік қызметтер аясындағы кәсіпорындардың салық салулары, инфрақұрылымды қаржыландыру, баға саясаты, қайнар көздерден субсидиялануы, туризмді дамытудың жергілікті бағдарламаларына қатысу және т.с.с. мәселелер шешіледі.

Осы төңіректе аймақтарда туристік қызметтер аясын басқару келесілерге сәйкес жүргізілген жөн:

– аймақтық экономикалық тұжырымдамаға сәйкес, яғни, аймақ экономикасының бір секторы ретінде туризм аясына жанама әсер етуді қарастырады. Мұнда аймақтағы өндіріс, ауыл шаруашылық, сауда, көлік секілді және т. б. экономиканың барлық салаларының дамуын ескеру қажет;

– жүргізілетін аймақтық туристік саясатқа сәйкес, яғни ол туризмді жан-жақты кешенді дамытуға бағытталуы тиіс;

– аймақтағы туристік қызметтер нарығының өкілдері мен жергілікті басқару органдарының ұтымды экономикалық ара-қатынастарын дамыту саясатына сәйкес. Мұнда сөз аймақты дамытудың кешенді бағдарламасын жүзеге асыру шегінде орын алатын өзара әрекеттесу өнімі туралы болмақ. Кешенді бағдарлама аймақ субъектілері үшін қажетті болып табылатын әлеуметтік, экономикалық, демографиялық және басқа да көрсеткіштерге қол жеткізу мақсаттарын көздейді.

Сонымен, аймақтардағы туристік қызметтер аясын басқару субъектілердің күрделі әрекеттесу жиынтығын білдіреді және онда басқару органдарының қызметі ерекше. Мұнда жан-жақты жұмыстар іске асырылады:

- туристік қызметтер аясын дамытудың аймақтық бағдарламаларын өңдеу;

- аймақтарға қатысты заңнама базасын жетілдіру;

- туристік нарық қатысушыларының құзыреттілігіне қарай аймақтық ынталандыру мен жеңілдіктерді ұсыну;

- туризм аясы төңірегіндегі жобаларды өңдеу, ұсыну, орындалуын қадағалау;

- жергілікті жерлерде туристік инфрақұрылымды дамыту мәселесін шешуде қолдау көрсету;

- туризм аясын дамыту үшін аймақ деңгейінде ақпараттық базаны қалыптастыру.

Ұсынылған үлгіден көріп отырғанымыздай, аймақтағы туристік қызметтер аясын ұйымдастырушылықты – экономикалық басқару механизмін өңдеу негізінде реттеуге болады. Ол сыртқы орта ерекшеліктерін ескере отырып, аймақтағы аталмыш қызмет аясында орын алып отырған тік және көлденең интеграциялану деңгейлерін қамтиды. Яғни, бір жағынан аймақ нарығы ұлттық туристік жүйенің құрама бөлігі ретінде қарастырылса, екінші жағынан туристік қызметтер аясы аймақтың экономикалық кеңістігіне кіріктірілген, әлеуметтік - экономикалық мүдделер тарапынан аймақпен ортақтас болады. Туристік қызметтер аясын басқару механизмі нақты аймақтардың әлеуетіне негізделі, туризмді дамыту жолында көзделген мақсаттар, міндеттер және де функцияларын ескереді. Сонымен қатар, аймақтық туризмді басқаруда белгілі әдістемелік тәсілдер қолданылады. Оның негізін кестемен көрсете кетелік.

Аймақтарда әлеуметтік-экономикалық саясатты жүргізу шегінде туризмді тұрақты дамыту құралы ретінде басты мақсатты-бағдарламалық тәсілдер қолданылатындығына көзімізді жеткізіп отырмыз. Сонымен, туризмді дамытудың мақсатты бағдарламалары аймақты тұрақты дамыту стратегиясын жүзеге асыру механизмінің басты элементі болып табылады. Ол ресурсты әлеуетке ие аймақтарда кластерлік келісті қолдана отырып, кіру және ішкі туризмді дамыту төңірегінде нақты міндеттерді тиімді жолмен шешеді. Мұнда ресурстар, іс-шараның орындаушылары, оларды іске асыру мерзімдері айқындалады.

Туристік кластерді дамыту шеңберінде республикада туризмді дамытудың іскерлік, экологиялық, мәдени-танымдық, сондай-ақ рекреациялық түрлері сияқты басым бағыттары айқындалды. Осылайша, мысалы Алматы облысы бойынша басымдылықты туристік аумақ тізіміне Алматы таулы кластерінің нысандарын қамтитын 10 дестинация енді: «Ақбұлақ»

халықаралық туристік орталығы, «Арасан» санаторлы-курортты аймағы, «Оi-Qaragai Lesnaya Skazka» тау курорты қонақ үйі, «Хан Тәңірі» халықаралық альпинистік лагері, «Іле Алатау» МҰТП, «Шарын» МҰТП, «Көлсай көлдері» МҰТП, «Түрген» тау-шаңғы курорты. Қапшағай су қоймасы, «Таңбалы» мемлекеттік тарихи-мәдени және табиғи қорығы мұражайы (ЮНЕСКО-ның Бүкіләлемдік мұра нысаны). Осы аталған туристік нысандардың кейбіріне 2023 жылы адамдардың бару легін атап кетсек:

– «Іле -Алатау» МҰТП – 353074 адам (өткен жылдың баламалы кезеңіне қарағанда 2,3 есе артты)

– «Медеу» тау-шыңды спорт кешені – 358675 адам (58%-ға артты)

– Көк-төбе – 273927 адам (4%-ға төмендеген)

– «Шымбұлақ» тау кешені – 463475 адам (22%-ға артты)

Аймақта туризмді кластерлік дамыту және туристік өнімдерді жылжыту шегінде аталмыш жылы өткізілген іс-шараларға тоқтала кетсек: «Arabian travel market Dubai» (Дубай), «SATTE» (Нью-Дели) халықаралық көрмелерге қатысты (Алматы қаласының туроператорларымен 100 меморандумға қол қойылды); Эр-Рияд, Эд-Даммам, Джидда (Сауд Аравиясы), Санкт-Петербург, Москва, Новосибирск, Екатеринбург, Омск (Ресей), Нью-Дели, Мумбаи (Үндістан), Доха (Катар) қалаларында road-show іс-шараларына қатысты; «Табиғат сабақтары» жобасы ұйымдастырылды, экскурсияға аудандардан келген 144 оқушы қатысты; «Family Adventure» әлеуметтік жобасы ұйымдастырылды, онда еренкше қажеттіліктері бар балалар туристік көрікті жерлермен танысты; Алматы облысы және қаласының туроператорларына, гид-экскурсоводтарына арналған ақпараттық турлар ұйымдастырылды, оған 30 компания қатысты; Іле-Алатау ұлттық паркінің аумағында «Turgensai» келу-орталығы ашылды және т.б.

Қазақстанның ішкі және кіру туризм түрлерін қамти отыра, аймақтарды тұрақты дамыту төңірегіндегі мемлекеттік басқару тетіктері ең алдымен келесідей мүмкіндіктерді береді:

- туристік кластерлер аумағында шағын және орта бизнестің дамуын жандандыру;
- шетелдік және отандық туристерді тарту жолында қолдағы туристік ресурстар, сондай-ақ, аймақтардың инфрақұрылым әлеуетін тиімді пайдалану;
- жалпы республика, оның жеке аймақтарында кіру және ішкі туризмді дамыту төңірегіндегі мәселелерге жұртшылықтың назарын аудару;
- экономиканың туристік қызметтер аясын дамытуда мемлекеттік-жеке серіктестік механизмдерін пайдалану;
- шетел және ішкі инвесторлар үшін қазақстандық туристік қызметтер аясының тартымдылығын арттыру;
- кластерлік келісті қолдану арқылы отандық туристік қызметтер нарығының аймақтық құрылымын оңтайландыру;
- туристік инфрақұрылымды жетілдіру, туристік маршрут желісін қалыптастыру, жеке аймақтардың туристік-рекреациялық ресурстарын қолдану мүмкіндіктерін кеңейтуде қолайлы жағдайлар жасау;
- кіру, ішкі туризм шеңберінде туристік ағын көрсеткіштерінің артуы жағдайында сапалы туристік қызметтерге деген қажеттіліктерді қанағаттандыру жолында түрлі экономика салаларындағы кәсіпорындар қызметтерін жандандыру;
- аймақтарда жаңа жұмыс жасау орындарын құру.

### Әдебиеттер тізімі

1. UNWTO World Tourism Barometer. Ресми сайты URL: <https://www.unwto.org/ru>
2. ҚР-ның Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. URL: <https://stat.gov.kz/>
3. Гуляев В.Г. және басқалары. Формирование моделей устойчивого развития туризма на региональном уровне / Монография — Москва: РХТА, Логос, 2021.

## Цифрлық даму экономикасындағы менеджменттегі коммуникация маңызы

С.Ғ. Ғабит<sup>1</sup>, А.Г. Жанабекова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының оқытушысы, э.ғ.м.,

<sup>2</sup>"Менеджмент" мамандығы бойынша 3 курс студенті  
samal\_0395@mail.ru, aiganyzh@mail.ru

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

*Түйіндеме.* Менеджменттегі коммуникация ұйымның тиімді жұмыс істеуінің негізгі факторларының бірі болып табылады. Қызметкерлер арасындағы ақпарат алмасу, басқару шешімдерін қабылдау және олардың орындалуын қамтамасыз ету коммуникацияның сапасына тікелей байланысты. Мақалада коммуникацияның негізгі рөлі, оның түрлері, құралдары және тиімділікті арттыру тәсілдері қарастырылады

*Кілт сөздер:* менеджмент, коммуникация, ұйымдағы ақпарат алмасу және т. б.

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

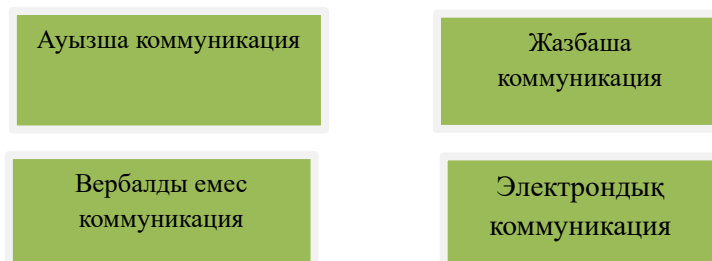
Қазіргі заманауи ұйымдар мен кәсіпорындарда тиімді басқару коммуникацияны дұрыс ұйымдастырумен тікелей байланысты. Басқару жүйесіндегі коммуникация – басшылар мен қызметкерлер арасындағы ақпарат алмасу процесі. Тиімді коммуникация ұйымның жұмысын жақсартуға, жұмысшылардың өнімділігін арттыруға және жалпы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

Менеджменттегі коммуникацияның мәні

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

Менеджменттегі коммуникацияның түрлері

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



Сурет 1. Менеджменттегі Коммуникация түрлері  
*Ескертпе:* [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

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

Алғашқы коммуникация ол, ауызша коммуникация— тікелей қарым-яқатынас кезінде сөз арқылы ақпарат беру. Бұл коммуникация түрі тиімді, өйткені ол жылдам және тікелей

байланыс орнатады. Мысал: “КазМинералс” компаниясының жиналыстарында менеджерлер қызметкерлерге ауызша тапсырмалар береді. Мысалы, өндіріс бөлімінің басшысы жаңа жоспарлар мен өзгерістер туралы қызметкерлеріне ауызша түсіндіреді және туындаған сұрақтарға дереу жауап береді.

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

Үшінші коммуникация. Вербалды емес коммуникация - сөздерсіз, дене тілі, ым-ишара, бет-әлпет, көзқарас арқылы берілетін ақпарат. Бұл коммуникация көбінесе эмоциялар мен қатынас деңгейін көрсетеді. Мысал: Жиналыс кезінде басшылардың дене тілі маңызды рөл атқарады. Егер бөлім басшысы жиналыста қолдарын айқастырып, салқын жүзбен қараса, бұл оның наразылық білдіріп отырғанын немесе ұсынылған идеяға сенімсіз екенін білдіруі мүмкін. Немесе әңгімелесу кезінде күлімсіреу және бас изеу қолдауды білдіреді.

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

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

“КазМинералс” компаниясындағы менеджменттегі коммуникацияны басқарудағы рөлі келесідей:

### 1. Ақпарат алмасу

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

### 2. Қызметкерлерді мотивациялау

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

### 3. Шешім қабылдау

Менеджментте шешім қабылдау процесі де коммуникацияға негізделген. Басшылар тиімді шешім қабылдау үшін қызметкерлерден ақпарат алып, сол мәліметтерді талдау арқылы шешім шығарады. Мысал: “КазМинералс” компаниясында жаңа кен орындарын игеру немесе өндіріс көлемін арттыру сияқты маңызды шешімдер қабылдаған кезде, басшылық әртүрлі

бөлімшелердің менеджерлерінен ақпарат жинайды. Мысалы, өндіріс бөлімі шикізат қорларын талдайды, қаржы бөлімі шығындар мен кірістерді есептейді, ал маркетинг бөлімі нарықтық жағдайды зерттейді. Бұл коммуникация арқылы жиналған мәліметтер шешім қабылдауға негіз болады.

#### 4. Ұйым мәдениетін қалыптастыру

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

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

Кез келген ұйымда коммуникациялық кедергілер кездесуі мүмкін. Ал, біз талап отырған “КазМинералс” компаниясында коммуникация жасау барысында келесідегідей кедергілер туындап отыр:

##### Бірінші түрі, Тілдік кедергілер

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

##### Екінші түрі, Ақпараттың бұрмалануы

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

##### Үшінші түрі, Физикалық кедергілер

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

##### Төртінші түрі, Психологиялық кедергілер

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

“КазМинералс” компаниясында тілдік, физикалық, ақпараттық және психологиялық кедергілер коммуникацияның тиімділігін төмендетуі мүмкін. Бұл кедергілерді жою үшін

менеджерлерге тілдік түсініспеушіліктерді азайту, ақпаратты нақты жеткізу және қызметкерлерге ашық, сенімді қарым-қатынас орнату маңызды.

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

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

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

#### Әдебиеттер тізімі

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

### **Challenges for corporate governance in the digital age: new risks of data loss and privacy.**

N. B. Davletbayeva<sup>1</sup>, T.A. Nurseit<sup>2</sup>, Z. S. Takuova<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Candidate of Economic Sciences of the Non-Profit Joint Stock Company Karaganda Buketov University

<sup>2</sup>Master's student of the Management Department of the Non-Profit Joint Stock Company Karaganda Buketov University

<sup>3</sup>Master of Education in Pedagogical Sciences Non-Profit Joint Stock Company Karaganda Buketov University

n.davletbaeva74@mail.ru , torgyn.nurseit@gmail.com, zarinchen@mail.ru

Karaganda Buketov University, Karaganda

**Abstract:** The article "Challenges for corporate governance in the digital age: new risks of data loss and privacy" discusses the major issues related to data loss management and privacy violation management, considering the digital transformation of the Kazakhstani economy. The group emphasizes that detailed risk management approaches should be developed by analyzing modern risks such as cyberattacks, data leaks, and a lack of awareness among staff members. Particular consideration is given to the application of contemporary technology, such as blockchain and artificial intelligence, employee training, and the application of international standards like ISO 27001. In conclusion, the authors emphasize the strengthening of the regulatory framework, the necessity of intersectoral cooperation for improving the sustainability of the digital economy. The recommendations deal with the implementation of the information security management systems, the creation of national plans in order to reduce the risks and create a competitive economy.

**Keywords:** Digital transformation, data loss, data confidentiality, risk management, cybersecurity, artificial intelligence, digital economy, information security, corporate governance, cyberattacks, regulatory compliance

Today, the world is experiencing new perspectives of digitalization leading to its transformation in varied spheres of economics and social life. In particular, the digitalization process in Kazakhstan has become a basic priority in the government policy aimed at fostering economic development and

competitiveness. The national programs, including Digital Kazakhstan' and The Concept of digital transformation, development of ICT industry and information security provision by 2026, Gov. Decree RK No.269 of 03/28/2023, create a system of incentives for the introduction of innovative technologies and stimulation of business development in new conditions. On the other hand, the faster advancement in the field of digital economy comes with a greater risk level as well, for instance, in the context of data loss and the breach of information secrecy.

As organizations continue to operate in a digital environment, issues of data security and privacy are gaining more relevance. The fact that information can damage a company's reputation, along with causing financial loss, is a major worry in today's competitive market. Citing the Committee on Statistics of Kazakhstan, there has been an increase in cyber attacks on businesses in the finance and technological fields. The significance of establishing efficient risk management mechanisms is found within that. In the digital economy, today's boards and managers must reassess their perspectives on security. Developers and suppliers of cloud services, as well as AI and large data sets, make it more challenging to oversee information flows. Yet, the situation is exacerbated by the lack of a sufficient number of skilled experts and proper legal guidelines.

In this study, therefore we want to focus on the major concerns that businesses consider incorporating some measures aimed on improvement of their corporate governance with respect to these threats in the economy of Kazakhstan in the current scenario context of digitalisation. Their management styles that incorporate core factors that handle these risks effectively will also be demonstrated.

One of the greatest risks to the digital economy is the loss of data and that related to privacy. In the sphere of digitalization, data has become a core resource and its security has its own set of risks. Data occurrence may be due to outside threats such as cyber-attacks, virus programs and phishing, or self-inflicted internal damage as in the case of employees making mistakes or malfeasance. Other factors such as equipment failure, absence of redundancy and use of obsolete tools tend to aggravate those risks. The term "data confidentiality" refers to the prevention of sensitive information from being disclosed to unauthorized persons. This is becoming increasingly difficult as the volume of data that needs to be managed increases with the introduction of cloud computing services.

Other dangers in Kazakhstan come from employees not being well-informed, lack of investment in information security, and inability to follow international standards. For example, in 2023, a leak of customer data from a telecommunications company sparked concerns and raised doubts about the company. It is worth noting that in February 2024, there were also reports of data on the health statuses of Al-Farabi University students in Almaty being leaked. This occurrence has surfaced as a troubling example of breaches in educational institutions, exposing weaknesses in privacy protection. An integrated strategy is needed to reduce these risks, which includes developing regulatory requirements, training employees, and implementing information security management systems.

Digital transformation now makes part of the economic strategy of Kazakhstan to boost competitiveness and invite investments. The state program "Digital Kazakhstan" approved by Gov. Decree RK dated 12.12.2017 NO. 827 and the "Concept of digital transformation, development of the information and communication technology industry and information security till 2026" Gov. Decree RK dated 28th March 2023 Vol.269 lays down the framework for the risks inherent in the process. Nonetheless, the integration of digital technologies into the economy is hindered by substantial risks, as detailed in the papers. As per the National Cybersecurity Center, in 2022, there was a thirty percent rise in cyber-attacks targeting Kazakhstani companies, including those in the education sector. In January 2023, there were 4.2 thousand cyber-attacks in the country, which is double the number of cyber-attacks from the same period in the previous year, as stated in February 2024. The issue of loss of data is also of great importance to the educational sector as well as to small and medium enterprises who do not have adequate enough facilities to shore up for information security.

The Republic of Kazakhstan's "On Personal Data and their Protection" law from 07/05/2024 regulates how personal information is processed and stored, contributing to safeguarding data under the country's legal system. Nevertheless, with insufficient government oversight and corporate



knowledge of existing laws, the level of implementation remains low. For example, many companies do not implement routine data backups, leaving them vulnerable to external risks. Additionally, the problem is exacerbated by the shortage of cybersecurity and IT professionals, leading to challenges in adopting global standards. Within the digital transformation landscape, these factors emphasize the importance of adopting a unified strategy for managing risks. The experience of Kazakhstan shows that an important way to improve sustainability could be to develop national information security strategies, involving training for employees, the implementation of modern technologies, and the improvement of regulations.

The economy of Kazakhstan is increasingly going digital, raising important concerns about data security and confidentiality in corporate management. One of the primary problems is the lack of experienced information security experts. Many businesses are struggling to find workers with the necessary skills due to the use of advanced technology and the growing amount of data. The lack of skills puts companies at risk of cyber-attacks, damaging the confidence of customers and partners.

Adapting to changing regulations is also a significant challenge. Despite the presence of the law "On Personal Data and their protection," it is often enforced in a superficial way and oversight of compliance is lacking. Many small and medium-sized companies connect compliance with increased spending on technology and staff training.

Adapting to changing regulatory requirements is also a significant challenge. Although the law regarding "Personal Data and their protection" is in place, it is often enforced in a superficial way and lacks sufficient monitoring for compliance. Most small and medium-sized enterprises connect compliance with increased technology and staff training costs.

To effectively address the risks of data loss and confidentiality, it is essential to take a holistic approach by utilizing advanced technologies, enhancing internal procedures, and increasing employee knowledge. In Kazakhstan, incorporating information security management systems (ISMS) is increasingly crucial for reducing risks. These systems enable the detection and prevention of possible risks to ensure the safeguarding of essential data.

Utilizing blockchain technology is a highly effective method for managing risk. The high level of data safety is provided by its decentralized architecture and encryption techniques. For example, companies in the banking sector of Kazakhstan are starting to implement blockchain technology to secure transactions and enhance transaction visibility.

Employee training is also an essential tool. Due to human mistakes being responsible for most data breaches, regular cybersecurity training and educating employees on current threats have become crucial aspects of risk mitigation. For example, companies can conduct phishing attack simulations to increase employee knowledge.

Data backup and highly secure cloud solutions also reduce the impact of technological malfunctions and cyberattacks. An example of this is that large companies in Kazakhstan are already leveraging secure and flexible hybrid cloud solutions.

The incorporation of international standards like ISO 27001 "Information Technology" is also essential for successful risk management. These guidelines offer precise information security advice, which is crucial for businesses doing business internationally. The adoption of these standards is growing in popularity among big businesses in Kazakhstan.

Finally, businesses can anticipate potential risks and take preventative action by utilizing analytical tools built on artificial intelligence. These techniques have already demonstrated their efficacy in global practice and hold great promise for use in Kazakhstan.

Adopting global benchmarks such as ISO 27001 "Information Technology" is crucial for effective risk management. This advice provides important information security recommendations that are essential for businesses operating on a global scale. Big businesses in Kazakhstan are increasingly favoring the adoption of these standards.

Finally, companies can use AI-based analytical tools to predict risks and proactively mitigate them. These methods have proven effective on a worldwide scale and show potential for implementation in Kazakhstan.



Kazakhstan needs to develop and implement thorough policies at both the government and organizational levels to minimize the chances of data loss and breaches of confidentiality in the digital economy. Developing a national strategy for managing information security, including specific standards, business requirements, and monitoring mechanisms, is essential. This method should be consistent with international standards such as the NIST Cybersecurity Framework and ISO 27001 Information Technology guidelines.

Businesses need to prioritize employee training because human error remains a significant factor in data leaks. Regular trainings, seminars, and cyberattack simulations will enhance staff awareness of current threats. Implementing a security policy that outlines how to use company resources and controls data access can significantly reduce risks.

Another crucial step is technological rejuvenation. Modern tools including security monitoring programs, encryption tools, and access control systems should be used by businesses. For instance, using hybrid cloud technology increases data management flexibility and threat resilience.

The legislative framework needs to be strengthened at the state level. The Republic of Kazakhstan's "On Personal data and their protection" law must be completed to enforce more stringent standards compliance and hold businesses more accountable for data breaches. The establishment of specialist organizations to keep an eye on and address cyber occurrences can help increase the country's economy's resistance to dangers.

Establishing collaborations between the government, industry, and academic institutions to develop information security experts is also a crucial topic. Universities in Kazakhstan ought to create curricula that address the demands of the modern digital economy.

Lastly, businesses ought to aggressively deploy AI and machine learning-based threat early warning systems. With the use of these technologies, potential assaults can be anticipated, and preventative action can be taken quickly. Businesses in Kazakhstan have already begun incorporating these solutions, creating opportunities to raise the standard of data security.

The adoption of global standards like ISO 27001 "Information Technology" and the incorporation of cutting-edge technologies like blockchain and artificial intelligence require particular consideration. In addition to reducing risks, these solutions can help Kazakhstan build a competitive and sustainable digital economy.

Collaboration with the government, industry, and educational institutions is required to accomplish these objectives. The only way to reduce the dangers of data loss and guarantee confidentiality—the cornerstones of establishing confidence in the digital age—is to work together to create favorable conditions. This study emphasizes the necessity of a strategic approach to data management, which is especially crucial for Kazakhstan's economic growth and integration into the international digital economy.

## References

1 Gusarova A., Dzhaksylykov S. Personal data protection in Kazakhstan: status, risks and opportunities // Soros Foundation-Kazakhstan. - 2020. – 52 p.

2 Akhmetova S. Some aspects of legislation on personal data protection // Kazakhstan Bar Association. – 2022

3 Uralova D. J. Problems of the risk management system at enterprises in Kazakhstan and the specifics of their improvement // Young Scientist. – 2016. – №10 (114). – Pp. 908-911

4 The Law of the Republic of Kazakhstan "On Personal Data and their Protection" (dated 07/05/2024) – The official text is available on the government portal of Kazakhstan: [adilet.zan.kz](http://adilet.zan.kz).

5 Committee on Statistics of Kazakhstan – Reports on cyber attacks on companies and organizations in the Republic of Kazakhstan. Data on cyber attacks can be found on the website: [stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)

6 Reports of the National Cybersecurity Center of Kazakhstan – Data on the increase in the number of cyber attacks in Kazakhstan. Information is available on the website: [www.gov.kz](http://www.gov.kz).

## Теоретические основы экономической безопасности региона

С.С. Дарибеков<sup>1</sup>, А.В. Оспанов<sup>2</sup>

<sup>1</sup> к.э.н., профессор кафедры менеджмент,

<sup>2</sup> магистрант 1-го года обучения по образовательной программе «Государственное и местное управление»

seka28@mail.ru, adl.0502@mail.ru

<sup>1,2</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Данная статья посвящена теоретическим основам экономической безопасности региона. При этом приводится определение экономической безопасности государства и региона, угрозы региональной экономической безопасности, а также концептуальная модель экономической безопасности региона.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность региона, внешние и внутренние угрозы экономической безопасности региона

В настоящее время ни одну из сфер деятельности человека невозможно представить себе без экономической составляющей. Экономика играет большую роль на любом уровне финансово-хозяйственной деятельности. Успешное функционирование любой организации основывается на экономической безопасности и стабильности.

Обращаясь к истории понятия «безопасность» необходимо отметить, что первоначально данный термин рассматривался лишь как территориальная защищенность государства от вторжения врагов [1].

Начиная с XVIII века в Европе (в частности, в Англии) безопасность государства отождествлялась с экономическим благополучием, которое выражалось в успешной торговле. Именно в этот период сформировалась теория меркантилизма, которая установила зависимость военной безопасности от уровня экономического развития государства.

В XIX веке понятие экономической безопасности приобрело международные масштабы. Первым государственным органом, контролирующим состояние экономической безопасности, стал созданный по указу президента США Ф.Д. Рузвельта Федеральный комитет по экономической безопасности и Консультативный совет. Данная организация занималась борьбой с безработицей. В некоторых англоязычных странах до сих пор сохраняется понимание экономической защищенности на уровне защиты частных лиц и различных хозяйств от финансового кризиса. Современная политика США трактует экономическую безопасность в первую очередь как национальную безопасность. Такое понимание экономической безопасности возникло в начале 80-х в Японии.

Стоит отметить, что одна из современных важнейших азиатских держав – Китай – видит в понятии «экономическая безопасность» две стороны медали: экономический суверенитет и конкурентоспособность [2]. При этом российские концепции в отношении данного понятия развивались независимо от западных исследователей. Впервые термин «безопасность» был употреблен в 1881 году в Положении «О мерах к сохранению государственного порядка и общественного покоя». Затем понятие стало отождествляться с общественной безопасностью.

Современное понятие термина берет свое начало в XVII-XVIII вв. Большинство стран приходит к заключению, что «безопасность – это ситуация спокойствия, которая образуется в результате отсутствия реальных угроз, а также благоприятные материальные, экономические и политические условия.

Многие отечественные исследователи считают безопасность теоретически возможной в перспективе, однако отмечают ее нереальность в настоящее время, так как под понятием «безопасность» понимают практически полное отсутствие различных угроз [3].

В нормативных документах понятие «экономическая безопасность» закрепились в

Казахстане лишь в 1998 году, в законе РК от 26 июня 1998 года "О национальной безопасности Республики Казахстан",

Затем данное понятие было прописано в Указе Президента Республики Казахстана от 7 февраля 2002 года "О Государственной стратегии экономической безопасности Республики Казахстан на 2001-2005 гг.", в Законе «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 06.01.2012 № 527-IV, а так же в Указе Президента Республики Казахстан «Об утверждении Стратегии национальной безопасности Республики Казахстан на 2021– 2025 годы от 23.06.2021 г.

Экономическая безопасность – это состояние защищенности национальной экономики от реальных и потенциальных угроз, при котором обеспечивается устойчивое ее развитие и экономическая независимость. Приоритетные направления безопасности – экономическое, финансовое, продовольственное, энергетическое, транспортное, информационное, экологическое, международное.

Обеспечение национальной безопасности – это деятельность субъектов национальной безопасности, направленная на защиту национальных интересов от реальных и потенциальных угроз.

Наличие кризисных явлений социально-экономического развития региона, с одной стороны, обусловлена неэффективным антикризисным региональным менеджментом, с другой – нивелированием влияния дестабилизирующего действия различных факторов на региональное развитие. Региональное управление социально-экономическим развитием требует оценки уровня их безопасности с целью своевременного государственного вмешательства в развитие тех регионов, которые находятся в состоянии опасности [4].

Экономическая безопасность региона – такое состояние экономики и институтов государственной власти, при котором обеспечиваются стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, создается потенциал, обеспечивающий конкурентоспособность региональной экономики, гарантированную защиту экономических интересов региона и населения, проживающего в нем, от внутренних и внешних деструктивных воздействий.

Существующий научный задел в теории экономической безопасности региона позволил нам констатировать, что базовыми элементами при трактовке категории «экономическая безопасность региона» являются устойчивость, конкурентоспособность, условия и факторы развития, деятельность институтов власти, независимость, что в результате предоставляет возможности противостоять комплексу угроз, которые вызваны дестабилизирующими шоками (таблица.1).

Таблица 1

Подходы к пониманию сущности дефиниции «Экономическая безопасность региона»

Авторы	Определения
М.В. Якунина, В.К. Крутиков и О.С. Посыпанова, Л.Ю. Фалинский	рассматривают экономическую безопасность региона прежде всего с позиций возможности и способности субъекта улучшать качество жизни населения, умения противостоять различным видам угроз и обеспечивать стабильность
М.Е. Тарасов	обозначает экономическую безопасность региона «...как состояние, при котором отсутствуют, сведены к минимуму или устранены внутренние и внешние угрозы сохранению социально-экономического и финансового потенциала региона ниже уровня, достаточного для повышения благосостояния его населения».
К.Н. Бабаева	рассматривает, как экономические отношения по защите региональных интересов, согласованных с целями оптимального территориального развития государства, от экзогенных и эндогенных факторов, ограничивающих способность региона к саморазвитию.
Примечание – составлено автором по источникам [4]	

Таким образом, большинство авторов, при определении экономической безопасности региона отмечает, что данная категория характеризует определенное экономическое состояние, которое позволяет противостоять угрозам и вызовам с учетом региональных экономических интересов и формирования потенциала экономического роста.

Основной проблемой в обеспечении экономической безопасности на региональном уровне является разнородность научно-технического и инновационного потенциалов регионов, климатические различия. Результатом этих диспропорций развития является критическое значение такого важного показателя экономической безопасности, как дифференциация уровню жизни и многих других региональных показателей.

При этом региональная экономическая безопасность предполагает развитие экономики региона, прежде всего, на основе эндогенных факторов развития. Речь идет практически о саморазвитии региона. Экономическая безопасность распространяется на все сферы и отрасли экономической деятельности, на все внутренние и внешние рынки [5].

Объектами экономической безопасности региона выступает все, расположенное на его территории, относящееся к экономике региона.

Применительно к территориальному образованию экономическая безопасность представлена по видам. Базовым элементом безопасности региона является социальная безопасность, которая подразделяется на демографическую безопасность, безопасность рынка труда. Экономическая и социальная виды безопасности находятся в тесной взаимосвязи и предполагают формирование своеобразной инфраструктуры в виде сферы правопорядка.

При построении эффективного механизма региональной экономической безопасности необходимо в рамках стратегий их социально-экономического и пространственного развития предусмотреть комплекс инструментов, направленных на мобилизацию внутренних ресурсов региона и согласование мероприятий приоритетного развития ввиду внедрения проектных методов управления и необходимости совершенствования действующей системы мониторинга внешних и внутренних угроз [6]. (Таблица 2)

Таблица 2

Внутренние и внешние угрозы обеспечения эффективности системы экономической безопасности региона

Внутренние угрозы	Внешние угрозы
Нормативно-правовая база; Инвестиционная привлекательность; Налоговые потенциал и возможности его роста; Энергетическая безопасность; Продовольственная безопасность; Уровень и качество жизни населения Экологическая безопасность; Конкуренентоспособность региона и его отдельных отраслей; Эффективность механизма проектного управления; Возможности для повышения экспортного потенциала; Инновационный потенциал; Информационная безопасность; Организация мониторинга основных стратегических показателей; Производственный потенциал; Цифровой потенциал и т.д.	Политическая обстановка; Экономическая политика; Социальная политика; Уровень финансовой поддержки регионов и отдельных отраслей, в том числе в разрезе национальных проектов; Политика отдельных стран относительно секторов и отраслей экономики; Конъюнктура рынка; Политика компаний естественных монополий; Бюджетная политика; Налоговая политика; Политика страны на международной арене; Организация борьбы с коррупцией; Организация национальной системы мониторинга стратегических показателей и т.д.
Примечание – составлено автором по источнику [7]	

Из таблицы 2 видно, что внешние и внутренние угрозы региональной экономической безопасности влияют на устойчивое развитие региона. Поэтому необходимо устранить эти

«узкие» места для корректировки региональной экономической политики для достижения региональных приоритетов развития.

Для решения этого, необходимо применение организационно-экономических инструментов, а также мер по предотвращению, нейтрализации и устранению этих угроз (рисунок 1).

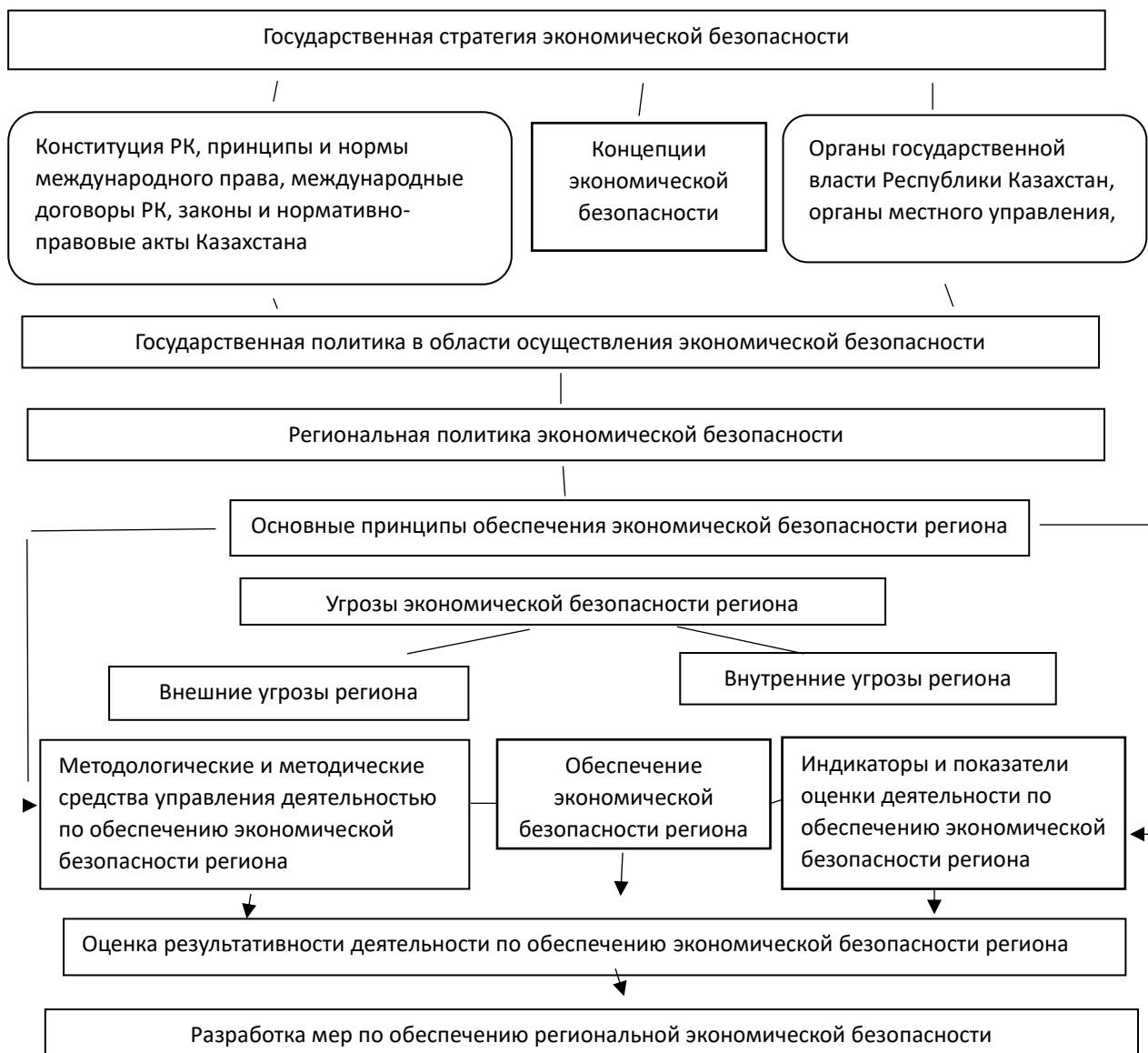


Рисунок 1. Концептуальной модели экономического безопасности региона

П р и л о ж е н и е – составлено автором

На рисунке 1 представлена модель экономической безопасности региона, взаимосвязанная с моделью национальной безопасности. Эта связь связана с приверженностью экономической безопасности региона как составляющей национальной экономической безопасности.

Соответственно региональная политика в области экономической безопасности является частью общегосударственной политики в области национальной экономической безопасности, а содержание деятельности по обеспечению экономической безопасности конкретизируется с учетом специфики региональной экономической безопасности государства конкретных внешних и внутренних угроз, влияющих на устойчивость региональной экономики.

Основными элементами предлагаемой нами концептуальной модели являются

обеспечение экономической безопасности:

- во-первых, государственная стратегия и государственная политика, в которых реализация мер строится на законодательной основе;
- во-вторых, принципы обеспечения региональной экономической безопасности;
- в-третьих, выделена деятельность по обеспечению экономической безопасности региона.

### Список литературы

1. Дарибеков С.С. Экономическая безопасность Учеб. пос. Караганда: Изд-во Форма - Плюс, 2019. - 142 с.
2. Jiang, Y. Economic Security: Redressing Imbalance / Y. Jiang // China Security. – 2008. – № 2 – Volume 3. – P. 66-85.
3. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / В.К. Сенчагов. – Москва: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
4. Крылова Е.В., Морозова О.Г. Региональные аспекты оценки экономической безопасности (на материалах Вологодской области) // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2020. - № 1 (2). - С. 140-152
5. Потокина С.А., Бочарова О.Н., Ланина О.И. Сущность и механизмы обеспечения экономической безопасности региона // // Социально-экономические явления и процессы – 2012. - №3. – С.82-90
6. Носкин С.А. Региональные аспекты подготовки кадров в условиях цифровой экономики. XXI век: гуманитарные и социально-экономические науки. Тезисы выступлений на XXVIII Всероссийских чтениях студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием. В 2-х частях. Ч.2. Тула: Изд-во ТулГУ, 2019. 197 с. (с.168-170).
7. Носкин С.А. Методический подход к анализу приоритетности угроз экономической безопасности региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2021.- №2(128) с.158-163.

### Искусственный интеллект как способ решения образовательных проблем

Н.Б.Давлетбаева<sup>1</sup>, Н.Абишева<sup>2</sup>, И. Малышева<sup>3</sup>, Р.Берниязов<sup>4</sup>

<sup>1</sup>к.э.н., профессор кафедры менеджмента

<sup>2</sup>Студент ФО-22-2р

<sup>3</sup>Студент МатО-22-3р

<sup>4</sup>Студент МН-42-2р

nooraxo00@mail.ru, Inessa260905@mail.ru

<sup>1,2,3,4</sup>Карагандинский Университет имени академика Е.А.Букетова

Аннотация: Современные быстрые изменения и развитие инновационных технологий дают новый импульс образовательным процессам. Значение эффективного использования данных возрастает во всех секторах образования, и искусственный интеллект (ИИ) становится ключевым инструментом в этом направлении. ИИ - это передовая технология, имитирующая человеческие умственные способности, автоматизирующая процессы обработки данных, анализа и принятия решений. ИИ предлагает беспрецедентные возможности для принятия экономических решений, быстро и точно анализируя большие объемы данных.

Ключевые слова: образование, искусственный интеллект, образовательная система, автоматизация, ресурсы, стратегия, технология.

Искусственный интеллект (ИИ) уже давно перестал быть элементом фантастических романов и фильмов. Сегодня он активно используется в различных сферах, включая здравоохранение, финансы, транспорт и, конечно, образование. Применение ИИ в образовательной среде открывает новые горизонты и предоставляет возможности, которые ранее казались недостижимыми. В данной статье рассмотрим, как искусственный интеллект может решать актуальные проблемы образования и какие перспективы открывает его использование.

#### Проблемы современной образовательной системы

Современная образовательная система сталкивается с рядом значительных проблем:

1. Неравномерный доступ к качественному образованию: В различных регионах и странах качество образования может сильно различаться, что создает неравенство возможностей для учащихся.

2. Нагрузка на учителей: Учителя часто перегружены административной работой и большой численностью классов, что снижает их способность уделять достаточное внимание каждому ученику.

3. Индивидуализация обучения: Стандартные методы обучения часто не учитывают индивидуальные потребности и особенности учащихся, что приводит к недостаточной успеваемости и мотивации.

4. Оценка знаний: Традиционные методы оценки знаний, такие как экзамены и тесты, не всегда отражают истинные способности и знания учащихся.

#### Роль ИИ в решении образовательных проблем

ИИ предлагает решения для многих из этих проблем, предоставляя инструменты для индивидуализации обучения, повышения качества образования и улучшения оценки знаний.

##### 1. Индивидуализация обучения

ИИ позволяет создавать персонализированные учебные программы, адаптированные под каждого ученика. Системы, основанные на ИИ, могут анализировать успеваемость учащихся, определять их сильные и слабые стороны и предлагать соответствующие учебные материалы и задания. Это особенно важно для учащихся с особыми образовательными потребностями, которым требуется индивидуальный подход.

##### 2. Интерактивные учебные материалы

ИИ-технологии позволяют создавать интерактивные учебные материалы, такие как виртуальные лаборатории, симуляторы и образовательные игры. Эти материалы могут сделать обучение более увлекательным и эффективным, стимулируя интерес учащихся и способствуя более глубокому пониманию учебного материала.

##### 3. Автоматизация административных задач

ИИ может значительно сократить нагрузку на учителей, автоматизируя рутинные административные задачи, такие как проверка домашних заданий и тестов, составление расписаний и ведение документации. Это позволяет учителям сосредоточиться на более важных аспектах своей работы — обучении и взаимодействии с учениками.

##### 4. Оценка знаний

ИИ может использоваться для более точной и объективной оценки знаний учащихся. Например, системы ИИ могут анализировать письменные работы, определять уровень их содержания и структуры, а также предлагать рекомендации по улучшению. Это позволяет учителям получать более точные данные о прогрессе своих учеников и корректировать образовательный процесс в соответствии с их потребностями.

##### 5. Обратная связь и поддержка

ИИ-системы могут предоставлять ученикам мгновенную обратную связь и поддержку. Например, чат-боты и виртуальные ассистенты могут отвечать на вопросы учащихся, помогать им с выполнением домашних заданий и предоставлять дополнительные материалы для изучения. Это помогает ученикам лучше понимать учебный материал и справляться с трудностями, возникающими в процессе обучения.

## Перспективы использования ИИ в образовании

Применение ИИ в образовании имеет огромный потенциал и обещает значительные изменения в образовательной системе. Рассмотрим некоторые из перспектив, которые открываются перед нами.

### 1. Доступ к качественному образованию

ИИ может способствовать расширению доступа к качественному образованию. Онлайн-платформы и учебные приложения, основанные на ИИ, могут предоставлять учебные материалы и курсы учащимся в любой точке мира. Это особенно важно для регионов с ограниченными образовательными ресурсами, где доступ к качественному образованию является проблемой.

### 2. Непрерывное обучение

ИИ способствует развитию концепции непрерывного обучения. Системы ИИ могут предоставлять учащимся возможность учиться в любом возрасте и в любое время, адаптируя учебные программы к их текущему уровню знаний и потребностям. Это особенно важно в условиях быстро меняющегося мира, где новые навыки и знания требуются постоянно.

### 3. Поддержка учителей

ИИ может стать незаменимым помощником для учителей. Системы ИИ могут предоставлять учителям данные о прогрессе их учеников, предлагать рекомендации по улучшению учебного процесса и помогать в разработке учебных программ. Это позволяет учителям более эффективно использовать свое время и ресурсы.

### 4. Инклюзивное образование

ИИ может значительно улучшить инклюзивное образование, предоставляя ученикам с особыми потребностями адаптированные учебные материалы и поддержку. Это позволяет таким учащимся более полноценно участвовать в учебном процессе и достигать успехов в обучении.

Кроме того, искусственный интеллект стал незаменимым инструментом не только для частных предприятий, но и в сфере образования. Государства используют потенциал ИИ для решения ключевых задач, таких как улучшение качества обучения, адаптация учебных программ и индивидуализация учебного процесса. Мы провели опрос о роли и будущем искусственного интеллекта в образовании. Наша основная цель заключалась в том, чтобы узнать мнение людей о текущем уровне использования ИИ в образовательных учреждениях, его преимуществах и возможных рисках.

В ходе опроса мы охватили несколько важных вопросов, касающихся роли ИИ в принятии образовательных решений, его применения в повседневной жизни и возможных направлений развития в будущем. Ответы участников позволили выявить различные взгляды на искусственный интеллект и его текущее применение

1. Какое влияние, по вашему мнению, окажет искусственный интеллект на роль учителей в будущем?

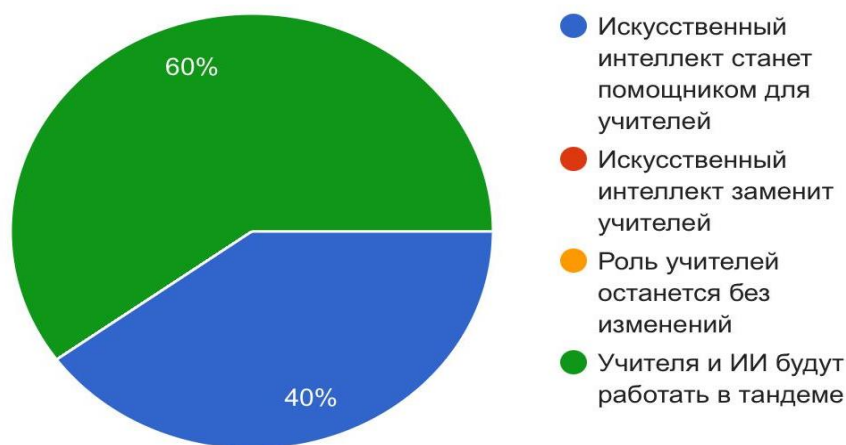




Рисунок 1. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

2.Согласны ли вы с тем, что ИИ можно применять в решениях образовательных проблем ?

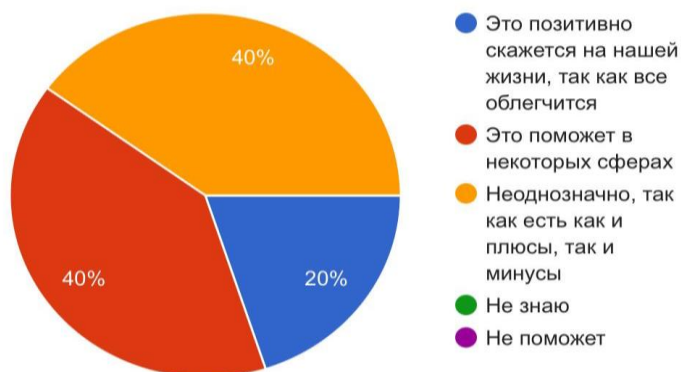


Рисунок 2. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

3.Насколько вы зависимы от ИИ в повседневной жизни ?

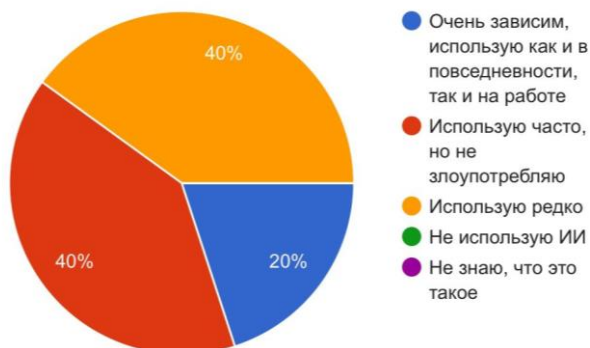


Рисунок 3. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE717xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

4. Как вы думаете, какие навыки станут более важными в образовании благодаря ИИ ?

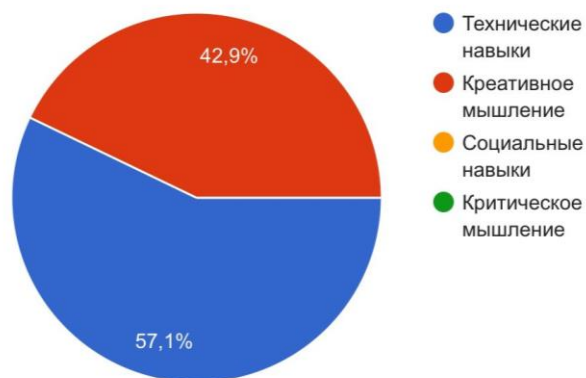


Рисунок 4. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

5. Какие риски вы видите в использовании ИИ в образовательном процессе ?



РИСУНОК 5. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

6. Как вы представляете идеальное использование ИИ в вашем образовательном опыте ?



Рисунок 6. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE7l7xTpXM a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

## 7. Как вы считаете, как ИИ может повлиять на жизнь людей ?



Рисунок 7. Результаты опроса

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K\\_87p9eE7l7xTpXM\\_a-q6xS68Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScXep5A45uNFcGX8WaRer9D0K_87p9eE7l7xTpXM_a-q6xS68Q/viewform?usp=sf_link)

Опрос, проведенный о роли и будущем искусственного интеллекта, позволил выявить различные мнения о его месте в обществе. Несмотря на разнообразие взглядов респондентов, можно сделать общие выводы о влиянии этой технологии на современность. Было глубоко исследовано применение ИИ в различных сферах общества, его преимущества и ограничения, а также прогнозы на будущее через вопросы анкеты.

### Применение ИИ в различных сферах

На вопрос о роли ИИ в обществе многие респонденты отметили, что это одна из ключевых технологий современности. Из ответов видно, что ИИ изменяет такие сферы, как образование, здравоохранение и другие. Некоторые указали, что ИИ требует дальнейшего совершенствования для полноценного использования. В то же время, часть респондентов подчеркнули необходимость ответственного использования технологии, учитывая ее возможные риски. Ответы участников показали большой интерес к будущему технологии и необходимость ее ответственного развития.

### Преимущества ИИ в принятии образовательных решений

Главные преимущества ИИ в принятии образовательных решений обеспечивают его широкое применение. Одно из важнейших преимуществ – способность обрабатывать и анализировать большие объемы данных. Системы ИИ могут в кратчайшие сроки обрабатывать огромные массивы данных и выявлять важные тенденции. Это ускоряет аналитические процессы и повышает точность решений. Кроме того, ИИ автоматизирует процесс принятия решений, обеспечивая скорость и эффективность. Исключая ошибки, вызванные человеческим фактором, ИИ значительно улучшает качество экономических решений.

Снижение затрат также является одним из главных преимуществ ИИ. Он позволяет оптимизировать производственные, логистические и управленческие процессы, способствуя эффективному использованию ресурсов. Также ИИ помогает снизить риски и обеспечить стабильность. Системы ИИ могут прогнозировать потенциальные риски и предлагать решения для их управления, анализируя данные.

### Будущее искусственного интеллекта в образовании

Искусственный интеллект (ИИ) открывает новые горизонты в области образования, предлагая инновационные решения и улучшая качество обучения. В будущем его роль только возрастет, он станет неотъемлемой частью образовательных процессов. Рассмотрим основные направления и перспективы использования ИИ в образовании.

### Индивидуализация обучения

Одно из самых значимых преимуществ ИИ – возможность индивидуализации обучения. Традиционные методы часто не учитывают ун

икальные потребности каждого ученика, что приводит к низкой успеваемости и потере интереса к учебе. Системы ИИ могут анализировать данные обучающихся, выявлять их сильные и слабые стороны и предлагать персонализированные учебные материалы и задания. Это позволяет каждому ученику учиться в своем темпе, получая необходимую поддержку и мотивацию.

#### Интерактивные учебные материалы

ИИ позволяет создавать интерактивные учебные материалы, такие как виртуальные лаборатории, симуляторы и образовательные игры. Такие материалы делают процесс обучения более увлекательным и эффективным, стимулируя интерес учащихся и способствуя более глубокому пониманию учебного материала. Виртуальная и дополненная реальность также играют важную роль в создании иммерсивного образовательного опыта.

#### Автоматизация административных задач

Учителя часто перегружены административными обязанностями, что снижает их способность уделять внимание каждому ученику.

ИИ может автоматизировать такие рутинные задачи, как проверка домашних заданий и тестов, составление расписаний и ведение документации. Это освобождает время учителей для более значимых аспектов их работы - обучения и взаимодействия с учениками.

**Заключение.** Искусственный интеллект имеет огромный потенциал для решения многих проблем современной образовательной системы. Он предоставляет инструменты для индивидуализации обучения, улучшения качества образования и оценки знаний, а также автоматизации рутинных задач. В будущем ИИ может стать незаменимым помощником для учителей и учеников, способствуя расширению доступа к качественному образованию и развитию концепции непрерывного обучения. Однако важно помнить о необходимости соблюдения этических норм и учета социальных аспектов при внедрении ИИ в образовательный процесс. Только в этом случае мы сможем использовать потенциал этой технологии на благо общества и будущих поколений.

#### Список литературы

1. "Artificial Intelligence in Education: Promises and Implications for Teaching and Learning" by Charles Fadel and John Maton
2. "AI in Education: How Artificial Intelligence is Transforming Learning" by Anthony Salcito
3. "The Fourth Education Revolution: Will Artificial Intelligence Liberate or Infantilize Students?" by Anthony Seldon
4. "Artificial Intelligence in Education: Challenges and Opportunities" by Neil Selwyn
5. "AI in Education: Realizing the Potential" by the World Economic Forum

## Using neural networks to improve business process efficiency

I.M. Jumageldinov<sup>1</sup>, A.T. Omarova<sup>2</sup>, Takuova Z.S.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>First-year Masters student specializing in “Management”

<sup>2</sup>PhD, Associate Professor

<sup>3</sup>Senior lecturer at the department of foreign languages

idzhumageldinov@mail.ru, ainuraphd@mail.ru, zarinchen@mail.ru

Karaganda Buketov University, Karaganda

**Abstract:** In modern business, neural networks have become a key tool for enhancing efficiency and competitiveness. Their ability to analyze large volumes of data, identify hidden patterns, and automate complex processes opens up new opportunities for optimizing various aspects of company operations. Neural networks are used for demand forecasting, supply chain management, customer experience personalization, risk prevention, and cost reduction. With the advancement of technology, their applications will continue to expand, encompassing new industries and business tasks. This paper examines the key benefits and prospects of using neural networks, as well as their contribution to the digital transformation of business.

**Key words:** Neural networks, artificial intelligence (ai), business processes, data analysis, pattern recognition, big data processing, predictive analytics, recommendation systems, quality control, predictive maintenance, logistics, supply chain management, marketing, personalization, fraud detection, cybersecurity, cost reduction, strategic planning, self-learning systems, healthcare, energy, environmental protection.

The modern world is rapidly transforming through the implementation of new technologies. Among them, artificial intelligence (AI) and neural networks stand out. These tools have become an integral part of business processes, enabling companies to enhance efficiency, reduce costs, and improve the quality of decision-making. This article explores how neural networks are used to optimize various aspects of business and what advantages they offer.

A neural network is a mathematical model inspired by the principles of how the human brain works. It consists of numerous interconnected artificial neurons capable of analyzing large volumes of data, identifying patterns, and making decisions based on input information.

**Key Features of Neural Networks:**

- 1) Self-learning. Neural networks can adapt to changes, improving their results as data increases.
- 2) Big data processing. They are highly effective in analyzing datasets that are too large or complex for traditional methods.
- 3) Flexibility. Neural networks are applicable in a wide range of industries, from manufacturing to marketing.

**Examples of Neural Network Capabilities:**

- 1) Recommendation systems (e.g., Netflix, Amazon).
- 2) Predictive analytics in the financial sector.
- 3) Process automation, such as document handling or logistics management.

Neural networks have become a crucial tool for optimizing and automating business processes across various industries. Their ability to process large volumes of data, identify hidden patterns, and make decisions allows companies to improve productivity, reduce costs, and enhance customer service quality. Below are key areas where neural networks are actively applied and demonstrate their efficiency.

**Manufacturing and Quality Control**

In manufacturing processes, neural networks address a wide range of tasks, from demand forecasting to equipment monitoring.

- 1) Demand forecasting. Neural networks analyze historical data, seasonal fluctuations, and market trends to accurately estimate the required production volume for the near future. This helps

avoid overproduction and minimize storage costs.

2) Quality control. Computer vision technologies powered by neural networks can automatically detect defects on production lines. For instance, quality control systems in the automotive industry identify even the smallest deviations from standards.

3) Predictive maintenance. By analyzing data from equipment sensors, neural networks predict potential failures and enable preventive maintenance, reducing downtime and extending equipment life.

Example: Siemens uses neural networks to monitor industrial equipment, significantly reducing repair and maintenance costs.

#### Logistics and Supply Chain Management

In logistics, neural networks play a key role in optimizing supply chains, improving routing, and automating warehouse operations.

1) Route optimization. Systems that analyze data on weather, traffic, and road congestion help logistics companies choose the most efficient delivery routes.

2) Inventory management. Neural networks predict demand for various products, minimizing storage costs and preventing shortages.

3) Warehouse automation. Robots controlled by neural networks can sort, package, and move goods in warehouses, significantly speeding up processes.

Example: Amazon actively uses Kiva robots powered by neural network algorithms to automate warehouse operations.

#### Marketing and Personalization

In marketing, neural networks help companies better understand their customers and create personalized offers.

1) Content personalization. Recommendation systems based on neural networks analyze user preferences, purchase history, and interactions with the platform, enabling tailored solutions.

2) Market trend analysis. Neural networks study consumer behavior to forecast demand changes and develop effective marketing strategies.

3) Chatbots and voice assistants. Automating customer service through neural networks ensures 24/7 support, improving customer satisfaction.

Example: Netflix uses neural network algorithms to create personalized recommendations for movies and TV shows, increasing user engagement on the platform.

#### Financial Services

In the financial sector, neural networks are used for data analysis, risk management, and fraud prevention.

1) Credit risk assessment. Systems analyze credit history, solvency, and borrower behavior to minimize default risks.

2) Fraud detection. Neural networks identify anomalous transactions, preventing fraudulent activities.

3) Stock market trading. Neural network-based algorithms analyze vast amounts of financial data to assist in investment decisions.

Example: PayPal leverages neural networks to monitor transactions, quickly identifying suspicious activities and protecting users.

#### 5. Retail and Customer Experience

In retail, neural networks enhance customer experience, predict demand, and automate processes.

1) Assortment management. Neural networks analyze sales data and suggest which products to add or remove from the inventory.

2) Facial recognition. Stores use neural network-based systems to recognize loyal customers and offer personalized discounts.

Example: H&M uses neural networks to analyze customer preferences and optimize in-store inventory.

#### Human Resource Management

Neural networks are also employed in HR processes, improving human resource management.

1) Recruitment. Algorithms evaluate candidates' resumes, comparing their skills with job requirements.

2) Engagement management. Analyzing employee behavior helps identify factors that influence their motivation and productivity.

3) Employee training. Neural networks create personalized training programs based on employees' current knowledge and competencies.

The use of neural networks in business offers numerous advantages, making them a key tool for enhancing efficiency and competitiveness. These technologies can tackle tasks that traditional methods either cannot perform or handle less effectively. Let's explore the main benefits of applying neural networks in business.

#### Automation of Complex Processes

Neural networks can automate tasks that require complex data analysis or pattern recognition. This enables:

Reducing human involvement. Automating routine operations minimizes errors and frees employees to focus on more creative tasks.

Speeding up operations. Neural networks process data in real time, which is especially crucial in areas like financial analytics where timeliness is critical.

Ensuring round-the-clock operations. Unlike humans, algorithms work without breaks or holidays, increasing productivity.

Example: Chatbots powered by neural networks can automate customer service by instantly responding to inquiries without human involvement.

#### Big Data Processing

Modern business processes generate vast amounts of information, and traditional data processing tools often struggle to analyze it effectively. Neural networks excel in:

High computational power. They can analyze millions of records in seconds.

Identifying hidden patterns. Neural networks can uncover relationships between data points that are hard to detect using classical analysis methods.

Flexibility in processing. They handle both structured numerical data and unstructured information such as images, text, and audio files.

Example: Companies use neural networks to analyze purchasing behavior, enabling them to create personalized offers and predict customer behavior.

#### Accurate Predictions

One of the key benefits of neural networks is their ability to make accurate predictions based on historical data. This opens up opportunities for:

Demand forecasting. Companies can accurately plan production and procurement, avoiding shortages or overproduction.

Market trend analysis. Neural networks help predict market changes, allowing businesses to adapt swiftly to new conditions.

Predictive maintenance. Forecasting equipment failures or system breakdowns reduces repair costs and prevents downtime.

Example: Airlines use neural networks to predict weather conditions and optimize flight routes, helping to save on fuel costs.

#### Personalization of Services and Products

Neural networks enable companies to tailor their offerings to the individual preferences of each customer. This is achieved through:

Behavioral analysis. Neural networks study purchase history, platform interactions, and other customer data to provide exactly what they need.

Generating recommendations. Data analysis results in personalized recommendation lists, boosting conversion rates and customer satisfaction.

Dynamic pricing. Algorithms adjust prices for goods and services based on current demand, customer behavior, and other factors.

Example: Netflix and Spotify leverage neural networks to recommend content, helping retain audiences and enhance loyalty.

#### Anomaly Detection and Risk Mitigation

Neural networks excel at detecting anomalies in data, making them effective tools for risk management.

Fraud detection. Neural networks analyze transactions to identify suspicious activity, preventing fraud.

Cybersecurity. Neural-network-based systems detect unusual network behavior, enabling prompt responses to threats.

Quality control. In manufacturing, neural networks can identify even the smallest defects that might escape human observation.

Example: Financial companies like PayPal use neural networks to monitor transactions, preventing financial losses from fraudulent activities.

#### Cost Reduction

Implementing neural networks helps businesses optimize costs by:

Automating routine tasks. Reduced reliance on manual labor lowers payroll expenses.

Minimizing errors. The accuracy of neural networks reduces costs associated with fixing errors or defects.

Efficient resource allocation. Neural networks assist companies in better utilizing resources, including staff, equipment, and materials.

Example: In logistics, neural networks optimize delivery routing, significantly cutting transportation and fuel costs.

#### Improved Strategic Planning

Neural networks provide valuable insights that help companies make informed strategic decisions.

Financial forecasting. Algorithms analyze economic and internal company data to predict revenues and expenses.

Business process optimization. Neural networks identify bottlenecks and suggest ways to address them.

Enhancing competitiveness. Leveraging advanced technologies allows companies to stay ahead in the market.

With the development of technology, neural networks will increasingly integrate into business processes. Possible directions include:

Development of self-learning systems. These systems will be able to adapt to changes in real time.

Expansion of application areas. Neural networks can be used in new industries such as healthcare, energy, and environmental protection.

Simplification of technologies. New tools will make working with neural networks more accessible for small and medium-sized enterprises.

Neural networks are already playing a key role in enhancing business process efficiency, and their importance will continue to grow. Companies that are the first to master and implement these technologies will gain a significant competitive advantage. However, successful integration requires a thoughtful approach, consideration of all potential risks, and continuous process improvement.

## References

1) Goodfellow.I., Bengio.Y. & Courville.A. A classic work on the theory of deep learning, covering the fundamentals of neural networks and their applications. *Deep Learning*. MIT Press, 2016. – 775p.

2) Russell. S. & Norvig.P. One of the most popular textbooks on artificial intelligence, including neural networks, their operation, and application in various fields. *Artificial Intelligence: A Modern Approach (4th ed.)*. Pearson, 2020. – 1152p.



- 3) Chollet.F. A practical guide to deep learning, focusing on the use of Python and libraries to create neural network models. *Deep Learning with Python*. Manning Publications, 2018. – 384p.
- 4) Vojinović I. A description of the practical application of AI and machine learning, including neural networks, in various aspects of business. *Artificial Intelligence and Machine Learning in Business: A Practical Approach*. Springer, 2021. – 332p.
- 5) Heaton. J. An introduction to neural networks with examples in Java, suitable for those who want to understand programming neural network applications for business. *Introduction to Neural Networks with Java*. Heaton Research, 2017. – 312p.
- 6) Hastie.T., & Friedman.J. A book on statistical learning, which includes neural networks as one of the methods for data analysis and prediction. *The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference, and Prediction (2nd ed.)*. Springer, 2009. – 745p.
- 7) Muller.A.C., & Guido.S. A guide to machine learning with examples in Python, including neural networks, which will help implement these technologies in business. *Introduction to Machine Learning with Python*. O'Reilly Media, 2016. – 392p.
- 8) Bishop.C. M. This is a foundational book on pattern recognition and machine learning, including neural network models and their use for data processing. *Pattern Recognition and Machine Learning*. Springer, 2006. – 738p.
- 9) Bengio.Y., Courville .A., & Vincent .P. A review of deep neural network architectures and their application in various areas of artificial intelligence, including business. *Learning Deep Architectures for AI*. Foundations and Trends in Machine Learning, 2(1), 2013. – 127p.
- 10) Lecun. Y., Bengio. Y., & Hinton. G. A concise and influential review of deep learning techniques and their applications in modern AI. *Deep Learning*. *Nature*, 521(7553), 2015. – 9p.

### Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы ерекшеліктер

З.А.Ескерова<sup>1</sup>, Г.С. Акыбаева<sup>2</sup>, С.Ш. Мамбетова<sup>3</sup>

<sup>1</sup> «Мемлекеттік және жергілікті басқару» ББ докторанты

<sup>2</sup> э.ғ.к., қауымдастырылған профессоры

<sup>3</sup> Менеджмент кафедрасының профессоры, э.ғ.к.

zamirra\_e@mail.ru

<sup>1,3</sup>Қарағанды Бөкетов университеті, Қазақстан, Қарағанды

<sup>3</sup>Astana IT University, Қазақстан, Астана

Түйіндеме. Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтары заманауи ұйымдар мен қоғамдық басқару саласында өзекті мәселе болып табылады. Зерттеулер көрсеткендей, ерлер мен әйелдер басқару тәсілдерінде жиі әртүрлі әдістерді қолданады, бұл олардың көшбасшылық стильдері, шешім қабылдау үрдісі және ұжыммен қарым-қатынасында көрініс табады. Ерлер, әдетте, тапсырмаларға бағытталған директивті стильге бейім болса, әйелдер көбінесе ынтымақтастық пен эмоциялық интеллектке назар аударатын қолдау көрсету көшбасшылығын көрсетеді. Гендерлік стереотиптер де көшбасшылық қасиеттерді қабылдау мен бағалауға айтарлықтай әсер етеді. Маңызды аспект ретінде гендерлік әртүрліліктің басқарудың тиімділігі мен корпоративтік мәдениетке әсерін, сондай-ақ әйелдердің жетекшілік қызметке көтерілуінде кездесетін кедергілерді айтуға болады. Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтарын талдау басқару механизмдерін тереңірек түсінуге және мемлекеттік басқаруда инклюзивті көшбасшылық үшін стратегиялар ұсынуға мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: әйелдер көшбасшылығы, гендерлік стереотиптер, Қазақстан

Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтары зерттеулер, тәжірибе және пікірталастардың өзекті тақырыбы болып қала береді. Гендерлік стереотиптер, мәдени нормалар мен әлеуметтік күтулер көшбасшылар қандай болуы керек деген түсініктерді ұзақ уақыт бойы қалыптастырғанымен, заманауи көшбасшылық тәсілдері инклюзивті бола бастады, ал басқару стильдерінің әртүрлілігін түсіну барған сайын артып келеді.

Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтары басқару саласындағы ғалымдар мен практиктердің назарын аударады, себебі бұл айырмашылықтар басқару стиліне, коммуникацияға және қоғамдағы көшбасшылықты қабылдауға әсер етуі мүмкін. Барлық айырмашылықтар әмбебап немесе әрбір көшбасшыға тән болмағанымен, зерттеулер мен бақылаулар негізінде кейбір негізгі тенденциялар мен ортақ белгілерді бөліп көрсетуге болады.

Ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтарын зерттеу психология, әлеуметтану және басқару сияқты түрлі салалардағы ғалымдардың назарын ұзақ уақыт бойы аударып келеді. Бұл айырмашылықтар тек сипатталып қана қоймай, көшбасшылықтың тиімділігіне, басқару стилдеріне және оны қоғамда қабылдауға әсері тұрғысынан талданған.

Мысалы, АҚШ-тың Солтүстік-Батыс университетіндегі психология және әлеуметтік қарым-қатынастар профессоры Элис Иглидің зерттеулері көшбасшылықтағы гендерлік айырмашылықтарды зерттеудегі ең ықпалды еңбектердің бірі болып табылады. Ол өз еңбектерінде әлеуметтік күтулер мен гендерлік стереотиптердің көшбасшылық стильдерге қалай әсер ететінін талдайды. Оның бір мақаласында: «Әйелдер көбінесе трансформациялық көшбасшылық стилін көрсетеді, ол бағыныштылардың дамуына назар аударуды, эмпатияны және сенімді қарым-қатынастар орнатуды қамтиды, ал ерлер көбінесе марапаттау мен жазалауға негізделген транзакциялық стильді пайдаланады», — деп атап көрсетілген.

Сонымен қатар, Розабет Мосс Кантердің зерттеулері де гендерлік айырмашылықтардың көшбасшылыққа әсерін талдауда маңызды үлес қосады[1].

Гарвард бизнес мектебінің профессоры Розабет Мосс Кантер ерлер мен әйелдердің басқару стильдеріндегі айырмашылықтар туралы алғашқылардың бірі болып айта бастады. Ол әйелдер көшбасшылығы көбінесе инклюзивтілік пен ынтымақтастыққа негізделгенін атап көрсетеді, бұл әсіресе күрделі және тұрақсыз жағдайларда маңызды. "Men and Women of the Corporation" кітабында Кантер былай деп жазады: «Әйел көшбасшылар әдетте процесс пен қарым-қатынасқа көбірек мән береді, ал нәтижеге және билікке баса назар аудармайды, бұл оларды адамдарды басқару және ұзақ мерзімді стратегияларды құруда ерекше қабілетті етеді».

Ұйымдық көшбасшылық саласындағы автор әрі оқытушы Джон Коттер де гендерлік белгілерге байланысты көшбасшылықтағы айырмашылықтарды атап өтеді. Ол әйелдердің өзгерістер жағдайында икемдірек бола алатынын айтады. «Әйел көшбасшылар көбінесе өзгерістерді басқаруға жақсырақ дайындалады, өйткені олардың көшбасшылық стилі команда қажеттіліктеріне көбірек бейімделуді және эмоционалдық қажеттіліктерге назар аударуды қамтиды», — деп жазады Коттер.

Бұл зерттеулер ерлер мен әйелдердің көшбасшылықтағы айырмашылықтары басқару стиліне, тиімділігіне және әртүрлі жағдайлардағы табысқа айтарлықтай әсер ететін маңызды фактор бола алатынын көрсетеді. Ерлер көбінесе авторитарлық және нәтижеге бағытталған тәсілді қолданса, әйелдер инклюзивті және ынтымақтастыққа негізделген стратегияларды жиі пайдаланады. Бұл әртүрлі көшбасшылық стильдердің табыстылыққа жетудегі маңыздылығын көрсетеді.

2024 жылдың ақпан айында өткен Президенттік жастар кадрлық резерві форумы аясында Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаев мемлекеттік аппаратта әйелдер мен жастардың өкілділігі арасындағы теңгерімсіздіктің бар екенін атап өтті. Ол бұл мәселені мұқият талдауды және басқару жүйесін инклюзивті әрі тиімді етуге бағытталған шараларды қабылдауды талап ететін маңызды проблема ретінде сипаттады.

Сондықтан Қазақстан қоғамы, әсіресе басқарудың жоғары деңгейлерінде, гендерлік алшақтықпен әлі де бетпе-бет келуде. 2030 жылға қарай мемлекеттік және квазимемлекеттік компанияларда әйелдердің басшылық қызметтердегі үлесін 30%-ға жеткізу мақсатында гендерлік теңдікке қол жеткізу бойынша жұмыс жалғасын табады.

2023 жылы мемлекеттік басқарудағы ерлер мен әйелдердің көшбасшылығының қазіргі жағдайы гендерлік теңдікке қол жеткізу бағытындағы тұрақты өзгерістермен сипатталса да, маңызды лауазымдарда ерлердің үстемдігі сақталуда. Мемлекеттік сектордағы ерлер мен әйелдердің көшбасшылығына әсер ететін негізгі үрдістер мен факторларды қарастырайық (Сурет 1).

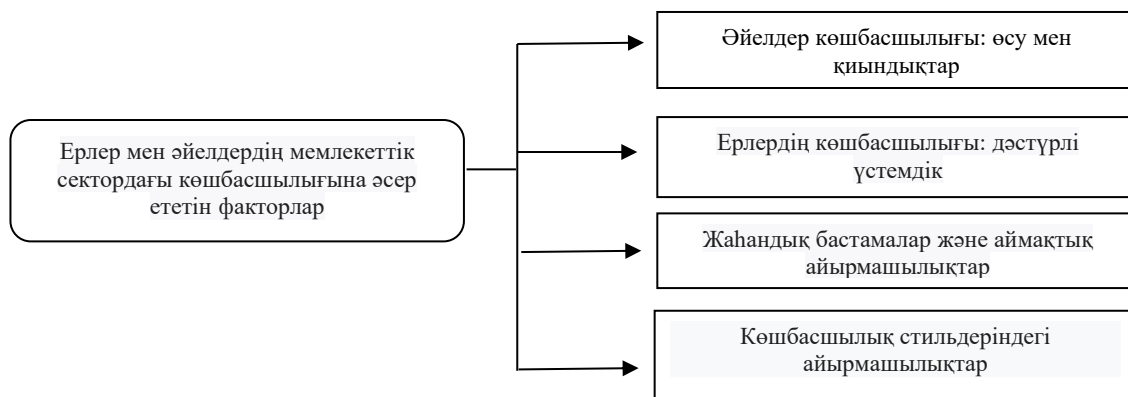
Әйелдер көшбасшылығы: өсуі мен қиындықтары

Әйелдер мемлекеттік басқаруға қатысуын арттыруды жалғастыруда, бірақ белгілі бір қиындықтарға тап болуда:

- Әлеуметтік кедергілер мен стереотиптер: Әйелдердің басшылық қызметтерде санының артуына қарамастан, олардың жоғары лауазымдарға қол жеткізуіне шектеу қоятын гендерлік стереотиптер сақталуда. Қоғам көшбасшылар ретінде ерлерді саясатта «табиғи» деп қабылдауды жалғастыруда.

- Карьера мен отбасы арасындағы тепе-теңдік: Әйелдер көбінесе отбасылық міндеттер мен мансаптық ұмтылыстарды үйлестіру қажеттілігіне тап болады, бұл олардың кәсіби өсуіне қосымша қиындықтар туғызады.

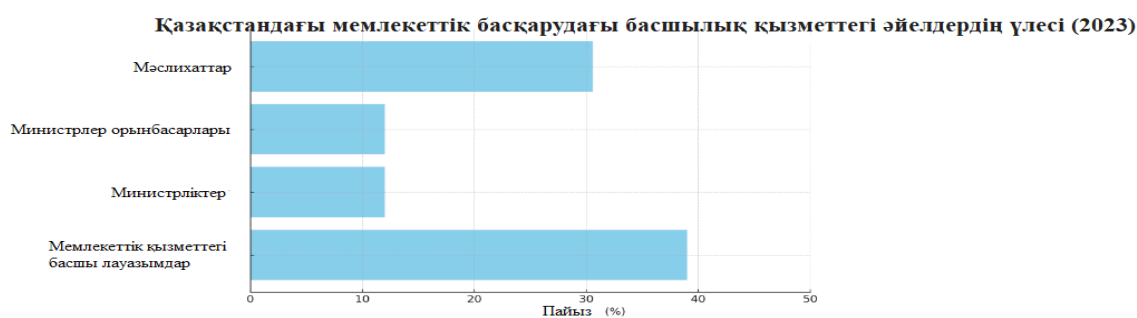
- Мемлекеттік қызметтегі әйелдердің санының өсуі: Әйелдер мемлекеттік қызметте, әсіресе әлеуметтік саясат, денсаулық сақтау және білім беру салаларында өз өкілдіктерін арттыруда. Халықаралық деректерге сәйкес, парламенттердегі әйелдердің саны артып келеді: 2023 жылы әйелдер әлемдегі барлық парламент орындарының шамамен 26,4%-ын иеленді, бұл соңғы онжылдықтардағы айтарлықтай жетістік. Кейбір елдерде сайланатын және тағайындалатын лауазымдарда әйелдердің санын көбейту үшін арнайы квоталар енгізілуде.



Сурет 1. Ерлер мен әйелдердің мемлекеттік сектордағы көшбасшылығына әсер ететін факторлар [5].

Дегенмен, бұл өсуге қарамастан, әйелдер әлі де жоғары лауазымдарға қол жеткізу жолында кедергілерге тап болуда. Орташа алғанда, үкіметтік министрлердің тек шамамен 21%-ы әйелдер, ал мемлекет немесе үкімет басшысы сияқты негізгі лауазымдарды иеленетін әйелдер саны одан да аз. Бұл деректер биліктің ең жоғары деңгейлерінде гендерлік алшақтықтың әлі де айтарлықтай екенін көрсетеді.

Мысалы, Қазақстанда мемлекеттік қызметшілер арасында әйелдердің үлесі шамамен 55,4%-ды құрағанымен, басшылық лауазымдарда олардың саны әлдеқайда аз. 2023 жылы Қазақстанда мемлекеттік басқарудағы түрлі басшылық лауазымдардағы әйелдердің үлесі 29%-ды құрады (Сурет 2).



Сурет 2. Қазақстандағы мемлекеттік басқарудағы басшылық қызметтегі әйелдердің үлесі

Графикте көрсетілгендей, Қазақстандағы мемлекеттік басқарудың әртүрлі басшылық лауазымдарындағы әйелдердің үлесі 2023 жылы 29%-ды құрады. Алайда, орталық мемлекеттік органдарда және министр орынбасарлары арасында әйелдердің үлесі небәрі 12%-ды ғана құрайды. Жергілікті басқару органдарында (мәслихаттарда) әйелдер 30,6% орын алады.

## 2. Ерлер көшбасшылығы: дәстүрлі үстемдік

Ерлер мемлекеттік құрылымдарда, әсіресе негізгі басшылық лауазымдарда, әлі де үстемдік етеді:

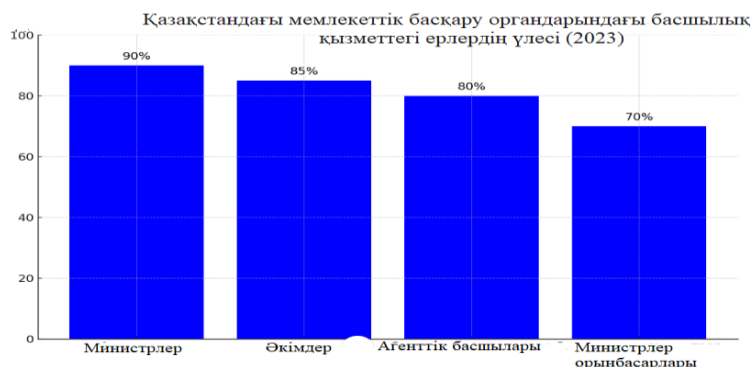
- Тарихи үстемдік: Дәстүрлі түрде ерлер саясат пен басқаруда жетекші рөлдерді иеленіп келген. Бұл әйелдердің билікке қол жеткізуін ұзақ уақыт бойы шектеп келген тарихи және мәдени нормалармен байланысты.

- Иерархиялық құрылымдар: Ерлер көбінесе биліктің шоғырлануына және қатаң иерархияларға негізделген директивті басқару стилін қолданады.

- Негізгі лауазымдар: Ерлер үкіметтегі, әсіресе басқарудың ең жоғары деңгейлеріндегі басшылық лауазымдардың басым бөлігін иеленуді жалғастыруда. Бұл тек президенттер мен премьер-министрлерге ғана емес, сонымен қатар қорғаныс, қаржы және сыртқы саясат сияқты негізгі министрлік портфельдерге де қатысты.

Көптеген елдерде ерлер көшбасшылығы тарихи және мәдени факторларға байланысты әлі де үстемдік етеді, олар ерлердің "табиғи" көшбасшы ретіндегі рөлін қолдайтын стереотиптерді нығайтады. 2023 жылы ерлер әлемнің көптеген елдерінде президент, премьер-министр және министр лауазымдарын иеленуде үстемдік етуді жалғастырды.

Қазақстанда да бұл тенденция анық көрінеді, мұнда мемлекеттік басқарудағы басшылық қызметтерде гендерлік теңгерімсіздік сақталуда. 2023 жылы мемлекеттік құрылымдардағы негізгі лауазымдарды иеленген ерлердің үлесі шамамен 90%-ды құрады. Бұл статистика жоғары лауазымдарда ерлердің айтарлықтай басымдығын көрсетеді және гендерлік теңсіздікті жою үшін кешенді шаралар қабылдау қажеттілігін айғақтайды (4 сурет).



Сурет 4. Қазақстандағы мемлекеттік басқару органдарындағы басшылық қызметтегі ерлердің үлесі

4 суретте 2023 жылы Қазақстанның мемлекеттік басқару жүйесіндегі ер адамдардың жетекші қызметтері бойынша бөлінісі көрсетілген. Бұл мынандай қызметтерді қамтиды:

- Министрлер – 90% ер адамдар,
- Әкімдер (өңір басшылары) – 85% ер адамдар,
- Мемлекеттік агенттіктер басшылары – 80% ер адамдар,
- Министрлердің орынбасарлары – 70% ер адамдар [6].

Бұл график басқарудың жоғары деңгейлерінде ер адамдардың айқын басымдығын көрсетеді және әйелдердің жетекші лауазымдарға жетуін қолдайтын шараларды енгізу қажеттілігін айқындайды.

### 3. Көшбасшылық стильдеріндегі айырмашылықтар

Заманауи зерттеулер ер адамдар мен әйелдердің мемлекеттік құрылымдарда көшбасшылыққа әртүрлі тәсілдер қолданатынын көрсетеді:

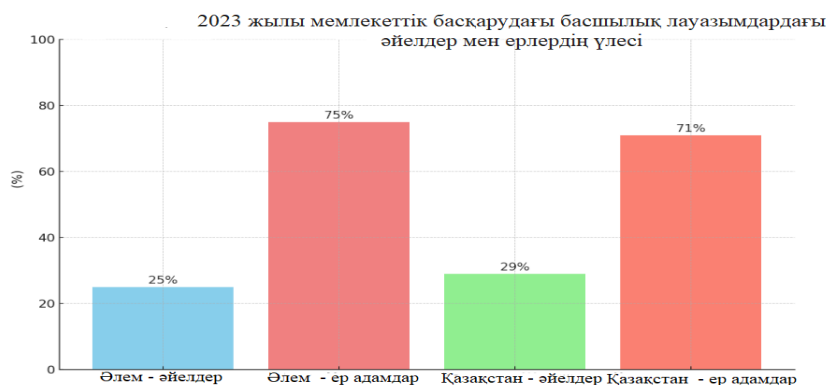
- Ер адамдар-көшбасшылар көбінесе қатаң бақылау мен айқын иерархияға негізделген директивті және транзакциялық басқару стилін қолданады. Олар әдетте нәтижеге бағытталған және, әсіресе, дағдарыстық жағдайларда, тәуекелге бейімді шешімдер қабылдайды.

- Әйелдер-көшбасшылар ынтымақтастық пен трансформациялық басқару стиліне бейім. Олар ұжымдағы тұлғааралық қарым-қатынасқа, инклюзияға және қолдауға көбірек көңіл бөледі. Бұл, әсіресе, денсаулық сақтау және әлеуметтік саясат сияқты әлеуметтік мәселелерде айқын байқалады.

### 4. Ғаламдық бастамалар мен аймақтық ерекшеліктер

БҰҰ мен Дүниежүзілік банк сияқты ұйымдар мемлекеттік құрылымдарда гендерлік теңдікті ілгерілетуді жалғастыруда, 2030 жылға қарай жетекші қызметтердегі әйелдер мен ер адамдардың тең өкілдігін қамтамасыз етуді мақсат етеді. Кейбір елдерде әйелдердің саясат пен басқарудағы көшбасшылығын арттыру үшін квоталар мен арнайы бағдарламалар қолданылады.

Мысалы, 2023 жылға қарай Қазақстанда мемлекеттік қызметшілердің шамамен 55,4%-ын әйелдер құрағанымен, жоғары жетекшілік лауазымдарда олардың саны әлдеқайда аз – министрліктерде шамамен 12%. Халықаралық аренада орта есеппен әйелдер мұндай лауазымдардың 25%-ын, ал ер адамдар 75%-ын иеленеді. Қазақстанда әйелдердің үлесі 29%-ды, ал ер адамдардың үлесі 71%-ды құрайды (5 сурет).



Сурет 5. 2023 жылы мемлекеттік басқарудағы басшылық лауазымдардағы әйелдер мен ерлердің үлесі

Графикте 2023 жылы мемлекеттік басқарудағы жетекші лауазымдарда әйелдер мен ер адамдардың үлесі бойынша салыстырмалы талдау көрсетілген. Әлемдік орташа көрсеткіш бойынша, әйелдер мұндай лауазымдардың 25%-ын, ал ер адамдар 75%-ын иеленеді. Қазақстанда әйелдердің үлесі 29%-ды, ал ер адамдардың үлесі 71%-ды құрайды.

Қорытындылай келе, мемлекеттік басқарудағы ер адамдар мен әйелдер арасындағы көшбасшылықтағы айырмашылықтар басқару стилі, шешім қабылдау тәсілдері және қоғаммен өзара әрекеттесу сияқты әртүрлі аспектілерде көрінеді. Бұл айырмашылықтар биологиялық және мәдени факторларға байланысты, бірақ олар әмбебап емес және жеке тұлға мен жағдайға байланысты өзгеруі мүмкін.

Мемлекеттік басқарудағы ер адамдар мен әйелдер арасындағы көшбасшылықтағы айырмашылықтарды жою үшін институционалдық, мәдени және әлеуметтік шараларды қамтитын кешенді тәсіл қажет. Бірнеше ұсыныстарды қарастырайық:

### 1. Гендерлік квоталар

Мемлекеттік органдардың заң немесе ішкі ережелер деңгейінде квоталар енгізуі теңдікті қамтамасыз етудің тиімді қадамдарының бірі болуы мүмкін. Мысалы, жетекші лауазымдардың кемінде 30-50%-ын әйелдер иеленуін талап ететін квота белгілеуге болады. Мұндай квоталар Норвегия, Исландия және Германия сияқты бірқатар елдерде қолданылады және әйелдердің саясат пен басқаруға белсенді қатысуына ықпал етеді.

Артықшылықтары: Бұл мемлекеттік құрылымдарды талантты әйелдерді белсенді іздеуге және ілгерілетуге ынталандырады, әйелдерге қойылатын кедергілерді азайтады және қоғамда теңдік мәдениетін қалыптастырады.

### 2. Әйелдердің мансаптық өсуін қолдау бағдарламалары

Мемлекеттік құрылымдарда жұмыс істейтін әйелдерге арналған арнайы оқыту және даму бағдарламаларын енгізу олардың басқарушылық дағдыларын арттыруға мүмкіндік береді. Бағдарламалар көшбасшылық бойынша курстарды, тәжірибелі басшылардың менторлық қолдауын және өзін-өзі таныту тренингтерін қамтуы мүмкін. Сондай-ақ, кәсіби әйелдердің тәжірибе алмасу желілерін ұйымдастыру үлкен қолдау көрсетеді.

Артықшылықтары: Әйелдердің жоғары лауазымдарға қол жеткізуге деген сенімділігі мен біліктілігін арттырады.

### 3. Стереотиптермен күрес

Қоғам көбінесе көшбасшылықты "ерлерге тән" рөл ретінде қарастырады, бұл жетекші лауазымдарға ұмтылатын әйелдерге шектеу қояды. Мұны өзгерту үшін гендерлік стереотиптерді жоюға бағытталған ауқымды қоғамдық кампаниялар мен білім беру бағдарламалары қажет. Саясатта және басқа салаларда табысты әйел көшбасшылардың мысалдарын көрсету маңызды.

Артықшылықтары: Стереотиптердің жойылуы әйелдердің көшбасшылық қасиеттерін мойындауға қолайлы орта қалыптастырады және олардың басқарудағы қатысуын арттырады.

#### **4. Икемді жұмыс шарттары**

Көптеген әйелдердің жетекші лауазымдарды атқара алмауының себептерінің бірі – кәсіби қызметті отбасылық міндеттермен үйлестіру қажеттілігі. Икемді жұмыс кестелерін енгізу, қашықтан жұмыс істеу және жоғары лауазымдарда жартылай жұмыспен қамтылу мүмкіндігін жасау әйелдерге жеке өмірін құрбан етпей, мемлекеттік басқаруға қатысуға мүмкіндік береді.

Артықшылықтары: Әйелдердің кәсіби және отбасылық рөлдерін бірдей тиімді орындауына мүмкіндік беріп, басқарушылық ортада әртүрлілікті арттырады.

#### **5. Отбасын қолдау**

Әйелдердің мансаптық өсуіне әсер ететін негізгі факторлардың бірі – балаларды күту қажеттілігі. Балаларға күтім жасау бойынша арзан және сапалы қызметтерге қолжетімділікті қамтамасыз ететін мемлекеттік бағдарламалар және отбасылық міндеттерді тең бөлу, соның ішінде бала күтімі бойынша демалысты ерлер мен әйелдерге бірдей беру, екі жынысқа да мансаптық даму үшін тең жағдай жасайды.

Артықшылықтары: Әйелдер мансап пен отбасын таңдауға мәжбүр болмайтын жағдайлар жасайды.

#### **6. Жастарға арналған білім беру бағдарламалары**

Гендерлік теңдік мәселелерін мектеп пен университет бағдарламаларына енгізу жас ұрпақтың тең мүмкіндіктер идеясына құрметпен қарауын қалыптастыруға ықпал етеді. Мұндай бағдарламалар жастарды көшбасшылық пен басқарудың жынысына қарамастан баршаға қолжетімді екеніне тәрбиелейді.

Артықшылықтары: Бұл тең мүмкіндіктері бар қоғам құрудың ұзақ мерзімді негізін қалайды және әйелдерді көшбасшылықтың тең қатысушылары ретінде қабылдауды жақсартады.

#### **7. Лауазымдарға тағайындау процесінің ашықтығы**

Жетекші лауазымдарға тағайындау рәсімдерінің барынша ашық және объективті болуы өте маңызды. Бұл бейтараптықты және дискриминацияны болдырмайтын бәсекеге қабілетті процестер мен іріктеу критерийлерін енгізуді қамтиды. Мұндай жағдайларда әйелдер жоғары лауазымдарға тең мүмкіндіктерге ие болады.

Артықшылықтары: Әйелдерді жетекші лауазымдарға ілгерілету кезінде субъективтілік пен кемсітушілік деңгейін төмендету.

#### **8. Табысқа жеткен әйелдерді мойындау**

Жетекші лауазымдарда табысқа жеткен әйелдерді қоғамдық мойындау мен қолдау басқа әйелдерге шабыттандыратын мысал бола алады. Әйел-көшбасшылар үшін марапаттар, сыйақылар немесе қоғамдық мақтаулар енгізу олардың үлесінің ер адамдардікімен тең бағаланатынын көрсетеді.

Артықшылықтары: Әйелдерді кәсіби дамуға және көшбасшылыққа ұмтылуға ынталандыру, сондай-ақ олардың қоғамдағы көріну деңгейін арттыру.

Бұл шаралар мемлекеттік басқаруда көшбасшылық үшін инклюзивті және әділ ортаны қалыптастыруға бағытталған. Мемлекеттік құрылымдар гендерлік теңсіздікті жою шараларын қабылдағанда, бұл бүкіл қоғамға оң әсер етеді, демократияны дамытуға ықпал етеді және азаматтардың билікке деген сенімін нығайтады. Мұндай бастамаларды іске асыру уақыт пен күшті талап етеді, алайда басқа елдердің табысты тәжірибесі мұның мүмкін екенін көрсетеді. Инклюзивті көшбасшылық тәжірибелер әртүрлі көзқарастар мен тәсілдерді ескере отырып, басқару тиімділігін арттыруға көмектеседі.

#### **Әдебиеттер тізімі**

1. Игли Элис Х. (2014) «Доказательства социальной ролевой теории содержания стереотипов: Literature: 1. Gurevich P.S. «Stereotype» // Modern Western Sociology. Dictionary. М. : 1990. P. 215 2. Eagli Alice H. «Evidence for Social Role Theory of Stereotype Content: Group Role Observations 75 наблюдения за ролями групп формируют стереотипы» / Э.Х. Игли // Журнал психологии личности и социальной психологии. № 107(3). С. 371– 392.
2. Kanter R. M. (1977) Men and Women of the Corporation/ R. M. Kanter. New York. - P.87. 162.
3. Kotter, J.P. (2007) Leading Change. Why Transformation Efforts Fail // Harvard Business Review. Vol. 85. p. 96-103.
4. Токаев К.(2024).поручил увеличить долю женщин и молодежи на госслужбе. 2024. URL: <https://vlast.kz/novosti/59016-tokaev-porucil-uvelicit-dolu-zensin-i molodezi-na-gossluzbe.html>. Дата обращения: 25.02.2024.
5. Сен А. (1999). Development as Freedom. New York: Anchor Books. (Книга о роли гендерного равенства в развитии общества).



6. World Economic Forum (2023). *Global Gender Gap Report*. Geneva: WEF. (Глобальный отчет о гендерном разрыве и позициях стран, включая Казахстан).

7. Kakabadse N., Tatli A., Nicolopoulou K., Tankibayeva A., Mouraviev N. (2018) A Gender Perspective on Entrepreneurial Leadership: Female Leaders in Kazakhstan. *European Management Review*, 15 (2): 155–170.

8. Lipovka A., Yerimpasheva A., Rakhimbekova Zh., и Zakirova A. (2023). Women's participation in political leadership: standpoints from Central Asia and 42 Central Europe//*Journal of Eastern European and Central Asian research*. 2023. №10/3.С.376-386.

### **Қазақстандағы денсаулық сақтау саласын цифрландырудағы мемлекеттің рөлі және бағыттары**

Ж. М. Зейнуллина<sup>1</sup>, А. Т. Омарова<sup>2</sup>, С. К. Ержанова<sup>3</sup>

<sup>1</sup>"Мемлекеттік және жергілікті басқару" ББ 1 курс докторанты

<sup>2</sup>Менеджмент кафедрасының қаумд.профессоры, PhD

<sup>2</sup> Менеджмент кафедрасының профессоры, э.ғ.к.

Zhanar\_Z\_E@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік басқаруды цифрлық трансформациялау үрдісі қарастырылады. Цифрландырудың жетістігін анықтайтын негізгі факторлар, цифрлық технологияларды енгізу құралдары, сондай-ақ одан әрі даму перспективалары талданады. Цифрлық қайта құрулардың тұрақтылығы мен тиімділігін қамтамасыз етудегі мемлекеттің рөліне ерекше назар аударылады. Цифрлық трансформацияны жүзеге асыруға байланысты жетістіктер де, сын-қатерлер де қарастырылады.

Кілт сөздер: цифрландыру, цифрлық трансформация, жасанды интеллект, денсаулық сақтау, электрондық медициналық карталар

Мемлекеттік басқарудың тиімділігі кез-келген мемлекеттің жұмыс істеу процесінде маңызды рөл атқарады. Бүгінгі таңда бұл мәселе азаматтардың өмір сүру сапасына тікелей әсер етеді, сонымен қатар мемлекеттің даму процесінің негізгі факторы болып табылады. Мемлекеттік басқарудың тиімділігіне жоғары мән бере отырып, «Мемлекеттік басқаруды дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасында» бағалау жүргізудің және осы тиімділікті арттырудың негізгі қағидағдары айқындалды. Мысалы, тұжырымдамада мемлекеттік міндеттерді орындау процесінде ресурстарды ұтымды немесе тиімді пайдалану қажет екендігі атап өтіледі, мемлекеттік органдар мен мекемелер қызметінің тиімділігін өлшеуге арналған арнайы жүйе болуға тиіс, ол тұрақты негізде жүргізілетін болады.

Соның ішінде цифрландыру қоғамдық өмірдің барлық салаларына қатты әсер ете бастады. Бұл ықпал мемлекеттік басқаруды айналып өтпеді, мұнда цифрландырудың әсерінен жұмыс істеу тетіктері мен принциптері өзгере бастады. Цифрлық трансформация тек технологиялық процесс емес, қоғам мен экономиканың барлық аспектілерін кешенді қайта құру. Қазақстанда бұл трансформация жаһандық өзгерістер және әлемдік аренада бәсекеге қабілеттілікті арттыру қажеттілігі тұрғысынан ерекше өзектілікке ие.

Осы тұрғыдан денсаулық сақтауды цифрландыру мемлекеттік басқару жүйесін жаңғыртудың маңызды құрамдас бөліктерінің бірі. Халықтың өсіп келе жатқан қажеттіліктері мен шектеулі ресурстар жағдайында цифрлық технологияларды енгізу процестерді оңтайландыруға, медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Бүгінгі күні ҚР денсаулық сақтау саласына озық технологияларды енгізуге бағытталған цифрлық трансформация стратегиясын белсенді түрде іске асыруда [1].

Қазақстанда денсаулық сақтауды цифрландыру медициналық қызметтердің сапасын жақсартуға, олардың қолжетімділігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған мемлекеттік саясаттың маңызды бөлігі болып табылады.

Бұл процесте мемлекет нормативтік-құқықтық базаны, қаржыландыруды және жобаларды үйлестіруді қамтамасыз ете отырып, шешуші рөл атқарады. Мысалы: нормативтік-құқықтық реттеу: денсаулық сақтауда ақпараттық технологияларды пайдалануды реттейтін заңдар мен нормативтік

актілерді әзірлеу және қабылдау, дербес деректерді және медициналық ақпараттың құпиялылығын қорғауды қамтамасыз ету. Жобаларды қаржыландыру және қолдау: ақпараттық жүйелер мен инфрақұрылымды әзірлеуге және енгізуге бюджет қаражатын бөлу, ірі жобаларды іске асыру үшін инвестициялар мен халықаралық көмек тарту. Инфрақұрылымдық даму: цифрландыру үшін қажетті инфрақұрылымды құру және жаңғырту (серверлер, желілер, бағдарламалық қамтамасыз ету), интернетке кең жолақты қол жетімділікті қамтамасыз ету, әсіресе шалғай және ауылдық жерлерде. Жобаларды үйлестіру және басқару: денсаулық сақтауды цифрландыруға жауапты мемлекеттік органдар мен комиссиялар құру, кешенді тәсілді қамтамасыз ету үшін әртүрлі министрліктер мен ведомстволардың жұмысын үйлестіру. Оқыту және біліктілікті арттыру: ақпараттық технологиялар саласындағы медицина қызметкерлері үшін оқыту және біліктілікті арттыру бағдарламаларын ұйымдастыру, электрондық қызметтерді пайдалану үшін халықтың цифрлық сауаттылығын арттыру.

ҚР денсаулық сақтауды цифрландыруды дамытуда мынадай кезеңдерін тізбектеуге болады. Бастапқы кезең (2010 жылға дейін): денсаулық сақтауда ақпараттық технологияларды енгізу үшін базалық нормативтік-құқықтық база құру, медициналық мекемелердегі жекелеген процестерді автоматтандыру бойынша алғашқы пилоттық жобалар.

Инфрақұрылымды дамыту (2010-2015): медициналық мекемелерде АКТ-инфрақұрылымын белсенді дамыту, пациенттерді есепке алу мен медициналық қызметтердің электрондық жүйелерін енгізу, электрондық үкіметтің алғашқы элементтерін, соның ішінде медициналық қызметтерді құру.

Интеграцияланған жүйелерді енгізу (2016-2020): медициналық қызметтерді онлайн алу үшін кеңейтілген мүмкіндіктері бар "Электрондық үкімет" ұлттық платформасын іске қосу, электрондық медициналық карталарды және электрондық денсаулық сақтау жүйесін (eHealth) енгізу, телемедициналық қызметтерді пайдалануды бастау.

Кеңейту және оңтайландыру (2021-2023): электрондық үкіметтің функционалдығын одан әрі кеңейту және әртүрлі медициналық мекемелер мен зертханалармен интеграциялау, электрондық рецепт, онлайн кеңес беру және денсаулықты қашықтықтан бақылау сияқты жаңа қызметтерді енгізу, деректер сапасы мен ақпараттық жүйелердің қауіпсіздігін жақсарту.

Қазіргі кезең (2024 және одан кейінгі): медициналық ақпаратты талдау және шешім қабылдау үшін жасанды интеллект пен үлкен деректерді кеңінен қолдану, барлық медициналық мекемелер мен жүйелерді бірыңғай цифрлық экожүйеге толық интеграциялау, цифрлық технологияларды пайдалана отырып, медициналық қызметтерді жекелендіру және аурулардың алдын алу деңгейін арттыру [2].

Яғни, Қазақстан денсаулық сақтауды цифрландыруды белсенді қолдауды және дамытуды жалғастыруда, бұл медициналық көмектің тиімділігін арттыруға, халықтың денсаулығын жақсартуға және денсаулық сақтау шығындарын оңтайландыруға ықпал етеді.

Жалпы, Қазақстанның денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік басқаруды цифрландырудың даму болашағына әсер ететін бірқатар құраушылар бар.

Сол құраушының бірі, цифрлық трансформацияны анықтайтын факторлар. Яғни, саяси ерік және стратегиялық жоспарлау. Цифрландырудың жетістігі негізінен осы міндеттің мемлекеттік деңгейде басымдылығына байланысты. Қазақстанда денсаулық сақтауды жаңғыртуға негіз болатын "Цифрлық Қазақстан" сияқты бағдарламалар әзірленіп, енгізілуде.

Технологиялық база. Заманауи инфрақұрылымның болуы (интернет, серверлік қуаттар, бұлтты технологиялар) цифрлық жүйелерді құруда және басқаруда шешуші рөл атқарады.

Қаржыландыру және инвестициялар. Ауқымды жобаларды іске асыру үшін айтарлықтай қаржы ресурстары қажет. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) арқылы жеке инвесторларды тарту өзекті болып отыр.

Кадрлық дайындық. АТ және медицина саласындағы білікті мамандардың тапшылығы цифрландыру жолында елеулі кедергі болуы мүмкін.

Құқықтық және реттеуші орта. Жеке деректерді қорғауды қамтамасыз ету және медициналық ақпаратпен жұмыс істеу стандарттарын сақтау маңызды аспектілер болып табылады [3].

Сонымен бірге, тағы бір құраушы ретінде цифрлық түрлендіру құралдарының артықшылықтарын көруге болады. Мысалы, электрондық медициналық карталар (ЭМК). ЕМС пациенттер туралы деректерді орталықтан сақтауға мүмкіндік береді, бұл денсаулық сақтау мамандары үшін ақпаратқа қол жеткізуді жеңілдетеді.

Телемедицина, телемедициналық технологияларды енгізу, әсіресе шалғай аймақтарда медициналық қызметтерге қолжетімділікті кеңейтуге ықпал етеді. Big Data және аналитика, үлкен деректерді пайдалану мемлекетке эпидемиологиялық жағдайларды болжауға, ресурстарды оңтайландыруға және шешім қабылдауды жақсартуға мүмкіндік береді. Жасанды интеллект (AI), науқастарды диагностикалау, деректерді өңдеу және күнделікті процестерді автоматтандыру үшін



қолданылады. Мобильді қосымшалар және онлайн платформалар, қабылдауға жазылуға, талдау нәтижелерін алуға және денсаулық жағдайын қашықтан бақылауға арналған қосымшалар әзірленді.

Осылайша, Қазақстанда денсаулық сақтауды цифрландыруды дамытудан бірқатар тиімділіктерге қол жеткізуге болады. Бірыңғай цифрлық экожүйені құру. Денсаулық сақтау жүйесінің барлық қатысушыларын – мемлекеттік және жеке мекемелерді, пациенттерді және медициналық персоналды – бірыңғай цифрлық желіге біріктіру басқарудың тиімділігін арттырады.

Жеке медицинаны дамыту, бұл цифрлық технологиялар пациенттердің генетикалық деректері, медициналық тарихы және өмір салты негізінде жеке емдеу жоспарларын жасауға мүмкіндік береді. Үлкен деректерді талдауды тереңдету, мұнда үлкен деректер негізінде эпидемиологиялық трендтерді модельдеу және болжау дағдарыстың алдын алу мен басқарудың маңызды құралы болады. Халықаралық ынтымақтастық, яғни, үздік әлемдік тәжірибелерді енгізу, денсаулық сақтауды цифрландыру жөніндегі жаһандық бастамаларға қатысу Қазақстан үшін жаңа мүмкіндіктер ашады [4].

Әлбетте, бүгінгі күні цифрландыру жолындағы сын-тегеуріндер де сақаталып отыр. Мысалы, интернетке біркелкі қол жетімділіктің тепе-теңсіздігі. Яғни, шалғай аймақтарда жоғары жылдамдықты интернетке қосылу қиындықтары сақталуда. Жалпы қоғам ортасындағы цифрлық сауаттылықтың төмен деңгейі, бұл жерде медициналық қызметкерлер мен пациенттерге арналған оқыту бағдарламалары қажет. Жоғары шығындар, себебі цифрлық технологияларды енгізу және қызмет көрсету айтарлықтай инвестицияларды қажет етеді. Киберқауіптер, бұл жерде цифрландырудың өсуі дербес деректердің ағып кету және кибершабуылдар қаупін арттырады.

Сонымен, Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік басқарудың цифрлық трансформациясы күрделі, бірақ перспективалы процесс болып табылады. Ағымдағы мәселелерді тиімді шешкен жағдайда, ол медициналық қызметтердің қолжетімділігін, сапасын және тиімділігін айтарлықтай арттыра алады. Бұл стратегияны іске асыру инфрақұрылымды, нормативтік базаны, кадрлық әлеуетті дамытуды және азаматтық қоғаммен белсенді өзара іс-қимылды қамтитын кешенді тәсілді талап етеді.

2023-2029 жылдары Қазақстанда цифрлық трансформация – бұл сын-тегеурін және мүмкіндік. Стратегиялар мен бағдарламаларды табысты іске асыру елімізге Орталық Азиядағы цифрлық технологиялар саласындағы көшбасшылардың бірі болуға мүмкіндік береді. Қоғамның өзгеруге дайындығы және адами капиталға инвестиция салу бұл процестің негізгі факторлары болады.

#### **Әдебиеттер тізімі**

1. 2023-2029 жылдарға арналған цифрлық трансформация, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласын және киберқауіпсіздікті дамыту тұжырымдамасы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2023 жылғы 28 наурыздағы № 269 қаулысы.

2. Роль государства в цифровизации здравоохранения, этапы развития./ <https://9emhana.kz/ru/novosti/novosti/rol-gosudarstva-v-cifrovizacii-zdravooohraneniya-etapy>

3. Воробьева О.А., Важинский К.В. Пути применения информационных технологий в управлении государственной и муниципальной службой // Jurnalul Umanitar Modern. – 2021. – Т. 4. – № 1(7). – С. 26–29.

4. Қазақстан Республикасы денсаулық сақтау министрлігінің ресми сайты / <https://www.gov.kz/memleket/entities/dsm?lang=kk>

## Кәсіпкерлік қызметтің заманауи формаларының қалыптасуы мен дамуының алғышарттары

Т.Б.Казбеков

Менеджмент кафедрасының профессоры э.ғ.к.

[anuarbek.kazbekov@mail.ru](mailto:anuarbek.kazbekov@mail.ru)

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Кәсіпкерліктің инновациялық формаларының қалыптасуы мен дамуы – қазіргі заманғы экономиканың басты бағыттарының бірі. Инновациялық кәсіпкерлік жаңа технологияларды, әдістерді және идеяларды енгізу арқылы нарықтық бәсекелестікті арттырып, ұлттық экономиканың тұрақты дамуына ықпал етеді. Бұл форма кәсіпкерлік қызметтің жаңа салаларын ашуға, өндіріс тиімділігін арттыруға және қоғамның әлеуметтік-экономикалық сұраныстарын қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Қазақстанда инновациялық кәсіпкерлікті дамыту үшін заманауи инфрақұрылымды құру, мемлекеттік қолдауды күшейту және білім мен ғылымды интеграциялау маңызды. Инновациялық формаларды қалыптастыру мен дамыту экономикаға бәсекеге қабілеттілікті арттырып қана қоймай, қоғамның өмір сүру деңгейін жақсартуға, сондай-ақ әлемдік нарықтағы орнын нығайтуға жағдай жасайды.

Кілт сөздер: инновациялық кәсіпкерлік, стартап, венчурлік қаржыландыру, технологиялар, экономикалық даму.

Кәсіпкерлік тұрақты түрде жаңарып отыратын сұранысты қанағаттандыру мен пайда табу үшін тауарлар мен қызметтер өндірісін ұйымдастыру үрдісі ретінде, сонымен қатар, осы үрдісті басқару функциясы тұрғысында өзінің тарихы мен даму динамикасын иемденеді. Рим құқығында «кәсіпкерлік» кәсіп, іс, қызмет, әсіресе коммерциялық сипатында қарастырылады [1]. «Кәсіпкерлік» түсінігіне енетін терминологиялық мағына мен мазмұны экономикалық теорияның дамуына байланысты өзгеріп және реттелініп отырды.

Кәсіпкерлік түсінігінің түпкі мәнінде ерікті кәсіпкерлік мағынасы айқындалады. Осы екі түсінік нарықтық экономикада синоним ретінде қарастырылуы мүмкін. Ерікті кәсіпкерлік, яғни, қандай да болмасын тұлға экономикалық емес сипаттағы қандай да бір шараларсыз және де өз меншігін пайдалануда, жеке меншіктік істі құруға, тауарларды өндіруге және де осы тауарларды нарықта сатуда басқалармен бірдей қалыпта бәсекелесумен байланысты қызметтерді жүргізе алумен сипатталады.

Кәсіпкерліктің инновациялық формалары экономикалық жүйенің белгілі бір типімен байланысты. Оның қалыптасуы мен нығаюына ықпал еткен маңызды бірқатар факторлар мен алғы шарттарды атап өтуге болады:

- азаматтық қоғам мен құқықтық мемлекеттің қалыптасуы;
- жеке тұлғалық идеялардың қалыптасуы мен оны іске асырумен байланысты іс-әрекеттер;
- ерікті түрде экономикалық таңдау мен бостандықпен байланысты меншіктік қызметпен шұғылдануға құқықтың қалыптасуы;
- меншіктің мемлекеттік биліктен, сәйкесінше экономикалық биліктің саяси биліктен ажыратылуы;
- өмірдің экономикалық, әлеуметтік және саяси аспектілерінің бір-бірінен бөлінуі;
- нарықтық экономиканың қалыптасуы және т.б.

Нарықтық экономиканың қалыптасуының маңызды алғы шарттарына қоғамның әр мүшесінің меншікке құқығынан айырмау, экономиканың саясаттан бөлінуі, азаматтық қоғам мен мемлекеттің дербес қызмет атқаруын атап өтуге болады.

Көптеген тәжірибешілер мен зерттеушілер пайда алуға басымдықты таныта отырып, оны соңғы мақсат ретінде қарастырады. Бірақта, кәсіпкерлік өзінің соңғы мақсаты ретінде тек пайданы ғана емес, сұраныстың қайта қалпына келуімен және де жеке тұлғаның немесе

элеуметтік топтың, тұтастай қоғамның тұрақты түрде ұлғаймалы, өзгермелі қажеттіліктерін қанағаттандырумен байланысты қайта өндірістік үрдісіндегі үздіксіздігіне негізделеді.

Осыған байланысты кәсіпкерлікті соңғы тұтынушылардың өнімдер мен қызметтерге сұранысы, қажеттілігіне өзгерістерді үздіксіз іздеу үрдісі ретінде және де осы қажеттіліктерді өндірістің әр сатысында максимум өнімділікті әкелетін ең жақсы жаңалықтарға бағытталған өндірісті, өткізуді, маркетингті, логистиканы, менеджментті ұйымдастыру жолымен қанағаттандырумен байланысты қызметтерді енгізетін үрдіс ретінде қарастырғанымыз орынды. Бұл жағдайда басты назар пайда максималдылығына емес тұтынушыларға, кәсіпкерлікті жоғарғы деңгейде ұйымдастыру деңгейі арқасында қанағаттандырылуы тиіс олардың қажеттілігіне аударылады.

Кәсіпкерлік – ол жай ғана бизнес емес, ол жаңалық, бюракратияға қарсы, тұрақты белсенділік қағидалары тән болып табылатын, өндіріс, маркетинг, тауарлар мен қызметтерді тарату мен тұтыну үрдісінде жаңа енгізілімдерге бағдарланған шаруашылық стилі. Ал бизнес – инновациялық үрдісті дамытудағы белсенділіксіз, жаңалықсыз тауарлар мен қызметтерді өндіру, тарату мен өткізуді ұйымдастыру саласында өнімділікті ұлғайтатын қызмет. Ол бір жылдан екінші жылға сыналған технология, нормалар мен ережелер шегінде қалыптасқан сұранысты қанағаттандыру үшін өндірісті, өткізуді, үлестіруді немесе басқа да қызметтерді ұйымдастыру немесе іске асыру.

Кәсіпкерліктің және кәсіпкерлік қызметтің экономикалық мәнділігін айқындау, қазіргі уақытта әлі де болса өзектілігі жоғары болып саналатын кәсіпкерлік не кәсіпкерлер туралы іргелі жағдайларды зерделеулермен тығыз байланысты.

Шет елде және біздің мемлекетте де жалпы кәсіпкерліктің қалыптасуының экономикалық теориясы қабылданбаса да, өз тарапымыздан кәсіпкерлік қызметтің даму теориясының «үш толқынын» сипаттауға болады.

Осы «үш толқынды» - кәсіпкерлік тәжірибесінің ғылыми түсініктемесі үрдісінің дамуы тұрғысында қарастыруға болады [2].

Кәсіпкерліктің даму теориясының «бірінші толқыны» XVIII ғасырда пайда болып, «кәсіпкерлік» термині ең алдымен тәуекелдік ұғымымен түсінідіріліп, ал кәсіпкер тауарлар, қызметтер өндірісі мен оны өткізуде өзіне белгілі бір тәуекелдікті алатын адам ретінде сипатталған. Бизнес теориясының, тіптен кәсіпкерлік қызмет пен кәсіпкерді зерделеудің қайнар көзінде атақты ағылшын экономисті, банкир Ричард Кантиллионның (1680-1734 жж.) атқарған еңбегі зор.

«Кәсіпкер» ұғымының ғылыми түсінік ретінде қалыптасып, жалпыға бірдей қолданылуға ұсынылуы, нақты осы ғалым-маманның арқасында деп танылуда. Бұл ұғым, оның қайтыс болғаннан кейін жарық көрген «Барынша сауда табиғаты туралы» (1755) атты кітабында өз көрінісін тапқан. Кантиллион кәсіпкерді тұрақты емес негізде белгілі бір пайда алу үшін өз тәуекелділігі мен басқа да қауіп-қатерлері негізінде қарапайым жұмыскер мен мемлекеттік қызметкерлерден ерекше қызмет атқаратын адам ретінде өзіндік сипаттама берген.

Кейірек, XVIII ғасырдың екінші жартысында Квисней бастаған физиократтар кәсіпкерлік тұжырымдамасын өрбітті. Олар да кәсіпкерлер қызметі анықсыздықпен байланысты екендігіне келісе отырып, әрі қарай осы өндіріс үрдісінің анықтамасын енгізді, яғни кәсіпкер пайда алу үшін белгілі бір экономикалық ресурстарды игеруі қажет деп санаған. Олардың талқылауларында, кәсіпкер өнім өндірісін ұйымдастыра отырып, жаңа өткізу нарығын іздестіріп, жаңа тәсілдерді енгізуі орын алған.

Осы теорияның әзірленуі мен қалыптасуында Жан Батист Сэйдің (1767-1832) еңбегі зор. Өндірістік үрдісте – ғылыми, кәсіпкерлік және өндірістік 3 кезеңді айқындап, ол 2-ші және 3-ші кезеңде негізгі қызмет атқарушы тұлға ретінде кәсіпкер болуы қажет деп түсіндірген. Кәсіпкерді, «өз есебі мен тәуекелі негізінде өзіне ұтымды қандай да бір өнімді өндіруші тұлға» ретінде сипаттай отырып, кәсіпкер функциясына үйлесімділіктегі – капитал және еңбек, ақпараттарды және тәжірибені жинақтау, сәйкесінше шешімдерді қабылдау, өндірістік үрдісті бастау мен жүргізу өндіріс факторларын қосқан. Осылармен бірге, ол кәсіпкер мәніне

келесідей бірегейлік түсініктер береді: кәсіпкер – төменгі өнімділік және тиімділікпен сипатталынатын саладан ресурстарды басқа жоғарғы нәтиже (пайда, табыс) беретін салаларға «ауыстыру» жолында өндіріс факторларын қосу арқылы, қисынын келтіретін экономикалық агент. Сәйкесінше, кәсіпкерлік – барлық ресурстарды тиімді қолдану мен ең жоғарғы нәтижелі пайда алуға бағытталған өндіріс факторларының тұрақты түрде қосылуы, түйдектелінуімен байланысты экономикалық қызмет.

Кәсіпкерлік теориясының қалыптасуына елеулі еңбек сіңірген ғалымдардың кезектісі – Адам Смит (1723-1790). Кәсіпкер – қандай да бір коммерциялық идеяны іске асыру үшін экономикалық тәуекелділікті өз мойнына артып, пайда алуға ұмтылатын капитал меншік иесі. Оның пікірі бойынша, кәсіпкер басым жағдайда капиталист болып саналады. А. Смит жеке меншікті, кәсіпкерліктің материалдық негізі ретінде қарастырады, бірақта, жеке тұлға белсендігіне шексіз сенімділігі болмаған. Жеке кәсіпорынның қоғамға пайдалы болуы үшін 2 маңызды шарт қажет:

- кәсіпкер кәсіпорыннан жеке басты табысты қамти алуы керек;
- бәсеке оны белгілі бір шартты жағдайда ұстауы керек.

Осы пікірлермен қатар, ол мемлекеттің кәсіпкерлік қызметке тікелей араласуына қарсы болған алғашқы ғалым-экономист мемлекет қандай да бір салыстырмалы ережелерді емес, жалпы хағидалық негізде банктік акциялар %, құнын (ең төменгі), шамасын және т.б. бекітуі керек). Ол кәсіпкерлер арасында бәсекенің дамуын қалай отырып, ірі монополияның қалыптасуына қарсы болған. Оның салық жүйесі мен кедендік баж салықтарына қатысты ғалыммен әзірленген ұсыныстары кәсіпкерліктің дамуында маңыздылығы зор болып табылады.

Қарастырып отырған кәсіпкерліктің теориялық дамуында австриялық мектептің негізін қалаушысы Ф.Визердің көзқарасы қызығушылықты тудырады. Кәсіпкер - өндіріс құралдарының меншік иесі және жұмыс беруші, кредитор және дебитор, жалға беруші және жалға алушы. Бір мезетте, ол кәсіпорынды басқаруға қатыса алады. Оның экономикалық озаттылығы кәсіпорынның қалыптасуынан басталады: «ол - тек қажетті капиталмен жабдықтауды іске асырмай, сонымен қатар, идея ұсынады, жоспарды нақтылайды, іске асырады және қызметкерлерді тартады». Қазіргі заманғы түсінікте, ол - капитал меншік иесі мен оны басқару функциясын қатар жүргізуші тұлға.

1890 жылы Альфред Маршалл өзінің зерттеулерінде менеджер (әкімшілік) мен кәсіпкерлер арасындағы айырмашылықтарға назар аударған. Менеджер кәсіпорында өте маңызды функцияны атқарғанмен, тек қана кәсіпкер бизнестің табыстылығына жауапкершілікті және тәуекелдікті толығымен өзіне жүктейді және де осы себептен ол менеджерге де кәсіпкерге де қажетті қасиеттер мен ерекшеліктерді меңгере білуі керек. Осындай жолмен, яғни кәсіпкер мен менеджердің арасындағы айырмашылықты Маршалдың көрсетуі, оның еңбегінің құндылығын байқатады.

Кәсіпкерліктің ғылыми түсініктемесіндегі «екінші толқын», оның негізгі ерекшелігі сипатындағы инновациялықпен айқындалады. Осы толқынның жарқын өкілдеріне Ф. Хайек, Й. Шумпетер, П. Друкер жатады.

Ф. Хайек пікірі бойынша, кәсіпкер шаруашылықтық субъект ретінде ерекше мінез-құлықпен, басқа шаруашылықтық субъектілермен пайда алудың әртүрлі мүмкіншіліктерін пайдалануға ұмтылумен сипатталады. Ол, кәсіпкердің өткір нарықтық бәсеке жағдайында қызмет атқара отырып, онда шыдамдылық танытқандар жеңіске жетіп, өмір сүретінін атап өткен. Осылармен бірге, Хайектің келесі бір ой-пікірі елеулі түрде қызығушылықты тудырады: «Жана мүмкіншіліктерді сынап көруге дайын, жеке тұлғалар үлесі барлық жағдайда бірдей. Кәсіпкерлік рухының бірқатар мемлекеттерде болмауы, олардың тұрғындарының өне бойында қалыптасқан қасиет емес, қызмет етуші дәстүрлер мен институттар қалыптастырған шектеуліктер нәтижесі». Осыған сәйкес, кәсіпкерлікті дамыту үшін қоғамдық менталитетті өзгерту қажет, мемлекетте сәйкесінше кәсіпкерлік инфрақұрылымдарды қалыптастыру керек.

Йозеф Шумпетерді, көп жағдайда қазіргі заманғы кәсіпкерліктің әкесі деп атайды. Өзінің ілімдерінде, ол кәсіпкердің менеджер тұрғысында қолдағы бар бизнесті басқарушы бейнесінен

алшақтаған. Кәсіпкер мәні, ол қозғалыстары өз кезегінде жалпы экономикалық өсім немесе қазіргі өндіріс циклдарын жылдамдататын өндіріс күштерін жаңадан қиыстыру мен ұйымдастырумен айқындалады. Шумпетер кәсіпкерлердің қызметтерінде қолданылуы мүмкін келесідей бағыттарды анықтайды: жаңа өнімдер немесе қызметтер, өндірістің жаңа әдістері, өткізудің жаңа нарықтары, жабдықтаудың жаңа көздері, ұйымдардың жаңа нысандары. Ол кәсіпкерлерді қарапайым алып-сатушылар мен инвесторларға қарағанда, әртүрлі ресурстарды үйлестіру жолымен жаңа бизнесті құратын әлеуметтік-экономикалық жаңашылдар деп атаған. Шумпетер кәсіпкердің ынта туғызушы салдары мен себептері мәселелерін зерттеген. Кәсіпкерлікпен айналысуға ықпал ететін ынтаның үшінші тобына басқа да жағдайларда туындайтын шығармашылықты атап өтуге болады, бірақта кәсіпкерлік қызметте ол кәсіпкерлер мінез-құлығын айқындаушы ынта болып саналады. Сонымен қатар, осы кәсіп адамның «өзі құрған, ойлап тапқан өнерінің» қуанышы мен жұмыстан алатын қанағаттанушылық сезімі.

Кәсіпкерлікті дамыту үшін, ол екі негізгі факторды айқындаған: а) ұйымдастырушылық-шаруашылықтық жаңашылдық; б) экономикалық еріктілік. Сонымен бірге, ол кәсіпкерлік қызметке мемлекеттің араласуына қарсылық білдіре отырып, ерікті кәсіпкерлікті қорғаушысы болып саналады.

«Үшінші толқын» кәсіпкердің ерекше тұлғалық сапаларына (экономикалық және қоғамдық жағдай өзгерістеріне дайын болушылық, шешімдерді таңдау мен қабылдаудағы дербестік, басқарушылық мүмкіндіктерінің болуы) және экономиканың теңдік жүйесін реттеуші тұрғысындағы кәсіпкерлік маңыздылығына назар аударумен сипатталады.

Кәсіпкерлік теориясының әзірленуі мен танымалдығының артуына германдық экономистер мен әлеуметтанушылар (Г. Шмоллер, М. Вебер, В. Зомбарт) көп еңбек сіңірді. Олар, кәсіпкер мен кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік, дүниетанушылық, рухтық, этикалық, сипаттамалық факторлары мен аспектілеріне назар аударды.

Қазіргі заманғы менеджмент бойынша алдыңғы қатарлы озық маман, американдық ғалым Питер Друкердің пікірі бойынша, кәсіпкерлікті ғылымға да, өнерге де тән етіп қарастыруға болмайды. Бұл мазмұнында барлық саладағы жаңа енгізілімдер, оның ішінде, басқарумен сипатталатын нақты қызмет. Друкердің пікірі бойынша, «жаңа енгізілімдер кәсіпкерлердің ерекше құралы болып табылады, осының көмегімен бизнес және қызмет көрсету саласында өз идеялары мен тапқыр ойларын іске асыру үшін жағымды мүмкіндіктер өзгерістерін қолданады. Сондықтан да кәсіпкерлер міндетіне жаңа енгізілімдер көзін мақсатты бағытта іздестіру, сонымен қатар, табыстылыққа қол жеткізу мүмкіндігіне сілтейтін белгілерін өзгерту жатады».

Харви Либенштейн кәсіпкерлік белсендіктің екі түрін қарастырады: біріншісі, күнделікті ескілікке негізделген менеджментке тән операцияларды жүргізумен байланысты, екіншісі, - инновациялық қызметпен байланысты. Бірінші қызмет түрі, тұрақты, жақсы зерделенген нарықтық ортада қызмет атқаратын кәсіпорынды басқарумен байланысты. Инновациялық қызмет жаңа нарықтар, жаңа тауар мен қызметтер өндірісі шартындағы жұмыстарды білдіреді. Кәсіпкер әртүрлі нарықтық жағдайда қызмет атқара білуі керек.

Қазақстан экономикасында кәсіпкерлік теориясының қалыптасып, дамуында бірқатар зерттеулер тәуелсіздік алған жылдардан бастап белсенді түрде ғалым-мамандармен жүргізілуде. Солардың ішінде, О.С. Сәбден, А.Н. Тоқсанова, К.О. Окаев, Н.Т. Смагулов, Н.К. Мамыров, Ә.Ә. Әлімбаев, С.Р. Есімжанова және басқалардың зерттеулерін атап өткен жөн.

Кәсіпкерлік, оның ішінде шағын бизнеске қатысты мәселелері мен ерекшеліктеріне ғылыми зерттеулерін арнаған экономика ғылымдарының докторы, профессор Айгүл Нүрпейісқызы Тоқсанованың пікірі бойынша: «Кәсіпкерлік – белгілі бір тәуекелдікпен жаңа кәсіпорынды құру немесе қызмет етушіні дамытумен байланысты инновациялық қызмет» [3].

Кәсіпкерліктегі «табыстылық», «пайда» ұғымдары қосымшада қарастырылған.

Кәсіпкерлік қызмет теориясы дамуының қазіргі заманғы кезеңін «төртінші толқынға» жатқызуға болады. Осы кезеңнің пайда болуы кәсіпкерлер қызметін талдауда басқарушылық аспектіге, сәйкесінше кәсіпкерлік мәселелерін талдауда ауысуымен байланысты.

Қазіргі заманғы теорияларда 7 кәсіпкерлік тұжырымдама айқындалады (кесте 1), осылардың әрқайсысы өзіндік мектеп ретінде бола отырып, кәсіпкерлік пен кәсіпкерлік үрдістің түсініктемесін береді.

Қазіргі заманғы тұжырымдаға сәйкес, кәсіпкерлік ретінде – шаруашылықтық қызметті атқаратын үрдіс тұрғысында келесідей сипаттамаларды енгізеді:

- неғұрлым көп пайда алуға ұмтылушылық;
- тәуекелділікке баруға даяршылық;
- жаңаға (жаңашылдыққа) ұмтылушылық, негізделушілік.

Осы сипаттамаларға және де жоғарыда қарастырылған кәсіпкерліктің ерекшеліктеріне байланысты кәсіпкер және кәсіпорын ұғымдарына төмендегідей түсініктеме беруге болады:

Кәсіпкер – заңмен тиым салынбаған кез келген шаруашылықтық қызметпен (саудалық-сатып алушылық; кеңестік, коммерциялық делдалдықты енгізе отырып құнды қағаздармен операциялар) айналысуға құқығы бар тұлға: Кәсіпкер өз қызметінде пайда алу мақсатында қоғамдық игі істерді атқара отырып жеке даралық табыстылықты қамтамасыз ету қызметін іске асырады. Кәсіпорын – ол өзіндік өндіріске қабілеті бар және де шаруашылықтық-өндірістік міндеттерді шешу үшін бағдарланған мүліктік оқшауланған шаруашылықтық бірлік.

Кесте 1

Кәсіпкерліктің қазіргі заманғы тұжырымдамасы

Ғылыми мектеп атауы	Негізгі тұжырымдама	Мінез-құлық және мүмкіншіліктер	Өмір сүру кезеңі
Тұлғалық сапа мектебі	Табиғи мүмкіншіліктерді меңгерген тұлға	Ішкі сезім, сергектілік	Бастапқы кезең
Психологиялық мектеп	Ерекше құндылықтар мен көзқарастар жүйесі	Тәуекелге қабілеттілік	Бастапқы кезең
Классикалық мектеп	Инновация және бизнес мүмкіндіктері	Инновациялық белсенділік	Бастапқы кезең
Лидерлік мектеп	Лидерлік және ынталандыру қабілеті	Басқарушылық, лидерлік	Даму кезеңі
Ішкі кәсіпкерлік мектебі	Тәуелсіз құрылымдық бірліктер құру	Мүмкіндіктерді қабылдау	Жандану кезеңі
Маркетинг мектебі	Сұранысқа сай үздіксіз ізденіс	Маркетингтік талдау	Даму кезеңі
Менеджмент мектебі	Басқарудың барлық функцияларын игеру	Ресурстарды тиімді басқару	Даму кезеңі
Ескерту – Автор құрастырған			

Жоғарыда қарастырылған кәсіпкерлікке қатысты зерттеулерді талдай әрі қорытындылай отырып, өз тарапымыздан кәсіпкерлікке келесідей анықтама береміз: «Кәсіпкерлік – азаматтардың жеке табыс бен пайда игеру мақсатында өзіндегі бар мүлікпен, өз атынан немесе заңды жауапкершіліктегі заңды тұлға ретінде тәуекелдікке бара отырып, жаңашылдыққа негізделіп белсенді түрде белгілі бір қызметті іске асырумен байланысты үрдіс».

### Әдебиеттер тізімі

1. Кокурин Д.И., Николаева И.П., Шепелев В.М., Ковалев Г.Д. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 318 с.
2. Лапуста М.Г., Поршнева А.Г. и др. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 2020. – 448 с.
3. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. - Астана, 2019. – 480 с.

## Мемлекеттік басқаруда цифрлық технологияларды енгізудің жаңа парадигмалары

А.Р. Арыстанбек

"Мемлекеттік және жергілікті басқару" мамандығы бойынша 1 курс магистранты  
arystanbekovich1@gmail.com

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Бұл мақалада цифрлық технологияларды мемлекеттік басқаруға енгізудің маңызы мен жаңа парадигмалары қарастырылған. Цифрландыру басқару процестерінің тиімділігін арттыру, мемлекеттік аппараттың ашықтығын қамтамасыз ету және халыққа қызмет көрсету сапасын жақсарту сияқты негізгі бағыттарда елеулі нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Жасанды интеллект, Big Data, блокчейн және IoT секілді заманауи технологиялар шешім қабылдау процесін автоматтандыру мен мәліметтердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін пайдаланылуда.

Мақалада Қазақстандағы электрондық үкіметтің дамуы, мемлекеттік қызметтердің 90%-дан астамының онлайн форматқа көшуі және Smart City жобалары сияқты табысты мысалдар талданған. Сонымен қатар, цифрландырудың негізгі кедергілері – дербес деректердің қауіпсіздігі, киберқауіпсіздік мәселелері және кадрлық даярлықтың жеткіліксіздігі анықталды.

Автор мемлекеттік басқарудың болашағын цифрлық технологиялармен байланыстырып, құқықтық базаны жетілдіру, цифрлық сауаттылықты арттыру және IT-мамандар даярлаудың қажеттілігін атап өтеді. Бұл қадамдар мемлекеттік басқаруды жаңа деңгейге көтеріп, қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетуге ықпал етеді.

Кілт сөздер: Мемлекеттік басқару, цифрлық технологиялар, цифрлық трансформация, жаңа парадигмалар, электрондық үкімет, жасанды интеллект (AI), үлкен мәліметтер (Big Data), блокчейн (Blockchain), киберқауіпсіздік, цифрлық сауаттылық, Smart City, деректердің ашықтығы, автоматтандыру, құқықтық база.

Цифрлық технологиялар мемлекеттік басқаруды түбегейлі өзгертудің басты факторы болып табылады. Олар басқару процестерінің тиімділігін арттырумен қатар, мемлекеттік аппараттың ашықтығын қамтамасыз етеді. Бұл мақалада мемлекеттік басқаруға цифрлық технологияларды енгізудің жаңа парадигмалары мен олардың әлеуметтік-экономикалық әсері талқыланады.

Цифрлық технологиялар және мемлекеттік басқарудың жаңа парадигмалары

Цифрлық технологиялар мемлекеттік басқарудағы негізгі құрал ретінде танылуда. Жаңа парадигмаларға жасанды интеллект, үлкен мәліметтерді талдау (Big Data), блокчейн және Интернет заттар (IoT) жатады. Бұл технологиялар басқару процестерін автоматтандыруға, болжам жасауға және деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Мысалы, жасанды интеллект шешім қабылдау процесін жеделдетуге көмектеседі, ал блокчейн технологиясы мемлекеттік аппараттың ашықтығы мен есептілігін арттырады.

Мемлекеттік басқарудағы цифрлық трансформацияның нәтижелері

Цифрлық технологияларды енгізу мемлекеттік басқару тиімділігінің айтарлықтай жақсаруына ықпал етті. Бұл нәтижелер электрондық үкіметтің дамуы, мемлекеттік қызмет көрсету процестерінің автоматтандырылуы және деректердің ашықтығы арқылы көрініс табады.

Қазақстанда электрондық үкімет арқылы мемлекеттік қызметтердің 90%-дан астамы онлайн форматта көрсетіледі. Бұл уақыт пен шығындарды қысқартуға мүмкіндік берді. Сонымен қатар, үлкен мәліметтерді талдау технологиясы стратегиялық шешімдерді деректер негізінде қабылдауға ықпал етеді.

Цифрлық технологияларды енгізу барысында туындайтын басты мәселелердің бірі – дербес деректердің қауіпсіздігі мен киберқауіпсіздік тәуекелдері. Сонымен қатар, мемлекеттік

қызметкерлердің цифрлық сауаттылығының төмен деңгейі цифрландыру процесін тежейтін факторлардың бірі болып табылады.

Кесте 1

Мемлекеттік басқарудағы цифрлық трансформацияның негізгі жетістіктері

Сала	Жетістіктер
Мемлекеттік қызмет көрсету	Электрондық қызметтердің 90%-ы қолжетімді.
Деректердің ашықтығы	Big Data технологиясы енгізілді.
Қауіпсіздік	Блокчейн технологиялары қолданылуда.
Сервистер	Smart City жобалары жүзеге асырылуда.

Құқықтық базаны жетілдіру қажеттілігі де маңызды мәселе. Цифрлық технологияларды енгізу үшін заңнамалық актілерді жаңарту және нормативтік-құқықтық базаны үйлестіру қажет.

Цифрлық технологияларды енгізу мемлекеттік басқарудың болашағы үшін маңызды болып қала береді. Жасанды интеллект, Big Data және блокчейн секілді технологияларды кеңінен қолдану мемлекеттік қызметтерді жылдам және сапалы көрсетуге мүмкіндік береді.

Қазақстанда цифрлық сауаттылықты арттыру және IT мамандарды даярлау бойынша бағдарламалар жүзеге асырылуда. Бұл бағдарламалар цифрландыру процесін жеделдетуге және оның тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Цифрлық технологияларды мемлекеттік басқаруға енгізу – қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ететін маңызды қадам. Бұл технологиялар мемлекеттік аппараттың ашықтығын, тиімділігін және халыққа қызмет көрсету сапасын арттырады.

Дегенмен, цифрландырудың тиімді болуы үшін цифрлық сауаттылықты арттыру, құқықтық базаны жетілдіру және қазіргі заманғы қауіптерден қорғану шараларын дамыту қажет. Бұл бағыттағы жүйелі жұмыс мемлекеттік басқарудың жаңа деңгейіне қол жеткізуге мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2023 жылғы 29 наурыздағы № 269 қаулысы. [ <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2300000269> ]
2. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы.
3. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2023.
4. OECD Digital Government Studies. Digital Government Review of Kazakhstan.
5. UN E-Government Survey 2022. [ <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2022> ]



## **Рискология в дошкольном образовании: основы, значение и пути внедрения**

**Мингбоев Шухрат Мингбой углы**

докторант Института переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов дошкольных образовательных организаций

**Аннотация:** Статья посвящена применению рискологии в дошкольном образовании как инструмента формирования безопасной среды и развития осознанного поведения у детей. Рассмотрены ключевые задачи рискологии, включая обеспечение безопасности, обучение детей основам самостоятельного анализа рисков и их предотвращения. Особое внимание уделено методам формирования осознанного поведения, таким как игровая деятельность, обучение через примеры, разработка правил и ритуалов. Показана роль взрослых — педагогов и родителей — в создании условий для гармоничного и безопасного развития дошкольников.

**Ключевые слова:** Рискология, дошкольное образование, безопасность, осознанное поведение, развитие детей, анализ рисков, игровая деятельность, самостоятельность, профилактика, безопасная среда.

В современном мире тема безопасного развития детей приобретает всё большую актуальность. Одним из подходов к управлению безопасностью и формированию осознанного поведения является рискология — наука, изучающая риски, их идентификацию, оценку и управление. Рискология находит своё применение и в дошкольном образовании, помогая создать баланс между безопасностью и развитием самостоятельности у детей.

В процессе функционирования и развития общества огромную роль в этом процессе отводится образованию, благодаря которому накопленные трудом предшествующих поколений материальные и духовные ценности, знания, опыт, традиции передаются новому поколению людей и усваиваются ими.

Рискология — это междисциплинарная область знаний, связанная с изучением природы рисков, их возможных последствий и способов минимизации. В контексте дошкольного образования она ориентирована на создание условий, в которых дети могут развиваться, играя и обучаясь, с минимальными угрозами для их здоровья и безопасности.

Применение рискологии в дошкольном возрасте имеет двойное значение. Во-первых, она способствует снижению потенциальных угроз для детей. Во-вторых, помогает формировать у детей базовые навыки безопасного поведения, что важно для их дальнейшей жизни.

**Значение рискологии в дошкольном образовании**

### **1. Формирование осознанного поведения**

Дошкольный возраст — это время, когда дети начинают познавать окружающий мир, исследовать его и учиться самостоятельности. Важно, чтобы ребёнок понимал, какие действия могут быть опасными и как их избежать. Формирование осознанного поведения у детей дошкольного возраста включает развитие их способности идентифицировать потенциально опасные ситуации, предвидеть возможные последствия своих действий и принимать правильные решения. Это важный этап в воспитании, который закладывает основы безопасности и ответственности.

**Способы формирования осознанного поведения:**

1. **Игра как инструмент обучения.** В игре дети осваивают базовые принципы поведения в различных ситуациях. Например: сюжетные игры, где нужно решить, как правильно перейти дорогу; ролевые игры, моделирующие бытовые ситуации, например, "что делать, если уронил игрушку на дороге".

2. **Обсуждение и разбор ситуаций.** Воспитатели и родители могут обсуждать с детьми примеры из их жизни или окружающего мира. Например, если ребенок видит, как кто-то спешит и падает, можно вместе проанализировать, почему это произошло и как избежать подобных ситуаций.

3. Обучение через сказки и истории. Сказки и рассказы, где герои сталкиваются с опасностями, помогают детям осознать риски через примеры. Обсуждение таких историй укрепляет понимание, какие действия могут быть правильными, а какие — опасными.

4. Правила и ритуалы. Введение простых правил безопасности, например: не трогать горячие предметы; прежде чем открыть дверь, спросить разрешение; убирать игрушки после игры, чтобы не споткнуться; повторение и закрепление этих правил формируют привычки, которые переходят в осознанное поведение.

5. Поощрение самостоятельности. Когда ребенок самостоятельно справляется с задачей (например, аккуратно поднимается на горку или обходит лужу), важно отметить это достижение. Позитивное подкрепление помогает ребенку почувствовать уверенность и стимулирует дальнейшее развитие осознанности.

6. Обучение навыкам анализа рисков. Для детей младшего возраста это может быть простое задание, например: "Что будет, если я побегу очень быстро?". Постепенно такие вопросы помогают ребенку самостоятельно замечать и анализировать возможные угрозы.

Роль взрослого в формировании осознанного поведения

- Педагог как пример. Дети копируют поведение взрослых, поэтому важно, чтобы педагоги и родители демонстрировали внимательное и безопасное поведение.

- Постоянный диалог. Важно обсуждать с ребенком его действия, объясняя, почему что-то было опасно или, наоборот, правильно.

- Создание контролируемых ситуаций. Иногда педагог может специально создать обучающую ситуацию, чтобы ребенок научился справляться с ней (например, игра "что делать, если потерялся").

Формирование осознанного поведения у дошкольников — это процесс, который требует участия взрослых, терпения и систематического подхода. Эти усилия окупаются, так как дети приобретают важные навыки безопасности, которые остаются с ними на всю жизнь.

## 2. Развитие самостоятельности и уверенности

Полностью избегать рисков невозможно и нецелесообразно. Дети должны учиться справляться с небольшими вызовами, такими как подняться на небольшую горку или решить простую задачу без помощи взрослого. Это укрепляет уверенность в себе и развивает способность принимать решения.

## 3. Создание безопасной среды

Рискология помогает педагогам и воспитателям выявлять потенциально опасные места и ситуации, оптимизируя игровую и образовательную среду. Это может включать проверку оборудования на соответствие стандартам безопасности, обучение персонала реагированию на чрезвычайные ситуации, а также разработку правил поведения для детей.

### Принципы внедрения рискологии

Для эффективного применения рискологии в дошкольном образовании важно соблюдать ряд принципов:

1. Идентификация рисков. Регулярная оценка условий детского сада: проверка игровой площадки, мебели, игрушек и учебных материалов.

2. Превентивные меры. Введение профилактических программ, направленных на обучение детей и персонала безопасному поведению.

3. Обучение педагогов. Проведение тренингов и семинаров для сотрудников, чтобы они могли быстро и правильно реагировать на потенциальные угрозы.

4. Вовлечение родителей. Родители должны быть осведомлены о подходах, которые используются в детском саду, и поддерживать их дома.

5. Баланс между свободой и контролем. Необходимо найти золотую середину между созданием безопасной среды и предоставлением детям возможностей для самостоятельного изучения мира.

### Примеры практической реализации

1. Игровые сценарии. Педагоги могут вводить в занятия сюжетные игры, в которых дети учатся оценивать риски (например, как перейти дорогу или обращаться с бытовыми приборами).

2. Обучение через примеры. Проведение интерактивных занятий, где воспитатели демонстрируют, что такое безопасное поведение.

3. Обустройство безопасной среды. Использование игровых площадок с мягким покрытием, регулярный осмотр оборудования на предмет повреждений.

Рискология в дошкольном образовании — это важный инструмент, способствующий гармоничному развитию ребёнка. Она помогает создать безопасную и благоприятную среду, где дети могут не только учиться и играть, но и развивать навыки, которые пригодятся им в жизни. Интеграция принципов рискологии в образовательный процесс способствует формированию у детей осознанного отношения к собственной безопасности и окружающему миру.

### Список литературы

1. Чернявский, Д. И. Использование ролевого метода в системе менеджмента качества в высших учебных заведениях / Д. И. Чернявский, Д. В. Рудаков, К. В. Катък // Научное обозрение. – 2014. – № 3. – С. 297 – 303.

2. Костюкова, Т. П. Модель управления рисками образовательного учреждения / Т. П. Костюкова, И. А. Лысенко // Информационно-управляющие системы. – 2011. – № 2 (51). – С. 73 – 76.

3. Чернявский, Д. И. Риск – менеджмент в деятельности дошкольных образовательных учреждений различных форм собственности / Д. И. Чернявский, Д. В. Рудаков, Т. Г. Рудакова // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. – 2012. – № 5 (122). – С. 53–55.

### Қазақстанның мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесіндегі орталықсыздандыру мәселелері

С.Ш. Мамбетова<sup>1</sup>, Т.Б. Казбеков<sup>2</sup>, Д.Т. Нұрсұлтан<sup>3</sup>

<sup>1</sup> э.ғ.к., менеджмент кафедрасының профессоры

<sup>2</sup> э.ғ.к., менеджмент кафедрасының профессоры

<sup>3</sup> «Мемлекеттік және жергілікті басқару» білім бағдарламасы бойынша 1 курс докторанты

sagynysh.2012@mail.ru, anuarbek.kazbekov@mail.ru, 0303\_duks@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазақстанның мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесіндегі орталықсыздандыру мәселелерінің ілімдік негіздері қарастырылған. Елдегі мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесіндегі орталықсыздандыру үдерісінің қазіргі жай-күйі талданған. Болашақта Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік басқару жүйесіндегі орталықсыздандыру үрдісін жетілдіру бағыттары ұсынылған.

Кілт сөздер: Мемлекеттік басқару, жергілікті басқару органдары, орталықтандыру, орталықсыздандыру, өкілеттіктер, жергілікті бюджет, республикалық бюджет, бюджетаралық қатынастар.

Қазіргі таңда елімізде әлеуметтік-экономикалық, саяси-құқықтық, әкімшілік басқарушылық реформалар жүргізілуде. Бұл реформалар аясында елде мемлекеттік құрылысты жетілдіру, оның ішінде биліктің әр деңгейге бөлінуі, яғни мемлекеттік биліктің маңызды элементі болып табылатын жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін жетілдіру өте маңызды мәселелердің қатарында тұр. Мемлекеттің экономикалық, әлеуметтік және саяси жағынан одан әрі демократияландыруда, орталықсыздандыруда және жергілікті басқаруды

жетілдіруде әкімшілік-экономикалық тетіктерді қалыптастырудың алатын орны ерекше. Мемлекеттің негізгі қызметі ұлттық егемендікті, меншік құқығын, заңды және қоғамдық тәртіпті сақтау, ақша айналымын және сыртқы сауданы реттеу болып келеді. Жергілікті басқару аясына жергілікті бюджетті бекіту, жергілікті түсімдерді белгілеу, халыққа әлеуметтік көмек көрсету, ауылды абаттандыру және аумақтардағы тазалық жұмыстарын жүргізу кіреді.

Мемлекеттік және жергілікті басқарудағы орталықсыздандыру үдерісіне әртүрлі факторлар әсер етеді, оның ішінде тұрғылықты халықтың менталитеті, демократиялық дәстүрдің орнығуы және басқа да мәселелер бар. Биліктің өкілеттілігін тек жергілікті деңгейге көшіру мүмкін емес, ол қоғамның нақты жағдайларына негізделуі тиіс.

Орталықсыздандыру – орталықтандыруға қарама-қарсы басқару жүйесі, жергілікті атқарушы органдар мен өзін-өзі басқару органдарының билігі мен құзіреті шеңберінің кеңейтілуі. Яғни, мемлекеттік функцияның бір бөлігі жергілікті атқарушы және өзін-өзі басқару органдарына тапсырылады, олар өз кезегінде жоғары билікке жүгінбей-ақ өз атынан өкілеттіктерді жүзеге асырады. Осындай жолмен жергілікті және өзін-өзі басқару қамтамасыз етіледі.

Орталықсыздандыру негізгі үш талаптың орындалуын қажет етеді:

1. Жергілікті басқару органдары нақты белгіленген өкілеттіліктерге ие болуы шарт.
2. Олар құзырларына кіретін мәселелерді шешуге арналған тетіктер мен құралдарға ие болуы керек.
3. Олардың іс-әрекетіне мемлекеттік әкімшілік органдар тарапынан бақылау барынша шектелуі тиіс.

Қазақстанда жергілікті өзін-өзі басқару мәселесіне әлі күнге дейін қажетті көңіл бөлінбей келеді. «Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы» Қазақстан республикасының заңына сәйкес жергілікті органдар белгілі билік өкілеттіліктерін іске асыру құқығымен қоса, мойнына үлкен жауапкершілікті де қоса алады, сондықтан билікті бөлуге жауапкершілікпен көңіл аудару қажеттігі туындайды. Жалпы орталықсыздандыру қағидасы әрі саясаты үшін жергілікті тұрғындардың әлеуметтік және тұрмыстық жағдайын қамтамасыз ету басты көрсеткіш болып табылады.

Әлемдік тәжірибеде орталықсыздандырудың екі түрі бар: шоғырландырудың алшақтауы (деконцентрация) және деволуция. Шоғырландырудан алшақтауды құзыреттердің мемлекеттік билік жүйесінің иерархиясы бойынша төменгі органдарына берілуі деп түсінеміз. Орталық органдарға қарағанда жергілікті басқару органдары өз деңгейіндегі мәселелермен, жағдайлармен тікелей таныс, сондықтан оларды шешу үшін тиісті өкілеттіктерді қолына алады.

Осы шоғырландырудан алшақтау үрдісі жергілікті проблемаларды шешуге көп мүмкіндік береді, сол себептен де аталмыш үрдісті «әкімшілік орталықсыздандыру» деп атайды.

Даму үрдісі көрсетіп отырғандай, нарықтық қатынастар жүйесіндегі әлеуметтік-экономикалық жүйе өзінің кез келген түрінде, оның ішінде аймақтық басқару түрінде де орталықтандыру мен орталықсыздандырудың тиімді бірлігіне негізделеді. Мұндай қарама-қарсы әлеуметтік-экономикалық басқару жүйесі динамикалық, стратегиялық жоспарланған және өздігінен реттелетін кіші жүйелер мен элементтерлерден тұратын ұйым түрлеріне негізделген.

Орталықтандыру мен дербестік байланысы жүйелі құрылымдық сипатқа ие, ол басқарудың орталықтандыру және орталықсыздандыру арақатынасындағы мәселелердің шешілу мүмкіндігін анықтайды.

Қазақстан Республикасының жеке аумақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының біртексіздігі, оның экономикасының күрделі аймақтық құрылымы және жүргізіліп жатқан макроэкономикалық саясаттың табыстылығы оның жергілікті деңгейде іске асырылуына байланыстылығы республикадағы мемлекеттік басқарудың орталықсыздандырылуының қажеттілігін көрсетеді. Оның даму мүмкіндігі макроэкономикалық тұрақтылық пен нарықтық қатынастардың тереңдеуіндегі жетістіктерге байланысты. Бұл үрдістен Қазақстанда ғана емес, басқа да елдерде, соның ішінде Орталық және Шығыс Еуропа елдерінде жүргізіліп жатқан

экономикалық, әлеуметтік, институционалдық және қоғамдық қайта құрулардың құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады. Бірақ есте ұстайтын жайт, мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру өте күрделі және сондықтан ұзаққа созылатын үдеріс. Оның жүзеге асырылуы белгілі бір шарттардың болуын, тек қана экономикалық емес, сонымен қатар құқықтық мәдени, саяси, мақсатты және терең негізделген аймақтық және саясат жүргізілуінің алғы шарттарының болуын қажет етеді. Мемлекеттік басқаруда оны орталықсыздандырудың ойластырылмаған қадамдары егер оның жалпы тұжырымдамасы ғылыми негізделмесе күтілген нәтиже бермейтін және басқарудың жергілікті жерлердегі тиімділігін жоғарылату жағдайын қамтамасыз етпейді.

Мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру өте күрделі және ұзаққа созылатын үдеріс. Оның жүзеге асырылуы белгілі бір шарттардың болуын, тек экономикалық қана емес, сонымен қатар құқықтық мәдениет, саяси мақсаттар және терең негізделген аймақтық саясаттың алғы шарттарын қажет етеді.

Қазақстанда орталықсыздандыру жүйесін зерттеу барысында әлемдік тәжірибенің үлгілері мен тұжырымдамаларын тереңірек зерттеу қажеттілігі туындайды. Бұл мәселені шешудің жолдары әрбір елдің аумақтық-географиялық және демократиялық ерекшеліктеріне, сондай-ақ саяси құрылымға негізделеді.

Басқарудың орталықтандырылған моделінен орталықсыздандырылуына өтуі жүйелі және сатылап жүргізілуі мүмкін. Бұл үдеріс әрбір даму сатысында елдің әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық-саяси жағдайына байланысты әртүрлі міндеттерді шешуді талап етеді.

Мемлекеттік басқарудың орталықсыздандырылған жүйесінің қалыптасуы жинақталған әлемдік тәжірибенің зерттелуін және әлемдік тәжірибенің зерттелуін және әлемдік тәжірибеде қарастырылатын үлгілер мен тұжырымдамалардың елдегі экономикалық басқаруды орталықсыздандыруды тереңірек зерттеуді талап етеді.

Басқарудың орталықсыздандырылуының әлемдік тәжірибесін зерттеу маңыздылығы бұл мәселені шешу жолының көптүрлілігімен анықталады және ол келесідей негізгі факторларға негізделеді: әрбір елдің аумақтық-географиялық және демократиялық ерекшелігі, әкімшілік аудандарының өзіндік сипаты, әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі, өндірістік күштерді территориялық орналастыру ерекшеліктері, қазіргі басқарудың жүйесі және бұл жүйе деңгелері арасындағы қарым-қатынас, елдің саяси құрылымы, қоғамның демократияландырылуының деңгейі, негізделген макроэкономикалық және аймақтық саясаттық және дамудың стратегиялық мақсаттары мен міндеттерінің болуы, мәдени және ұлттық мәдениет және тағы басқалар.

Мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру жүйелеріндегі елдер бойынша айырмашылығы тек оның құрылымы мен дамуының модельдерінің көптүрлілігімен ғана көрініс таппайды, сонымен бірге бұл процестің өту кезеңі, мерзімі, жағдайымен көрінеді.

Дамушы елдер үшін, соның ішінде бұрынғы посткеңестік елдер үшін қазіргі кездерге дейін басқарудағы негізгі ерекшеліктері болып мықты орталық билікті құру болды, себебі бұл елдердің ең басты мақсаты тәуелсіздіктерін алғаннан кейін елдің бірлігін және саяси бүтіндігін сақтау, нарықтық және демократиялық өзгерістердің барлығын орталықтан басқару үлгісі келесі себептер бойынша тиімсіздігін көрсетті:

- мемлекеттік, аймақтық және жергілікті мүдделердің тепе-теңдігіне қол жеткізілмеуі;
- жергілікті ресурстарды тиімді және ұтымды пайдалануды қамтамасыз ету қиындығы;
- мемлекеттік басқарудың орталық органдары жергілікті деңгейде қызметтердің шектелген көлемімен қамтамасыз етілуі немесе жергілікті ерекшеліктерді ескермей төмен сапалы тауарлар ұсынуға ғана қабілетті болуы;
- жергілікті органдардың билігі дербес және қаржылай қамтамасыз етілмегендігі кәсіпкерлікті дамыту үшін экономикалық және институционалдық жағдайларды жасау мүмкіндігінің шектеулігі.

Басқарудың орталықтандырылған моделінен орталықсыздандырылуына өтуі жүйелі және сатылап қана жүргізілуі мүмкін. Мұнда әрбір даму сатысында елдің әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық-саяси өмірінің нақты жағдайына байланысты әртүрлі міндеттер жүзеге асады.

05.06.2022ж. өткен Бүкілхалықтық Референдумнан кейінгі сөйлеген сөзінде Қазақстан Республикасы Президенті Қ.К.Тоқаев елде билік басқару органдарының барлық деңгейлерінде жаңартылу үрдістері жалғасатынын айтқан болатын. Ендігі жерде мемлекет деңгейінде басқарушылық шешімдер төмендей талаптарға сай болуы тиіс:

- тек қысқа мерзімді ғана емес, ұзақ мерзімді нәтижелерді де есепке алу;
  - басқарушылық шешімнің оң мультипликативті әсерін есепке алу;
  - адал бәсекелестік және кәсіпкерліктің еркіндігі ережелерін қамтамасыз ету;
  - мемлекеттік қызметшілердің лауазымдық міндеттерінің екі түрлі түсіндірілуін болдырмау, олардың қызметінің заңнамалық тұрғыдан дәл регламенттелуін қамтамасыз ету.
- қатаң орталықтандырылған басқару жүйесінен бас тартып, өкілетті билікті кеңейту.

Басқаша айтқанда ең алдымен мемлекеттік аппаратты реформалау көзделуде. Мемлекеттік қызметтің жаңа жүйесі сыбайлас жемқорлыққа қарсы шараларды күшейтуді, мемлекеттік қызметшілерді іріктеуде ашықтықты арттыруды, меритократия қағидаларын нығайтуды, яғни кадрларды олардың атқарған еңбектеріне орай ілгерілетуді қамтамасыз ететіні күтіледі. Басқаша айтқанда, мемлекеттік қызметші лауазымдық сатымен кезең-кезеңмен, билік сатысының бір басқарушыдан келесісіне өзінің біліктілігі мен қабілетін жетілдіре және кәсіби деңгейін арттыра отырып көтерілуі белгіленіп отыр.

Осыған дейін жүргізілген әкімшілік-бюджеттік реформалардың шеңберінде биліктің республикалық және жергілікті (облыстық, қалалық және аудандық) деңгейіндегі өкілеттіктерді шектеу жұмыстары жалғасатын болады. Мемлекеттік емес қызмет бөліктері жеке салаға өтіп, мемлекеттік мекемелер мен органдардың қызметіне кіретін мемлекеттік қызмет саласы мәселелерінің шеңбері барынша дәлірек айтқындалады, жалпы алғанда мемлекеттік басқару жүйесінің базалық негізін құру үдерісі аяқталады.

Реформалау нәтижесінде бюджеттік жүйе айтарлықтай өзгерістерге ұшырайды, бюджет жүйесінің шегі нақты түрде белгіленіп, бюджеттік бағдарламаларды бөлу заң жүзінде бекітілетін болады, республикалық және жергілікті бюджет арасындағы түсімдер көлемі анықталады. Мемлекеттік және сондай-ақ жергілікті бюджеттің негізгі көрсеткіштері оптимистік, пессимистік және нақты мөлшерлі болжамға негізделеді.

Жаңадан құрылған облыстардың жергілікті атқарушы органдарына заңнама шеңберінде белгілі бір деңгейде шеттен алып пайдалану құқығы берілді, олардағы маслихат депутаттарының саны да пропорционал бөлінді.

Ата Заңымызға өзгерістер енгізілгенге дейін Парламент те, жергілікті маслихаттар да кез келген ауданның, қаланың бюджетін тексере алмайтын. Парламент депутаттарында мұндай өкілеттік жоқ болатын. Ал ел бюджетін бекітетін орган, яғни Парламент оның қалай жұмсалатынын білуі қажет. Енді есеп комитеті мен барлық тексеру комиссиялары аудиторлық палатаға біріктіріліп, жылына екі рет мәжіліс депутаттары алдында жария түрде есеп береді. Бұл - мәжіліске бақылауды күшейтуге бағытталған мүмкіндік болып табылады. Осылайша Республикалық, облыстық және жергілікті бюджеттер бақыланатын болады.

Бюджетаралық байланыстар жүйесін жетілдіру орталық пен аймақтар мүдделерінің тепе-теңдігіне қол жеткізуге, аймақтардың экономикалық дамуында мемлекеттік басқарудың төменгі сатысында тұрғандардың мүдделерін ескеруге, сонымен қатар жергілікті бюджетке түсетін түсімдердің тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталады. Бүгінгі таңда әрекет етіп отырған кірістер мен бюджет деңгейлері арасындағы шығындарды бөлу жүйесі бұдан бұрынғы жүйелерге қарағанда бір қатар басымдықтарға ие болады. Салықтың әрбір түрінің бағытталуына орай Республикалық және жергілікті бюджет аралық кірістердің көзін нақты бөлу қамтамасыз етіледі және олардың пайдалану бағытына шек қойылады. Жергілікті бюджеттің теңгерімділігіне жоғарыда тұрған бюджет тарапынан жәрдем қаржының бөлінуі және төменде тұрған бюджеттен бюджеттік алымдарды алу тәртібі жетілдіріледі.

Жоғарыда аталған қайта құрулар бағыттарын тиімді жүзеге асырудың нәтижесінде мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесі, сондай-ақ мемлекеттік қызмет сапалы

өзгерістерге ұшырайды және олардың заманауи талаптарына сай ең алдымен сапаға мән берілуін қамтамасыз етеді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Қ.К.Тоқаев «Әділетті Қазақстан: заң және тәртіп, экономикалық өсім, қоғамдық оптимизм» Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауы: Егемен Қазақстан / 3 қыркүйек, 2024ж.
2. А.Нүкенов Жергілікті басқаруды жетілдіру. Саясат, 2023ж. №7
3. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. – М.: Омега-Л, 2015.

### Жасыл экономика: болашаққа апарар жол

А.О. Мусабекова<sup>1</sup>, Т.А.Мұрат<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.

<sup>2</sup>«Менеджмент» мамандығы бойынша 1 курс студенті  
tolganay5612@gmail.com

<sup>1,2</sup>Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазіргі таңда әлем елдері экологиялық тұрақтылықты сақтай отырып, экономикалық дамуды қамтамасыз ету мәселесіне бет бұруда. Көптеген сарапшылар жасыл экономиканы болашақ ұрпақ үшін қолайлы өмір сүру ортасын қалыптастырудың маңызды жолы деп санайды. Жасыл экономика – бұл қоршаған ортаға зиян келтірмей, табиғи ресурстарды тиімді пайдаланып, экономиканы тұрақты дамытуға бағытталған экономика түрі. Жасыл экономикаға көшу болашақ ұрпақ үшін тұрақты даму жолын қамтамасыз етіп, қоршаған ортаға ұқыпты қараудың негізгі бағытын көрсетеді.

Кілті сөздер: жасыл экономика, экология, инвестор, стратегия, инфрақұрылым, технология.

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 [1].

Осыған байланысты, «жасыл экономика» стратегиясын жүзеге асыру процесін ұлттық қауіпсіздік тұрғысынан қарастыру керек, яғни кез келген кеңеюден қорғануды қамтамасыз ете отырып, халықтың экологиялық мәдениетін арттыру және әл-ауқатын жақсарту. «Жасыл экономика» – экономикалық ғылымның соңғы екі онжылдықта қалыптасқан бағыты. Сонымен қатар, үш негізгі қағида әзірленген:

1) кеңістіктегі ықпал аясын шексіз кеңейту мүмкін емес;

2) ресурстардың шектеулі жағдайында адамзаттың шексіз өсіп жатқан қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкін емес;

3) Жер бетіндегі барлық нәрсе бір-бірімен байланысқан және өзара тәуелді.

«Жасыл экономика» басты мақсаты – қазіргі таңда сарқылатын ресурстардың (минералдар – мұнай, газ, руда және т.б.) тұтынуын азайту және оларды рационалды пайдалану. Сонымен қатар, энергия үнемдеу мен энергия тиімділігі «жасыл экономика» үшін тек негізгі факторлар емес. Шын мәнінде, «жасыл» энергетиканың дамуының негізгі факторлары энергия үнемдеу мен энергия тиімділігімен қатар, жаңартылатын энергия, қалдықтарды азайту, қайта пайдалану және өңдеу, сондай-ақ ауыл шаруашылығында экологиялық таза басқару әдістерін қолдану болып табылады [2].

«Жасыл» экономикаға көшу Қазақстанға 2050 жылға дейін әлемнің 30 ең дамыған елдерінің қатарына кіру мақсатында даму жолында жетістіктерге жетуге мүмкіндік береді. Бұл табыстың көп жағдайда елдің табиғи ресурстарға тәуелділігін жеңіп, тұрақты экономикалық өсімге көшу қабілетіне байланысты болатыны сөзсіз. Концепцияны тиімді жүзеге асыру табиғи капиталдан адами капиталға жүктемені ауыстыруға мүмкіндік беріп, осылайша ғылым мен технологияға негізделген, экологиялық таза технологиялардың дамуына серпін береді. Бұл елдің ЕХРО-2017 көрмесін сәтті өткізуге деген ұмтылыстарымен де үйлеседі. Осы бастаманың табысты болуының кілті — заманауи технологияларды қолдану, сондай-ақ заңнамалық реформаларды жүргізу, мәліметтерді мониторингтеу және әлеуетті арттыру, бұл «жасыл» экономика мақсаттарын қолдап, оған дұрыс көзқарас қалыптастырады [3].

Концепцияны әзірлеу барысында жүргізілген зерттеулер әлемдік қоғамдық игіліктерді басқару және трансшекаралық мәселелерді шешуде халықаралық деңгейде үйлесімді әрекет ету қажеттілігін көрсетті. Осыған орай, халықаралық қолдау көрсету тобы құрылып, ол көптеген маңызды «жасыл» өсім мәселелері бойынша жұмыс істейтін халықаралық ұйымдардың жетекші техникалық мамандары арасындағы ынтымақтастық желісі ретінде қызмет етеді. Сарапшылар елдің «жасыл» экономикаға көшуін жүзеге асыру үшін қажетті ынталандырулар мен механизмдерді жасауға өз тәжірибесін енгізеді.

Қазіргі таңда Еуропа мен Орталық Азия аймақтары әлемдегі ең энергия сыйымды өңірлердің бірі болып қала береді, мұнда өндірілген бірлік өнімге орташа есеппен 50%-ға көп энергия жұмсалады. Қазақстанда өнеркәсіп секторы жалпы электр энергиясын тұтынудың шамамен 62%-ын және жалпы жылу тұтынудың 43%-ын құрайды. Ел экономикасының энергия сыйымдылығы да әлемдік орташа деңгейден жоғары [3]. Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев өз халқының атына «Қазақстан жолы – 2050: Біртұтас мақсат, біртұтас мүдде, біртұтас болашақ» атты Жолдауында республика дамуының 2050 жылға дейінгі кезеңіне арналған ауқымды мақсаттарды айқындап берді. Сонымен қатар, оның жаңа «Қазақстан-2050» Стратегиясында белгіленген стратегиялық міндеттердің бұрынғы Қазақстан Республикасының 2030 жылға дейінгі даму бағдарламасы аясындағы басым тапсырмалар сияқты мерзімінен бұрын орындалатынына күмән жоқ. Жаңа Қазақстан стратегиясына мұқият қарап, бұл бағдарламалық құжаттың ғылыми-практикалық тұрғыдан толық жетілдірілгенін және халықаралық «жасыл экономика» енгізу концепциясына барынша сәйкес келетінін байқауға болады. Бұл дегеніміз, 2050 жылға қарай Қазақстан экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мен табиғатты қорғау жүйесі оңтайлы теңдестірілген елге айналады [1].

"Жасыл экономикаға" көшудің 2050 жылға дейінгі мақсаттары бойынша ұзақ мерзімді секторлық индикаторлар 1-кестеде берілген [1].

1-кесте "Жасыл экономиканың" мақсаттары мен нысаналы индикаторлары:

Сектор	Мақсаттың сипаты	Ағымдағы деңгейі	2030 ж.	2040 ж.	2050 ж.
Су ресурстары	Жер үсті суларының сапасы жақсы су айдындарының үлесі	30% (2021 ж.)	35%	50%	70%
	Су үнемдеу технологиялары енгізілетін суармалы жерлердің ауданы	279 мың га (2022 ж.)	1040 мың га	1800 мың га	2300 мың га
	Антропогендік ағынды суларды тазарту	28,55% (2018 ж.)	45%	65%	100%
Ауыл шаруашылығы	Бидайдың шығымдылығы	12,8 ц/га (2021 ж.)	20 ц/га	23 ц/га	25 ц/га
	Ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігін арттыру	2022 жылы 4 608,2 мың теңге/адамға	2020 жылмен салыстырғанда 3 есе	2030 жылмен салыстырғанда 3 есе	2040 жылмен салыстырғанда 3 есе
	Органикалық өнім өндіруге сертифицирталған ауыл шаруашылығы жерінің ауданы	2022 жылы 114 мың га	150 мың га	200 мың га	300 мың га
Ауыл шаруашылығы	Бидайдың шығымдылығы	12,8 ц/га (2021 ж.)	20 ц/га	23 ц/га	25 ц/га
	Ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігін арттыру	2022 жылы 4 608,2 мың теңге/адамға	2020 жылмен салыстырғанда 3 есе	2030 жылмен салыстырғанда 3 есе	2040 жылмен салыстырғанда 3 есе



			тырғанда 3 есе		
	Органикалық өнім өндіруге сертификатталған ауыл шаруашылығы жерінің ауданы	2022 жылы 114 мың га	150 мың га	200 мың га	300 мың га
Энергия үнемдеу және энергия тиімділігін арттыру	ЖІӨ-нің энергияны қажетсінуін төмендету	2021 жылғы деңгейден	15%	25%	35%
Электр энергетикасы	Жаңартылатын және баламалы энергия көздерінің үлесі (жалпы электр энергиясын өндіруден)	4,53% (2022 ж.)	15%	30%	50%
	Көмірді жағу негізінде электр генерациясынан бас тарту немесе оны КТС технологияларымен міндетті түрде сүйемелдеу	*осындай технологиялар бар болса	0%	50%*	80%*
Электр энергетикасы	Жаңартылатын және баламалы энергия көздерінің үлесі (жалпы электр энергиясын өндіруден)	4,53% (2022 ж.)	15%	30%	50%
	Көмірді жағу негізінде электр генерациясынан бас тарту немесе оны КТС технологияларымен міндетті түрде сүйемелдеу	*осындай технологиялар бар болса	0%	50%*	80%*
Электр энергетикасы	Жаңартылатын және баламалы энергия көздерінің үлесі (жалпы электр энергиясын өндіруден)	4,53% (2022 ж.)	15%	30%	50%
	Көмірді жағу негізінде электр генерациясынан бас тарту немесе оны КТС технологияларымен міндетті түрде сүйемелдеу	*осындай технологиялар бар болса	0%	50%*	80%*
Электр энергетикасы	Жаңартылатын және баламалы энергия көздерінің үлесі (жалпы электр энергиясын өндіруден)	4,53% (2022 ж.)	15%	30%	50%
	Көмірді жағу негізінде электр генерациясынан бас тарту немесе оны КТС технологияларымен міндетті түрде сүйемелдеу	*осындай технологиялар бар болса	0%	50%*	80%*
Ауаның ластануын азайту	Байқаулар жүргізілетін елді мекендердегі атмосфералық ауада диаметрі 2,5 микроннан кем өлшенген бөлшектердің (PM2,5) орташа жылдық шоғырлануы (мг/м <sup>3</sup> )	0,04 мг/м <sup>3</sup> (2021 ж.)	0,0251	0,0153	0,0103
	Атмосфералық ауаның ластану деңгейі жоғары елді мекендер санының азаюы	22 (2022 ж.)	10	5	0
	"ТОП-50" ірі кәсіпорындарының стационарлық көздерінен атмосфералық ауаға шығатын қатты ластаушы заттар шығарындыларының нормативтік көлемдерін қысқарту	2022 жылғы деңгейден	10%	25%	35%
Қалдықтарды басқару	Халықты коммуналдық қалдықтарды жинау және шығару бойынша көрсетілетін қызметтермен камтамасыз ету (%)	82% (2022 ж.)	90%	100%	100%
	Қалдықтардың түзілген жалпы мөлшерінен коммуналдық қалдықтарды қайта өңдеу және кәдеге жарату үлесі	25,4% (2022 ж.)	40%	50%	60%
	Қалдықтардың түзілген жалпы мөлшерінен өнеркәсіптік қалдықтарды қайта өңдеу және кәдеге жарату үлесі ** - 2021 жылғы 1 қаңтар күні қоршаған ортаға ластаушы заттардың жиынтық шығарындылары бойынша неғұрлым ірі I санаттағы елу объектіге қатысты	40%** (2022 ж.)	50%**	55%**	60%**
	Экологиялық талаптар мен санитариялық нормаларға сәйкес келетін ТҚК полигондарының үлесі	21% (2022 ж.)	50%	95%	100%
Экожүйелерді сақтау және тиімді басқару	Қорғалатын табиғи учаскелердің биоәртүрлілік үшін маңызды үлесі, Қазақстан аумағының ауданынан %	10,77% (2022 ж.)	11,5%	13,5%	17,5%
Халықтың және бизнестің экологиялық мәдениетін қалыптастыру	Ресурстарды ұтымды пайдалану туралы есептерді (ESG) жариялайтын "ТОП-50" компаниялардың үлесі	5% (2023 ж.)	20%	50%	100%
	Су ресурстарын басқару жөніндегі бассейндік кеңестер құрамындағы жұртшылық өкілдерінің үлесі	2% (2022 ж.)	5%	10%	20%
"Жасыл" қаржыландыру	Банк секторының портфеліндегі "жасыл" кредиттердің үлесі	3,17% (2023 ж.)	7,5%	15,5%	20,5%

Қор биржасының ресми тізімінің құрылымындағы "жасыл" облигациялардың үлесі	2,27% (2023 ж.)	4%	6%	8%
--	-----------------	----	----	----

Мақсатты индикаторлар арқылы елдің табиғи ресурстарын сақтау, экологиялық таза өндірістерді дамыту, және климаттық өзгерістерге қарсы күресу стратегияларын іске асыру көзделеді. Мысалы, көміртек шығарындыларын азайту, суды үнемді пайдалану, орман алқаптарын қалпына келтіру және биоалуантүрлілікті қорғау.

Ел алдында тұрған "жасыл экономикаға" көшу жөніндегі негізгі басым міндеттер:

1) ресурстарды (су, жер, биологиялық және басқа) пайдалану мен оларды басқару тиімділігін көтеру;

2) қолда бар инфрақұрылымды жаңғыртып, жаңаларын салу;

3) қоршаған ортаға қысымды жұмсартудың рентабельдік жолы арқылы халықтың әлауқаты мен қоршаған ортаның сапасын көтеру;

4) ұлттық қауіпсіздікті, соның ішінде су қауіпсіздігін көтеру болып табылады [1].

«Жасыл өсімге» көшу үшін билік органдарының, ұлттық және халықаралық инвесторлардың және қоғамның бірлескен күш-жігерін тиімді үйлестіру қажет. Нәтижесінде мемлекеттік саясаттың бірлескен жүзеге асуы динамикалық және тұрақты экономикалық өсімге әкеледі, ол экономикалық және экологиялық қолайсыз өзгерістерге төзімді болады.

Қазіргі сәттен бастап 2050 жылға дейін тұжырымдаманы іске асыру үшін қажетті қосымша инвестициялардың жиынтық мөлшері жыл сайын орта есеппен 15 млрд АҚШ долларын құрайды. 2041-2045 жылдар аралығындағы кезеңде инвестициялардың ең жоғары жыл сайынғы көлемі ЖІӨ-нің 6,2 %-ына тең болады, ал 2050 жылға дейін инвестициялар орта есеппен ЖІӨ-нің 4,4 %-ына жуық болмақ (1-сурет). Бұл ретте инвестициялардың қомақты үлесі жеке инвесторлардың қаражаты есебінен тартылатын болады [1].



Сурет 1. ЖІӨ-ге қатысты %-бен инвестицияларға қажеттілік

Е с к е р т у - автор [1] дереккөз бойынша

Қорытындылай келе, «жасыл» экономиканың осы заманғы экономикалық жүйелерді тұрақтандыруға, қорларды тиімді қолдану арқылы адамның және табиғаттың арақатынасын теңгеруге мүмкіндігі көп. Кедейшілік деңгейін төмендету, халықтың денсаулығы көрсеткішін арттыру, қоршаған ортаны жақсарту арқылы «жасыл» экономика адам капиталының сапасын көтеріп Қазақстанның ХХІ ғасырда экономикалық және әлеуметтік тиімділігін, табысын тұрақтандырады және әлемнің неғұрлым дамыған 30 елінің қатарына кіру жөніндегі мақсатқа қол жеткізуін қамтамасыз етеді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. (2013). "Қазақстан Республикасының «Жасыл экономикаға» көшуі жөніндегі тұжырымдамасы". Астана.

2. Укрепляя сотрудничество на пути к «зеленому» росту // <http://www.eco.gov.kz/new2012/2014/01/page/4/>

3. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар. «Қазақстан жолы – 2050: Біртұтас мақсат, біртұтас мүдде, біртұтас болашақ» // strategy2050.kz.

### Цифрлық платформалардың экономикаға әсері

А.С.Муканова <sup>1</sup>, М.М.Хасенова <sup>2</sup>

<sup>1</sup> «Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.

<sup>2</sup> «Менеджмент» мамандығы бойынша 4 курс студенті  
as\_ardashka\_89@mail.ru makpalmusrepovna@gmail.com

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Онлайн платформалар тез арада экономика мен қоғам үшін ерекше маңызды құбылысқа айналды. Олар тұтынушыларға және бизнеске айтарлықтай артықшылықтар әкелді, мысалы, оларға көбірек адамдармен, сауда серіктестерімен және клиенттермен тиімдірек байланысуға және мемлекеттік қызметтерді көрсетуге көмектесу. Бұл шолу Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымын (ЭЫДҰ) қарастырады және цифрлық платформалардың сипаттамаларын және олардың экономикаға, қоғамға және саясатқа әсерін талқылайды, сондай-ақ еңбек нарығын реттеу, салық салу және құпиялылықты қамтамасыз ету мәселелерін қарастырады.

Кілт сөздер: онлайн-платформалар; цифрландыру; сандық платформалардың әсері.

Цифрлық платформалардың экономикаға әсері Сандық платформалар ұйымның бизнес үлгісіндегі өзгерістерге әсер етеді. Ұйымның бизнес-модельіндегі заманауи трансформациялар басшылар мен менеджерлерден мұндай өзгерістердің қажеттілігін толық түсінуді талап етеді. Тақырып Қазақстанда да, бүкіл әлемде де өзекті. Бірақ басқа дамыған елдерде оны жүзеге асыру шаралары бұрыннан басталған болса, Қазақстанда бұл салыстырмалы түрде жақында ғана қолға алынды. Бұл осы тақырыпты зерттеуді және осы сияқты еңбектерде оның әртүрлі аспектілерін қамтуды қажет етеді.

Цифрлық экономиканың маңызды қозғаушы күші заманауи цифрлық платформалар болып табылады. Олар қарапайым пайдаланушыларға да, компаниялар мен ұйымдарға да мүмкіндік береді өз қызметін әртүрлі салаларда жүзеге асырады: бизнес, коммерциялық емес сектор, байланыс, мәліметтермен алмасу және т.б. Онлайн платформалар біздің күнделікті өміріміздің бір бөлігіне айналды, біз оларға жеке және кәсіби түрде тәуелді болдық. Онлайн платформаларды пайдалана отырып, біз тауарлар мен қызметтерді сатып аламыз және сатамыз, ақпарат табамыз және бір-бірімізбен байланыста боламыз. Біз оларды іздеу үшін пайдаланамыз: ойын-сауық, жаңалықтар, көлік, тұрғын үй, жұмыс және қызметкерлер, қосымшалар және көптеген басқа мақсаттар. Цифрлық платформалар әртүрлі тараптарға мүмкіндік беретін құралға айналды желіде өзара әрекеттесу. Платформалық бизнес деректерге негізделген экономикада айтарлықтай артықшылықтарға ие. Делдалдар ретінде әрекет ете отырып, олар платформа пайдаланушылары арасындағы онлайн әрекеттер мен транзакцияларға қатысты барлық деректерді жазып алу және алу мүмкіндіктеріне ие.

COVID-19 пандемиясы цифрлық платформалардың заманауи экономикаға әсерін арттырды. Бұл тауарды жеткізу бизнесінің дамуына серпін берді. Искерлік және жеке қарым-қатынас дерлік желіге көшті. Сандық платформалар экономикалық белсенділік үшін мүмкіндіктер берді. Бұл шолуда Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымдары қарастырылады (ЭЫДҰ). ЭЫДҰ-ның цифрлық платформаларды зерттеуге шақыруына 2016 жылғы Канкун цифрлық министрлік декларациясы түрткі болды, онда министрлер өндірісте, тұтынуға және ынтымақтастықта инновацияларды дамыту үшін онлайн платформалар

ұсынатын мүмкіндіктерді пайдаланады, сонымен бірге әлеуметтік саланы зерттейді, және экономикалық пайдалар мен платформа мәселелері, сондай-ақ саясат пен нормативтік сәйкестік. Интернет-платформалардың біздің өмірімізге ықпалының кеңеюінің салдарына жүгінбес бұрын, бұл құбылыстың мәнін анықтау қажет. Экономика көп жақты нарықтар тұжырымдамасының айналасында айналатын платформалардың анықтамасын пайдаланады: платформалар бір-бірімен басқаша әрекеттеспеуі мүмкін тұтынушылардың әртүрлі түрлері арасындағы алмасуға делдалдық етеді; олар желі әсеріне ұшыраған пайдаланушылардың әртүрлі, бірақ өзара тәуелді топтары арасындағы транзакцияларға делдалдық етеді. Онлайн платформаларды пайдаланатын адамдар мен ұйымдарды клиенттер немесе платформаның жай пайдаланушылары деп атаған дұрыс. Осылайша, есеп келесі анықтаманы пайдаланады: онлайн платформа - бұл Интернет арқылы өзара әрекеттесетін екі немесе одан да көп ерекше, бірақ өзара тәуелді пайдаланушылар топтары (фирмалар немесе жеке тұлғалар) арасындағы өзара әрекеттесуді жеңілдететін цифрлық қызмет. Бұл анықтама үкіметтік, коммерциялық және коммерциялық емес платформаларға әсер етеді, әсіресе пайдаланушыны анықтауға жеткілікті икемді болсақ. Осылайша, пайдаланушы үкіметтер әзірлеген онлайн платформалар негізіндегі мемлекеттік қызметтерді тұтынушы – азамат та бола алады. Сонымен қатар, онлайн платформаларды пайдаланатын және олардың пайдасын көретіндерге жеке тұтынушылар ғана емес, сонымен қатар жұмысшылар, үкіметтер мен кәсіпорындар, сатып алушы, сатушы немесе жұмыс беруші ретінде әрекет ете алатын ұйымдар кіреді.

Есеп онлайн платформалардың жалпы экономикалық сипаттамаларын анықтайды:

1) Оң тікелей және жанама желі әсерлері. Желі эффектісі платформаның пайдалылығының артуына қатысты, өйткені оның пайдаланушылары өзара әрекеттесудің екі жағында да (пайдаланушы және бизнес) өседі.

2) Айқас субсидиялау. Экономикалық жетістікке жету үшін онлайн-платформалар әртүрлі нарықтарды пайдаланады, осылайша қаржыландырудың көпжақты сипатын пайдаланады.

3) «Жүксіз таразылар». Бұл термин өндірістің әртүрлі факторларымен өсу шектелетін физикалық тауарлар нарықтарымен салыстырғанда деректерді сақтау, өңдеу және беру шығындарының төмен болуына байланысты жылдам және арзан экстенсивті өсу мүмкіндігін көрсетеді.

4) Жаһандық қамту. Онлайн платформалар өз қызметтерін жаһандық деңгейде ұсына алады, бұл өз кезегінде жылдам және тиімді өсуге мүмкіндік береді.

5) Панорамалық тәсіл. Платформаларды пайдаланатын компаниялар берілген платформада немесе платформаларда ұсынатын екі немесе одан да көп қызметтердің бірін-бірі толықтыруына байланысты шығындарды үнемдеуден пайда көреді.

6) Пайдаланушы деректерінің үлкен көлемін жасау және пайдалану. Пайдаланушылар ұсынған деректерді капиталдандыру барлық онлайн платформалардың ортақ мүмкіндігі болып табылады.

7) Инновацияның серпінді сипаты. Онлайн платформалар нарықтар мен нарықтық қатынастарды түбегейлі өзгертеді немесе тіпті жаңаларын жасайды. Бұл оларды әзірлемелер жылдарға созылатын және бірте-бірте жүзеге асырылатын басқа инновациялық салалардан ерекшелендіреді.

8) Қымбат шығу. Онлайн платформалар қызметтерді, ақылы мазмұнды ұсыну және деректерді жинақтау арқылы басқа қызметтерге ауысу процесін қиындатады.

Цифрлық платформалардың әсері:

Онлайн платформалар пайдаланушылар арасындағы өзара әрекеттесуді және осы өзара әрекеттесулер туралы деректерді жинау мен пайдалануды жеңілдету үшін ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) пайдалануды қоса алғанда, бірқатар ортақ мүмкіндіктерді бөліседі. Олар инновацияларды басқарады және цифрлық экономика мен қоғамда маңызды рөл атқарады. Әрі қарай, біз онлайн платформалардың қоғамға әсері туралы бірнеше мысалдарды қарастырамыз.

Экономикалық салдары:

Онлайн платформалар жаһандық экономика мен мемлекеттердің макроэкономикалық көрсеткіштерінің дамуына елеулі үлес қосты. Ең бастысы, олар инновацияға, өнімділіктің өсуіне және халықаралық саудаға ықпал етті. Онлайн платформаларды енгізу және дамыту бизнестің, тұтынушылардың мінез-құлқына және мемлекеттік қызметтердің дамуына әсер етті. Осылайша, шағын және орта бизнес көрсететін қызметтер арқылы өз өнімдерін ұсына алды, алыптар компаниялар:

Google, Amazon, AliExpress және т.б. Тұтынушылар, өз кезегінде, тауарлар мен қызметтерді сатып алу кезінде шығындарды азайтты. Олар іздеуге аз уақыт жұмсай бастады, баға мен сапаны салыстыра алды, сондай-ақ тауарларды өз орналасқан жерінен алыс сатып ала алды. Айта кетерлігі, онлайн-платформалар карта, пошта, төтенше жағдайлар қызметімен байланыс сияқты мемлекеттік қызметтерді де ұсынады.

Цифрлық технологияларды және жаңа бизнес үлгілерін пайдалану делдалдық жұмыстың пайда болуына ықпал ететін онлайн платформалардың пайда болуына әкелді. Олар жұмыс жағдайларын өзгертуде, бұл бірқатар сұрақтарды тудырды: аутсорсинг пен серіктес платформалардан табыс алатын адамдар жұмысшы немесе өзін-өзі жұмыспен қамтыған кәсіпкерлер мәртебесіне ие болуы керек пе? Онлайн жұмысшылар үшін жаңа мәртебе жасау керек пе? Жұмыспен қамту мәртебесі маңызды, себебі ол қызметкерлерге медициналық сақтандыру, еңбекті сақтандыру, жалақының тұрақтылығы, жыл сайынғы ақылы еңбек демалысы, қауіпсіздік ережелері, халықаралық еңбек құқықтары мен стандарттары, кәсіподақтар мен келіссөздер құқықтарына қатысты құқықтық қорғауларға әсер етеді. Сонымен қатар, онлайн платформалар арқылы да көп жұмыстар атқарылуда.

Әлеуметтік салдары:

Онлайн платформаларды пайдаланудың басты мәселелерінің бірі - құпиялылық. Қазіргі уақытта ең үлкен платформалар пайдаланушылар ұсынған немесе олардың қызметі кезінде жазылған деректердің үлкен көлемін біріктіреді. Бұл мәселені бірнеше құрамдас бөліктерге бөлуге болады: 1) жауапкершілік; 2) қауіпсіздік.

Соңғы онжылдықта онлайн платформалар қоғамның саяси саласына да әсер етті. Бұл көбінесе ашық пайдаланушы рұқсатымен байланысты. Сандық платформалар мұны басқалармен бөлісуді және талқылауды жеңілдетеді. Олар адамдарды оқыту процесіне қатысады. Кейбір жағдайларда, әсіресе дамушы елдерде, онлайн платформалар ең жақсы білім беру мүмкіндіктерін қамтамасыз ете алады.

Бүгінгі экономика онлайн платформаларға көбірек сүйенеді, бірақ олардың таралуы өзімен бірге бірқатар қиындықтарды да алып келді. Осылайша, онлайн платформалар қазірдің өзінде желіден тыс фирмаларды ығыстырып, бар бизнес үлгілеріне күмән келтірді. Интернет-платформа нарығының тез дамып келе жатқаны сонша, ұлттық заңнаманың оны реттеуге уақыты жоқ. Сонымен қатар, желілік платформалардың қызметі қоғамға әсер ету үшін пайдаланушы деректерін пайдалану туралы белгілі болғаннан кейін саясаткерлердің назарын аударды. Сонымен қатар, онлайн-платформалар салық салу, жұмыспен қамту және азаматтардың құқықтарын сақтау мәселелерін реттейтін монополияға қарсы қызметтер мен органдардың назарын аударады. Осылайша, онлайн платформалар экономика мен қоғамға өзінің артықшылықтарын көрсетіп қана қоймай, бірқатар мәселелерді көтерді. Есептердің ең маңызды үлесі онлайн-платформалар нарығының біркелкі еместігін, оның сәйкессіздігін және соның салдарынан цифрлық платформалардың қызметін реттеудің бірыңғай тәсілін әзірлеудің қиындығын нақтылау болып табылатынын атап өткен жөн.

### Әдебиеттер тізімі

1. «Цифровизация Казахстана: новые горизонты роста». Халықаралық зерттеулердегі Қазақстанның цифрландыру мәселелері туралы талқыланған мақалалар жинағы (2021).
2. «Цифрландырудың экономикаға оң әсері көп». Цифрландыру нәтижесінде пайда болған экономикалық жетістіктер туралы ақпарат (2024).
3. Tapscott, D. (1999). «Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence». Онлайн экономикадағы алғашқы теориялық көзқарастар.

4. «Индустрия мен өнеркәсіпті цифрландыру.» Өндірістік сектордағы технологиялық өзгерістер (2022).

5. «Цифрлық трансформация және жаңа нарықтар» Онлайн сауда мен интернет-маркетингтің шағын бизнеске әсері (2024).

## **Женское предпринимательство и программа будущих исследований**

А.О. Мусабекова

м.э.н., старший преподаватель кафедра Менеджмент  
aynash.musabekova.82@mail.ru

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Аннотация: Женское предпринимательство играет ключевую роль в социальном и экономическом развитии. За последние десятилетия женщины-предприниматели оказали значительное влияние на национальную и мировую экономику. Однако, несмотря на активизацию исследований, наше понимание этой области остается фрагментарным. Мы подчеркиваем, что будущие исследования в области женского предпринимательства могут углубить теоретические корни в контексте, влияние культурных ценностей, межнациональные различия, многоуровневые предпринимательские барьеры, цифровое предпринимательство, гендерные различия в самооэффективности предпринимателей и многое другое намерение и роль генеративного искусственного интеллекта (ИИ).

Ключевые слова: Женское предпринимательство, женщины-предприниматели, искусственного интеллект (ИИ), цифровое предпринимательство, гендер.

За последние десятилетия участие женщин в создании и управлении новыми предприятиями быстро возросло, внося значительный вклад в мировой экономический рост и социальную устойчивость. Несмотря на недавние проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в связи с пандемией (например, вынужденный уход из бизнеса), женщины, особенно в странах с доходом выше среднего, продемонстрировали рост предпринимательских намерений и реализации стартапов в период с 2019 по 2021 год [1]. Десятилетия процветания бизнеса, управляемого женщинами, и устойчивый интерес к предпринимательству в связи с пандемией свидетельствует о неизменной важности женщин-предпринимателей в оживлении мировой экономики. В то время как растущее влияние предпринимательской деятельности женщин привело к росту интереса ученых к женскому предпринимательству, в этом направлении исследований преобладают исследования, посвященные развитым англосаксонским странам. Несмотря на увеличение числа исследований, проводимых в развивающихся странах, такие исследования по-прежнему в основном основаны на теориях предпринимательства, укоренившихся в западных обществах, которые часто существенно отличаются от незападных обществ с точки зрения институциональных или культурных систем, регулирующих предпринимательскую деятельность женщин [2]. В связи с этим утверждает, что современное понимание женского предпринимательства, ориентированное на Запад, является географически предвзятым. Повторяя этот аргумент, подчеркивают, что сфера женского предпринимательства не имеет теоретического обоснования - но доходы, полученные от других незападных развивающихся стран или стран с формирующейся рыночной экономикой. Однако знания о женском предпринимательстве в других контекстах, особенно в таких крупных странах, как Китай, важны для теоретического развития этой области, поскольку женщины-предприниматели в этих регионах вносят значительный вклад в глобальное экономическое и социальное развитие [3]. Например, рост и развитие Китая, крупнейшей незападной экономики, оказывает значительное влияние на мировые рынки. Более глубокое понимание женского

предпринимательства в Китае может помочь выявить уникальные характеристики, лежащие в основе предпринимательского процесса в этой влиятельной стране, тем самым укрепив теоретические достижения с учетом культурного контекста. Действительно, женщины-предприниматели сыграли важную роль в формировании мирового бизнес-ландшафта, возглавляемого женщинами. Например, в последнем списке женщин-миллиардеров мира, добившихся успеха самостоятельно, составленном компанией Hurun, первая пятерка и около двух третей из 124 женщин-предпринимателей, перечисленных в списке, - из Китая [4]. В 2022 году в списке женщин-миллиардеров, добившихся успеха самостоятельно, по версии журнала Forbes, фигурируют 45 представительниц Китая, что составляет 44,6% от общего числа [5]. Хотя женщины участницы - число начинающих ученых в Китае выросло в геометрической прогрессии, и они добились заметных успехов, однако научные исследования в этой области не поспевают за их прогрессом. Однако почти все существующие обзорные или теоретические статьи, в которых излагаются важные идеи, имеют относительно узкую направленность, и, таким образом, более полную картину в этой области еще предстоит составить. Женское предпринимательство - это обширная и сложная область, которая может включать в себя информацию, распространенную по разным дисциплинам и скрытую в них. Обычные обзоры качественной литературы в узких рамках, несмотря на то, что они полезны для раскрытия некоторых ключевых тем, у них может быть меньше шансов получить полное представление о структуре знаний в этой области. Кроме того, такой субъективный обзор может быть менее эффективным для охвата динамики исследовательской области и может привести к предвзятости при выявлении влиятельных публикаций или тем, которые определяют интересующую область [6]. До настоящего времени накопление концептуальных, обзорных и эмпирических работ по женскому предпринимательству приводило к фрагментарности взглядов. Без более систематического, всеобъемлющего обобщая разрозненную литературу, будет трудно целостно выявить структурированные закономерности, лежащие в основе этой области исследований. Недостаток этих знаний может привести к тому, что мы упустим важные идеи, которые могут способствовать развитию теории и литературы о предпринимательстве женщин.

Таблица 1

Ключевые аспекты, которые определяют успех и рост бизнеса женщин-предпринимателей, а также основные проблемы, которые могут препятствовать их развитию.

№	Тема	Описание	Проблемы
1	Личные ресурсы	Женщины чаще используют свои сбережения	Ограниченные возможности для роста
2	Внешний капитал	Привлекают меньше кредитов и инвестиций	Сложный доступ к внешним ресурсам
3	Масштаб бизнеса	Бизнесы небольшие, рост часто медленный	Ограниченность ресурсов для расширения
4	Психологические установки	Важны баланс работа-семья, отношение к рискам	Осторожность и приоритет семейных задач
5	Человеческий капитал	Опыт и образование критически важны	Недостаток опыта в некоторых отраслях
6	Гендерные различия	Женщины сталкиваются с уникальными барьерами	Стереотипы и меньший доступ к ресурсам
Примечание – Составлено автором			

Также важно отметить, что некоторые теоретические подходы выявили институциональные и социальные проблемы, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели, а также предложили потенциально рационализированные подходы к решению проблем, связанных с изучением женского предпринимательства. В ряде случаев взаимосвязь между работой и личной жизнью является ключевым фактором при

теоретизировании и объяснении гендерных последствий или неравенства среди женщин-предпринимателей.

Женщины-предприниматели в сфере технологий и их влияние, а также финансовые проблемы деловых женщин. Несколько ключевых документов посвящены женщинам-предпринимателям в сфере технологий, исследующим социальные, психологические и экологические факторы, влияющие на эффективность их предприятий. Возможно, из-за некоторых из этих препятствий женщины-предприниматели в сфере технологий (например, в электронной промышленности), по сравнению со своими коллегами-мужчинами, более неохотно идут на большой риск и/или предпринимают более смелые шаги для получения высокой прибыли, тем самым потенциально теряя возможности для повышения эффективности венчурного бизнеса. Независимо от отрасли, существует тенденция, что предприниматели – женщины-предприниматели сталкиваются с более нетрадиционными вариантами ведения бизнеса и поиска ресурсов, как правило, связанными с технологиями. В литературе освещаются некоторые новые способы привлечения финансового капитала женщинами-предпринимателями, в том числе краудфандинг акций и платформы одноранговых цифровых займов [7], которые часто используются на основе Интернета. Однако, по сравнению с мужчинами, женщины по-прежнему реже выбирают интернет-финансирование для открытия и развития бизнеса. Независимо от того, какие варианты выбирают женщины-предприниматели при привлечении средств для стартапов или бизнеса, некоторые исследования показывают, что их доступ к финансовому капиталу довольно ограничен по сравнению с их странами - мужчинами, как и у женщин-бизнесменов в других странах с переходной экономикой. В некоторой степени отражая эту точку зрения, сообщают, что число женщин-предпринимателей прибыль в промышленном секторе отрицательно связана с объемом банковских кредитов, полученных этим сектором. Исследователи обнаружили, что женщины сталкиваются с большими препятствиями при получении бизнес-кредитов, что может быть связано с их недоверием к заявкам на получение кредитов, но, как упоминалось ранее, такое восприятие женщин-предпринимателей все еще может быть результатом потенциальных гендерных стереотипов и институциональных ограничений барьеры.

Благодаря быстрому технологическому развитию возможности цифрового предпринимательства значительно расширились. Это привело к увеличению числа исследований, посвященных женщинам-предпринимателям в сфере цифровых технологий, во многих странах, таких как Великобритания [8], Саудовская Аравия, Австралия и Египет. В этом случае будущие исследования призваны направить больше усилий на изучение женского цифрового предпринимательства. Чтобы расширить наши знания в этой области, исследования могут быть сосредоточены на многих областях, которые являются развитием в сфере цифрового предпринимательства. Например, переход к цифровому миру может потребовать от цифровых предпринимателей обладать качествами, которые выходят за рамки того, что необходимо в традиционных бизнес-моделях. Исследователи могут сравнить цифровое и традиционное предпринимательство, чтобы изучить различия в характеристиках женщин-предпринимателей, которые являются ключевыми для их успеха в бизнесе. Учитывая, что в процессе цифровизации постоянно появляются новые явления будущих исследований может быть рассмотрен вопрос об оценке проблем, с которыми сталкиваются женщины, основывающиеся и управляющие цифровыми предприятиями на постоянной основе, и о том, как они справляются с этими проблемами и реагируют на связанные с ними изменения. В то время как мир цифрового бизнеса предоставляет ценные возможности, которые приветствуются женщинами, цифровое предпринимательство также сопровождается неопределенностями и рисками, которые отличаются от традиционного предпринимательства. В будущих исследованиях также может быть изучено, как женщины-предприниматели уравнивают возможности и риски при принятии решений о цифровом бизнесе.

Таблица 2

Гендерные аспекты в предпринимательской самооэффективности и намерениях



№	Тема	Описание
1	Гендер и самооффективность	Гендер влияет на уверенность в предпринимательстве.
2	Предпринимательские намерения	Пол влияет на цели и установки предпринимателей.
3	Социально-когнитивная теория	Объясняет влияние обучения и культуры на поведение.
4	Теории и гендер	Интеграция гендера в существующие теоретические модели.
5	Культура и гендер	Гендерные различия зависят от культурного контекста.
Примечание – Составлено автором		

Искусственный интеллект и женское предпринимательство в это не раскрыто из-за недостатка данных, важно признать ту решающую роль, которую генеративный искусственный интеллект (ИИ) начал играть в преобразовании исследований в области предпринимательства. По мере дальнейшего развития технологий и инструментов искусственного интеллекта (например, ChatGPT) становится все более важным изучать их значение и потенциальные возможности применения для понимания и поддержки предпринимательской деятельности женщин - нейронные сети в этом динамичном контексте. Генеративные модели искусственного интеллекта могут способствовать получению информации, выявлению закономерностей и анализу огромных объемов данных, касающихся женского предпринимательства. Например, эти модели могут быть использованы для обработки крупномасштабных наборов данных, охватывающих различные аспекты женского предпринимательства, включая отраслевые тенденции, схемы финансирования, факторы успеха и барьеры. Анализируя такие данные, исследователи предпринимательства могут получить более глубокое представление об уникальных проблемах и возможностях, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели в разных регионах и секторах страны. Более того, модели генеративного искусственного интеллекта и машинного обучения могут способствовать генерации и тестированию сценариев [8]. Позволяя исследователям моделировать и изучать потенциальное воздействие различных политических мер, культурных сдвигов или динамики рынка на женское предпринимательство. Такое моделирование может стать ценным вкладом для политиков, практиков и самих женщин-предпринимателей, позволяя принимать решения на основе фактических данных и разрабатывать стратегии в предпринимательском контексте. Однако важно отметить, что, хотя искусственный интеллект может предложить ценные инструменты и информацию, он не является заменой другим количественным и качественным методам исследования. ИИ следует рассматривать только как дополнительный инструмент, который улучшает исследовательский процесс, а не заменяет традиционные теоретические и эмпирические подходы. Будущие исследователи в области предпринимательства могут рассмотреть возможность включения компонентов ИИ путем интеграции генеративных моделей ИИ в свои исследовательские методики. Это может включать использование методов обработки естественного языка для анализа текстовые данные, обучающие модели искусственного интеллекта выявлять закономерности [8]. О гендерном неравенстве и предпринимательском успехе или даже об использовании чат-ботов на базе искусственного интеллекта для сбора данных в режиме реального времени и оказания индивидуальной поддержки женщинам-предпринимателям. Используя потенциал генеративного искусственного интеллекта, исследователи могут использовать мощь технологий для улучшения нашего понимания женского предпринимательства.

В заключение несмотря на то, что исследования в области предпринимательства женщин появляются и постепенно накапливаются, существующая литература в основном разрозненна и еще не дает всеобъемлющей, систематизированной картины в этой области. После проведенного анализа в данной статье были предложены несколько приоритетных областей, которые будущие исследователи могут изучить для продвижения исследований в области женского предпринимательства. Например, утверждается, что эта область нуждается в дальнейших исследованиях, чтобы выявить более глубокие теоретические корни в контексте; влияние культурных ценностей; межнациональные различия; многоуровневые

предпринимательские барьеры; цифровое предпринимательство женщин; и неубедительные гендерные различия в самооэффективности и намерениях предпринимателей.

### Список литературы

1. Global Entrepreneurship Monitor. (2022). GEM 2021/22 women entrepreneurship report: From crisis to opportunity. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51084>
2. Lindvert, M., Patel, P. C., & Wincent, J. (2017). Struggling with social capital: Pakistani women micro entrepreneurs' challenges in acquiring resources. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(7–8), 759–790. <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1349190>
3. Rashid, S., & Ratten, V. (2020). A systematic literature review on women entrepreneurship in emerging economies while reflecting specifically on SAARC countries. In V. Ratten (Ed.), *Entrepreneurship and organizational change: Managing innovation and creative capabilities* (pp. 37–88). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-35415-2\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-030-35415-2_4).
4. Zamora, G. (2022). The 10 richest self-made women in the world. <https://www.forbes.com/sites/gigizamora/2022/04/05/the-10-richest-self-made-women-in-the-world/?sh=33ba8aca6c25>
5. Budler, M., Zupić, I., & Trkman, P. (2021). The development of business model research: A bibliometric review. *Journal of Business Research*, 135, 480–495. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.06.045>
6. Caglayan, M., Talavera, O., & Xiong, L. (2022). Female small business owners in China: Discouraged, not discriminated. *Journal of International Financial Markets Institutions & Money*, 80(15), Article 101649. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2022.101649>
7. Dy, A. M., Martin, L., & Marlow, S. (2018). Emancipation through digital entrepreneurship? A critical realist analysis. *Organization*, 25(5), 585–608. <https://doi.org/10.1177/1350508418777891>
8. Sheetal, A., Jiang, Z., & Di Milia, L. (2023). Using machine learning to analyze longitudinal data: A tutorial guide and best-practice recommendations for social science researchers. *Applied Psychology*, 72(3), 1339–1364. <https://doi.org/10.1111/apps.12435>

### Персоналды бағалаудың негізгі міндеттері мен әдістері

Ж.Б.Бахыт

"Менеджмент" мамандығы бойынша 1 курс магистранты  
zhaina\_bakhyt@mail.ru

Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті  
Қазақстан

Түйіндеме: Кез келген ұйым жұмысының жемісті болуы персоналдың біліктілігіне ғана байланысты емес. Оларды тиімді бағалауға да байланысты. Осы орайда, қызметкерлердің еңбегі, тәжірибесі, интелекті мен адамдардың өз еңбегіне қанағаттануын ескеру арқылы басқаруды менеджмент деп атайды. Қазіргі таңда нарықтағы кәсіпорындардың бәрі дерлік техникалық жағынан тең дәрежеде қамтамасыз етілген. Сондықтан, бәсекелестік негізінен персонал және оны басқару жүйесіне байланысты болып отыр. Сол себепті, еңбекке тартылған адамдарды сақтап қалуға ғана емес, олардың біліктілігін, деңгейін арттыруға басымдық беру керек.

Кілт сөздер: персоналды басқару, менеджмент, мотивация, бағалау

Персоналды бағалау - бұл персоналдың сандық және сапалық кәсіби сипаттамаларының лауазымның (жұмыс орнының), бөлімнің және тұтастай алғанда ұйымның талаптарына сәйкестігін белгілеудің мақсатты процесі.

Ұйымдар өз мақсаттарына жету үшін өмір сүреді. Осы мақсаттарды іске асыру дәрежесі

ұйымның қаншалықты тиімді жұмыс істейтіндігін көрсетеді, яғни ұйымдастырушылық ресурстар қаншалықты тиімді пайдаланылады [1].

Әрине, қызметкерлер өздерінің өндірістік міндеттерін бірдей орындай алмайды кез-келген ұйымда немесе бөлімшеде көшбасшылар, сырттан келгендер (аутсайдерлер) және орта шаруалар бар. Алайда, осы реттілікті жүргізу үшін әр қызметкердің өз функцияларын орындау тиімділігін бағалаудың бірыңғай жүйесі болуы керек. Мұндай жүйе ұйымның адами ресурстарын басқару тиімділігін арттырады:

- қызметкерлерді ынталандырудың оң әсері. Кері байланыс қызметкерлердің ынтасына жағымды әсер етеді, оларға жұмыс орнындағы мінез-құлқын түзетуге және өнімділікті арттыруға мүмкіндік береді;

- кәсіптік оқытуды жоспарлау. Қызметкерлерді бағалау әр қызметкердің жұмысындағы олқылықтарды анықтауға және оларды жою бойынша шараларды қарастыруға мүмкіндік береді;

- кәсіби даму мен мансапты жоспарлау. Қызметкерлерді бағалау олардың әлсіз және күшті кәсіби қасиеттерін анықтайды, бұл жеке даму жоспарларын мұқият дайындауға және мансапты тиімді жоспарлауға мүмкіндік береді;

- марапаттау, жоғарлату, жұмыстан шығару туралы шешім қабылдау.

Жоғарыда аталған артықшылықтар бағалау жүйесін енгізу кезінде ұйымға автоматты түрде келмейді. Олар бірқатар қосымша шарттар орындалған кезде ғана жүзеге асырылады:

- біріншіден, бағалау жүйесі, ең бастысы қызметкерлердің жұмысын нақты бағалау және мүмкіндігінше объективті болуы керек және оны қызметкерлер объективті деп қабылдауы керек. Бағалау жүйесіне объективтілік беру үшін оның критерийлері қызметкерлерге ашық және түсінікті болуы керек;

- екіншіден, бағалау нәтижелері құпия түрде болуы тиіс, яғни тек қызметкерге, оның басшысына, адами ресурстар бөліміне ғана белгілі болуы тиіс. Нәтижелерді жариялау ұйымда шиеленісті тудырады, менеджерлер мен бағыныштылар арасындағы антагонизмге ықпал етеді, қызметкерлерді кемшіліктерді жою жоспарын дайындаудан және іске асырудан назарын алшақтатады;

- бағалау жүйесін қызметкерлерінің қабылдауы және олардың бағалау процесіне белсенді қатысуы да оның тиімді жұмыс істеуінің шарты болып табылады.

Дәлдік, объективтілік, қарапайымдылық және түсіну тұрғысынан бірдей теңдестірілген бағалау жүйесін құру өте қиын, сондықтан бүгінгі таңда персоналды бағалаудың бірнеше жүйесі бар, олардың әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар [2].

Осылайша, персоналды бағалаудың негізгі міндеттері:

- басқарушылық әсер. Бағалау арқылы, сондай-ақ бағалау әңгімесі арқылы сіз қызметкерге оның жетістіктеріне сәйкес оның орнын көрсете аласыз, бұл персоналдың тиімді басқарылуына ықпал етеді.

- сыйақы мөлшерін анықтау, өйткені қызметкердің жетістіктерін тек объективті бағалаған жағдайда ғана оның еңбегін әділ төлеуге болады.

- персоналды дамыту, себебі бұл қызметкерлердің кәсіби өсуіне лайықты көтермелеу мен көмек түрлерін таңдауды қамтамасыз етеді

- қызметкерлерді ұтымды пайдалану, өйткені жұмысқа қабылдау, жоғарылату, жұмыстан кету туралы шешімді ауыстыру кезінде бағалау міндетті болып табылады.

- еңбек мотивациясы, өйткені бұл жетістіктерді арттыруға бағытталған қызметкерлердің саналы қызметіне серпін.

Персоналды дамыту өндірістің табысты қызметінің маңызды факторларының бірі болып табылады. Бұл ретте персоналды дамытуға инвестициялау, өндірістік қуаттарды дамытуға және жақсартуға бағытталған инвестициялаудан гөрі үлкен рөл атқарады. Персоналды дамыту-бұл персоналдың сапасын қамтамасыз етуге бағытталған бірқатар бағыттарды қамтитын көп өлшемді мәселе. Тораптық бағдарламалардың біріншісі-қызметкерлердің біліктілігін арттыру.

Ұйымдар кәсіби дамуды басқарудың, көшбасшылардың резервін дайындаудың, мансапты

дамытудың арнайы әдістері мен жүйелерін жасайды. Ірі корпорацияларда адам ресурстарын дамытуда үлкен тәжірибесі бар осы саланың мамандары басқаратын кәсіби дамудың арнайы бөлімдері бар. Жетекші ұйымдар өз персоналының кәсіби дамуына айтарлықтай қаражат жұмсайды – жалақы қорының 2-ден 10% - на дейін, мысалы, "General Motors" сияқты компания үшін жылына 1 млрд. Бұл шығындар ұйымның өз персоналын дамытуға жұмсайтын инвестициялары болып табылады, олардан өнімділікті арттыру түрінде қайтарымды күтеді.

Персоналды бағалау маңызды міндеттерді шешуге көмектесе алатындығын атап өту керек: кәсіби, ұйымдастырушылық және басқа да мәселелер бойынша қызметкермен кері байланыс орнату, сондай-ақ қызметкердің өзінің жұмысы мен сапалық сипаттамаларын бағалау қажеттілігін қанағаттандыру.

Ұйым алдында бағалау әдісін таңдау мәселесі тұруы мүмкін. Қазақстандық ұйымдарда персоналды бағалаудың дәстүрлі әдісі - аттестациялау. Нарықтық экономиканың дамуымен ішкі нарықта батыстың ірі компаниялары пайда бола бастады [3]. Олар корпоративті басқарудың жаңа стандарттарын әкелді, сонымен бірге біздің ұйымдар үшін персоналды бағалау әдістері де жаңа болды, мысалы: мақсаттар бойынша басқару; өнімділікті басқару; «360 градус» әдісі; бағалау орталығы. Осы әдістердің қысқаша сипаттамасын қарастырайық.

Мақсат бойынша басқару (МББ) - Management by objectives (MBO). МББ әдісі бойынша бағалау жүргізу менеджер мен қызметкердің тапсырмаларын бірлесіп тұжырымдауынан және есепті кезеңнен кейін олардың орындалу нәтижелерін бағалаудан тұрады. Оны құрастырудың екі нұсқасы бар:

- Басшы міндеттерді өзі анықтайды, содан кейін оларды бағынушыға жеткізеді. Сұхбаттасу барысында қызметкер өз ұсыныстарын білдіреді, нәтижесінде міндеттер түзетіледі;

- Басшы мен қызметкер міндеттерді бір-біріне тәуелсіз құрастырады, содан кейін әңгімелесу кезінде олар туралы келіседі.

Тапсырмалар ауқымын анықтағаннан кейін оларды орындау критерийлері анықталады. Есепті кезеңнің соңында жүргізілетін бағалау сұхбатында қызметкерлер мен менеджер әр тапсырманың қаншалықты сәтті орындалғанын анықтайды, сәттіліктер мен сәтсіздіктердің себептерін анықтайды және жұмыс сапасын жақсарту бойынша ұсыныстар әзірлейді. Бағалау туралы шешім әдетте жалпы болып табылады, бірақ даулы мәселелерде менеджерге басымдық беріледі. МББ әдісі бойынша бағалау нәтижелері бойынша жалақы қайта қаралады, сыйақылар төленеді, сонымен қатар материалдық емес ынталандырулар түрінде құрметті атақтар беру, дипломдармен марапаттау және т.б.

Өнімділікті басқару (ӨБ) - Performance Management (PM).

ӨБ-дың МББ-дан айырмашылығы, тек нәтижелерді ғана емес, сонымен қатар қызметкердің құзыреттілігін де бағалайды, яғни оған мақсатына жету үшін қажет жеке қасиеттер. Бағалауға ұйымның барлық қызметкерлері қатысады, басшылықтан бастап қарапайым қызметкерге дейін. Әдістің мәні бақылауда емес, басқарушы мен бағыныштының арасындағы ынтымақтастықта, яғни кері байланыс жылына бірнеше рет (ресми) шексіздікке дейін (бейресми) болуы мүмкін. Мақсат қою бойынша сұхбаттасу және қорытынды сұхбаттасу жылына бір рет өткізіледі. Кемшіліктерді жою жолдарын анықтау үшін, қызметкерлерге қосымша сұхбаттасу жылына бірнеше рет ұйымдастырылады [5].

Қорытынды сұхбатта жұмыс нәтижелерін бағалайды, даму бағыттарын анықтайды, оқыту және мансаптық өсу жоспарларын жасайды. МББ-дағы сияқты, міндеттерді қою және олардың орындалуын бағалауды басшы мен бағынушы жүзеге асырады. Шешімдер ӨБ бағалау қорытындысы негізінде қабылданады: жалақыны қайта қарау; бонустар төлеу; қызметкерді оқыту жоспарын құру; мансаптық қозғалыс; кадрлық резервке қосу.

«360 градус» әдісі.

Бұл әдіске сәйкес олар жұмысшы туралы пікірін білдіреді: менеджерлер, бағыныштылар, әріптестер мен клиенттер (немесе серіктестер), яғни. «Дөңгелек бағалау» (360 градус). Қызметкер өзін-өзі бағалай алады (егер өзін-өзі бағалау процедураға енгізілген болса). Бағалау процесі жоғарыда аталған бағалау көздерінен кері байланыс алудан тұрады. Жетекшіні бағалау

- бағалаудың ең көп қолданылатын түрі. Бағалаудың бұл түрі қызметкерлердің жеке рейтингтерін де, командалық жұмысты бағалауды да қамтиды. Өзін-өзі бағалау - бағалаудың кең таралған түрі. Өзін-өзі бағалау тікелей менеджер мен бағыныштылар арасында байланыс орнату үшін маңызды .

Әріптестердің бір-бірін көрудің ерекше мүмкіндігі бар, бірақ олардың бірін-бірі бағалау идеясына әртүрлі қарауы мүмкін. Қызметкерлерді өзара бағалау кезінде көптеген бағалаушылардың бағалауы, әріптестердің қызметкерге қатысты жеке жағымсыздықтарын теңестіреді. Бағынушылар – «төменнен жоғары» бағалауы «360 градус» бағалау процесінің ең маңызды және сонымен бірге даулы элементтерінің бірі болып табылады. Бағынушылар өз басшысының жұмысын басқа қырынан көруге мүмкіндіктері бар. Бағынушылар арасында жүргізілген бағалау, басқарушылық сапаларға қатысты жұмыс процесінің құрамдас элементтері туралы құнды мәліметтер береді. Клиенттер - бұл белгілі бір ұйымның өнімдері немесе қызметтерінің тұтынушылары. Олардың бағалауы ұйымның жетістігін диагностикалаудың ең маңызды алғышарты болып табылады. Клиенттер тарапынан келетін кері байланыстың мәні жекелеген қызметкерлерге қарағанда команданы, белгілі бір жоба нәтижелерін, бағалау кезінде көбірек байқалады.

Ассесмент-орталық (топтық және жеке). Ассесмент-орталық қызметкерлерді нақты кадр міндеті және құзыреттіліктері бойынша бағалауға арналған. Ол қамтуы мүмкін бихевиористік (ағылшын тілінен. Behaviour - мінез-құлық) сұхбаттар, сондай-ақ осы құзыреттер жиынтығы үшін арнайы әзірленген кейстер (ситуациялық ойындар). Ассесмент-орталықтың мазмұнын таңдау оны жүргізу мақсатымен анықталады. Жоғары лауазымдарға үміткерлерді таңдау және топ-менеджерлерді бағалау үшін бихевиористік сұхбатына, қызметкерлерді кадр резервіне ұсынуға, іскерлік ойындарға баса назар аударылады. Бағалауды таңдау оның бизнес міндеттеріне және ұйымның корпоративтік мәдениетіне, сондай-ақ іске асыру сауаттылығына байланысты.

Аттестациялау- бұл белгілі бір қызметкердің осы лауазымдағы жұмыс орнында жұмыс істеу стандартына сәйкестігін жүйелі түрде формальды бағалау процедурасы. Аттестациялау Қазақстанда қызметкерлерді бағалаудың ең көп таралған әдісі болып әлі де қала береді. Әрбір ұйымның белгіленген тәртіппен бекітілген персоналды аттестациялау туралы өз ережесі болуы тиіс. Аттестациялау туралы ережеде оны өткізу рәсімі мен тәртібі жазылуы тиіс. Аттестациялаудың мақсаты - жұмыс процесін және ондағы адамды кешенді аттестаттау . Ұйымда қызметкерлерді аттестациялауға дайындық бірнеше кезеңнен тұрады (сурет 1).



Сурет 1. Аттестациялауды өткізу кезеңдері

Ескерту – [5] әдебиет көздерінен құрастырылды

Келесі іс-шараларды өткізу қажет: аттестаттауды өткізу кестесін әзірлеу; аттестаттаудың қажетті құжаттарын дайындау; аттестаттау комиссияларының құрамын анықтау және оларды

дайындау; персоналды даярлау, яғни аттестаттауды өткізудің мақсаты мен тәртібі туралы түсіндіру жұмыстарын жүргізу. Аттестациялауға жататын әрбір қызметкерге оны өткізу басталғанға дейін екі аптадан кешіктірмей тікелей басшы жан-жақты бағалауды: қызметкердің кәсіптік даярлығының лауазымы бойынша біліктілік талаптарына сәйкестігін және оның еңбегіне төленетін ақының мөлшерін қамтитын ұсыныс дайындайды; кәсіби құзыреттілікті; жұмысқа деген қарым-қатынасты; лауазымдық міндеттерді орындауды; өткен кезеңдегі жұмыс нәтижелерінің көрсеткіштерін айқындайды. Презентация-сипаттама мәтін немесе форма түрінде жасалуы мүмкін. Аттестацияланатын қызметкер ұсынылған материалдармен алдын-ала, аттестаттауға дейін екі аптадан кешіктірмей танысуы керек. Нақты мерзімдер, сондай-ақ аттестаттау кестесі, аттестаттау комиссияларының құрамын ұйым басшысы бекітеді және аттестацияланатын қызметкерлерге аттестациялау басталғанға дейін екі аптадан кешіктірмей хабарлайды.

Аттестаттау комиссияларының құрамына бөлімше басшылары, жоғары білікті мамандар, кәсіподақ ұйымдарының өкілдері кіреді. Әдетте аттестациялау комиссиясының төрағасы болып, ұйым басшысының орынбасары тағайындалады. Аттестациялау комиссиясы аттестацияланатын қызметкердің презентациясын қарайды, аттестацияланатын қызметкерді және ол жұмыс жасайтын бөлімнің басшысын толықтай тыңдалым жасайды. Қызметкердің қызметін бағалау және комиссияның ұсынымдары аттестацияланатын адам болмаған кезде ашық дауыс беру арқылы қабылданады.

Аттестаттау нәтижелері (бағалау және ұсынымдар) аттестаттау комиссиясының төрағасы мен мүшелері қол қоятын аттестаттау парағында тіркеледі. Сондай-ақ, аттестаттау нәтижелері бойынша аттестаттау комиссиясы отырысының хаттамасы жасалады.

Ұйым басшысы аттестаттау комиссиясының ұсыныстарын ескере отырып, бір ай ішінде қызметкерлерге тиісті жалақы деңгейлерін немесе есеп айырысудың басқа түрлерін белгілеу туралы шешім қабылдайды. Егер аттестатталушы адам комиссия отырысына дәлелді себептермен келмесе, онда ол болмаған кезде аттестаттау жүргізілуі мүмкін (алайда, егер себеп орынды болса, онда аттестаттау кейінге қалдырылады) [6].

Персоналды аттестациялау қызметкерді мадақтау немесе жазалау мүмкіндігі, оның мансаптық өсуінің орындылығы, уақыты мен бағыттары немесе соңғысының мақсатқа сай еместігі туралы жеткілікті сенімді қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Осылайша, аттестациялау қызметкерді мінездемелерін бағалау: біліктілігін, білім деңгейі мен практикалық дағдыларын, іскерлік және жеке қасиеттерін. Бағалау критерийі - аттестациялауға жататын тиесілі тұлғалардың мамандықтары мен лауазымдарының кәсіби стандарты.

Адам өзінің қажеттіліктерін, мотивтерін, құндылықтарын тұтқыны. Дегенмен, олар кейбір негізгі принциптерді тұжырымдауға мүмкіндік берді.

### **Әдебиеттер тізімі**

1. Рикки У. Гриффин. Менеджмент. Алматы: «Ұлттық аударма бюросы» қоғамдық қоры, 2018ж.
2. Питер Друкер . Практика менеджмента . Манн, Иванов и Фербер. 2015.
3. Бельгибаева К.К. Менеджмент качества подготовки специалистов высшего учебного заведения / статья в сборн. Научно-методической конференции “Развитие бизнес - образования: методологические и практические проблемы”. – Алматы: Университет международного бизнеса, 2009
4. Мотивация трудовой деятельности. Учебно-методическое пособие-г. Дзержинск 2019 - Родионова Ю.В
5. Н.В.Кузнецова. Мотивационный менеджмент: Издательство Дальневосточного университета 2018 Владивосток.
6. Шеденов У.К. и др. Качество роста и социально-экономическое развитие сферы туристических услуг в условиях глобализации, 2010

## Еңбек нарығындағы бәсеке және роботтардың рөлі

А.О. Мусабекова<sup>1</sup>, Ж.Е. Жұмаділлә<sup>2</sup>, Ә.А.Рахадыл<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы

<sup>2,3</sup>«Физика-Информатика» мамандығы бойынша 3 курс студенттері  
zhumadillaevazhibek@gmail.com, aliyarakhadyl@icloud.com

<sup>1,2,3</sup>Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Жаһандану мен технологиялық прогресс еңбек нарығына елеулі өзгерістер әкелуде. Робототехника, жасанды интеллект және автоматтандыру өндіріс тиімділігін арттыруда, бірақ бұл үрдіс адамның рөлін төмендетіп, еңбек нарығындағы бәсекелестікті күшейтіп отыр. Бұл мақалада роботтардың адамдарды алмастыру мүмкіндігі және олардың әсері талқыланады.

Кілт сөздер: робот, бәсеке, жасанды интеллект, тиімділік.

Еңбек нарығы – экономиканың маңызды құрамдас бөлігі. Онда жұмысшылар мен жұмыс берушілер арасындағы сұраныс пен ұсыныс қатынасы қалыптасады. Бұл нарықта бәсеке маңызды рөл атқарады, себебі ол еңбекке сұраныстың және ұсыныстың арасындағы тепе-теңдікті сақтап, экономика мен қоғамның дамуына әсер етеді.

Еңбек нарығында бәсекенің рөлі. Бәсеке еңбек нарығында екі негізгі аспект бойынша жүреді: жұмысшылар арасында және жұмыс берушілер арасында.

Жұмысшылар арасындағы бәсеке. Бұл жағдайда жұмысшылар арасындағы бәсеке ең алдымен кәсіби дағдыларға, білім мен тәжірибеге байланысты болады. Жоғары білікті мамандар мен біліксіз жұмысшылар арасында сұраныс пен ұсыныс теңгерімі жиі өзгеріп отырады. Бұл бәсеке жұмысшылардың өз кәсіби деңгейлерін арттыруға, жаңа білім мен дағдыларды меңгеруге ынталандырады. Жұмыс берушілер арасындағы бәсеке. Жұмыс берушілер арасындағы бәсеке жұмысшыларды өз ұйымдарына тарту үшін жоғары жалақы, жақсы әлеуметтік жағдайлар мен қолайлы еңбек шарттарын ұсынуға мәжбүр етеді. Бұл бәсеке жұмысшыларға өз құндылықтарын арттыруға мүмкіндік береді, сонымен қатар еңбек нарығындағы жағдайды жақсартады. Бәсекенің еңбек нарығына әсері. Еңбек нарығындағы бәсеке бірнеше негізгі салаларға әсер етеді: Жалақының деңгейі. Бәсеке жұмысшылардың еңбек ақысына тікелей әсер етеді. Жоғары бәсекелі ортада жұмыс берушілер үздік мамандарды тарту үшін жалақыны арттыруға тырысады. Бұл өз кезегінде жұмысшылардың өмір сүру деңгейін көтереді [1].

Кәсіби біліктіліктің артуы. Жұмысшылар өздерінің кәсіби деңгейін үнемі көтеруге тырысады, себебі тек осындай жағдайда олар бәсекеге қабілетті бола алады. Бұл еңбек нарығында сапалы кадрлардың көп болуына әкеледі. Еңбек шарттарының жақсаруы. Бәсеке жұмыс берушілерге өз қызметкерлері үшін жақсы жұмыс жағдайларын жасауға міндеттейді. Бұл еңбек нарығындағы жалпы жағдайды жақсартады. Бәсекенің әлеуметтік және экономикалық мәселелері еңбек нарығында бәсеке белгілі бір әлеуметтік және экономикалық мәселелерді де туындатады. Мысалы: Жұмыссыздықтың артуы. Жоғары бәсеке жұмыссыздықтың артуына әкелуі мүмкін, әсіресе еңбек нарығында сұранысқа ие мамандықтар бойынша жұмыссыздық жоғары болса. Әлеуметтік теңсіздік. Бәсеке жұмысшылардың арасында әлеуметтік теңсіздікті күшейтеді, себебі жоғары білікті жұмысшылар жоғары жалақы алады, ал біліксіз жұмысшылар төмен жалақы мен жұмыссыздыққа ұшырайды [2].

Еңбек нарығындағы бәсеке – бұл экономикалық процестердің ажырамас бөлігі. Ол еңбек ресурстарының тиімді пайдаланылуына, жұмысшылардың кәсіби деңгейінің артуына және жұмыс берушілердің сапалы кадрларды тартуына ықпал етеді. Дегенмен, бәсеке бірқатар әлеуметтік және экономикалық мәселелерді де туындатуы мүмкін, сондықтан оны басқару маңызды. Қазақстанның еңбек нарығындағы бәсеке деңгейі жоғары болып, жұмысшылар мен жұмыс берушілер арасындағы тепе-теңдік сақталуы тиіс [1].

Роботизацияның еңбек нарығына ықпалы; Роботтар мен автоматтандырылған жүйелер физикалық және қайталанатын жұмыстарда адамды алмастыра алады. Мысалы, өндірістік зауыттарда құрастыру желілері, қоймалардағы логистика, тіпті көлік жүргізу салалары автоматтандырылуда. Мұндай өзгерістердің негізгі артықшылықтары: Өнімділіктің артуы: Роботтар жылдам әрі қателіксіз жұмыс істейді. Шығындардың төмендеуі: Еңбек ақысы мен әлеуметтік төлемдер қажеттілігі жойылады. Қауіпсіздік: Қауіпті және зиянды өндірістерде роботтарды қолдану адам өміріне қауіп-қатерді азайтады. Дегенмен, роботизацияның теріс әсері де бар: Жұмыссыздық деңгейінің артуы. Еңбек нарығындағы мамандықтар құрылымының өзгеруі. Әлеуметтік теңсіздіктің күшеюі.

Роботтар мен адамдардың мүмкіндіктерін салыстыру. Роботтар мен адамдардың айырмашылығы олардың қабілеттерінде жатыр. Роботтар: Қайталанатын және алгоритмделген процестерді мінсіз орындайды, бірақ олар шығармашылық пен эмоцияны талап ететін жұмыстарды атқара алмайды. Адамдар: Интеллектуалдық шешімдер қабылдау, жаңа идеялар мен стратегияларды әзірлеу, коммуникация және эмоционалдық интеллект талап етілетін салаларда әлі де қажет.[4] Роботтар адамдарды толық алмастыра ала ма? Роботтардың адамдарды толық алмастыруы екіталай, себебі: Шығармашылық және эмоция: Мұғалімдер, дәрігерлер, өнер саласындағы мамандар роботтардан артықшылығын сақтайды. Адам мен роботтың серіктестігі: Роботтар адамның көмекшісі ретінде әрекет етеді, ал күрделі мәселелерді шешу адамға жүктеледі. Жаңа жұмыс орындарының пайда болуы: Робототехника және автоматтандыру саласында бағдарламашылар, инженерлер, техниктер секілді жаңа мамандықтар пайда болуда [3].

Еңбек нарығындағы бәсекеге бейімделу жолдары. Роботизация жағдайында еңбек нарығында бәсекеге қабілетті болу үшін: Мамандықтар мен дағдыларды жаңарту: IT, робототехника және деректерді талдау салаларын меңгеру. Үздіксіз білім алу; Қосымша курстар мен тренингтер арқылы жаңа салаларды игеру. Эмоционалдық және коммуникациялық дағдыларды дамыту: Роботтар бұл дағдыларды алмастыра алмайды.

Роботтарды белгілі бір салаларға кірістіру олардың артықшылықтарын барынша тиімді пайдалану және адам еңбегін толықтыру тұрғысынан маңызды [5]. Төменде роботтарды енгізу үшін қолайлы салалар мен олардың қолдану артықшылықтары ұсынылады:

Өндіріс және өнеркәсіп

Қолдану салалары: Құрастыру желілері, дәнекерлеу, бояу, бөлшектерді сұрыптау. Неге роботтар тиімді? Тұрақты және жылдам жұмыс. Жұмыс сапасының біркелкілігі. Адамдар үшін қауіпті аймақтарда жұмыс істей алады. Артықшылықтары: Тұрақты және жылдам жұмыс. Қателіктерді азайту. Қауіпті өндірістік жұмыстарда адамдарды алмастыру.

Құрылыс саласы. Құрылыс саласында роботтар жоба бойынша жұмысшылардың орнын басуға мүмкіндік береді. Олар адамды ауыр еңбекпен алмастырып, тиімділік пен қауіпсіздікті арттырады.

3D басып шығару: 3D басып шығару технологиясы арқылы үйлер мен ғимараттарды жасауға болады. Бұл роботтардың құрылыс жұмыстарына қатысуының бір мысалы.

Робот-құрылысшылар: Әр түрлі роботтар бетон құю, қабырғаларды қалау, құрылыс материалдарын тасымалдау сияқты жұмыстарды орындай алады [6].

Логистика және қойма жұмыстары. Қолдану салалары: Жүк тасымалдау, сұрыптау, қоймалардағы инвентаризация. Қоймаларды басқару және инвентаризация. Неге роботтар тиімді? Ауыр жүктерді тасымалдау. Қателіктерді азайту және жұмыстың жылдамдығын арттыру. Артықшылықтары: Тауарларды жылдам әрі тиімді сұрыптау. Қойма кеңістігін тиімді пайдалану. Логистикалық процестердің үзіліссіз жұмысы.

Денсаулық сақтау. Медицина саласында роботтар мен жасанды интеллекттің көмегі көп. Олар дәрігерлердің жұмысын жеңілдетіп, түрлі процедураларды тиімді орындауға мүмкіндік береді. Операциялық роботтар: Мысалы, Da Vinci Surgical System сияқты роботтар дәрігерлерге минималды инвазиялық хирургиялық операцияларды орындауға көмектеседі. Бұл роботтар өте дәл әрекет ете алады және операция кезінде адамның қателіктерін азайтуға мүмкіндік береді. Робот-фармацевт: Жасанды интеллект дәрігердің кеңестерін негізге ала



отырып, диагноз қоюға, емдеу жоспарын ұсынуға қабілетті. Сонымен қатар, автоматты дәрі-дәрмек дозасын жасау, лабораториялық тесттерді талдау, робот-хирургтар пациенттерді бақылауға алады.

Қолдану салалары: Ота жасау, диагностика, фармацевтика өндірісі. Артықшылықтары: Хирургиядағы жоғары дәлдік. Ауруларды ерте анықтау. Қателіктерді азайту арқылы адам өмірін сақтау. Адамды алмастыратын жұмыстар: Хирургиялық операциялар (мысалы, Da Vinci хирургиялық жүйесі). Диагностика және емдеу жоспарларын жасау. Неге роботтар тиімді? Жоғары дәлдік пен қателіктерді азайту. Адамдар үшін қауіпті немесе қиын тапсырмаларды орындау [8].

Ауыл шаруашылығы. Ауыл шаруашылығы саласында роботтар жұмыс күшін алмастыруда маңызды рөл атқарып келеді. Олар өндіріс процесін автоматтандырып, тиімділікті арттыра алады. Дән себу және жинау: Автономды тракторлар мен дрондар ауыл шаруашылығында егін егу, суару және егін жинау жұмыстарын автоматты түрде атқара алады. Ауа райын болжау және дақылдарды бақылау: Жасанды интеллект ауыл шаруашылығы дақылдарының өсімін бақылап, оңтайлы егіншілік әдістерін ұсынуға көмектеседі. Сонымен қатар, дрондар мен роботтар егіндерді зиянкестер мен аурулардан қорғау үшін мониторинг жасайды. Қолдану салалары: Егін егу, жинау, мал шаруашылығындағы мониторинг. Малдарды бақылау және азықтандыру. Неге роботтар тиімді? Еңбек ресурстары жетіспейтін аймақтарда тиімді шешім. Табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану. Артықшылықтары: Өнімділікті арттыру. Қолмен атқарылатын ауыр жұмыстарды жеңілдету. Табиғи ресурстарды тиімді пайдалану.

Қызмет көрсету саласы. Қолдану салалары: Қонақ үйлерде тазалық, кафелердегі қызмет көрсету, кеңселердегі ақпарат беру. Банктер мен дүкендердегі ақпарат беру. Неге роботтар тиімді? Жылдам және стандартталған қызмет көрсету. Тәулік бойы жұмыс істеу мүмкіндігі. Артықшылықтары: Қызмет көрсету сапасын стандарттау. Қызмет көрсету жылдамдығын арттыру [7].

Қауіпсіздік және күзет қызметтері. Қауіпсіздік саласында роботтар мен дрондар адам орнын баса алады, әсіресе қауіпсіздік бақылауын автоматтандыру үшін. Дрондар мен роботтар: Қауіпсіздік мақсатында дрондар қоғамдық орындарда, ғимараттарда немесе басқа да маңызды нысандарды бақылау үшін қолданылады. Роботты күзетшілер: Кейбір компаниялар автоматтандырылған роботтарды күзет қызметі ретінде қолдануда. Бұл роботтар белгілі бір аймақтарды бақылап, күдік туғызатын әрекеттерді анықтай алады [8].

Қаржы саласы. Қаржы секторында роботтар мен жасанды интеллект қаржылық кеңес беру, инвесторлар үшін шешімдер қабылдау, трейдинг сияқты қызметтерді орындауға қабілетті. Алгоритмдік трейдинг: Жасанды интеллект пен машиналық оқыту алгоритмдері қор нарығында ақпаратты өңдеп, адамға қарағанда өте жылдам және дәл сауда жасауға мүмкіндік береді. Қаржылық кеңес беру: Роботтар қаржылық кеңес беру қызметтерін автоматтандырып, жеке тұлғалар мен компанияларға инвестициялық шешімдер ұсына алады. Робот-кеңесшілер бұл қызметті ұсынып келеді [8].

Шығармашылық және инновация. Роботтар қазіргі уақытта шығармашылық процестерге қатысуы мүмкін, бірақ толыққанды инновацияларды енгізу және шығармашылық жұмыстарды жасау тек адамдарға тән қасиет болып қала береді. Жасанды интеллект шығармашылық тапсырмаларды орындауы мүмкін, бірақ ол көбінесе бұрыннан бар мәліметтер мен үлгілерге сүйенеді, ал адам өз тәжірибесі мен интуициясына негізделген жаңа идеяларды ұсынып отырады. Мысал: Өнер, әдебиет, жаңа ғылыми идеялар мен жетістіктер [9].

Қызмет көрсету және клиенттермен жұмыс. Қызмет көрсету саласында роботтар мен жасанды интеллект көптеген клиенттермен байланысты жұмыстарды атқара алады. Чат-боттар мен виртуалды көмекшілер: Олар тұтынушылардың сұрақтарына жауап беріп, қызмет көрсету саласында маңызды рөл атқарады. Мысалы, банк немесе телекоммуникация компаниялары чат-боттар арқылы клиенттермен байланыса алады. Робот-дайындықшы: Кейбір мейрамханалар мен кафе роботтарды тағамды әзірлеу немесе тапсырыстарды қабылдау үшін қолданады [8].

Көлік және тасымалдау. Өндірістік салада роботтар бұрыннан бері қолданылады, бірақ қазіргі уақытта олар одан да жоғары деңгейде дамып, адамдардың жұмысын толығымен алмастыра алады. Роботтық өндіріс желілері: Toyota, Tesla сияқты компаниялар өндіріс желілерінде роботтарды қолданады, олар көлік және басқа да өнімдерді жинау процесін автоматтандырады. Сапа бақылау: Жасанды интеллект өнімдердің сапасын тексеру, ақауларды анықтау сияқты қызметтерді атқара алады. Адамды алмастыратын жұмыстар: Автономды көліктер мен дрондар арқылы тасымалдау. Қоғамдық көлікті автоматты басқару. Неге роботтар тиімді? Қауіпсіздікті арттыру (адам қателіктерін жою). Жолдағы кептелістерді азайту.

Қауіпсіздік және құтқару жұмыстары. Адамды алмастыратын жұмыстар: Қауіпті аймақтарда бақылау жүргізу (мысалы, ядролық зауыттар). Табиғи апаттарда құтқару және іздеу жұмыстары. Неге роботтар тиімді? Адам өміріне қауіп төндіретін жұмыстарды орындау. Экстремалды жағдайларда әрекет ету қабілеті [9].

Білім беру. Роботтар білім беру жүйесін қалай өзгертуі мүмкін? Олар оқушыларға білім беру процесін оңтайландыра ала ма, әлде оларды тек адам мұғалімдерінің көмекшісі ретінде пайдалану тиімді ме? Қолдану салалары: Виртуалды оқыту, оқытуға арналған роботтар, интерактивті құралдар. Білім беру жүйесінде оқушылардың қажеттіліктері әртүрлі болғанымен, дәстүрлі оқыту модельдері көп жағдайда бірдей тәсілдерді қолданады. Алайда, роботтар мен жасанды интеллект оқыту процесін жеке дараландыруға мүмкіндік береді. Интерактивті оқыту: Жасанды интеллект (AI) оқушының білім деңгейін, қызығушылықтарын және қарқынын түсініп, әрбір оқушыға арналған жеке оқыту бағдарламасын жасауға мүмкіндік береді. Жылдам кері байланыс: Роботтар мен AI оқушыларға тапсырмалар орындау барысында жылдам кері байланыс беріп, оларды дәлдікпен дұрыс бағытқа сала алады. Бұл оқушының білімін тиімді әрі нақты түрде арттыруға көмектеседі. Мысал: AI мұғалімдері немесе адаптивті оқыту платформалары — бұл оқушының деңгейіне қарай сабақтардың мазмұнын өзгертіп отыратын жүйелер (мысалы, Khan Academy, Duolingo сияқты платформалар). Роботтар мен AI мұғалімдер оқытудағы кейбір қарапайым, қайталанатын және әкімшілік жұмыстарды автоматтандыра алады. Мұндай жұмыстарға жататындар:

Құжаттарды тексеру: Роботтар немесе AI жүйелері студенттердің тесттерін, тапсырмаларын, эсселерін автоматты түрде тексеріп, бағалай алады. Кері байланыс беру: Роботтар студенттердің жұмысын бағалап, қай жерде қателескенін нақты айтып береді. Мысал: AI жүйелері студенттердің жазбаша жұмыстарын немесе математикалық есептерін бағалап, жауаптардың дұрыстығын тексеру арқылы мұғалімдерге көмектеседі. Роботтар мен жасанды интеллекттің көмегімен білім әрқашан және барлық жерде қолжетімді бола алады. Бұл әсіресе шалғай ауылдарда немесе қаржылық мүмкіндіктері шектеулі адамдар үшін маңызды. Қашықтан оқыту: Жасанды интеллект қашықтан оқыту процесін қолдай алады, оқушыларға үйде отырып білім алуға мүмкіндік береді. Көп тілде оқыту: AI жүйелері оқушылардың ана тіліне немесе басқа тілдерге бейімделіп, білім беру процесін әртүрлі тілдерде жүргізуге мүмкіндік береді. Мысал: Duolingo сияқты тіл үйрету қосымшалары жасанды интеллект негізінде жұмыс істейді және әр оқушыға арналған жеке тіл үйрету бағдарламасын ұсынады. Бұл әсіресе оқу процесінің кейбір аспектілерін жеңілдетуде пайдалы. Мұғалімдерге көмек көрсету: Роботтар мұғалімдерге сабақтарды дайындау, оқу жоспарларын жасау, оқушылардың нәтижелерін бақылау сияқты тапсырмаларды орындауда көмек көрсете алады. Бұл мұғалімдерге өздерінің негізгі міндеттеріне көбірек уақыт бөлуге мүмкіндік береді. Мысал: Роботтарды класстағы тәртіпті бақылаушы ретінде пайдалану. Олар оқушылардың қатысуын бақылайды және қажетті ақпаратты немесе тапсырманы көрсету үшін интерфейс ретінде қызмет етеді [10].

Қорытындылай келе роботтар қазіргі заманғы технологиялық жетістіктердің айқын нәтижесі ретінде еңбек нарығына айтарлықтай ықпал етуде. Олар өндіріс, логистика, ауыл шаруашылығы, денсаулық сақтау, көлік, қызмет көрсету және қауіпсіздік сияқты салаларда адамның орнын ішінара немесе толық баса алады. Бұл өзгерістердің негізгі себептері роботтардың жоғары дәлдігі, өнімділікті арттыруы және қауіпсіздікке басымдық беруімен байланысты. Дегенмен, роботтар адамдардың барлық салалардағы орнын алмастыра

алмайды. Шығармашылық, эмоция, стратегиялық ойлау, және қарым-қатынас дағдылары қажет болатын салаларда адамның рөлі маңызды болып қала береді. Мұндай салаларға білім беру, мәдениет, медицинадағы пациентпен қарым-қатынас, жетекшілік және өнер жатады.

Роботизацияның артықшылықтары: Өндіріс тиімділігі мен жылдамдығы артады. Қауіпті немесе зиянды жағдайларда адамның орнына жұмыс істеу мүмкіндігі. Шығындарды азайту және үзіліссіз жұмыс істеу.

Кемшіліктері: Жұмыссыздық деңгейінің артуы. Әлеуметтік теңсіздіктің күшеюі. Кейбір мамандықтардың толығымен жойылуы.

Адамның бейімделу жолдары: Роботизация жағдайында адамдардың еңбек нарығында өз орнын сақтап қалуы үшін үздіксіз білім алу, жаңа дағдыларды меңгеру және технологиялық прогреске бейімделу маңызды. IT, робототехника, деректерді талдау және басқару салаларында біліктілік алу еңбек нарығындағы бәсекелестікті күшейтуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, эмоционалдық интеллект пен қарым-қатынас дағдыларын дамыту роботтардың орнын баса алмайтын салаларда маңызды артықшылық болып қала береді. Роботтар адамның еңбегін толықтырушы құрал ретінде қабылдануы тиіс. Адам мен роботтың серіктестігі тиімділікті арттырып, қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын жаңа деңгейге көтере алады. Сондықтан, роботизацияның артықшылықтарын пайдалана отырып, адамның бірегей қасиеттерін сақтап қалу – болашақ еңбек нарығының негізгі бағыты болуы тиіс.

### Әдебиеттер тізімі

1. Дьяков, И. В. (2020). Цифровизация в производственной сфере и её влияние на рынок труда. М.: Научный мир.
2. Байтулаева, А. Р. (2019). Автоматизация и роботизация в современных условиях экономики. Алматы: Экономика.
3. Ермухамедов, К. А. (2021). Влияние роботизации на трудовую деятельность и рынок труда. Астана: Астана Университеті баспасы.
4. Лемешев, М. С. (2020). Инновационные технологии в сфере производства: от автоматизации до роботизации. СПб.: Питер.
5. Программы и технологии в образовании (2022). Роботы в образовании: будущее уже сегодня. Вестник образования, 5(42), 45-57.
6. World Economic Forum. (2020). The Future of Jobs Report 2020. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2020>
7. Anderson, C. (2019). Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future. London: Hachette UK.
8. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W.W. Norton & Company.
9. Gärtner, B., & Greiner, L. (2021). Robotics and Automation: Changing the World of Work. Springer.
10. Frank, D. (2018). Robots: The Future of Work and the Threat of Automation. New York: Harper Business.

## Мемлекеттік басқаруды цифрландыру: тұжырымдамалық негіздер мен қазіргі заманғы сын-тегеуріндер

Д.Т. Нұрсұлтан<sup>1</sup>, С.Ш. Мамбетова<sup>2</sup>, С.С. Дарибеков<sup>3</sup>

<sup>1</sup> «Мемлекеттік және жергілікті басқару» білім бағдарламасы бойынша 1 курс докторанты

<sup>2</sup> э.ғ.к., менеджмент кафедрасының профессоры

<sup>3</sup> э.ғ.к., менеджмент кафедрасының қауымдастырылған профессоры

0303\_duks@mail.ru, sagynysh.2012@mail.ru, seka28@mail.ru

<sup>1,2,3</sup> Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазақстандағы мемлекеттік басқаруды цифрландыру - мемлекеттік органдар мен азаматтар арасындағы өзара әрекеттің тиімділігін арттыру мақсатында ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) енгізуге бағытталған стратегиялық процесс. Цифрландыру жыл өткен сайын тек әкімшілік реформалардың негізгі элементі ғана емес, сонымен қатар мемлекеттік қызметтердің ашықтығы мен қолжетімділігін арттырудың маңызды қозғаушы күші болып табылады. Мақалада мемлекеттік басқарудың цифрлық трансформациясының негізгі тұжырымдамалары, олардың Қазақстан контекстінде жүзеге асырылуы, сондай-ақ цифрлық мемлекетке өту жолында елдің тап болған негізгі сын-қатерлері қарастырылды. Киберқауіпсіздік, цифрлық теңсіздік, халықтың цифрлық сауаттылығы және мемлекеттік органдар арасындағы координация мәселелеріне ерекше назар аударылды. Қазақстандағы цифрландырудың негізгі көрсеткіштерін қамтитын статистикалық мәліметтер ұсынылып, қазіргі мәселелерді шешуге және мемлекеттік басқарудағы цифрлық технологиялардың әрі қарай дамуын ынталандыруға бағытталған тәжірибелік ұсыныстар жасалды. Қорытындыда «Цифрлық Қазақстан» стратегиясын сәтті жүзеге асыру және тиімді электрондық үкімет жүйесін қалыптастыру үшін кешенді тәсілдің маңыздылығы атап өтілді.

Кілт сөздер: цифрландыру, мемлекеттік басқару, цифрлық трансформация, цифрлық экономика, электрондық үкімет, киберқауіпсіздік, цифрлық теңсіздік.

Мемлекеттік басқаруды цифрландыру - мемлекеттік аппаратты модернизациялаудың маңызды кезеңі, басқарудың тиімділігін арттыруға және мемлекет пен азаматтар арасындағы өзара әрекеттің сапасын жақсартуға бағытталған. Соңғы онжылдықтарда көптеген елдер, оның ішінде Қазақстан, мемлекеттік қызметтің түрлі салаларында ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) белсенді енгізіп келеді. Қазақстанда цифрландырудың дамуын айқындайтын стратегиялық құжат болып 2018 жылы күшіне енген «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы табылады. Бұл бағдарлама елдің экономикалық, білім беру, денсаулық сақтау және мемлекеттік басқару салаларында инновациялық цифрлық шешімдерді енгізуді мақсат етеді, сондай-ақ жаһандық технологиялық өзгерістер жағдайында тұрақты дамуды қамтамасыз етуге бағытталған [1].

Мемлекеттік басқаруда цифрлық технологияларды тиімді пайдалану мемлекеттік органдар мен азаматтар арасындағы өзара әрекетті жақсартып, көрсетілетін мемлекеттік қызметтердің ашықтығын, қолжетімділігін және тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Цифрлық шешімдер арқылы әкімшілік кедергілерді айтарлықтай азайтуға, мемлекеттік қызметтерді алу рәсімдерін жеңілдетуге және азаматтардың мемлекеттік басқару процестеріне қатысу деңгейін арттыруға қол жеткізуге болады.

Цифрлық технологияларды мемлекеттік басқаруға енгізудің негізгі артықшылықтары ретінде келесілерді атап өтуге болады:

1. Ашықтық пен азаматтардың сенімін арттыру. Цифрландыру мемлекеттік органдарға өз қызметі туралы ақпаратты азаматтарға ұсынуға мүмкіндік береді, осылайша мемлекеттік қызметтердің имиджін жақсартып, қоғамның билік органдарына деген сенімін арттырады [2].

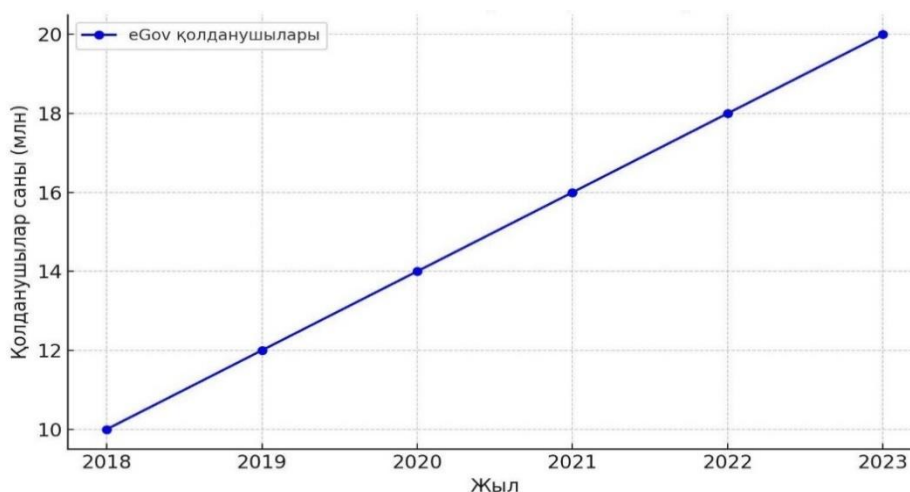
2. Әкімшілік кедергілерді азайту. Автоматтандырылған жүйелер мен электрондық платформаларды пайдалану азаматтар мен мемлекеттік мекемелер арасындағы өзара әрекетті

айтарлықтай жеңілдетеді, сыбайлас жемқорлық пен бюрократиялық кедергілерді барынша азайтуға мүмкіндік береді [3].

3. Мемлекеттік қызметтердің қолжетімділігін арттыру. Электрондық үкіметтің (eGov) жүйесін дамыту азаматтарға мемлекеттік қызметтерді алу процесін айтарлықтай жеңілдетіп, оның рәсімделуіне кететін уақыт пен қаржы шығындарын азайтуға көмектеседі [4].

Қазақстандағы цифрландырудың айқын мысалы ретінде электрондық үкіметтің eGov порталының дамуын келтіруге болады, бұл азаматтардың мемлекеттік қызметтерге қолжетімділігін айтарлықтай жеңілдетті. 2018 жылы іске қосылғаннан кейін портал пайдаланушыларының саны айтарлықтай артты, бұл азаматтардың онлайн қызметтерге деген қызығушылығының жоғары екенін көрсетеді.

Төменде 2018-2023 жылдар аралығындағы eGov порталының пайдаланушылар санының өсу серпінін бейнелейтін сызба (1 сурет) ұсынылған.



Сурет 1. Елімізде 2018-2023 жылдар аралығындағы eGov порталын пайдаланушылар санының өсу серпіні

Е с к е р т у: [5] дереккөз

2018 жылы eGov іске қосылған сәтте пайдаланушылар саны 8 миллионды құрады, бұл электрондық мемлекеттік қызметтердің бастапқы даму кезеңін көрсетеді. 2023 жылға қарай пайдаланушылар саны 17 миллионға жетті, бұл порталдың функционалын кеңейту және қолжетімді қызметтер санын арттыру нәтижесінде жүзеге асты. Портал пайдаланушыларының санының қарқынды өсуі 2020–2021 жылдары айқын көрінді, себебі COVID-19 пандемиясы мемлекеттік қызметтерді қашықтықтан алу үрдісін айтарлықтай жеделдетті, бұл өз кезегінде қосымша миллиондаған пайдаланушыларды тартты.

Бұл мәліметтер пайдаланушылар санының артуы мемлекеттік қызметтердің сапасының жақсаруымен және азаматтарға цифрлық шешімдердің қолжетімділігінің артқанымен байланысты екенін көрсетеді, сондай-ақ «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы аясында қол жеткізген жетістіктерді растайды [5].

Осылайша, Қазақстанда мемлекеттік басқаруды цифрландыру тек технологиялық процесс ғана емес, азаматтардың өмір сүру сапасын жақсарту және цифрлық экономика жағдайында мемлекеттік институттардың қызметін жетілдіруге бағытталған маңызды қадамға айналды.

Мемлекеттік басқаруды цифрландырудың тұжырымдамалық негіздері

Мемлекеттік басқаруды цифрландыру мемлекеттік қызметтердің сапасын жақсартудың және мемлекеттік органдардың тиімділігін арттырудың маңызды факторына айналып отыр. Қазақстан үшін бұл процестегі маңызды қадам «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының қабылдануы болды, ол елдің цифрлық трансформациясын жүзеге асырып, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласындағы жедел өзгерістер жағдайында тұрақты дамуды қамтамасыз етуге бағытталған. Бағдарлама экономика, денсаулық сақтау, білім беру және мемлекеттік қызметтерді ұйымдастыру мен ұсыну сияқты кең ауқымды бағыттарды қамтиды.

## «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы

2018 жылы іске қосылған «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) еліміздің әртүрлі салаларына интеграциялауға бағытталған. Оның іске асырылуы тек мемлекеттік қызметтердің сапасын жақсартуға ғана емес, барлық деңгейдегі мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыруға да бағытталған. Бағдарлама төрт негізгі бағыттан тұрады:

### 1. Экономиканы цифрландыру

Бұл бағыт ауыл шаруашылығы, көлік, денсаулық сақтау және білім беру сияқты маңызды салаларда заманауи АКТ енгізуді қамтиды. Ауыл шаруашылығы саласында цифрлық платформалар мен дәл егіншілік жүйелерін енгізу арқылы өнімділікті арттырып, өндіріс шығындарын азайтуға мүмкіндік туды. 2023 жылы Қазақстандағы ауыл шаруашылығында цифрландыру деңгейі 25%-ға артты, бұл саланың 10%-ға өсуіне ықпал етті [1].

### 2. Адам капиталын дамыту

Бұл бағыттың негізгі мақсаты халықтың цифрлық сауаттылығын арттыру болып табылады, ол мектеп оқушыларын, студенттерді және ересек адамдарды ақпараттық технологиялар мен бағдарламалаудың негіздеріне оқытуды қамтиды. Сонымен қатар, ИТ және инновациялық технологиялар саласында мамандарды даярлау да маңызды, өйткені бұл жаңа салалар мен технологиялық шешімдерді дамыту үшін аса қажет. 2023 жылғы мәлімет бойынша, Қазақстан азаматтарының 85%-ы негізгі цифрлық дағдыларға ие, бұл олардың электронды қызметтерді белсенді пайдалануға мүмкіндік береді [2].

### 3. Электронды үкімет

Бағдарламаның басты жетістіктерінің бірі — eGov порталы арқылы электронды үкіметтің құрылуы мен дамуы. Бұл портал азаматтарға мемлекеттік қызметтердің 90%-дан астамын электронды түрде алу мүмкіндігін береді, бұл қызметті алу уақытын және күш-жігерді айтарлықтай қысқартады. 2023 жылы eGov пайдаланушыларының саны 17 млн-нан астам адамды құрады, бұл азаматтардың электронды қызметтерге деген жоғары сенім деңгейін және олардың ыңғайлылығын көрсетеді. Электронды үкіметтің дамуы мемлекеттік қызметтердің ашықтығын және қолжетімділігін айтарлықтай жақсартады, сонымен қатар әкімшілік кедергілер мен сыбайлас жемқорлық қаупін азайтады [3].

### 4. Инновациялық экожүйелер

Бағдарлама сонымен қатар стартаптар мен технологиялық компанияларды қолдау үшін экожүйелерді құру мен дамытуды көздейді. Қазақстанда Astana Hub сияқты технопарктер мен инкубаторлар белсенді дамып келеді, ол стартаптар мен инновациялық жобалар үшін маңызды орталыққа айналды. 2023 жылы Astana Hub базасында 600-ден астам стартап тіркелді, ал инвестициялық жобалар саны өсуде [4]. Инновациялық стартаптарды қолдау елімізге жаңа технологияларды дамытуға және халықаралық инвестицияларды тартуға көмектеседі, бұл экономикалық өсуді және әртүрлі салалардың жаңаруын қамтамасыз етеді.

Бағдарламаның негізгі бағыттары мен жетістіктері:

- Экономиканы цифрландыру: Ауыл шаруашылығында, көлікте және денсаулық сақтауда АКТ енгізу, 2023 жылы ауыл шаруашылығындағы 25%-ға өсу.

- Адам капиталын дамыту: Азаматтардың 85%-ы цифрлық дағдыларға ие, мектептер мен жоғары оқу орындарында ИТ курстары енгізілді.

- Электронды үкімет: Мемлекеттік қызметтердің 90%-ы eGov порталы арқылы көрсетіледі, 2023 жылы пайдаланушылар саны 17 млн-нан асты.

- Инновациялық экожүйелер: Astana Hub-та 600-ден астам стартап, технологиялық жобаларға инвестициялар көлемінің артуы.

«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының осы негізгі бағыттары еліміздің барлық салаларының әрі қарай цифрлық трансформациясына негіз қалайды. Алайда, үлкен жетістіктерге қарамастан, бағдарлама бірқатар қиындықтармен бетпе-бет келуде, мысалы, шалғай аудандарда цифрлық сауаттылық деңгейін арттыру және ауылдық жерлерде жоғары жылдамдықты интернетке қол жеткізуді қамтамасыз ету қажет.

*Цифрландырудың қазіргі сын-қатерлері*

«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының жетістіктеріне қарамастан, мемлекеттік басқаруды цифрландыру үдерісі бірнеше сын-қатерлермен бетпе-бет келіп отыр. Бұл сын-қатерлерді шешу үшін кешенді тәсілдер мен шұғыл шаралар қажет. Олар цифрлық трансформацияның қарқынын бәсеңдетіп, мемлекеттік қызметтерді тиімді жеткізу мен олардың кеңінен қолжетімділігіне теріс әсер етуі мүмкін.

Цифрландырудың негізгі мәселелері

#### 1. Киберқауіптер

Цифрлық деректер көлемінің артуы мен онлайн қызметтердің көбеюі кибершабуылдар мен құпия ақпараттың таралу қаупін күшейтуде. Мемлекеттік қызмет жүйелеріне, соның ішінде eGov порталы мен басқа да платформаларға хакерлік шабуылдар ақпараттық жүйелердің жеткілікті қорғалмағанын көрсетеді. 2023 жылы Қазақстан бірнеше ірі кибершабуылға ұшырады. Бұл жағдай мемлекеттік қызметтердің жұмысына кедергі келтіріп, азаматтардың жеке деректерінің қауіпсіздігіне қатысты алаңдаушылық туғызды [7].

Бұл сын-қатерлерді еңсеру мақсатында Қазақстанда деректерді қорғауды күшейту және қауіпсіздік инфрақұрылымын жақсартуға бағытталған Ұлттық киберқауіпсіздік стратегиясы әзірленді. Алайда, тиімді қорғаныс үшін тек технологиялық шешімдерді жетілдіру жеткіліксіз. Азаматтардың киберқауіптер туралы хабардарлығын арттырып, интернеттегі қауіпсіздік ережелерін сақтау дағдыларын қалыптастыру қажет.

#### 2. Цифрлық теңсіздік

Қазақстандағы қалалық және ауылдық өңірлер арасындағы цифрлық теңсіздік маңызды мәселе болып қалып отыр. Алматы мен Астана сияқты ірі қалалар жоғары жылдамдықты интернет пен заманауи цифрлық инфрақұрылыммен қамтамасыз етілгенімен, шалғай және ауылдық аймақтарда интернетке қолжетімділік шектеулі [8]. Бұл барлық азаматтардың электронды қызметтерге теңдей қол жеткізуіне кедергі келтіріп, цифрлық трансформацияның тиімділігін төмендетуде.

Бұл мәселені шешу үшін цифрлық инфрақұрылымды дамыту бағдарламаларын кеңейту қажет. Сондай-ақ, шалғай аймақтарда байланыс желілерін салу мен жаңғырту жұмыстарын жеделдету керек. Мемлекет тарапынан ауыл тұрғындарына арналған интернет қызметтерін субсидиялау бастамалары қолға алынуы тиіс. Осылайша, мемлекеттік онлайн қызметтерді барлық азаматтарға қолжетімді етуге болады.

#### 3. Цифрлық сауаттылықтың төмендігі

Цифрлық сауаттылықтың жеткіліксіздігі электронды қызметтердің кеңінен қолданылуына кедергі болып отыр. Бұл мәселе әсіресе зейнет жасындағы азаматтар мен шалғай аймақтардағы тұрғындар арасында өткір байқалады, себебі олардың цифрлық технологияларды қолдану дағдылары шектеулі. Зерттеулер көрсеткендей, Қазақстанда 60 жастан асқан азаматтардың шамамен 30%-ы цифрлық дағдылардың базалық деңгейіне ие емес. Бұл электронды қызметтерді пайдалану мен мемлекеттік органдармен цифрлық платформа арқылы өзара әрекеттесуге қиындық туғызады [6].

Бұл мәселені шешу үшін цифрлық сауаттылықты арттыруға бағытталған білім беру бастамаларын жалғастыру қажет. Әсіресе, зейнеткерлер мен ауыл тұрғындарын оқытуға баса назар аударған жөн. Цифрлық технологиялар негіздерін үйрететін курстарды білім беру мекемелерінде, кітапханаларда және онлайн платформаларда кеңінен қолжетімді ету маңызды.

#### 4. Ведомстволар арасындағы үйлестірудің болмауы

Цифрландыру үдерісін баяулатып отырған тағы бір елеулі мәселе — мемлекеттік органдар арасындағы үйлестірілген жұмыстың жеткіліксіздігі. Кейбір жағдайларда ведомстволардың оқшау әрекет етуі күш-жігердің қайталануына және ақпараттық жүйелер мен платформаларды біріктірудегі қиындықтарға әкелуде. Бұл әсіресе электронды үкімет сияқты жобалар үшін өзекті. Мұндай жобаларда түрлі министрліктер мен ведомстволардың тиімді өзара әрекеттесуі мемлекеттік қызметтерді үздіксіз ұсыну үшін аса маңызды.

Мәселені шешу үшін ведомстволарлық өзара әрекеттестікті нығайту қажет. Мемлекеттік органдар арасында деректер алмасуға арналған бірыңғай платформалар құру және цифрлық трансформацияға қатысты жобаларды басқарудың бірыңғай жүйесін енгізу қажет. Сонымен

қатар, мемлекеттік қызметкерлердің цифрлық технологиялар мен жобаларды басқару саласындағы құзыреттілігін арттыру маңызды.

Ұсынылған шешімдерді жүзеге асыру кешенді тәсілді және мемлекеттік органдар, жеке сектор мен азаматтық қоғам арасындағы үйлесімді әрекетті талап етеді.

Даму келешегі мен ұсыныстар

Қазақстанда цифрлық трансформацияны сәтті жүзеге асыру үшін қазіргі мәселелерді шешіп, әрі қарайғы даму әлеуетін пайдалану қажет. Бұл мақсатқа жету үшін цифрлық сауаттылықты арттыру, инфрақұрылымды дамыту, киберқауіпсіздікті күшейту және жеке сектормен әріптестікті ынталандыру бағытында кешенді шараларды енгізу ұсынылады. Бұл шаралар мемлекеттік қызметтерді ұсыну тиімділігін айтарлықтай арттырып, елдегі цифрландыру үдерісін жылдамдатуға мүмкіндік береді.

### 1. Цифрлық сауаттылықты арттыру

Цифрландырудың табысты болуындағы басты факторлардың бірі – халықтың цифрлық сауаттылығын арттыру. Ақпараттық-коммуникациялық технологияларға тәуелділік артып келе жатқан заманда барлық жас санатындағы азаматтарды, оның ішінде егде жастағы адамдар мен ауыл тұрғындарын оқытуға ерекше назар аудару қажет. Цифрлық сауаттылықты арттыруға бағытталған білім беру бастамаларына компьютер мен интернетті пайдаланудың негізгі дағдылары, сондай-ақ цифрлық қауіпсіздік пен мемлекеттік электронды қызметтерді қолдануды қамтитын тереңірек курстар енгізілуі тиіс.

Зерттеулерге сәйкес, Қазақстанда егде жастағы азаматтардың тек шамамен 30%-ы цифрлық технологияларды қолданудың базалық дағдыларына ие, бұл электрондық қызметтерге қолжетімділікке кедергі келтіреді. Цифрлық теңсіздікті жою үшін қалалық және шалғай аймақтарды қамтитын бағдарламаларды жүзеге асыру қажет [6]. Мұндай бағдарламалар мектеп және университет курстарына енгізілуі керек, сондай-ақ оларды жаппай онлайн курстар мен мобильді қосымшалар арқылы қолжетімді ету маңызды.

### 2. Инфрақұрылымды дамыту

Қазақстандағы цифрландыру үдерісінде шешуді қажет ететін маңызды мәселенің бірі – ауылдық аймақтарда жоғары жылдамдықты интернетке қолжетімділіктің шектеулілігі. Бұл жағдай цифрлық мемлекеттік қызметтерге тең қолжетімділікті қамтамасыз етуде үлкен қиындықтар тудырады. 2023 жылғы деректерге сәйкес, ауылдық өңірлердің тек 85%-ы жоғары жылдамдықты интернетке қосылған [8]. Бұл цифрлық қызметтердің инклюзивтілігін қамтамасыз етудегі басты сын-қатер болып отыр.

Бұл мәселені шешу үшін цифрлық инфрақұрылымды кеңейту жұмыстары жалғасуы қажет. Бұл бағытта байланыс желілерін жаңғырту және шалғай аймақтарда жаңа байланыс нысандарын салу маңызды рөл атқарады. Сондай-ақ, оптикалық талшықты және сымсыз желілерді жаңғыртуға инвестицияларды ұлғайту арқылы интернеттің сапасын арттыруға болады. Бұл үдерісті жеделдету үшін жеке компанияларды инфрақұрылымдық жобаларға қатысуға ынталандыру, атап айтқанда, жеке инвестициялар мен мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті қолдау тетіктерін енгізу қажет.

### 3. Киберқауіпсіздікті күшейту

Цифрлық қызметтердің санының өсуімен кибершабуылдар қаупі де артып келеді. Қазақстанда мемлекеттік қызмет көрсету жүйелеріне шабуылдар санының көбеюі деректер мен жүйелердің қауіпсіздігін күшейту қажеттігін көрсетеді. 2023 жылы әзірленген Ұлттық киберқауіпсіздік стратегиясы – деректер мен жүйелердің қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі маңызды қадамдардың бірі. Алайда, оны тиімді іске асыру үшін ақпараттық қауіпсіздік саласындағы мамандарды оқытуға және деректерді қорғау инфрақұрылымын дамытуға ерекше көңіл бөлу қажет.

Маңызды бағыттардың бірі – киберқауіптерді бақылау, инциденттерге жедел ден қою және мемлекеттік қызметтерді кибершабуылдардан қорғауға жауап беретін ұлттық киберқауіпсіздік орталықтарын құру. Сондай-ақ, заманауи деректерді қорғау жүйелерін, оның ішінде блокчейн мен криптография технологияларын әзірлеп, енгізу қажет. Бұл мемлекеттік жүйелердің қауіпсіздік деңгейін айтарлықтай арттырады [7].



#### 4. Жеке сектормен әріптестікті ынталандыру

Цифрлық трансформацияны сәтті жүзеге асыру үшін цифрлық инфрақұрылым мен технологияларды дамытуға жеке инвестицияларды тарту маңызды. Жеке сектор мемлекеттік жобалар аясында қолданылатын жаңа технологияларды дамыту мен инновацияларды жеделдетуде шешуші рөл атқарады. Жеке инвестицияларды ынталандыру үшін салық жеңілдіктері, гранттар және басқа да қолдау түрлерін ұсыну арқылы компаниялар үшін тартымды жағдай жасау қажет.

Мысалы, жеке сектордағы серіктестіктер арқылы жасанды интеллект және блокчейн сияқты инновациялық шешімдерді енгізу үдерісін жылдамдатуға болады. Бұл мемлекеттік органдардың жұмыс тиімділігін арттырып, азаматтарға қызмет көрсетуді жақсартады. Стартаптар мен технологиялық жобаларға инвестиция салу инновациялық экожүйелерді дамытуға ықпал етіп, Қазақстанның халықаралық аренадағы бәсекеге қабілеттілігін арттырады [11].

#### 5. Ведомствоаралық ынтымақтастықты жетілдіру

Мемлекеттік басқаруды цифрландыру аясындағы ауқымды жобаларды іске асыру үшін әртүрлі мемлекеттік органдар арасындағы үйлестіруді жақсарту қажет. Қазіргі таңда Қазақстанда цифрлық шешімдерді жүзеге асыру кезінде интеграция мен үйлестірілген тәсілдің болмауы байқалады, бұл тиімсіздікке және күштердің қайталануына әкеледі. Бұл мәселені шешудің жолы – мемлекеттік органдар арасындағы деректер алмасуға арналған бірыңғай платформалар құру. Бұл үдерістерді айтарлықтай жылдамдатып, ведомстволар арасындағы өзара әрекеттестікті жақсартады.

Сонымен қатар, түрлі цифрлық жүйелер мен платформаларды біріктіру стандарттары мен процедураларын енгізу қажет. Сондай-ақ, цифрлық жобаларды тиімді іске асыруды қамтамасыз ететін жұмыс топтары мен үйлестіру органдарын құру маңызды.

Осылайша, Қазақстандағы цифрлық трансформацияның табысты жүзеге асырылуы цифрлық сауаттылықты арттырудан бастап инфрақұрылымды жетілдіру мен киберқауіпсіздікті қамтамасыз етуге дейінгі барлық маңызды аспектілерді қамтитын кешенді тәсілге тәуелді. Ұсынылған ұсыныстарды іске асыру цифрлық экономиканың дамуына ықпал етіп, азаматтардың өмір сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы мемлекеттік басқаруды цифрландыру стратегиялық маңызды қадам ғана емес, сонымен бірге ашық, айқын және қолжетімді үкіметті қалыптастырудың қуатты құралы болып табылады.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Программа «Цифровой Казахстан». URL: <https://digitalkz.kz>.
2. Dunleavy P., Margetts H., Tinkler J. Digital Era Governance: IT Corporations, the State, and E-Government. Oxford University Press, 2008.
3. OECD. The Digital Government in Kazakhstan Report, 2021.
4. Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК. Годовой отчет о развитии цифровизации, 2023.
5. Официальный сайт eGov Казахстан. URL: <https://egov.kz>.
6. Отчет о цифровой грамотности населения, Министерство цифрового развития, 2023.
7. Национальная стратегия кибербезопасности Республики Казахстан, 2023.
8. ITU. Digital Divide Report, 2023.
9. World Bank. Digital Governance in Transition Economies, 2022.
10. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Harvard Business Review Press, 2014.
11. OECD. Public-Private Partnerships for Digital Transformation, 2023.

## Роль искусственного интеллекта в современном управлении

Н.С. Перова<sup>1</sup>, А.В. Савчин<sup>2</sup>

<sup>1</sup>ст.пр., м.э.н. кафедры экономики и международного бизнеса,

<sup>2</sup>студент 2-го года обучения по специальности «Менеджмент»  
perova\_ns@mail.ru, sasha.savchin.2000@mail.ru

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: в статье рассматривается влияние искусственного интеллекта на управление в различных сферах деятельности. Исследование раскрывает роль ИИ в автоматизации рутинных операций, прогнозировании и персонализации взаимодействий. Также описана история развития искусственного интеллекта, включая его этапы. После, приведены примеры успешного использования ИИ в бизнесе, образовании и здравоохранении. Расписаны перспективы применения ИИ в Казахстане. Были выделены основные проблемы искусственного интеллекта и предложены пути их решения. Акцентируется внимание на взаимодействие государства, бизнеса и общества для эффективного внедрения ИИ в управленческие процессы.

Ключевые слова: искусственный интеллект, управление, автоматизация, персонализация, прогнозирование, цифровизация, Казахстан, технологии, машинное обучение, инновации.

Прежде всего искусственный интеллект – это комплекс программ, который способен замещать человеческие навыки. В данный спектр навыков входят: планирование, решение конкретных задач, обучение и улучшение своих функций по мере накопления информации. Рассмотрим, искусственный интеллект в общем управлении. Он представляет собой совокупность технологий, основанных на алгоритмах машинного обучения. Это применяется для повышения эффективности и скорости управления в различных сферах деятельности. В основном замешан в трансформации управленческих процессов, позволяя принимать решения на основе данных. Немаловажным фактором является прогнозирование будущего развития событий, а также автоматизация рутинных операций. Это позволяет сотрудникам сократить колоссальную часть времени и перейти к оставшимся немаловажным задачам. [1] При помощи ИИ строятся точные прогнозы на основе текущих данных. В пример можно привести прогнозирование спроса на продукцию или изменений рисков на рынке. Может использоваться даже для улучшения коммуникаций между менеджерами и сотрудниками. Данная возможность повысит эффективность работы и командный дух. ИИ используется в различных сферах для управления. В бизнесе, начиная от оптимизации цепочек поставок и доходя до улучшения клиентского сервиса. В образовании и здравоохранении это может быть персонализация учебных программ, управление ресурсами в больницах. В общем управлении искусственный интеллект становится неотъемлемым фактором. Который в свою очередь помогает решать, как оперативные задачи, так и формировать стратегическое видение.

Путь, прошедший ИИ от научной идеи и до практического применения, был долгим и насыщенным. Выделяется значимое событие «COVID-19», которая создала условия для массовой цифровизации и переосмысления методов управления. Рождение концепции происходило в 1940-1960 годы, где впервые прозвучала идея создания машин. Способностью этих машин являлось решение интеллектуальных задач. Одним из первых теоретиков в этой области стал Алан Тьюринг. Именно он предложил концепцию «машины, способной мыслить». Далее в 1956 году на Дартмутской конференции был официально введен термин «искусственный интеллект». Это и стало отправной точкой для научных исследований. Первые успехи были связаны с разработкой алгоритмов, которые могли решать математические задачи и играть в шахматы. Однако, на большее они не могли быть способны и практическое применение ИИ оставалось ограниченным. В последствии пришли экспертные системы и узкоспециализированный ИИ в 1970-1980-е годы. Благодаря развитию технологий началась разработка экспертных систем. Данные системы могли помогать специалистам в принятии

решений. Но главным минусом являлось то, что их эффективность зависела от объема и качества данных. Новый виток развития произошел в 1990-е годы. [1] При помощи развития интернета, увеличению объема данных (Big Data) и появлению мощных процессоров, технологии получили вторую жизнь. С помощью этого прогресса, начали развивать методы машинного обучения. Впоследствии и применять их в анализе данных и автоматизации процессов. Современным этапом является машинное и глубокое обучение (2000-2010-е годы). Глубокое обучение основано на искусственных нейронных сетях. Нашли применение эти технологии в распознавании изображений, обработке текста и анализе речи. Например, в марте 2016 года программа искусственного интеллекта «AlphaGo», созданная компанией DeepMind, выиграла серию игр против одного из сильнейших мастеров го – корейца Ли Седоля. [4]

До пандемии «COVID-19», внедрение искусственного интеллекта в бизнесе росло постепенно. Акцент стоял на оптимизацию процессов, аналитику данных и автоматизацию. Примерно 37% компаний на глобальном уровне использовали ИИ в 2019 году, по данным McKinsey. [3] Однако рост был весьма затруднительным, так как многие организации рассматривали технологии как экспериментальные. С началом пандемии произошел резкий скачок интереса к ИИ. По сравнению с 2019 годом, в 2020 году инвестиции к искусственному интеллекту выросли на 40%. Это связано с необходимостью своевременной адаптации к изменившимся условиям работы. Примером является развитие вакцин против «COVID-19». Данное развитие стало возможным благодаря алгоритмам ИИ, которые ускорили анализ белковых структур. В целом, 65% предприятий сообщили, что пандемия стала основным фактором стимуляции инвестиций в ИИ. Также произошел рост найма специалистов в области искусственного интеллекта. В 2020 году он был в 2,2 раза выше, чем в 2016 году. Активное внедрение технологий стало особенно актуальным для управления удаленной работой. Таким образом, пандемия стала толчком для ускоренного перехода к цифровым технологиям. При помощи искусственного интеллекта компании смогли адаптироваться к новым условиям и продолжить работу даже в затрудненных обстоятельствах.

В последнее время искусственный интеллект активно внедряется в бизнес-процессы компаний. Активно применяется топ-менеджерами для облегчения работы, в различных направлениях. Во-первых, для прогноза объема продаж. Менеджерами на постоянной основе используются статистические методы, такие как регрессионный анализ. Но данные методы рассчитаны на небольшие объемы данных. Алгоритмы помогают системно собирать многочисленные данные и автоматически анализировать их для получения точного прогноза. Самой известной системой, которой пользуются менеджеры, является – Blue Yonder. Она использует технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для прогнозирования различных бизнес-процессов. [7] Одним из успешных примеров использования данной платформы является компания Walmart. Благодаря ней компания значительно снизила затраты и повысила уровень удовлетворенности клиентов. Во-вторых, для автоматизации процессов. Примером является технология RPA (Robotic Process Automation). RPA – это технология автоматизации бизнес-процессов, которая использует программное обеспечение для имитации действий человека при взаимодействии с компьютерными системами. [8] RPA-боты способны имитировать действия пользователей. Примером успешного использования данной технологии является компания AT&T. [9] Внедрение этой технологии позволило компании ускорить обработку счетов, а также минимизировать ошибки своих сотрудников. В-третьих, это обслуживание клиентов. Данная сфера очень помогает международным компаниям для обслуживания и информирования людей из разных стран. NLP (Natural Language Processing), или обработка естественного языка – это область ИИ, которая занимается взаимодействием между компьютером и человеческим языком. Технологии данной области позволяют компьютерам интерпретировать информацию на естественных языках (русский, казахский, английский и др.). Например, международная компания Google использует NLP для разработки и совершенствования системы автоматического перевода – Google Translate. При этом не теряя смысла сообщения, степень точности является высокой. В целом роботы и интеллектуальные системы оказывают

положительное влияние на экономические процессы. Если брать во внимание, что в прошлом было меньше возможностей для оптимизации процессов, то современные технологии открывают новые возможности для компаний.

В наше время рынок искусственного интеллекта продолжает стремительно расти. По прогнозам «Statista», с 2024 по 2030 год среднегодовой темп роста составит 28,46%. [2] Общий искусственный интеллект (AGI) – это область теоретических исследований искусственного интеллекта, который будет способен решать новые задачи на уровне человеческого интеллекта. Создание AGI, станет ключевым этапом развития. Эксперты оценивают вероятность появления AGI [12]:



Рисунок 1. Вероятное появление AGI

Основными факторами роста является: рост вычислительных мощностей, увеличение вычислений для обучения моделей и алгоритмическая оптимизация. [13] Производительность оборудования удваивается каждые 2,3 года. Прогресс в алгоритмах удваивает производительность каждые 5-14 месяцев. Но также, присутствуют сдерживающие факторы, такие как высокая стоимость обучения и ограниченность данных. К 2027 году обучение крупных языковых моделей (LLM) будет обходиться в более чем один миллиард долларов. По ограниченности данных можно сказать, что запас публичных текстов может быть исчерпан к 2030 году. Это потребует использования синтетических данных.

Общий объем рынка ИИ увеличивается ежегодно, показывая экспоненциальный рост. К 2030 году рынок достигнет максимальных значений. Где будет отражено стремительное внедрение ИИ в различные отрасли.

Существуют основные проблемы и угрозы, которые возникают при развитии технологий искусственного интеллекта. Во-первых, нехватка регулирования. Развитие искусственного интеллекта столкнулось с отсутствием готовой законодательной базы, которая регулировала бы данное развитие. До сих пор, во многих юрисдикциях нет четких правил и правовых норм. Из-за юридической неопределенности компании перестали инвестировать в приоритетные проекты. Причиной этому является страх, так как риски утраты вложений слишком велики. Хорошим примером такой ситуации является опыт Сбербанка, в области беспилотного транспорта. Поскольку законодательная база в этой области отсутствует, компания решила прекратить развитие этого направления. Во-вторых, следует затронуть проблемы этических вопросов. Они особенно остро встают в случае применения искусственного интеллекта для автономного принятия решений. Известный случай с чат-ботом Microsoft ярко демонстрирует эту проблему. [6] Алгоритмы глубинного обучения привели бота к выражению антисемитских идей и агрессивному общению с пользователями. Подобные инциденты могут иметь серьезные последствия. В будущем, продвинутые ИИ-алгоритмы могут использоваться фейковыми аккаунтами для манипуляции общественным мнением в социальных сетях. Это несомненно создаст дополнительные угрозы. В-третьих, выделяется угроза безопасности. Развитие ИИ порождает угрозы безопасности нового характера. Данные системы могут быть использованы для создания новейших методов кибератак и обхода защитных механизмов. Технологии искусственного интеллекта становятся мощными инструментами для

киберпреступников. Они смогут причинить огромные финансовые потери корпорациям и государствам. Кроме того, если ИИ-системы получают доступ к значительным ресурсам, никто не дает гарантий, что эти ресурсы не применятся во вред человеку.



Рисунок 2. Размер рынка

Примечание – источник [2]

На основе данных проблем и угроз, предлагаем основные пути решения. По нашему мнению, для эффективного управления рисками, необходимо сосредоточиться на разработке продуманной законодательной базы и установления этических норм. Первоначально важно ввести комплексные законодательные инициативы. Которые соответствовали бы реальностям современного мира, с быстрым внедрением ИИ. Этот процесс должен будет включать активное участие экспертов в области технологий и права. Участие данных экспертов учтет все потенциальные риски и возможности. Например, можно использовать практики таких стран, как Германия и Франция. В этих странах закон требует обязательных консультаций с рабочими советами, что в свою очередь защищает интересы сотрудников. Вторым шагом будет являться создание межгосударственных стандартов и этических принципов для искусственного интеллекта. Стандарты и принципы будут направлены на гармонизацию подходов и предотвращение конфликтов. В-третьих, для решения проблемы угрозы безопасности, предлагаем внедрение системы мониторинга. Например, могут быть внесены специальные алгоритмы, которые будут следить за поведением ИИ и сигнализировать об отклонении от системы. Это также позволит экспертам и регулирующим органам отслеживать, как принимаются решения системами искусственного интеллекта. Впоследствии предотвратит их использование в целях создания кибератак и обхода защитных механизмов.

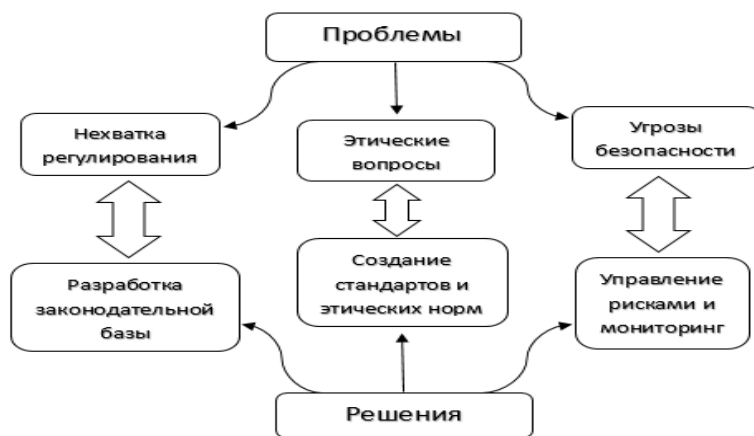


Рисунок 3. Схема проблем искусственного интеллекта и пути их решения

Развитие искусственного интеллекта в Казахстане поддерживается на государственном уровне и становится важной частью цифровой трансформации страны. Стратегические инициативы включают создание образовательных программ. Также происходит интеграция искусственного интеллекта в отрасли экономики и поддержка технологических стартапов. Технопарки, такие как «Astana Hub», поддерживают стартапы через акселерационные программы. [10] Происходит предоставление облачных ресурсов и создание условий для инновационного роста. Основную ставку Казахстан делает на повышение цифровой грамотности населения. Например, Назарбаев университет, предлагает программы обучения ИИ, а также машинного обучения. [11] В свою очередь, IT-компании разрабатывают обучающие платформы для будущих экспертов. В рамках инициатив «умных городов» технологии используются для управления трафиком. В здравоохранении искусственный интеллект помогает в ранней диагностике заболеваний и оптимизации работы медицинских учреждений. В стране уже работают более 200 стартапов в сфере искусственного интеллекта. Одним из таких стартапов является сервис речевой аналитики «АІСА». Это казахстанская платформа для транскрибации аудио и видео в текст, озвучки текста голосом и речевой аналитики на базе искусственного интеллекта с поддержкой казахского, русского и других языков. Перспективы ИИ в Казахстане крайне обнадеживающие. Страна может стать лидером в Центральной Азии и СНГ, по внедрению и развитию искусственного интеллекта. Все это благодаря государственной поддержке и высокому уровню цифровизации.

В заключении отметим, что развитие искусственного интеллекта является ключевым фактором трансформации современных управленческих процессов. ИИ ускоряет принятие решений, автоматизирует рутинные задачи и способствует созданию точных прогнозов. Историческое развитие технологий, подчеркивает значимость вычислительных мощностей, больших данных и алгоритмов машинного обучения. Примеры применения ИИ, такие как «Blue Yonder» или «RPA», демонстрируют значительные преимущества в бизнесе. Однако, несмотря на все успехи, искусственный интеллект сталкивается с рядом вызовов. Среди них ранее отмеченные этические дилеммы, нехватка законодательного регулирования и угроза безопасности. Эти проблемы требуют своевременного решения для предотвращения потенциальных рисков. В будущем искусственный интеллект продолжит ускоренное развитие благодаря растущим инвестициям и алгоритмическому совершенствованию. Но, хотелось бы сказать, что достижение устойчивого прогресса возможно лишь при совместной работе государства с бизнесом и обществом. Ведь все мы нацелены на преодоление текущих вызовов и обеспечения безопасного использования технологий искусственного интеллекта.

### Список литературы

1. Бруссард М. Искусственный интеллект. Пределы возможного. — М.: Альпина нон-фикшн, 2020.
2. Statista. Прогнозы роста мирового рынка искусственного интеллекта (2024–2030 годы). <https://www.statista.com/>
3. McKinsey & Company. Внедрение ИИ в бизнес-процессы: анализ и прогнозы. <https://www.mckinsey.com/>
4. DeepMind. Победы системы AlphaGo: примеры успеха ИИ. <https://www.deepmind.com/>
5. IBM Research. Историческое развитие экспертных систем. <https://www.ibm.com/research/>
6. Microsoft AI. Проблемы этики в ИИ: опыт чат-бота Microsoft. <https://www.microsoft.com/ai>
7. Blue Yonder. Оптимизация цепочек поставок с помощью ИИ. <https://blueyonder.com/>
8. UiPath. Robotic Process Automation: примеры автоматизации. <https://www.uipath.com/>
9. AT&T. Применение RPA в обработке транзакций. <https://www.att.com/>
10. Astana Hub. Развитие стартапов в области ИИ. <https://astanahub.com/>
11. Nazarbayev University. Программы обучения в сфере искусственного интеллекта. <https://nu.edu.kz/>
12. Epoch AI. Вероятность появления AGI: аналитика и исследования. <https://epochai.org/>

## **Формирование толерантного отношения к различным этнокультурным группам в учебной среде**

Ш.А.Соатова

Преподаватель кафедры Управление образованием Ташкентского государственного педагогического университета имени Низами  
soatova78@inbox.ru

Аннотация: Данное исследование фокусируется на важности формирования толерантного отношения к различным этнокультурным группам в учебной среде, разработки эффективных стратегий для преодоления этнических пристрастий, предубеждений и конфликтов, созданию инклюзивной и толерантной образовательной среды, включая межкультурное обучение, коммуникацию, обучение культурному разнообразию и формирование межэтнической дружбы.

Ключевые слова: толерантность, этноэмпатия, культура, традиции, компетенция, взаимопонимание, взаимоуважение, нация, дружба.

В нашей стране особое внимание уделяется обеспечению межэтнического согласия и толерантности, дальнейшему улучшению атмосферы дружбы, воспитанию молодежи в духе уважения национальных и общечеловеческих ценностей.

Активно применяются положения Конституции Республики Узбекистан. Эти положения гарантируют, что граждане Республики Узбекистан независимо от их национальности составляют народ Узбекистана, а также уважение языка, обычаев и традиций национальностей и народностей, проживающих на территории страны. Здесь следует отметить, что «Стратегия развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы», утвержденная в соответствии с указом Президента от 28 января 2022 года, ориентирована на обеспечение межэтнического согласия и религиозной толерантности в обществе.

Образовательное пространство современного вуза включает в себя целый спектр различных национальных групп, культурных ценностей и традиций, моделей и норм поведения. Важнейшим качеством, необходимым будущему специалисту для полноценного функционирования в поликультурном социуме, является этническая толерантность, способность выстраивать позитивный межкультурный диалог, демонстрировать этноэмпатию, взаимопонимание и взаимоуважение. В связи с этим важной задачей высшей школы является создание в образовательном процессе условия для позитивного взаимодействия представителей различных этнических групп, обеспечить их включение в единое образовательное сообщество, что позволит повысить качество образовательного процесса.

Современное образование сталкивается с необходимостью справиться с разнообразием культур, этнических групп и мировоззрений среди учащихся. В этой связи, формирование толерантного отношения к различным этнокультурным группам в учебной среде становится приоритетной задачей. Толерантное образование способствует созданию инклюзивной среды, где каждый ученик может чувствовать себя принятым и уважаемым, независимо от своего этнического и культурного происхождения. В данной статье мы рассмотрим ключевые аспекты формирования толерантного отношения в учебной среде.

Изучение и понимание различий. Первый шаг к формированию толерантного отношения – это изучение и понимание различий между этнокультурными группами. Учащиеся должны иметь возможность изучать культуру, традиции и историю других этнических групп через образовательные программы, проекты и мероприятия. Это помогает развивать эмпатию, уважение и понимание многообразия культурного наследия.

Пропаганда инклюзивности. Важно, чтобы учебные заведения пропагандировали принципы инклюзивности и равноправия для всех участников образовательного процесса. Это



может быть достигнуто через разработку политики, направленной на предотвращение дискриминации и предубеждений, а также через проведение тренингов и семинаров для педагогов и учащихся о толерантности и уважении к различиям.

Создание мультикультурной среды. Учебные заведения должны стараться создать мультикультурную среду, где разнообразие культурных выражений приветствуется и ценится. Это может включать в себя организацию культурных мероприятий, фестивалей, ярмарок, где учащиеся могут делиться своими традициями и обычаями с другими.

Развитие межкультурной коммуникации. Педагогические практики должны активно развивать навыки межкультурной коммуникации учащихся. Это помогает им научиться общаться, сотрудничать и решать конфликты с представителями различных этнокультурных групп, что способствует укреплению межличностных отношений и снижению вероятности возникновения межэтнических конфликтов.

Сотрудничество с родителями и сообществом. Одним из ключевых аспектов успешного формирования толерантного отношения в учебной среде является вовлечение родителей и местного сообщества. Учебные заведения могут проводить родительские встречи, культурные мероприятия и совместные проекты с участием родителей, чтобы поддержать понимание и уважение к различиям среди детей и их семей.

Обучение культурной компетенции. Важно включить обучение культурной компетенции в учебные программы. Это может включать в себя изучение межкультурной педагогики, культурных особенностей различных этнических групп, методов межкультурной коммуникации и решения конфликтов.

Стимулирование активного участия и лидерства. Педагогические практики должны способствовать активному участию и лидерству учащихся из различных этнокультурных групп. Это помогает им почувствовать себя уважаемыми и ценными членами образовательного сообщества, а также развивает навыки самоутверждения и самореализации.

Непрерывное обучение педагогов. Педагогический персонал должен проходить регулярное обучение по вопросам межкультурного образования, толерантности и инклюзии. Это помогает им развивать навыки адаптации к разнообразию культур и эффективно взаимодействовать со всеми учащимися.

Заключение. Формирование толерантного отношения к различным этнокультурным группам в учебной среде – это сложный, но важный процесс, который требует усилий со стороны всех участников образовательного процесса. Создание инклюзивной и толерантной образовательной среды способствует развитию гармоничных межличностных отношений, снижает вероятность конфликтов и создает условия для успешного обучения и развития всех учащихся.

### **Список литературы**

1. Hart R.P., Carlson R.E., Eadie W.F. Attitudes toward communication and the assessment of rhetorical sensitivity. *Communication Monographs*, 1980; 47: 1 – 22.
2. Бардиер Г.Л. Социальная психология толерантности. Автореферат диссертации ... доктора педагогических наук Санкт-Петербург.
3. Клепцова Е.Ю. Психология и педагогика толерантности: учебное пособие для слушателей системы доп. профес. пед. образования. Москва: Академический проект, 2004.
4. Логашенко Ю.А. Чувствительность к культурным различиям у студентов с разным опытом межкультурного взаимодействия. *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Филология, педагогика, психология*. 2014; 11: 73 – 81.
5. Почебут Л.Г. Кросскультурная и этническая психология: учебное пособие. Санкт-Петербург: Питер, 2012.
6. Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности: монография. Москва: Смысл, 2007.



## Әлеуметтік кәсіпкерлердің дамуындағы басты кедергілер мен оларды шешу жолдары

Б.С. Тусупбаева<sup>1</sup>, Г.С.Амзе<sup>2</sup>, Д.Н.Болатбекова<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының аға оқытушысы  
<sup>2,3</sup> 3курс студенті

<sup>1,2</sup>Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,  
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

<sup>3</sup>Сагинов атындағы Қарағанды техникалық университеті  
amze.gulimzhan@gmail.com

Түйіндеме.Бұл мақалада әлеуметтік кәсіпкерлердің кездесетін негізгі мәселелері қарастырылады. Әлеуметтік кәсіпкерлік – қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталған ерекше кәсіпкерлік түрі. Алайда, бұл салада көптеген қиындықтар кездеседі. Зерттеуде қаржыландырудың жетіспеушілігі, құқықтық және ұйымдастырушылық кедергілер, ақпараттық қолдаудың болмауы, сондай-ақ қоғамда әлеуметтік кәсіпкерліктің маңыздылығын түсінудің төмен деңгейі сияқты проблемалар талқыланады.

Мақалада әлеуметтік кәсіпкерлердің мәселелерін шешу үшін халықаралық тәжірибеге негізделген ұсыныстар беріледі. Зерттеу нәтижелері әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуға бағытталған саясат пен бағдарламаларды әзірлеу үшін пайдалы болуы мүмкін.

Кілт сөздер: Әлеуметтік кәсіпкерлік, әлеуметтік мәселелер, қаржыландыру, құқықтық кедергілер, ақпараттық қолдау, әлеуметтік маңыздылық, халықаралық тәжірибе, кәсіпкерлікті қолдау, саясат, бағдарламалар.

Әлеуметтік кәсіпкерлік: Қоғам игілігіне қызмет ету жолы

Қазіргі заманның ең өзекті мәселелерінің бірі – әлеуметтік мәселелерді шешу. Кедейлік, білім беру сапасының төмендігі, экологиялық проблемалар мен денсаулық сақтау саласындағы теңсіздік – бұл проблемалардың тек кейбірі ғана. Осындай күрделі мәселелерді шешуге бағытталған ерекше кәсіпкерлік түрі – әлеуметтік кәсіпкерлік қоғам назарын аударып отыр.

Әлеуметтік кәсіпкерлер дәстүрлі кәсіпкерлерден ерекшеленеді. Олар тек пайда табуды көздеп қоймай, қоғамға нақты игілік әкелуді мақсат етеді. Бұл салада жұмыс істейтіндер әлеуметтік маңыздылығы жоғары жобаларды жүзеге асыру арқылы қоғамның дамуына үлес қосады. Алайда, олар өз қызметінде көптеген кедергілерге тап болады: қаржыландырудың жетіспеушілігі, құқықтық және ұйымдастырушылық тосқауылдар, сондай-ақ қоғамдық қолдаудың төмендігі.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау – тек кәсіпкерлер үшін ғана емес, бүкіл қоғам үшін маңызды міндет. Бұл мақалада әлеуметтік кәсіпкерлердің жиі кездесетін мәселелері мен оларды шешу жолдары қарастырылады. Зерттеу нәтижелері бұл саладағы жаңа мүмкіндіктерді анықтауға және әлеуметтік кәсіпкерлікті одан әрі дамытуға бағытталған саясат пен бағдарламаларды әзірлеуге негіз болады.

Әлеуметтік кәсіпкерлік: Әлеуметтік игілік пен экономикалық пайда үйлесімі

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, әлеуметтік кәсіпкерлік – қоғамның күрделі мәселелерін шешуге бағытталған ерекше кәсіпкерлік форма. Мұнда экономикалық табыс пен әлеуметтік игілік бір-бірімен тығыз байланыста жұмыс істейді. Әлеуметтік кәсіпкерлік тек бизнестің жаңа үлгісі емес, сонымен қатар, қоғамға пайда тигізу үшін жасалған инновациялық қадам. Бұл құбылыс ХХ ғасырдың ортасынан бастап қарқынды дами бастады және бүгінгі таңда әлемнің көптеген елдерінде үлкен маңызға ие.

Профессор Грегори Диз өзінің еңбектерінде әлеуметтік кәсіпкерлікті "қоғамдық құндылықтарды қалыптастыруға бағытталған инновациялық және тұрақты шешімдерге ұмтылыс" деп сипаттайды. Оның айтуынша, әлеуметтік кәсіпкерлер әлеуметтік өзгерістердің

қозғаушы күші болып табылады, өйткені олар тек проблемаға назар аударып қана қоймай, оны шешудің жаңа тәсілдерін табады.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің басты ерекшеліктерінің бірі – әлеуметтік мақсаттың экономикалық табыстан басым болуы. Мысалы, 1976 жылы Бангладеште профессор Мұхаммед Юнус негізін қалаған Grameen Bank әлемге микрокредит жүйесін ұсынды. Бұл банк табысы төмен халыққа несие беріп, олардың экономикалық белсенділігін арттыруға көмектесті. Бұл модель тек экономикалық емес, сонымен бірге, әлеуметтік тұрғыда да табысты болды. Нәтижесінде, Мұхаммед Юнус Нобель бейбітшілік сыйлығына ие болды, ал Grameen Bank үлгісі әлемнің басқа елдерінде де кеңінен қолданылды.

Әлеуметтік кәсіпкерлік инновацияға негізделген. Бұл жерде жаңа технологиялар, тың идеялар және ерекше тәсілдер маңызды рөл атқарады. Көптеген әлеуметтік кәсіпкерлер цифрлық платформаларды пайдаланып, қоғамның өзекті мәселелерін шешуге атсалысуда. Мысалы, Khan Academy сияқты платформалар бүкіл әлемде білімге қолжетімділікті қамтамасыз етіп, сапалы білім алуға жағдай жасады.

Сонымен қатар, әлеуметтік кәсіпкерлердің тағы бір ерекшелігі – олардың жұмысында тұрақтылық пен жауапкершілік принциптерінің басым болуы. Олар экологияға, теңсіздікке және ресурстардың әділ бөлінуіне ерекше назар аударады. Ғалымдар Саша Хассан және Питер Краус өз зерттеулерінде тұрақты даму мақсаттарының әлеуметтік кәсіпкерліктің маңызды бөлігі екенін атап өтеді.

Қазақстанда да әлеуметтік кәсіпкерлік ерекше қарқын алуда. (кесте 1) "Green Tal" компаниясы экологиялық мәселелерді шешуге бағытталған стартаптардың бірі болып табылады. Компания тұрмыстық қалдықтарды қайта өңдеп, олардан пайдалы өнімдер жасайды. Мұндай жобалар еліміздің экологиялық жағдайын жақсартып қана қоймай, қоғамның әлеуметтік жауапкершілігін арттырады.

Кесте 1

Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлердің даму динамикасы

Жыл	Әлеуметтік кәсіпкерлердің саны	Елеулі оқиғалар мен заңдар	Салалар
2015	150	Әлеуметтік кәсіпкерлік туралы алғашқы бастамалар талқылана бастады	Білім беру, экология
2020	450	Әлеуметтік кәсіпкерлер қауымдастығы құрылды, мемлекеттік қолдау шаралары өсті	Жастарға дамыту, ауыл шаруашылығы
2021	600	«Әлеуметтік кәсіпкерлік туралы» заң қабылданды	Инклюзия, денсаулық сақтау, экологиялық жобалар
2023	700+	Ауылдық жерлердегі кәсіпкерлікті қолдау және қаржыландыру бағдарламалары іске қосылды	Қайырымдылық мүгедектерге қолдау көрсету

Қорыта айтқанда, әлеуметтік кәсіпкерлік – бұл тек жаңа экономикалық бағыт емес, қоғамның негізгі мәселелерін шешуге арналған құрал. Ол инновация, тұрақтылық және әлеуметтік жауапкершілік негізінде құрылады. Әлеуметтік кәсіпкерлердің қызметі бүкіл әлемде айтарлықтай өзгерістерге себеп болуда, ал олардың табысты тәжірибелері басқа елдер мен ұйымдар үшін үлгі болып табылады. Бұл бағыттың болашағы жарқын, өйткені оның негізінде қоғамды жақсарту идеясы жатыр.

Әлеуметтік кәсіпкерлердің негізгі мәселелері: Инновациялық шешімдерге бағытталған кедергілер

Әлеуметтік кәсіпкерлік қазіргі қоғамның ең өзекті және күрделі мәселелерін шешуге бағытталған инновациялық қызмет ретінде кең танылып отыр. Бұл салада жұмыс істейтін кәсіпкерлердің алдында тұрған мәселелер тек олардың жеке тәжірибесіне ғана емес, сонымен

қатар қоғам мен мемлекеттің даму деңгейіне байланысты. Әлеуметтік кәсіпкерлер қоғам игілігіне үлес қосуға ұмтылғанымен, олар көптеген қиындықтарға тап болады. Бұл қиындықтар қаржылық шектеулерден бастап, құқықтық тосқауылдар мен қоғамдық түсіністікке дейінгі әртүрлі бағыттарды қамтиды.

Профессор Грегори Диз әлеуметтік кәсіпкерлерді "қоғамдық өзгерістерді қозғаушылар" деп атайды және олардың басты кедергісі – қажетті ресурстарға қолжетімділіктің болмауы екенін атап өтеді. Шын мәнінде, әлеуметтік кәсіпкерлердің басты мәселелерінің бірі – қаржыландырудың жетіспеушілігі. Олар коммерциялық кәсіпкерлер сияқты инвесторлардың қызығушылығын жиі тарта алмайды, өйткені олардың жобалары экономикалық пайдадан гөрі әлеуметтік әсерге негізделген. Мысалы, Бангладештегі Grameen Bank әлеуметтік кәсіпкерлік тарихындағы табысты жоба болғанымен, оның бастапқы кезеңінде қажетті қаржыны тарту үлкен қиындық тудырды.

Екінші маңызды кедергі – құқықтық және ұйымдастырушылық тосқауылдар. Әлеуметтік кәсіпкерлік әлемнің көптеген елдерінде толық анықталған құқықтық мәртебеге ие емес. Бұл кәсіпкерлердің мемлекеттік бағдарламаларға немесе гранттарға қол жеткізуін қиындатады. Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуы осы мәселенің нақты мысалы болып табылады. Мемлекет әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау бағытында бірнеше қадам жасағанымен, бұл саланың заңдық реттелуі әлі де жеткіліксіз.

Үшінші мәселе – әлеуметтік кәсіпкерлікті түсінудегі қоғамдық көзқарастың төмендігі. Әлеуметтік кәсіпкерлердің мақсаты тек пайда табу емес, сонымен бірге қоғамдағы проблемаларды шешу болғандықтан, олардың қызметі көпшілікке түсініксіз болуы мүмкін. Мысалы, "Әлеуметтік дүкен" жобасы кейбір адамдар арасында пайдаға ұмтылудың жоқтығы себебінен күмән туғызуы мүмкін. Ал шын мәнінде, мұндай жобалар тұрмысы төмен адамдарды қолдауға және олардың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған.

Сонымен қатар, әлеуметтік кәсіпкерлердің кәсіби білім мен тәжірибеге қолжетімділігі де маңызды мәселе болып табылады. Көптеген әлеуметтік кәсіпкерлер өз қызметін бастамас бұрын арнайы дайындықтан өтпейді. Доктор Саша Хассан өзінің зерттеулерінде әлеуметтік кәсіпкерлерді оқыту мен дамыту бағдарламаларының жетіспеушілігі олардың табысты болуына кері әсер ететінін көрсетеді.

Осы қиындықтарға қарамастан, әлеуметтік кәсіпкерлік тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізуде маңызды рөл атқарады. Мысалы, әлеуметтік кәсіпкерлердің күш-жігерімен жүзеге асырылған экологиялық жобалар табиғат ресурстарын сақтауға және халықты экологиялық мәдениетке тәрбиелеуге бағытталған. Қазақстандағы "Green Tal" сияқты жобалар экологиялық мәселелерді шешумен қатар, қоғамның осы саладағы жауапкершілігін арттыруға үлес қосуда.

Қорыта айтқанда, әлеуметтік кәсіпкерлердің алдында тұрған мәселелер олардың қызметінің тиімділігін төмендетуі мүмкін, бірақ бұл кедергілерді шешуге бағытталған жүйелі шаралар қабылданса, олардың қоғамға тигізер пайдасы орасан зор болмақ. Мемлекеттік қолдау, құқықтық базаны жетілдіру, қаржыландыруды оңтайландыру және қоғамдық сананы арттыру арқылы әлеуметтік кәсіпкерліктің мүмкіндіктерін кеңейтуге болады. Әлеуметтік кәсіпкерлер – қоғамның өзгеруі мен дамуының маңызды қозғаушы күші, сондықтан олардың алдында тұрған мәселелерді шешу – бүкіл қоғамның ортақ міндеті.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың халықаралық тәжірибесі: Әлемдік үздік үлгілер мен олардың сабақтары

Әлеуметтік кәсіпкерлік бүгінде қоғамның экономикалық және әлеуметтік дамуының маңызды құрамдас бөлігіне айналууда. Әлемнің көптеген елдері бұл бағыттың әлеуетін түсініп, оны қолдауға ерекше мән беруде. Әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдауда әртүрлі мемлекеттер тиімді әдістер мен модельдерді қолдануда, бұл бағыттағы халықаралық тәжірибе басқа елдер үшін құнды сабақтар бере алады.

Профессор Мухаммед Юнус негізін қалаған Grameen Bank жобасы әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың ең танымал үлгілерінің бірі болып табылады. Бұл банктің негізгі идеясы – табысы төмен халыққа микрокредит беру арқылы олардың экономикалық белсенділігін арттыру. Grameen Bank-тің табысы халықаралық деңгейде танылып, басқа

елдерге тарады. Юнус "Creating a World Without Poverty" атты кітабында атап өткендей, мұндай жобалар қоғамдағы теңсіздікті азайтуға және халықтың әл-ауқатын арттыруға қабілетті.

Ұлыбританияда әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың ерекше үлгісі ретінде Social Enterprise UK ұйымын атауға болады. Бұл ұйым елдегі әлеуметтік кәсіпкерлерді біріктіріп, оларға қаржылық, ақпараттық және заңдық қолдау көрсетеді. Ұйым 2001 жылдан бері белсенді жұмыс істеп, Ұлыбританиядағы әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуда айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізді. Ұйымның зерттеулері көрсеткендей, әлеуметтік кәсіпорындардың 70%-дан астамы өз кірістерін қайтадан әлеуметтік мақсаттарға бағыттайды, бұл олардың тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

АҚШ-та Ashoka халықаралық ұйымы әлеуметтік кәсіпкерлерді қолдаудың инновациялық әдістерін ұсынады. Ashoka әлеуметтік кәсіпкерлерге қаржылық қолдау көрсетумен қатар, оларға халықаралық деңгейде тәжірибе алмасуға және өз идеяларын таратуға мүмкіндік береді. Доктор Билл Дрейтонның пікірінше, Ashoka сияқты ұйымдар әлеуметтік инновацияларды кеңінен таратуда маңызды рөл атқарады. Ashoka қолдаған жобалардың бірі – Kiva, онлайн-платформа арқылы шағын кәсіпкерлерге қаржы жинауға мүмкіндік беретін инновациялық шешім.

Скандинавия елдері де әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау бойынша көшбасшылардың бірі болып табылады. Мысалы, Швецияда әлеуметтік кәсіпорындар үкімет тарапынан салықтық жеңілдіктер мен қаржыландыру алады. Бұл елде әлеуметтік кәсіпкерлік әлеуметтік мәселелерді шешудің басты құралы ретінде қарастырылады. Швециядағы Samhall әлеуметтік кәсіпорны ерекше қажеттіліктері бар адамдарды жұмыспен қамтып, олардың еңбек нарығындағы мүмкіндіктерін арттыруға бағытталған.

Азия елдерінде, әсіресе Жапония мен Оңтүстік Кореяда, әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау бағдарламалары мемлекеттік және жеке секторлардың ынтымақтастығы арқылы жүзеге асырылады. Мысалы, Оңтүстік Кореядағы Social Solidarity Bank әлеуметтік кәсіпкерлерге төмен пайыздық несиелер беріп, олардың тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Қазақстан үшін осы халықаралық тәжірибелер маңызды сабақ бола алады. Мысалы, Grameen Bank үлгісі ауылдық жерлердегі экономикалық белсенділікті арттыруға көмектесе алады, ал Social Enterprise UK моделі әлеуметтік кәсіпкерлердің желісін құру үшін тиімді.

Қорыта айтқанда, халықаралық тәжірибе әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың әртүрлі тәсілдерін ұсынады. Бұл тәжірибелер көрсеткендей, тиімді қаржылық қолдау, құқықтық базаны нығайту және қоғамның санасын арттыру – әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудағы басты факторлар. Қазақстан мен басқа дамушы елдер осы үлгілерден үйреніп, өздерінің ұлттық ерекшеліктеріне сәйкес бейімдей алады. Бұл қоғамның әлеуметтік мәселелерін шешуде маңызды қадам болмақ.

Әлеуметтік кәсіпкерлік – қоғамдағы маңызды мәселелерді шешу мен экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудің ерекше тәсілі. Ол әлемнің көптеген елдерінде табысты қолданыста болып, экономикалық даму мен әлеуметтік игілікті үйлестірудің тиімді құралына айналды. Әлеуметтік кәсіпкерлер инновациялық шешімдер ұсынып, қоғамның өзекті мәселелерін шешуде алдыңғы шепте жүр.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуда халықаралық тәжірибе ерекше маңызға ие. Grameen Bank, Ashoka, Social Enterprise UK және Samhall сияқты ұйымдар әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың әртүрлі модельдерін ұсынып, бұл салада жетістікке жетуге мүмкіндік береді. Бұл ұйымдардың тәжірибелері көрсеткендей, қаржылық қолдау, құқықтық негізді нығайту және қоғамның әлеуметтік мәселелерге деген саналы көзқарасын қалыптастыру – әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудағы маңызды факторлар.

Қазақстан үшін әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуы экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты арттыруда үлкен рөл атқара алады. Әлемдік тәжірибені зерделей отырып, біздің елімізде ауылдық жерлерде микрокредит беру, ерекше қажеттіліктері бар адамдарды жұмыспен қамту және экологиялық жобаларды қолдау сияқты бағыттарды күшейтуге болады. Сонымен қатар, мемлекет тарапынан заңнамалық қолдау мен салықтық жеңілдіктерді енгізу арқылы әлеуметтік кәсіпкерлердің қызметін жеңілдету қажет.

Қорыта айтқанда, әлеуметтік кәсіпкерлік – қоғамның ең өзекті мәселелерін шешудің инновациялық тәсілі. Бұл сала әлемдік тәжірибеде дәлелденгендей, ұзақ мерзімді перспективада тұрақты даму мен қоғамның әл-ауқатын арттыруға септігін тигізеді. Әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау тек кәсіпкерлердің ғана емес, бүкіл қоғамның ортақ міндеті.

### Әдебиеттер тізімі

1. Yunus, M. (2007). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. PublicAffairs.
2. Dees, J. G. (2001). *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Duke University.
3. Drayton, W. (2006). *Everyone a Changemaker: Social Entrepreneurship's Ultimate Goal*. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 80-96.
4. Social Enterprise UK. (2020). *Social Enterprise Explained: What It Is and Why It Matters*.
5. Hassan, S., & Kraus, P. (2020). *Sustainability in Social Enterprises: Strategies and Challenges*. *Sustainability*, 12(5), 1807.
6. Grameen Bank. (2021). *Annual Report*.
7. Samhall. (2022). *Inclusion Through Work: A Swedish Model*.
8. Ashoka Foundation. (2023). *Empowering Social Entrepreneurs Worldwide*.
9. OECD. (2021). *Social Entrepreneurship and Innovation: Trends and Policy Implications*.

### Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметін ұйымдастыруды жетілдіру мәні және кейбір мәселелері

А.А.Тұлебаев

«Менеджмент» мамандығы бойынша 1 курс магистранты

a.tulebayev123@gmail.com

#### I. Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қаласы

Түйіндеме: Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметін ұйымдастыруды жетілдіру — экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету және халықтың қаржылық қауіпсіздігін арттыру үшін маңызды қадам болып табылады. Бұл қызметтің тиімділігі мемлекеттік экономика мен әлеуметтік қорғауды нығайтуға, сондай-ақ халықтың сақтандыруға деген сенімін арттыруға мүмкіндік береді. Алайда, сақтандыру нарығындағы бірқатар мәселелер, атап айтқанда, заңнамалық базаның жетілдірілмеуі, сақтандыру мәдениетінің төмендігі, ақпараттық ашықтықтың болмауы және сақтандыру компанияларының қаржылық тұрақтылығы мәселелері сақтандыру секторын дамытуға кедергі келтіреді. Осы проблемаларды шешу мақсатында сақтандыру қызметін басқаруды және қадағалауды жетілдіру, жаңа технологияларды енгізу, сақтандыру компанияларының қызметін тиімді бақылауды күшейту маңызды болып табылады. Жаңа тәсілдер мен халықаралық тәжірибелерді ескере отырып, сақтандыру қызметін ұйымдастыру жүйесін жетілдіру экономиканың тұрақты дамуына және халықтың өмір сүру сапасын арттыруға үлкен әсерін тигізеді.

Кілт сөздер: сақтандыру қызметі, нарықтық экономика, бизнес, цифрландыру, қаржылық сауаттылық.

Сақтандыру қызметі қоғамдағы өндірістік қатынастардың көне формаларының бірі ретінде қолайсыз, болжамбайтын жағдайлардың ықтималды сипатының болуынан көрінеді.

Қазіргі жаһандану жағдайында сақтандыру қызметінің өзіндік ерекшелігін ескере отырып, оны заманауи ұйымдастырудың маңыздылығы артуда.

Осыған байланысты ҚР қолданыстағы сақтандыру бойынша заңнаманы жетілдіру осы саладағы қызметтерді ұйымдастырудың және сақтандыру қатынастарына қатысушылар

арасындағы қарым-қатынастардың көптеген мәселелерін шешуге негіз болады [1].

Жалпы сақтандыру қызметін ұйымдастырудың негізгі міндеттері: сақтандыру ұйымдарының өз міндеттемелерін орындауына сенімді болуға және сақтанушылардың заңды мүдделерін қорғау, сақтандыруды қадағалау ұйымдарының тиімділігін арттыру, сондай-ақ сақтандыру нарығында бәсекелестік ортаны қолдау және сақтандыру ісін ұйымдастырудың халықаралық практикасына сәйкес, оның инфрақұрылымын дамыту.

Аталғандар өз кезегінде сақтанушылар үшін ұсынылатын сақтандыру қызметтерінің саны мен сапасын жақсартуға, аясын кеңейтуге және құнын төмендетуге орта құрады.

Ресми мәліметтерден 2024 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының сақтандыру секторында 25 сақтандыру ұйымы бар, оның 9-ы өмірді сақтандыру бойынша құрылған. 2023 жыл қорытындысы бойынша сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының активтері 20,7%-ға 2,5 трлн теңгеге дейін ұлғайған (2023 жылғы желтоқсанда 2,2%-ға өсті). Активтердің ұлғаюы негізінен сақтандыру қызметі бойынша кірістердің өсуі есебінен орын алып отыр [2].

Аталған жылы мүлікті, өмірді және денсаулықты сақтандырумен қамтудың артқанын байқалып, 2023 жыл ішінде 365 мыңнан астам мүліктік сақтандыру шарттары жасалған, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 11,6% - ға артық және жазатайым оқиғалар Scientific horizons - 2024 ★ Volume 2 мен ауру жағдайы бойынша 7 млн-нан астам өмірді сақтандыру шарттарының өсімі 76% құраған. Сақтандырудың осы түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақылары мен төлемдері де артқан. Мүліктік сақтандыру бойынша 205 млрд теңге сыйлықақы жиналып, бір жылдық өсімі- 25,3%, өмірді, жазатайым оқиғалардан және ауырған жағдайда сақтандыру бойынша - 312,4 млрд теңге, жылдық өсім - 27% құрады. Мүліктік сақтандыру бойынша бір жылдағы төлемдер -71,4%, яғни 68,6 млрд теңгеге, өмірді сақтандыру және жазатайым оқиғалар бойынша -74,4% артып, 65,6 млрд теңгеге дейін ұлғайған.

ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің мәліметтері бойынша, сақтандыру нарығының көрсеткіштері өсуде, бірақ қуанта алмайды. Бұл сақтандыру қызметінің әлеуеті әлі толық ашылмағанын білдіреді. Осыған байланысты сақтандыру қызметін дамытудағы негізгі міндеті еліміздің азаматтарының өміріндегі сақтандырудың рөлін арттыру, оларды әртүрлі материалдық проблемалардан қорғауды қамтамасыз етуді жетілдіру.

Осы жағдайда Агенттік өз қызметінде халыққа мүліктік сақтандыру бойынша да, өмірді сақтандыру бойынша да клиентке бағдарланған сақтандыру өнімдерін ұсынудың құқықтық негізін дамытуда. Бүгінгі таңда халықтың және бизнестің мүліктік мүдделерін қорғауды қамтамасыз етуге, өмірді жинақтаушы сақтандыру арқылы әлеуметтік кепілдіктер беруге мүмкіндік беретін өнімдер жасалуда. Сонымен қатар, халық пен бизнестің өміріне сақтандыру қызметтерін белсенді тарту сақтандыру ұйымдарының жұмысының сапасына және тұтынушылардың қаржылық сауаттылығын арттыру үшін белсенді жұмыс істеу нәтижесіне де байланысты.

Мысалы, міндетті автосақтандыру-сақтандырудың ең жаппай және әлеуметтік кластарының бірі болып табылады. Тариф құрудағы реттеушінің міндеті-сақтандыру қызметтерін тұтынушыларды қорғаудың тиісті деңгейін және сақтандыру компанияларының бизнеске деген қызығушылығын сақтауды ескере отырып, олардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудегі мүдделер теңгерімін сақтау.

Ағымдағы жыл басында автокөлік иесінің жауапкершілігін міндетті сақтандыруда айтарлықтай өзгерістер орын алуда. Ол сақтандыру тарифтерін белгілі бір аймақтың шығынына байланысты түзету коэффициенттерін енгізуге байланысты бола бастады. Сақтандыру нарығындағы мұндай сақтандыру шарттарының өзгеруіне міндетті автосақтандыру құнын анықтаудың жаңа тәсілін, яғни әлемдік тәжірибені қабылдау ықпал етті.

Автокөлік саласындағы тарифтерді анықтауды шығындармен байланыстыру идеясы сақтандырудың әділ құнын қамтамасыз етуге ықпалы бар. Бұл міндетті автосақтандыру бойынша сақтандыру сыйлықақыларын уақтылы, яғни жыл сайын өзектендіруге мүмкіндік береді. Аймақтағы апат неғұрлым аз болса, сақтандыру компаниясы соғұрлым аз төлемдер

төлейді және сәйкесінше тұтынушылар үшін сақтандыру тарифі соғұрлым аз болуы керек және керісінше.

Автокөлік иесінің жауапкершілігін, міндетті сақтандыруды реттеу негіздерін электрондық сақтандыруға көшіру және төлемдерді жүзеге асыруды, жеңілдетілген реттеулер, Еуропалық талапқа сай, әр өңірдің көлік құралдарының апаттылығын ескере отырып түзету коэффициенті анықталған [3]. Ол міндетті автосақтандыру бойынша тарифтердің жаңа есебін жүргізу үшін енгізілген. Осы бағыттағы жұмыстың бастысы болып, сақтандыру өтемін ұлғайту, автомобильдер мен таксилерді сақтандыру мәселелерін реттеу, жоспарлау мәселесі қарастырылуда. Осындай шаралардың жүзеге асуы, сақтандыру саласында қызмет көрсету сапасын арттыруға және клиенттердің мүдделерін қорғауға және нәтижесінде міндетті автосақтандыруды барлық азаматтар үшін одан да сенімді және қолжетімді етуді қамтамасыз етуге өріс бермек.

Одан басқа соңғы жылдары орын алған әлемдік оқиғалар, еліміздің кейбір аумағында өрт, су тасқыны мен топан судың жайылуы және Алматы қаласында сейсмикалық белсенділіктің артуын ескере отырып, Қазақстанда апатты тәуекелдерден сақтандыруды енгізу мәселесі ерекше өзекті болып отырғанын көрсетеді. БҰҰ мәліметтері бойынша, ҚР 75% табиғи және техногендік апаттар қаупі жоғары. Осы жағдайда еліміздегі тұрғын үй құрылыстарының тек 1,5%-ы ғана сақтандырумен қамтылған. Бұл Қазақстандағы сақтандыру секторының апатты тәуекелдерден жеке сақтандыру жүйесі үшін жеткіліксіз сыйымдылығын білдіре отырып, бәсекеге қабілетсіз және тым қымбат сақтандыру өнімдерін ұсынуы жалғасып отырғаны, осы саланың өзекті мәселесі болып қалып отыр.

Сонымен бірге өкінішке орай, сақтандыру мәдениеті сақтандырудың міндетті түрлері мен кең таралған автосақтандыруды есептемегенде, жалпы алғанда төмен деңгейде. Сақтандыру мәдениеті халықтың қаржылық сауаттылығына және сақтандыру ұйымдарының тәуекелдерді қабылдауға, өз міндеттемелерін қысқа мерзімде орындауға дайындығына тікелей байланысты. Бұл мәселеде сақтандыру ұйымдарының рөлі өте маңызды, өйткені халықтың сенімі және олардың сақтандыру арқылы өз тәуекелдерін азайтуға дайындығы, сақтандырушылар ұсынатын қызметтердің сапасына және олардың клиентке бағдарлануына тікелей байланысты.

Қазіргі уақытта қазақстандық сақтандыру нарығының ерекшеліктерін ескере отырып, апатты тәуекелдерді сақтандырудың ең үздік тәжірибесін, оның ішінде Түркияда, Испанияда әзірлеген сақтандыру модельдері бойынша халықаралық тәжірибені зерттеп, оны елімізде қолданудың мүмкіндіктерін қарастыру керек деген ойдамыз. Ол үшін мемлекеттік Scientific horizons - ұйымдармен бірге, сақтандыру нарығымен және халықаралық сарапшылармен апатты оқиғалар туындаған кезде халықты мүлктік қорғау тетіктерін айқындау: сақтандыру моделін айқындау, орта мерзімді кезеңге арналған Жол картасын әзірлеу және заңнамалық түзетулер бойынша бірлескен жұмыс құратын кез келгенін мойындау керек.

Осыған байланысты Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі сақтандыру нарығының әлеуетін кеңейту және сақтандыру қызметтерін цифрландыру бойынша бірқатар бастамаларды іске асыруға жеделдету қажеттілік. Өмірді сақтандырудың қаржылық әлауқатын жақсартуға мүмкіндік беретін білім беру өнімдерін әзірлеу үшін құқықтық алаң құру орынды болмақ. Бұл сақтандыру нарығын одан әрі дамыту үшін берік негіз құра отырып, сектордың негізгі көрсеткіштерінің оң серпінін қамтамасыз етуге орта құрады деген ойдамыз.

Қолжетімді сақтандыру өнімдерін жасау, цифрландыру арқылы сақтандырудың бизнес-үдерістерін оңтайландыру, сондай-ақ сақтандырушыларды клиенттердің қажеттіліктеріне бағдарлау және азаматтарға сапалы қызмет көрсетуге бейімделу көмегімен қол жеткізуге болады. Өз кезегінде, тұтынушыларды сақтандыру өнімдерін дұрыс таңдауға және сақтандыру жағдайы басталған кезде күтілетін нәтижеге қол жеткізу үшін өз тәуекелдерін түсініп, дұрыс бағалауда керек.

Алдағы уақытта сақтандырудың қолжетімділігін арттыру үшін сақтандыру қызметтерін цифрландыру және оның негізгі бағыттары ретінде insurtech, RegTech және SupTech-технологияларды дамыту. Бұл арқылы сақтандырудың барлық бизнес-процестерін оңтайландыруға және автоматтандыруға мүмкіндік береді. Сақтандыру саласында

маркетплейстерін дамыту арқылы сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры базасында сақтандыру өнімдерінің шарттарын іздеу және салыстыру бойынша цифрлық агрегатор құру және оның құқықтық негіздерін жетілдіру орынды болмақ.

Одан басқа сақтандыру ұйымдарының тұтынушылармен жұмыс істеудің мінез-құлық, этикалық, стандарттарын сақтауына негізделген тәуекелге бағдарланған қадағалау моделін енгізу. Ол үшін сақтандыру компанияларының тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында Solvency II еуропалық директивасының компоненттері кезең-кезеңімен енгізу. Ол еліміздің сақтандыру саласының жаһандық талаптарға бейімделуге өріс береді [4].

Елімізде сақтандыру жүйесін заман талабында жетілдіру табиғи апаттардың салдарын азайтуға және халық пен бизнестің қаржылық шығындарын өтеуге мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасында бұл бағыт реттеуші үшін басым бағыттардың бірі ретінде белгіленді. Ол үшін еліміздегі сақтандыру компанияларының қызметін реттеудің ЕО- моделінде көрсетілген бағыттарын ескере отырып, дамуы керек, олар [5]:

- Біріншіден, Қазақстанның сақтандыру жүйесі тарихи тұрғыдан алғанда дамыған индустриалды елдермен салыстырғанда кейінірек қалыптасты. Әсіресе бұл алшақтық 1918-1988 жылдардағы мемлекеттік сақтандыру монополиясы кезеңінде ұлғая түсті. Ал бүгінгі күні, осы артта қалушылықты еліміздің ішінде болып жатқан отандық сақтандыру қызметі нарығындағы келеңсіз үдеріс арқылы жалғасып отыр.

- Екіншіден, қазіргі кезеңде сақтандыру қызметі қай елде болмасын оқшау өмір сүре алмайды, ол үшін қайта сақтандыру арнасы арқылы тәуекелді халықаралық қайта бөлуге қатысу керек. Қазақстан өзінің тарихи және географиялық ерекшеліктерінің арқасында кен өндіру саласындағы үлкен тәуекелдерге ие екені белгілі. Бұл баламалылық қайта сақтандыруды қажет етеді және сол үшін де Қазақстан күннен күнге тәуекелдерді қайта бөлудің дүниежүзілік үдерістеріне қатысуға мәжбүр.

- Үшіншіден, қазіргі таңдағы сақтандыру қызметіне дамыған филиалдары және еншілес компаниялары мен бірнеше әлем елдерінде өкілеттігі бар көптеген халықаралық сақтандыру және қайта сақтандыру ұйымдары қатысады. Дәл осы ұйымдар бүгінгі сақтандыру қызметі нарығының таңдаулы көшбасшысы болып отыр.

- Төртіншіден, қазіргі кезеңде нарықтық экономиканың жаһандану үдерістерінің салдарынан мемлекеттік реттеу, ұлттық сақтандыру жүйесінің шегінен тыс шығып кетеді. Көп жағдайда реттеу қызметі мемлекетаралық деңгейге ауыстырылады. Сақтандыру қызметінің халықаралық рыногына кіру кезеңінде еліміз сақтандыру ісін және оны реттеудің халықаралық стандарттарын енгізуді жеделдету қажеттілігі сезініп отыр.

- Бесіншіден, Қазақстанға, ТМД елдеріндегі шоғырлану үдерісінде еуропалық тәжірибені ескеруі жөн болады, себебі ЕО бұл күнде шоғырланудың ең мықты түрі.

Осы ұсынылған бағыттар қазіргі кезеңдегі үрдістерден туындайды және де ол әр түрлі экономикалық жеке саяси факторлардың әсерінен өзгерістерге ұшырауы ықтимал, бірақ ол өзінің жалпы мазмұны мен мақсатын өзгертпейді.

Қорытындылай келе Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметін ұйымдастыруды жетілдіру — экономиканың тұрақты дамуы мен халықтың әлеуметтік қорғалуын қамтамасыз ету үшін маңызды стратегиялық бағыт. Сақтандыру нарығының дамуына кедергі келтіретін мәселелерді шешу, атап айтқанда, заңнамалық базаны жетілдіру, сақтандыру компанияларының қаржылық тұрақтылығын арттыру және азаматтардың сақтандыру мәдениетін көтеру қажеттігі айқын. Сонымен қатар, жаңа технологияларды қолдану, халықаралық тәжірибелерді енгізу және сақтандыру қызметтерінің қолжетімділігі мен сапасын арттыру саланың тиімділігін едәуір арттыра алады. Сақтандыру қызметін ұйымдастырудағы өзгерістер мен жетілдірулер ұлттық экономиканың барлық салаларына оң әсер етеді. Бұл өз кезегінде халықтың әл-ауқатын жақсартуға, әлеуметтік қауіпсіздікті арттыруға және экономикалық тәуекелдерді төмендетуге мүмкіндік береді. Осы бағытта мемлекет пен жеке сектор арасындағы ынтымақтастықтың нығаюы, сондай-ақ халықтың



сақтандыруға деген сенімін арттыру, Қазақстанның сақтандыру нарығын халықаралық деңгейде бәсекеге қабілетті етуге жол ашады.

### **Әдебиеттер тізімі**

1. «Қазақстан Республикасының сақтандыру қызметі туралы Заңы» 18.12.2000 ж. (2019 жылғы 25 қарашадағы өзгерістер мен толықтырулармен)/adilet.zan.kz/kaz/
2. Қазақстан сақтандыру секторының 2024 жылғы 1 қаңтардағы жай-күйі туралы/ <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/696399?lang=kk>
3. «Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын мемлекеттік реттеу, бақылау және қадағалау туралы» 2003 жылғы 4 шілдедегі №474-ІІ Қар Заңы (2019 жылғы 3 шілдеде енгізілген өзгертулермен).
4. Изменения регулирования страховой деятельности ЕС в соответствии с требованиями Директивы SolvencyII(2012г).- [Электронный ресурс]: [www.eurasialaw.ru](http://www.eurasialaw.ru)
5. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту туралы ҚР Президентінің 2022 жылғы 26 қыркүйектегі № 1021 Жарлығы/ <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U2200001021>

### **Совершенствование стратегических механизмов повышения престижа преподавателей высших учебных заведений Республики Узбекистан**

**М.Э.Хайдаров**

док.пед.наук., профессор, Ташкентского государственного педагогического университета имени Низами

Аннотация: В данной статье описаны реформы, проводимые с целью повышения статуса преподавателей и наставников в высших учебных заведениях Республики Узбекистан.

Ключевые слова: престиж педагога, образование, формация, квалификация, профессиональные навыки.

Повышение престижа профессии учителя является важной основой достижения всех благих надежд.  
Президент Шавкат Мирзиёев

Республика Узбекистан одна из колыбелей мировой цивилизации. Традиция «устоз-шоғирд» («учитель-ученик») имеет на нашей земле свою древнюю историю. На этот счёт существует множество пословиц и поговорок. К примеру, в нашем народе говорят «устоз – отангдай улуг» («учитель свят как отец»). Но с приходом к власти нового руководства во главе с Президентом Узбекистана Ш.М.Мирзиёевым эта тема приобрела важнейший характер. Так, к примеру руководитель республики не только неоднократно подчеркивал, что крайне важно сейчас повышать престиж педагогов, но и сделал для этого конкретные шаги. Во-первых, заработная плата педагогических работников всей структуры непрерывного образования с 1 сентября 2018 года повысилась уже на сто пятьдесят процентов. В масштабах страны это весомая цифра. Далее, если воспитатели дошкольных образовательных учреждений, учителя общеобразовательных школ, академических лицеев, профессиональных колледжей, преподавателей вузов, работников институтов переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров, Домов Милосердия, центров «Баркамол авлод», Детских и юношеских спортивных школ, а также всех других подразделений системы непрерывного образования ранее могли привлекаться к различного рода работам, типа перепись населения, выборы депутатов в районные, городские, республиканские органы, присутствие в виде фонового атрибута на различного рода собраниях и т.д., то теперь привлечение педагогов к таким мероприятиям строго-настроено запрещается и в случае нарушений, которые, к сожалению, имели место в первое время после принятия нормативного документа, наказываются.

Третьим, на наш взгляд, немаловажным изменением в повышении престижа педагога является предоставление им ряда льгот. К примеру, педагогам в числе первых предоставляются земельные участки под постройку жилья и выдаются новые комфортабельные квартиры. Удивительным стало то, что в образовательные учреждения потоком вернулись представители мужского пола, которые в своё время из-за небольшой заработной платы были вынуждены заниматься другими делами, чтобы обеспечить свою семью всем необходимым. Такой кардинальный перелом в образовании совсем скоро даст свои плоды. Поскольку, если воспитанием в учебных заведениях занимались в основном представители женского пола, то и нашим детям не хватало мужского влияния и даже мальчики не были такими мужественными, благородными, как хотелось бы всем нам.

В-четвёртых, предоставляется возможность всем желающим педагогам повысить свой профессиональный уровень путём обучения в вузе. Это произошло после принятия постановления главы государства о образовании заочных и вечерних отделений обучения. Статистика приёма документов воодушевляет всех сотрудников вузов, потому что желающих получить высшее образование огромное количество. При этом удивительно то, что абитуриентами также хотят стать люди пред пенсионного возраста.

В-пятых, педагогам предоставляется огромная возможность для участия в государственных выборных органах, количество награждённых орденами и медалями республики возросло в 2,2-2,5 раз.

Исходя из перечисленного выше стоит дальнейшая задача по выработке стратегического механизма повышения престижа педагога в нашем обществе. Реализация задач по выбранной стратегии заключается в том, что сегодня учитывается своеобразие педагогической профессии, которая состоит в том, что она по своей природе имеет гуманистический, коллективный и творческий характер. Кроме того, существует три взаимосвязанных пространства, без которых нельзя говорить о личности педагога и подойти к достижению намеченной цели. Этими пространствами следует считать личность учителя, его деятельность и педагогическое общение. Эти три пространства объединены единой глобальной задачей развития личности ученика. Они не накладываются друг на друга, не повторяются, не дублируются, а вступают в сложные диалектические отношения, при этом каждое из них в процессе труда учителя выступает то предпосылкой, то средством, то результатом развития.

Педагог как личность призван быть центральной фигурой учебно-воспитательного процесса, организатором деятельности учащихся. Именно он является личностью, создающей условия для самореализации личности каждого ученика. Значит, исходя из разработки в республике стратегического механизма по повышению престижа педагога, считаем, что учитель новой формации – это духовно развитая, творческая личность, обладающая способностью к рефлексии, профессиональными навыками, педагогическим даром и стремлением к новому.

Формирование престижа педагога новой формации является ведущим фактором реализации поставленных задач в соответствии с современными тенденциями развития современного образования в Узбекистане.

В Ташкентском государственном педагогическом университете имени Низами повышение престижа педагога осуществляется в следующих направлениях:

Среднегодовая учебная нагрузка понижена до 750 часов, что даёт больше возможностей профессорско-преподавательскому составу работать над повышением своего научного потенциала, заниматься учебно-методической деятельностью (создавать учебники, учебные и методические пособия, научные статьи, писать диссертации).

В ТГПУ имени Низами активно приглашаются ведущие специалисты из-за рубежа, что способствует расширению кругозора, формированию нового педагогического мировоззрения профессорско-преподавательского состава, отвечающего современным общемировым требованиям. Это ведущие специалисты из престижных ВУЗов Российской Федерации, Южной Кореи, США, Малайзии, Белоруссии, Китая.

Впервые в истории независимого Узбекистана на базе ТГПУ им. Низами открыт факультет Инновационной педагогики совместно с Белорусским Государственным университетом имени М. Танка, осуществляющий свою деятельность по подготовке специалистов по трём направлениям: Дошкольное образование, Логопедия, Психология. Таким образом идёт активный обмен педагогическим опытом между профессорско-преподавательским составом двух государств.

Появились широкие возможности для повышения квалификации, стажировки, учёбы в докторантуре в ведущих зарубежных вузах посредством фондов «Истеъдод», «Эл юрт умиди». Так, два преподавателя успешно окончили магистратуру в Белорусском Государственном университете, в настоящее время работают преподавателями на факультете «Методики начального образования». Мирзаев Косимбой поступил в докторантуру в Петербургский государственный университет. Данный список преподавателей ещё можно было бы продолжить. Посредством фонда «Эрасмус плюс» преподаватели выезжают на стажировку, научные семинары в дальнее зарубежье. В 2018-2019 учебном году преподаватели английского и русского языков при содействии данного фонда ездили в Турцию, в университет города Эски Шехер. В 2019-2020 учебном году преподаватели и магистранты отделений английского и русского языков ездили в Норвегию для участия в гуманитарной акции «Мир без наркотиков».

Профессорско-преподавательский состав ТГПУ имени Низами принимает активное участие в международных научно-практических конференциях. Ряд преподавателей и докторантов нашего вуза ездили на подобную конференцию в Мальту. Миразизов Алишер, МагдиеваСаодат, Корзун Александр принимали участие в международной конференции в России (Саратовская государственная юридическая академия). Старший преподаватель Корзун А.В. руководил секцией «Научное исследование литературы».

Многие преподаватели участвуют в международных и республиканских грантах, что даёт им возможность научной самореализации и дополнительного материального стимулирования.

Повышение престижа педагога осуществляется и в рамках духовно-просветительской деятельности. Так, проводятся такие конкурсы, как «Лучший куратор года», «Лучший руководитель кружка», «Лучший руководитель кружка», «Лучший председатель женского совета», «Лучшая кафедра по духовно-просветительской работе». Номинанты данных конкурсов получают материальное и духовное поощрение, в том числе лучшие кураторы получают надбавку к зарплате 25%. Также профессорско-преподавательский состав имеет возможность для полноценного досуга, посредством выделения путёвок профсоюзом ТГПУ им. Низами в зону отдыха «Хумсон», а также в ряд других оздоровительно-профилактических санаториев нашей республики. В рамках развития внутреннего туризма 100 преподавателей в 2018-2019 учебном году посетили город Самарканд. В 2019-2020 учебном году в соответствии с утверждённым планом посетят Бухару.

Очевидно, что всем перечисленным выше требованиям может удовлетворить далеко не каждый педагог, а лишь тот, кто имеет, помимо базового педагогического образования, ещё и тенденцию к саморазвитию, творческому поиску, а также развитую способность к рефлексии, личностной импровизации. Исходя из этого, определяя собственные приоритеты, учитель должен: стремиться к познанию инновационных процессов, стремиться к анализу педагогических фактов, явлений и процессов, стремиться к максимальной самореализации профессионально-педагогической деятельности, осмыслить новую парадигму развития общества, воспринимать тенденции развития системы среднего образования, участвовать в процессе реализации новых идей в системе образования, моделировать систему собственной деятельности, овладевать познанием педагогических законов, принципов, категорий, работать на экспериментальных площадках.

Исчерпав все эти ресурсы, приходим к конечному результату, определённому социальным заказом общества, а именно, получаем личность, имеющую лингвистическую компетентность, обладающую прочными знаниями, всесторонне развитую, с хорошей

эрудицией и вкусом, раскованную и трудолюбивую, целеустремлённую и любознательную, честную, добрую, внимательную, милосердную, профессионально направленную личность с развитыми творческими способностями, личность, умеющую принимать решения с учётом жизненных обстоятельств и реализовывать свои способности наиболее выгодными для себя и окружающих способами, стремящуюся к постоянному успеху.

### **Список литературы**

1. Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзияева “О государственной программе по реализации стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в “Год активного инвестиций и социального развития”. Учитель Узбекистана. – Т., 2019. -№ 3(2554). – 18 января. – С. 1-3
2. Постановление Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзияева “Об организации специальных заочных отделений по педагогическим направлениям в высших образовательных учреждениях”. Учитель Узбекистана. – Т., 2017. -№ 32(2479). – 11 августа. – С. 1-3
3. 2019 – год активных инвестиций и социального развития. Народное слово. – Т., 2018.- № 270-271 (7198-7199). 29 декабря. – С. 1-4
4. Новикова Г.П. Теоретико-методические аспекты подготовки педагога в системе развивающего образования на современном этапе // Сборник научных статей по материалам IX международной научно-практической конференции «Инновационная деятельность в образовании» 14 апреля 2015 года. – В 2 ч. – Ч. 1. – Ярославль-Москва: Канцлер, 2015, - С.130-138.
5. Виннер А. В. Как пользоваться акварелью и гуашью. – М.: Искусство, 1951.
6. Дистервег А. Избранные педагогические сочинения. – М., 1973.
7. Коменский Я. А. Избранные педагогические сочинения. В 3-х т, - М. 1973.
8. Лернер И.Я. Дидактические основы методов обучения. – М.: Педагогика, 1981.
9. Пидкасистый П.И. Самостоятельная познавательная деятельность школьников в обучении: Теоретико-экспериментальное исследование. – М.: Педагогика. 1980.
10. Усова В.В. влияние системы самостоятельных работ на формирование у учащихся научных понятий: Дис. Док. Пед. Наук. – Л., 1970.

### **Особенности изучения развития медицинской культуры студентов высших учебных заведений на основе биоэнергетических знаний**

Хайдарова Махлиё

Научный сотрудник ТДПУ имени Низами, Ташкент, Республика Узбекистан  
soatova78@inbox.ru

Аннотация: в статье высказано мнение о биоэнергетической оценке ощущений студентов медицинских вузов.

Ключевые слова: интерес, радость, восхищение, страдание, гнев, ненависть, отвращение, страх, стыд, совесть, моральные чувства, агрессивные эмоции, любовь.

В целях обеспечения участия медицинского персонала в биомедицинских исследованиях в мировых образовательных и научно-исследовательских учреждениях, определения состояния здоровья человека в соответствии с социально-психологическими факторами, оказания терапевтического воздействия на пациентов проводятся научные исследования по развитию медицинской культуры студентов медицинских организаций высшего образования на основе Биоэнергетические знания. При этом особое внимание уделяется развитию медицинской культуры студентов медицинских организаций высшего образования на основе биоэнергетических знаний, а также развитию их научного мировоззрения и медицинской культуры на основе биоэнергетических знаний, сохранению медицинских профессиональных

образовательных потребностей и здоровья обучающихся. общество, руководившее научными исследованиями.

В нашей республике в последние годы расширяется стратегическое сотрудничество с международными медицинскими организациями, эффективно применяются медицинские знания и опыт по охране здоровья человека в профессиональной деятельности путем развития медицинской культуры студентов медицинских организаций высшего образования на основе биоэнергетических знаний, внедряется модульная система, основанная на решении актуальных клинических задач. проблемы, расширяющие профессиональное мировоззрение будущих медицинских, создаются нормативные основы повышения медицинских компетенций "в качестве приоритетов определены совершенствование образовательных стандартов, учебных планов и учебников, внедрение передовых зарубежных технологий в развитие медицинской культуры студентов организаций высшего образования на основе биоэнергетических знаний, модернизация педагогического образования".<sup>1</sup> В свою очередь, были расширены педагогические, дидактические и методические возможности совершенствования подготовки студентов медицинских организаций высшего образования к развитию их медицинской культуры на основе биоэнергетических знаний.

Поскольку человек является самым совершенным и в то же время самым сложным продуктом природы, его изучает определенная часть многих дисциплин. Ученые в области психологии, педагогики, физиологии, анатомии, биологии, медицины и многих других наук проводят исследовательскую работу в своем направлении. Но тот факт, что все эти дисциплины изучают единый организм с едиными, целостными, взаимно сильными и сложными связями, иногда упускается из виду. Тот факт, что научное исследование наук, в которых объект изучения един, ограничено только своим направлением, иногда может нанести серьезный вред дальнейшему развитию науки. Если медицина ограничивается только лечением организма, психология изучает психические особенности в отрыве от физиологических процессов, то эффективность результатов исследований снижается, если в педагогическом процессе не учитываются физиологические, биологические особенности.

Следовательно, моральные чувства - это переживания человека, которые обладают чрезвычайной сложностью и которые трудно осознать из-за их тонкости, а также подвижности. Но можно с полной определенностью сказать, что моральные чувства - такой же тонкий источник энергии, как и наши мысли. Это могут единодушно подтвердить психологи и врачи. Каждый человек сам испытывал это много раз на протяжении своей жизни. Например: замечали ли вы, что когда вы получаете сильное удовольствие от какого-либо события или от кого-то, вы сразу чувствуете себя немного сильнее, легче, бодрее? Это позитивная чувственная энергия.

Если у вас депрессия, вы начнете замечать, что чувствуете тяжесть, усталость. Таким образом, все наши эмоции обладают определенной силой или, другими словами, энергией. С некоторыми законами человеческой энергетики мы уже знакомимся выше. Эти законы дают энергии эмоций полную силу даже в деловой деятельности. Биоэнергетические законы в данном случае следует рассматривать как универсальные. Гармония внутреннего окружения человека связана именно с его чувствами. Учитывая непостоянство эмоций, можно себе представить, как быстро разрушается гармония внутреннего окружения. Мы воспринимаем эмоции человека непосредственно, хотя и не можем видеть их так, как если бы они были мыслями. Непокколебимая искренность, добросовестность, правдивость, привязанность человека отражаются в его поведении, деятельности.

Как мы уже говорили, существует определенная связь между мыслительным процессом и здоровьем человека. То же самое верно, если мы скажем, что эмоции являются духовной

---

<sup>1</sup> Постановление Президента Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему реформированию системы медицинского образования в Республике Узбекистан". PQ-2956 // фолк. - резидент-Т., 2018. - №270-271 (7198-7199); указ Президента Республики Узбекистан "О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан". PF-4947 // [http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact\\_id=3107036#3109146](http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=3107036#3109146)

основой здоровья человека. Эмоции ни с чем не сравнимы в определении здоровья человека, в формировании его судьбы. Тем не менее, следует отметить, что сегодня наука психология не в состоянии уделять воспитанию эмоций столько внимания, сколько необходимо. Эмоциональное воспитание почти не учитывается. Мы больше говорим о поведении, об убеждениях, но мы не говорим о том, на какие эмоции должно быть совершено это поведение, опираясь на которое. Мы фокусируемся на внешних элементах нравственного воспитания, нас не интересуют внутренние переживания человека. "Какие эмоции и зачем человек должен развивать, что эти чувства представляют для человека, какой вред это приносит?" - мы не ищем ответов.

Такие вопросы, как воспитание эмоций, развитие эмоций, влияние эмоций на здоровье человека сегодня, растущий интерес психологов, врачей и педагогов, порождают интеграционный процесс между этими дисциплинами. Конечно, это состояние возникает не просто так. До того, как человек потеряет свое здоровье, то есть до появления болезни, определенные системы организма не могут в полной мере выполнять свои функции, и это, безусловно, вызвано духовными состояниями человека. На языке врачей эти состояния называются "патологией эмоций".

Другими словами, любая болезнь начинается с патологии эмоций. Например: семейные неурядицы - один из первых факторов, приводящих к патологии эмоций. Удары, драки - толпа определенно вызовет такие чувства, как нервозность, брезгливость, омерзение. Такие негативные эмоции, в свою очередь, вызывают аллергию, астму, нервные и сердечно-сосудистые заболевания. Эти заболевания имеют тенденцию обостряться (активизироваться), а затем утихать. Точно так же, как меняются наши чувства. Желудок, сердце, легкие, печень, почки - в общем, все органы человека работают в соответствии с ритмом эмоций. Конечно, наши эмоции очень изменчивы. Горечь и сильная усталость, умственное и физическое истощение – все это приводит к астении, которая, как известно, является одним из распространенных симптомов различных заболеваний. Такие эмоции, как негативные эмоции, неудовлетворенность, раздражительность, ненависть, отвращение, оказывают свое влияние не только на нервную систему, но и на биоэнергетическое поле. Эти эмоции нарушают энергетический обмен, генерируя негативные инструкции (программы) в биоэнергетическом поле. Эти признаки могут проявляться болезненным образом при возникновении благоприятных условий. Некоторые негативные признаки могут передаваться из поколения в поколение, если они не проявляются. Это создает основу для того, чтобы следующее поколение родилось с наследственными неблагоприятными признаками своих эмоциональных характеристик. Негативные эмоции вызывают возникновение негативных мыслей. Итак, наука психология должна заниматься воспитанием эмоций, принимая во внимание даже условия сегодняшнего дня.

Сегодня следующие вопросы ждут своего решения перед наукой психологией:

1. Каковы эффективные методы развития нравственных чувств у учащихся?
2. В чем заключается ахмадийя развития нравственных чувств?
3. На каких знаниях должно основываться развитие таких чувств, как совесть, удовольствие, гордость, привязанность, ответственность?

Прежде всего, необходимо показать учащимся разницу между моральными чувствами и негативными, то есть разделить их на определенные классы. Необходимо прояснить роль и значение этих ощущений в жизни человека.

Во-вторых, важно определить, как каждое чувство влияет на внутренний мир человека. И когда вы узнаете конечный результат переживания различных эмоций, необходимо будет выполнить такие задачи, как управление этими эмоциями и, самое главное, научить студентов определять желаемую норму. Конечно, управление эмоциями и их воспитание - очень деликатный и сложный вопрос. Поэтому реализация этой задачи требует проведения отдельных экспериментов и разработки определенных методов.

Мы стремимся не разрабатывать отдельные методы для себя, а ввести в науку психологии такую актуальную проблему, как воспитание эмоций, и использовать в их воспитании достижения науки биоэнергетики, в частности биологии.

Как мы отмечали выше, биоэнергетически получается, что эмоции можно разделить на положительные (придающие человеку силы, придающие ему внутреннюю гармонию) и отрицательные (снижающие силы человека, приводящие к дисбалансу в его внутреннем окружении) группы. На самом деле, с логической точки зрения, все эмоции существуют на своем месте и необходимы. Если бы мы вообще не испытывали негативных эмоций, то, в свою очередь, не смогли бы правильно оценить ни положительные эмоции, ни их ценность.

Кто должен учить человека, и в первую очередь молодежь, в нынешний период правильно жить, правильно мыслить, правильно чувствовать? Кто и какая наука занимается этими вопросами? Почему психология не занимается существенными исследованиями и разработками в области физического воспитания, воспитания эмоций, не разрабатывает методы обучения в этом отношении? В науке психологии не было разработано никаких конкретных рекомендаций в этом направлении. Мы не учим студентов в старших классах тому, что им необходимо, чтобы правильно чувствовать и размышлять. Каждый человек сейчас решает эти вопросы сам. Определенное направление иногда выбирается сознательно, а иногда и бессознательно. Также неясно, как это направление отражается на дальнейшей жизни студентов. Студенты не могут себе представить, какие эмоции полезны или вредны, как избавиться от негативных эмоций в будущем и почему. Они также не контролируют развитие своих собственных эмоций. Многие студенты отказались от этого процесса. Даже пожилые люди мало говорят о своих чувствах. Как могут молодые люди стремиться к совершенству в таких условиях?

Эти соображения побудили нас провести научный анализ важности эмоций. На наших лекциях мы пытались показать студентам, как моральные чувства влияют на человеческий организм и какие ситуации могут возникнуть в результате несоблюдения морали эмоций. Кроме того, мы попытались обрисовать, как учащиеся развивают в себе нравственные чувства и как справляться с негативными эмоциями. Нашей главной целью было привить студентам правильное, научное отношение к моральным чувствам.

"Эмоции - это отношение человека к тому, что происходит в его жизни, к тому, что он знает, или к тому, чем он одержим по-своему, выраженное в другой форме", - описывается в учебнике общей психологии.<sup>2</sup> Что-то происходит в сочетании с личным отношением к тому, что воспринимается, понимается, известно или неизвестно неизвестному. Во всех этих случаях говорится о переживании эмоций, об особом эмоциональном состоянии человека. В то же время течение эмоций - это текущий и изменяющийся психический процесс, который имеет свое собственное развитие. Эмоции - составляют эмоциональную сферу индивида, они участвуют в регулировании поведения человека. Сложные и многогранные отношения между людьми формируются при участии эмоций.

Эмоции (в узком смысле) отражают отношение человека к объекту его устойчивых потребностей, воплощенное в ориентации его личности. В психологии не существует единой классификации типов эмоций. Часто выделяют следующие типы: духовные (нравственные), интеллектуальные (ментальные) и эстетические (элегантные) чувства. Духовные (нравственные) чувства включают любовь (в широком и узком смысле), сочувствие, человечность, верность и совесть.

Стоит отметить, что народная медицина с древних времен уделяла особое внимание чистоте тела и чистоте души с точки зрения поддержания здоровья человека. Современная психология и медицина также подчеркивают, что одной из важнейших проблем здравоохранения является достижение внутренней гармонии. Если человек ведет себя неподобающим образом по отношению к своим убеждениям, доверию, он будет страдать от мук совести. Момент побуждает эту совесть исправить ошибку, которая была мучительной.

---

<sup>2</sup>Петровский А.В. и Б. Общая психология. - Т.: Учитель.-1992.- 400 с.

При этом, даже если человек официально оправдает себя, его совесть будет продолжать страдать. В этом случае происходит потеря внутренней герметичности, напряжения, бесарамджоны, хотирджамлика. Это также можно назвать стрессовым состоянием.

И подавляющее большинство человеческих потребностей формируются на основе воспитания, они вырабатываются обществом (например, гигиенические требования, культурные требования). Эти требования непосредственно связаны с развитием эмоций. Многие эмоции связаны с умственной деятельностью таким образом, что они не могут существовать без активности.

Следует признать, что любые расчеты, критерии и классификации неспособны показать эмоциональное состояние и многообразие чувств человека. Их можно сравнить с цветами солнечных лучей. То есть можно будет идентифицировать только основные цвета, в то время как из этих основных цветов можно получить бесчисленное множество комбинаций различных цветов. Эмоции имеют одинаковую природу, мы можем сгруппировать лишь некоторые из их основных проявлений. Также возможно, что эта группа из нас обязательно основана на других критериях. Вот почему группировка эмоций сейчас идет в нескольких разных направлениях.

Таким образом, человеческие эмоции можно разделить на разные группы в зависимости от выбранных показателей. Например, они могут быть сгруппированы в соответствии с их приятными и неприятными свойствами или разделены на положительные, отрицательные чувства или группы эмоций, которые выражаются другим людям и самим себе. В этом случае чувства, которые выражаются по отношению к другим людям, включают любовь, благодарность, зависть, ненависть, в то время как чувства, которые выражаются по отношению к самому себе, включают: самоудовлетворение, стыд, сожаление. Есть эмоции, которые связаны с оценкой явлений в окружающем мире, такие как: жалость, печаль, радость. С инстинктом самосохранения связан ряд эмоций, таких как: страх, тревога, настороженность и т.д. Существуют также промежуточные эмоции, которые можно разделить на несколько групп – например, чувства гнева и беспокойства - они могут быть направлены как на самого человека, так и на окружающих.

Часто в литературе мы находим упоминания о стрессе, то есть о состоянии стресса. Некоторые из них демонстрируют психологию поиска выхода из состояния стресса и достижения позитивной цели. Даны инструкции, как правильно выйти из состояния стресса и использовать это состояние для развития. Напротив, неконтролируемое состояние стресса приводит к нейробиологической недостаточности и вызывает изменения в темпераменте. Контролируемые стрессы не приводят к такому дефициту. Стремление контролировать состояние стресса послужит в будущем тому, чтобы не делать эти состояния бессознательными, развить способность выходить из состояния стресса.

Но следует также отметить, что уровень толерантности каждого человека к стрессовому состоянию разный. Этот уровень толерантности определяется силой, выносливостью и типом нервной системы.

Интересным случаем является то, что человек может быть психологически подавлен даже от того, что даже от обилия состояния стресса состояние стресса полностью теряется. Потому что состояние стресса помогает в определенной степени активизировать организм, а его полное исчезновение может снизить жизненный интерес к человеку. Пережив состояние стресса и найдя правильное решение для него, а человек, преодолевший это состояние стресса, накапливает определенную силу для дальнейшего развития, желательно воспринимать это как жизненную необходимость, но каждый человек должен определить свою собственную норму стресса.

Только тогда, когда студент сможет определить свой уровень стресса, он сможет контролировать стрессовые состояния. Только тогда студент не страдает ни от дефицита стресса (от дистресса), ни от перегрузки стрессом. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- отсутствие напряжения приводит к деградации, атрофии и снижению способности к самообороне;



- повышенное (избыточное) напряжение снижает функциональную и адаптивную способность.

Мы разделили различные человеческие эмоции с биоэнергетической точки зрения на две группы:

1. Морально-вяжущие эмоции.
2. Агрессивные разделяющие эмоции.

Агрессивные чувства могут включать ненависть, ревность, мщение, возмездие, гнев, эгоизм. В основе этих чувств лежит отрицание, отторжение, непринятие. Эти чувства побуждают нас отрицать те аспекты жизни, которые нам не нравятся, то есть не признавать реальную жизнь или отворачиваться от нее. Человек, подверженный этим ощущениям, в какой-то степени отрицает, не принимает реализм (реальность). Оно стремится принять свою собственную идентичность, отделяя ее от состояния, в котором оно является частью этой жизни. В этом случае нарушается и энергообмен в биоэнергетическом поле. Подобные негативные энергии начинают притягиваться к биоэнергетическому полю, и в результате это поле становится богаче такими инструкциями. Это означает, что начинает происходить дальнейшее загрязнение биоэнергетической области. Кроме того, эти эмоции вызывают разброс энергии, то есть бесполезное расходование большого количества энергии.

Поскольку мы сами являемся частью этой целостной биологической жизни, мы в конечном счете тоже начнем плохо видеть самих себя. Поскольку агрессия, распространяющаяся по биологической сфере, не выбирает биологические объекты, она, подобно радиоволнам, распространяется по сфере во всех направлениях. В результате наша собственная агрессия (напористость) возвращается к нам через определенное время. Потому что на биологическом уровне все взаимосвязано и равно. Человек - это часть бытия, а бытие - это большой и целостный организм, который образует тесную связь с невидимыми энергетическими нитями. Известно даже, что энергетические потоки Вселенной связаны и взаимодействуют с биоэнергетической системой Земли. Обмен энергиями на Земле и во Вселенной в целом осуществляется по определенным законам и создает гармонию. Чтобы жить в этой гармоничной энергетической сфере, человек также должен достичь гармонии в своих мыслях и чувствах, иначе человек не сможет прожить жизнь в гармонии с энергией этого гармоничного существования. Такое нарушение гармонии обязательно приведет к нарушению энергетического обмена.

Вы хорошо знаете, что резонансное состояние, то есть состояние перекрытия, приводит к увеличению силы в несколько

### Список литературы

1. Ш.М.Мирзиеев "Концепция развития системы высшего образования Республики Узбекистан до 2030 года (далее -концепция)" Указ Президента Республики Узбекистан от 08.10.2019 № ПФ — 5847.
2. Абу Али ибн Сино.Секреты здоровья: коллекция медицинских брошюр.- Ташкент: Издательство "Народное наследие" имени Кадири. 2000. -156 б.  
Абдуллаев С.С. Свобода вероисповедания и ислам в Узбекистане.
3. Ученая степень кандидата философских наук. дисс предоставлен для получения. автор реферата.- Т. :2002. -26 с.
3. Брошюры Абу Али ибн Сины о сохранении Могали. / переводчик он.И.Каримов.- Т.: Фан .1978 . – 132 с.
4. Бойдедаев А.Силы природы и эволюция Вселенной. - Т.:1996.-105 с.
5. Талатов Б.Т. Динамичный прогресс в воспитательном процессе нравственного самосознания студентов. Психол.ф.н. диссертация, написанная для получения ученой степени.- Т.: 1993.-133 с.
6. Туленов Дж. Философия жизни.- Т.: Узбекистан. 1993 .– 319 б.

7. Саберева К.Ю. Просветительско-нравственные взгляды Бахауддина Накшбанди. Пед.фан. ном. степень. дис, написанный для получения.- Т.2004-18 б.  
рост (руководство для учителя).- Т.: Учитель .1980.-88 с.
8. Гозиев Э. Психология мышления.- Ташкент.: Учитель.1990.-184 б.
9. Янковская М.Г. Эмоциональный аспект нравственного воспитания. – М.: Просвещение. 1986. – 160 с.

## **Цифровизация образования в новых социально - экономических условиях развития общества**

Иманалиева А. Д.

КГУ гимназия № 45 г.Караганды, Республика Казахстан

Аннотация: в статье рассматривается проблема цифровизации образования, где система образования находится в состоянии постоянной трансформации под воздействием цифровых технологий.

Ключевые слова: Цифровизация образования, цифровая трансформация, система образования, цифровая экономика, цифровые технологии, информационно-коммуникационные технологии, педагог, обучающийся, педагогический процесс.

Сегодня развитие человеческого капитала, как главного производительного фактора в росте экономики и становлении индустрии знаний, приобретает первостепенное значение в обеспечении конкурентоспособности нашей страны. В новых социально-экономических условиях развития общества, система образования находится в состоянии постоянной трансформации под воздействием цифровых технологий. Среди многочисленных изменений, которые происходят в образовательной сфере под влиянием цифровой трансформации, выделяются как положительные изменения, так и ряд вызовов. Внедрение технологий в образование требует не только технологической подготовки, но и пересмотра педагогических подходов и стратегий, но и в необходимости понимания этих вызовов и возможностей, а также разработки стратегий для успешной интеграции цифровых технологий в педагогический процесс образовательного учреждения.

В этом контексте, в Государственной программе «Цифровой Казахстан», отмечается, что цифровая экономика требует наличия у населения цифровых навыков, позволяющих пользоваться ее плодами. При этом в настоящее время уровень компьютерной (цифровой) грамотности населения составляет 76,2%, и необходим его рост в ближайшие годы. На текущий момент Министерство образования и науки Республики Казахстан уже внедряет ряд инициатив: 1) в 3-4 классах внедрен предмет "Информационно-коммуникационные технологии", формирующий общие базовые знания работы с современными информационными технологиями для их эффективного использования в учебе и повседневной жизни; 2) функционируют 372 кружка по робототехнике, обучающих общим основам программирования в рамках робототехники. Вместе с тем, принимая во внимание новые требования к молодому поколению, назревает необходимость в пересмотре содержания среднего образования через развитие креативного мышления и технических навыков [1].

Отметим, что одним из главных вызовов цифровизации образования является неравномерное распределение доступа к современным технологиям среди учеников. В развивающихся регионах и среди малообеспеченных социальных групп доступ к высокоскоростному интернету и современным устройствам может быть ограничен. Это создает цифровой разрыв, который может привести к исключению определенных групп обучающихся из цифровизированного образовательного процесса. Решение этой проблемы требует создания доступных и инклюзивных условий для всех участников процесса обучения.

К тому же мы полагаем, что введение цифровых технологий в процесс обучения меняет роль и функции преподавателя. Традиционный образ педагога в качестве источника знаний переходит к роли наставника и организатора обучения. Педагоги должны овладеть новыми навыками, включая компетенции в области использования технологий, разработки онлайн-уроков и взаимодействия с обучающимися в виртуальных средах. Это требует времени и подготовки, а также переосмысления традиционных методов преподавания.

Современные вызовы обуславливают неизбежность трансформации сферы образования, формирования новых методов и инструментов образовательной деятельности, вовлечения в образовательный процесс с использованием компьютера и Интернета. Потенциал применения в образовании технологий, приведших к масштабным изменениям современных социально-экономических систем, огромен. К ним относятся информационные технологии для поиска и обработки информации, дистанционное обучение, технологии обработки больших данных, искусственного интеллекта, персонализации, использование образовательных платформ, дополненная и виртуальная реальность, интерактивные методы.

Несмотря на существующие стратегии развития в области образования и формирование современных методов и методик обучения в наши дни вопрос по переходу на дистанционные формы обучения стоит наиболее остро. Пандемия COVID-19 внесла существенные коррективы особенно по части ускорения этого перехода. Безусловно, сформировать в течение нескольких месяцев четкую и слаженную систему, способную бесперебойно сформировать коммуникацию между педагогами и учащимися практически невозможно. Основные ограничения, которые возникают в процессе адаптации к формам дистанционного обучения могут быть описаны несколькими характерными аспектами: недостаточная оснащенность цифровыми средствами связи; слабая цифровая грамотность; отсутствие самоорганизации, которая крайне необходима в условиях видеоизмененных форм контроля и невозможности прямого воздействия.

Цифровая трансформация в сфере образования проявляется в использовании электронных устройств обучения, электронных программ, сетей, веб-сайтов и другого инструментария. Тем самым, можно вести речь о «цифровой грамотности», «цифровой компетентности» всех участников образовательного процесса. В свою очередь новое поколение к которому относятся современные школьники, родившиеся и выросшие в цифровом мире, обладает широким спектром цифровых навыков. Но обучение в условиях пандемии показало, что должного уровня цифровых навыков, необходимых для применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, у подавляющего большинства школьников нет.

Исследователь Давлетшина Л.Х., под цифровыми навыками понимает устоявшиеся, доведенные до автоматизма модели поведения, основанные на знаниях и умениях в области использования цифровых устройств, коммуникационных приложений и сетей для доступа к информации и управления ей [2].

Зарубежный исследователь Eickelmann В., отмечает, что для формирования цифровых навыков используются обучающие платформы, открытые образовательные ресурсы, цифровые учебники, надёжные облачные образовательные программы и др. [3].

В связи с этим устанавливаются требования к тому, что должна делать современная школа. Школьники растут в условиях цифровизации и позже будут жить и работать во всё более цифровизирующемся мире, поэтому они нуждаются в дополнительных навыках для удовлетворения своих информационных потребностей. Значит сегодня, цифровизация образования – это не просто адаптация новых технологий в учебном процессе, но и переосмысление педагогических стратегий, методов обучения и взаимодействия между преподавателями и обучающимися, то есть, для успешного формирования цифровых навыков современного школьника необходима система целенаправленных усилий и действий всех участников образовательного процесса.

В условиях экономического роста общества, предоставление образования должно сопрягаться не только с навыками функционального уровня – использованием программных средств и пакетов программ, просмотром и поиском информации, способностью различать

качество информации, найденной в Интернете, но и охватывать более широкий набор навыков, отражающих социокультурное участие обучающихся в сетевом обществе, их самовыражение, формирование сетевой идентичности и активное осознанное участие в онлайн-мире [4].

Основным импульсом развития цифровой экономики государства становится система подготовки кадров, поэтому цифровая экономика нуждается в подготовке кадров с новыми компетенциями и квалификацией, соответствующими её вызовам и запросам. Если говорить именно о цифровизации образования, то она ведет к серьезным изменениям на рынке труда и ориентирована на реорганизацию образовательного процесса, переосмысление роли педагога. С одной стороны, цифровизация подрывает унаследованную из прошлого методическую основу школы, которая доказала свою эффективность, но с другой, порождает доступность информации в различных ее формах. Если же затрагивать образовательную систему, то можно увидеть, что присутствие информационно-коммуникационных технологий растет в классах на разных этапах обучения. В цифровом контексте, в котором мы находимся сегодня, общество требует от преподавателя достаточный багаж цифровых навыков, которым он мог бы делиться ими с обучающимися.

На наш взгляд, целесообразно, чтобы образовательные учреждения поощряли обучение цифровой педагогической компетентности путем совершенствования текущей подготовки учителей, так как это один из немаловажных способов добиться реальных изменений в преподавании и обучении. Как показывает педагогическая практика трудности, с которыми сталкиваются учителя-предметники при реальном контакте с информационно-коммуникационными технологиями все еще имеются. Это позволяет сделать вывод о том, что существующее обучение информационно-коммуникационных технологий нуждается в совершенствовании с целью повышения уровня цифровой компетентности современного учителя.

Не секрет, что в будущем цифровизация образования затронет все сферы обучения, поэтому уже сейчас так важно развивать необходимые компетенции и способности у обучающихся, настраивать их к переосмыслению позиции к учебному процессу и чтобы суметь приспособиться к требованиям цифровой трансформации в образовании, учителя-предметники необходимо проходить курсы повышения квалификации по выбранной специальности, с целью овладения современными цифровыми навыками и педагогическими компетенциями.

Из опыта профессиональной педагогической деятельности, мы обосновываем, что в условиях цифровизации образования эффективная форма обучения «от человека к человеку» и впредь будет оставаться ключевым процессом развития. Вместе с тем, благодаря развитию цифровых технологий, получают большее распространение различные новые формы обучения. Важно, чтобы начавшееся в последние годы ускорение распространения информационно-коммуникационных технологий, новая волна развития искусственного интеллекта и Интернета привели к смене образовательной модели, а не остались, как прежде, отдельными радикальными инновациями в области образовательных технологий, так как задача применения технологий в педагогическом процессе состоит в том, чтобы создать необходимые условия и существенно повысить эффективность процесса обучения.

### **Использованная литература**

1. Государственная программа "Цифровой Казахстан" Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827.
2. Давлетшина Л.Х. Возможности онлайн-сервисов при формировании цифровых навыков младших школьников / Л.Х. Давлетшина // Развитие и распространение лучшего опыта в сфере формирования цифровых навыков в образовательной организации: материалы Всерос. науч.-метод. конф. с международным участием (Чебоксары, 31 декабря 2019 г.)
3. Eickelmann В. (2017): Kompetenzen in der digitalen Welt. Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.

4. Бороненко Т.А. Развитие цифровой грамотности школьников в условиях создания цифровой образовательной среды / Т.А. Бороненко, А.В. Кайсина, В.С. Федотова // Перспективы науки и образования. – 2019. – №2 (38). – С. 167–193.

**4. Экономиканы цифрландыру контекстінде есепті, аудитті, талдауды және бағалауды үйлестіру**

**4. Гармонизация учета, аудита, анализа и оценки в контексте цифровизации экономики**

**4. Harmonization of accounting, audit, analysis and evaluation in the context of digitalization of the economy**

## Foreign method of calculating the cost of production

S.A.Djumanov,  
PhD, associate professor  
djumanovsaidmurod@gmail.com

Tashkent State University Of Economics, Tashkent, Uzbekistan

**Abstract:** The article considers the main types of modern methods of analysis and accounting of production costs, product (works, services) costs. Here, the concepts and traditional approaches of product costing popular in domestic and foreign countries and common methods in foreign practice are described.

**Key words:** calculation, modern methods of costing, traditional methods of costing, profit, management decisions, national standards of accounting, international standards of financial reporting.

In the conditions of the development of innovative and digital economy in our republic, reducing the cost of products and constantly controlling the impact of related costs on the profit, while increasing the competitiveness and attractiveness of economic entities, is of great importance in ensuring financial stability.

One of the main and urgent tasks of today's account is to transparently organize the costs of production of finished products in economic entities, realistically calculate the cost of products, and transparently reflect them in accounting and reporting forms. Business entities cannot operate effectively without proper management of production costs.

One of the most important tasks of accounting in manufacturing enterprises is the correct management of production costs, which, in turn, affects the cost of production. Since the cost of production affects the profit indicator in manufacturing enterprises, their correct determination is one of the important processes.

The organization of the general production process - the way from the processing of raw materials to the transformation into a finished product - is a period that ensures the need for forecasting in order to determine the appropriateness of the spent resources and the reasonableness of their return.

Controlling and managing costs in business entities is one of the most difficult processes. Because it is understood as a complex of managing the activities of the economic entity, although it includes the events and transactions occurring in the production process.

The problem of development and implementation of management of the effective use of costs has been widely discussed among economists of foreign countries and scientists of our country for several years.

In BHMS, the term expenses are defined and described as follows: "Expenses are a decrease in assets or an increase in liabilities during the reporting period. The term costs includes costs related to property management, production, sales of products, performance of works, provision of services and damages. They usually take the form of the outflow or use of assets such as cash, tangible reserves, facilities, equipment, etc.[2].

A.Z. Avloqulov, "In-depth analysis of the categories of "Income", "expenditure" and "cost" is one of the important issues in accounting. Because these categories are important in the correct formation of the product cost, which is one of the main indicators of the activity of economic entities," he says [3].

According to D.S. Toshnazarova, "Costs are a monetary expression of the value of all resources spent to achieve the intended goals (production of products, purchase of goods, provision of services, execution of works, implementation of projects). The cost of products (works and services) is the direct and indirect development costs that are useful in the process of processing stocks and are carried to the value of finished products, and are added to its value in the process of performing services and

works" [4].

Based on the results of the research, we can say that one of the main tasks of accounting in production enterprises is the correct management of production costs, which, in turn, affects the cost of products. The cost of the product affects the profitability of the production enterprises, so their correct determination is one of the important processes.

One of the important tasks of management accounting is to account for expenses and calculate the cost of products. Various methods of this calculation are widely used in foreign countries.

The "Standard-cost" method of calculating product costs is widespread in Europe and the Americas.

"Standard-cost" system is a system of cost accounting and cost determination, in which the cost of manufactured products (works, services) is estimated in advance with the help of carefully calculated normative costs, and then it is compared with actual incurred costs, the difference between normative and actual costs the difference is called deviation. One of the important means of effective cost management is variance analysis [5].

"Standard-cost" is cost accounting, a method of product cost calculation based on normative costs. According to it, the production of a product includes all costs associated with production.

In the current period, the increase in the volume of production leads to a decrease in the amount of fixed costs per unit of product, as well as bringing variable costs to the lowest level.

In the "Standard-cost" system, a special normative cost ("Standard-cost") sheet is created when calculating and calculating the cost of total products, including one unit of product. In our understanding, this document is called normative calculation, planned calculation, calculation card.

All expenses are reflected in the normative value in the "Work in progress" and "General expenses" accounts, and deviations from the norm are separately reflected in the special accounts opened for this purpose. If the actual costs are higher than the norm, they are considered negative, and the deviations are reflected on the debit side of the accounts. If the actual costs are lower than the norm, they are considered positive and the deviations are reflected on the credit side of the accounts.

#### Analysis and results

An important task of management accounting is to make a decision on the distribution and write-off of deviations. In this case, there are two options:

Occurred deviations should be proportionally distributed in the chain of "Work in progress" - "Finished product" - "Sold product" accounts. Such a distribution is of great importance from the point of view of financial accounting, including for the correct preparation of financial statement form No. 2 "Profit and Loss Statement". Because, in this report, the costs are usually not reflected in the period of production of the product, but in the period of sale. Therefore, often this option is not convenient for managers, it is mainly used by financial accounting.

Managers need to resolve any discrepancies very quickly. Otherwise, their role will be diminished. Therefore, they will consider any discrepancies as current month expenses and transfer such discrepancies to the "Cost of Sales" or "Profit and Loss" accounts. In this way, the balances of the discrepancies accounts are eliminated, that is, these accounts are closed.

One of the advantages of the standard-cost system is its time savings. The existence of a normative base makes it much easier to find the sum of total costs. This system is very effective in the application of current information technologies, accounting for deviations in information technologies makes it possible to perform tasks several times faster and more accurately compared to manual labor.

In the "standard-cost" system, the full costs of product production are fully covered by their value. With this feature, the "standard-cost" method meets the generally accepted principles of accounting, as well as the requirement of taxation to reflect work-in-progress and finished products at full cost. In addition, it is also consistent with the concept of reflecting all assets at cost in the financial account.

The "Direct-costing" method of international accounting is also widespread in foreign countries and has many supporters. This method is also called "direct cost accounting system", "cost-of-sales system", and in France - "marginal accounting".



This method has been supported in many books by the United Nations (UN), the European Economic Community (EEC), the Organization for Economic Cooperation and Development, the African Council on Accounting, the International Accounting Standards Board, and other influential international public organizations.

Unlike the "Standard-cost" method, the "Direct-costing" method includes only variable costs of directly consumed materials, labor, and overhead in cost accounting. Fixed overhead costs are not included in cost accounting; such costs are directly charged to the financial results of the enterprise. According to the proponents of this method, fixed costs are not directly related to the production process, they are related only to a certain accounting period and arise over time.

Direct costing or cost-sales management decision-making is based on direct sales results. This means that the financial results of the entity's activity are expressed in sales indicators.

When using the "direct-costing" method, the profit depends on the sales volume of the product. Therefore, direct costing does not allow to cheat with reserves and is very suitable for evaluating the work of managers.

The "Direct-costing" method allows you to calculate the profit of the enterprise in a holistic way based on financial accounting data. That is, in this method, profit is found without a consistent, sequential calculation of the actual cost of manufactured, shipped and sold products. This, in turn, makes it possible to quickly determine the financial result on the first days of the next month, that is, to determine the financial result according to the "Realization" method almost two weeks earlier than in the case of the "Realization" method.

In the "Direct-costing" system, as we said above, constant general expenses are directly transferred to financial results. Reimbursement of these expenses from profit, as well as separate accounting of other expenses made from profit, allows to determine the financial results (profits and losses) by specific types of activities, including sales, general, incidental and other activities and cases. In addition, "direct-costing" reflects indicators such as profit before tax and net profit separately in the account. Such procedure of formation and accounting of financial results is very convenient both for the owner of the property and for state control bodies. These advantages are the reason for the rapid penetration and spread of the "direct costing" method in the practice of the countries of the world.

"Direct-costing" method cannot be said to be without flaws. There are aspects of this method that do not fully satisfy the managers of economic entities. In particular, the calculation of costs, conditionally divided into variable and fixed types, takes time and causes uncertainty among some, especially when determining the price. In addition, entrepreneurs do not always want to cover all expenses and payments directly from profit, they try to reduce taxable profit. That is why the "direct-costing" method is being closed on a large scale in most countries directly at the request of state authorities.

One of the important areas of improvement of the "Standard-cost" and "Direct-costing" methods of management accounting at the present time is their introduction by responsibility centers and establishment of management control over different centers on this basis.

Cost analysis and consideration of variable and fixed production costs are an integral part of strategic management accounting, which is aimed at increasing the efficiency and stability of enterprise activity.

Direct costing focuses on variable costs and links them directly to the product, providing transparency into actual costs that are useful for making decisions about pricing, profit management, and evaluating product performance. Direct costing helps to more accurately determine marginal profit and identify unprofitable products, which leads to adjustments in production strategy.

On the other hand, the "Standard-cost" system provides standardization of costs and allows comparison of actual costs with established standards. It helps to identify deviations, analyze their causes and take measures to improve production efficiency. Standard cost also serves as a basis for budgeting and planning.

It should be noted that both approaches have advantages and limitations, and the choice between them depends on the specific characteristics of the business, its goals and strategy. Combining these

methods can provide comprehensive and accurate cost accounting, which in turn leads to more efficient business management.

In general, it is advisable to apply the methods of calculating production costs used in foreign countries in Uzbekistan.

### Reference

1. The Regulation of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan on February 5, 1999 No. 54 "On the structure of costs of production and sale of products (works and services) included in the cost of products (works and services) and the procedure for forming financial results".

2. Conceptual framework for preparation and presentation of financial statements. It was registered by the Ministry of Justice of the Republic of Uzbekistan on August 14, 1998. No. 475. <http://lex.uz/docs/828557>.

3. Avlokhlov A.Z. Improving the methodology of accounting and auditing of financial results. Doctor of Economics (DSc) Dissertation Abstract. .T.: 2019, p. 72. Page 15.

4. Toshnazarova D.S. The concept of costs and costs, their content and description. // "Economy and innovative technologies" scientific electronic journal. -2021, No. 3, May-June.

5. Abduganieva G.K. The step-by-step process accounts for self-cost production with high added cost. - "Economics and society" №5(108)-2 2023

6. [www.mf.uz](http://www.mf.uz)

7. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

### 经济数字化：数字化背景下企业会计准则实施现状及对策研究

Xiaobo Liu刘 晓波<sup>1</sup>, Xin Wu武 昕<sup>2</sup>, Kezheng Shao邵 可政<sup>3</sup>, Wenruo Ding丁 文若<sup>4</sup>

<sup>1</sup>三级教授，东北财经大学研究生，大数据与审计专业带头人

<sup>2</sup>工程师，东北大学研究生

<sup>3</sup>注册会计师，泰国格乐大学MBA

<sup>4</sup>研究生，辽宁大学研究生

954576583@qq.com,49081020@qq.com,327707765@qq.com,996400570@qq.com

<sup>1</sup>,辽宁经济管理干部学院, <sup>2</sup>,辽宁省烟草专卖局(公司), <sup>3</sup>,辽宁经济管理干部学院, <sup>4</sup>,大连银行天津分行

摘要：为更好落实我国财政部办公厅《关于加强地方财政部门推动<企业会计准则>实施的通知》要求，课题组采取调查问卷与实地调研结合方式，通过调研辽宁省企业会计准则实施过程中存在的主要问题，紧紧围绕贯彻省委省政府对当前经济发展的决策部署，充分结合企业会计准则应用实际，提出构建“政行企校”一体化准则实施体系，加大会计准则实施主体的责任和执行力度，动态更新法规和加强政策指导，强化多维度、分领域、立体化专家队伍建设，打造会计准则实施人员的“梯次培养”模式，建立健全“网格化”监督机制等有效对策。旨在推动经济数字化背景下企业会计准则全面有效实施，提升会计信息质量，为社会经济长期平稳向好做出积极贡献。

关键词：数字化企业会计准则实施对策

#### 一、前言

会计准则是企业财务报告的基石，良好会计准则实施有助于企业合理评估和管理财务风险，确保财务信息规范性和统一性，更好发挥准确的会计信息在资源有效配置、决策支持、

经营管理等方面的积极作用。同时促进企业改革，规范会计行为，提高管理水平和国际竞争力，促进资本向更有效率的领域流动，提高整体经济运行效率，支持企业长期可持续发展，维护社会公众利益，满足不同利益相关者对高质量会计信息的需求。

我国《企业会计准则》的制定和修订是动态过程，1992年首次正式发布《企业会计准则》标志会计准则体系初步建立；1996年完成30多项具体会计准则征求意见稿；1997年制定7项具体准则；2001年先后修订、颁布16项具体准则。随着经济全球化加速和国际财务报告准则（IFRS）推广，2006年我国全面更新1项企业会计基本准则和38项企业会计具体准则，形成企业会计准则体系；2014年，我国对《企业会计准则——基本准则》进行修订；2022年财政部办公厅部署加强地方财政部门推动《企业会计准则》实施，旨在提高企业会计信息质量和透明度，促进企业改革和国际竞争力进一步提升。

## 二、研究背景与方法

### （一）研究背景

近年来，辽宁省营商环境持续优化，集聚了大量优质中小企业，吸引更多投资和创业活动，涵盖了从传统制造业到现代服务业的多个领域。截至2023年底，辽宁省经营主体总量达到515.9万户，同比增速为9.4%，其中科技型中小企业数量2023年同比增长55.6%。目前，辽宁省正在积极培育和发展四个万亿级产业基地，将孕育出一批在全国乃至全球具有重大影响力的头部企业。在全省经济高质量发展的宏观环境下，会计准则的实施为区域内企业发展带来多重利好，也为实现经济持续健康发展提供强有力支撑。

### （二）研究方法

本课题将理论研究、实证研究与实例分析结合，交互使用典型调研、问卷调查、统计分析、因素分析等方法，构建分析会计准则实施情况的理论模型，设计评估指标体系，包括财务报告质量、企业透明度等，通过系统、深入剖析我省企业会计准则实施现状，评估会计准则执行效果、识别实施障碍等，明确我省会计准则执行中存在的主要问题，并为我省乃至更广泛地区会计准则实施提供深刻见解和实用解决方案。

## 三、辽宁省企业会计准则实施现状及面临的主要问题

企业会计准则实施基础工作初步完成。88%的企业已经全面实施最新企业会计准则；84%受访者认为会计准则的实施对企业财务决策“非常重要”；79%的企业在实施会计准则时会进行验收、实施后评估和定期内部审计；75%的企业会定期对会计准则执行情况进行自查和评估；68%企业已经建立与会计准则实施相关的内部培训机制；73%的企业在实施会计准则时也得到了政府或行业协会的支持；74%的企业在编制财务报表时完全遵循相关准则要求。

对企业会计规范发展起到积极作用。调研发现69%的企业认为会计准则实施对财务报告透明度影响“显著提高”；96%的企业认为会计准则对提高会计信息质量产生积极作用；94%的企业认为会计准则实施对财务造假行为有遏制作用；46%的企业认为会计准则实施对税务

筹划有“非常积极”影响；79%的企业认为会计准则的实施对竞争力有积极影响；89%的企业能够促进社会责任的履行，在追求经济效益同时，注重对社会和环境的贡献。

现行企业会计准则获得普遍认同。90%的企业对现行会计准则“满意”；93%在实施会计准则时没有遇到法律纠纷；86%的企业在实施会计准则时考虑了员工利益；82%的企业认为政府和行业协会在指导、监督和支持方面发挥重要作用，充分认可会计准则的实施意义。

（一）对会计准则部分条款理解不透彻、把握不准确。企业在收入确认方面，21%选择“仅对部分易于计量的交付项进行分摊”；49%选择“缺乏对租赁资产和负债识别的专业判断”；56%和63%认为新准则对金融工具的分类和计量方式进行重大调整；54%认为新企业会计准则下企业合并和合并财务报表处理最大困难是确定合并范围复杂性增加；20%认为难点是非控制性投资会计处理变化。

（二）企业会计准则实施面临诸多挑战。48%认为最大挑战是“缺乏专业人才”；58%选择“现有财务人员能力不足”；28%和18%认为重要挑战是“内部流程调整”和“法规更新不及时”；6%把“缺乏监督机制”视为挑战；44%选择“内部审计工作机制不健全，无法发挥有效监督作用”。

（三）会计准则实施过程中缺乏与国际接轨。48%没有特别考虑与国际会计准则的趋同，可能规模较小、业务主要集中在国内市场，对国际会计准则需求不高。

（四）会计准则实施现状与新兴商业模式和信息技术迭代不匹配。74%认为新兴商业模式出现使企业财务人员面临巨大挑战；56%认为会计政策选择对企业利润等会计信息产生较大影响，会计信息系统更新换代缓慢、数字化转型不足等。

#### 四、完善辽宁省企业会计准则实施的对策建议

##### （一）构建“政行企校”一体化的会计准则实施体系

在政府各级审计委员会指导下，财政主管部门负责准则具体实施；及时更新会计法规，细化职业操作规程，提供明确法规遵循框架体系；不定期开展会计准则实施情况执法检查，并通报检查结果；建立市场主体执行会计准则成效红黑榜制度；建立企业实施会计准则典型案例库；编制《市场主体执行企业会计准则典型案例合集》；审计、国资、银行、证券等监管部门，注册会计师协会、税务师协会等，代理记账公司等单位和专家，应将各自在业务监管、专项检查、会计审计实务等工作中的发现的准则实施问题和线索及时反馈财政主管部门。

行业协会在准则实施中发挥桥梁与纽带作用。行业协会应动态收集、分类汇总企业实施会计准则面临的问题与困惑，及时反馈财政主管部门；建立全行业的会计之家；打造行业协会品牌公众号，及时发布会计准则实施重难点和热点问题的专家解析；对于普遍性、代表性的问题，组织行业专家形成初步技术解决方案，报财政主管部门审核后实施；不定期召开行业会计准则实施经验交流会议；建立行业实施准则典型案例库；分行业编制《市场主体执行企业会计准则典型案例集》。

企业是准则实施的责任主体。加强会计准则实施组织保障，加强风控体系建设，建立流程治理委员会，充分发挥董事会下设审计委员会指导作用，财务部具体落实，内审部负责实施效果评估，法务部负责法律风险评估，信息部负责信息化流程；在政府工信部门指导下，企业应加大数字化改造和会计信息系统升级投入；在政府审计机关指导下，企业加强内部审计部门建设，确保会计信息真实性和准确性，提高财务报告质量，对于维护市场秩序和保护投资者利益至关重要；持续开展会计人员综合素质培养，大幅度提高职业判断能力。

高校是准则实施的智力支撑。高校专家学者应深入开展会计准则合理化国际趋同研究；持续开展会计准则前瞻性和前沿性研究；加大与行业企业、研究机构交流与合作，将理论研究与实际应用结合，提高会计准则实施的科学性和有效性；构建大数据培训平台，培养具有高水平职业判断能力的会计人才，推动会计行业跨越式发展。

## （二）加大准则实施主体的责任和执行力度

企业管理层要对会计准则实施高度重视和加强领导；以会计准则规范要求为基础，结合所处行业和自身业务特点，尽快建立一套适合企业实际情况的企业会计制度；加强与内部控制建设和一流财务管理体系相结合，确保会计准则融入日常运营和战略规划，提高财务管理水平和市场竞争能力。

加强企业文化建设，培养鼓励合规、透明和责任的工作氛围，使遵循会计准则成为企业价值观的一部分；定期审视和调整内部流程，确保会计处理合规和效率；在企业绩效考核和奖励制度中纳入会计准则遵循情况；利用外部咨询机构专业知识和经验，为企业处理复杂会计问题提供指导和支持；组织参加国际会议、研讨会等方式加强与同行交流合作，利用专业咨询和服务解决遵循国际会计准则时遇到的问题。

加大技术基础设施投资，包括会计信息系统升级和维护，确保技术基础设施能够支持会计准则实施；优化会计信息系统，通过自动化数据处理提高准确性，优化系统集成和数据标准化可提高不同系统间的兼容性和数据一致性；提高数据管理和分析能力，采用先进工具从复杂数据中提取有价值信息；建立执行严格的信息安全政策和措施，保护数据安全和隐私；利用信息技术系统支持复杂会计处理需求，提高数据处理自动化和准确性；加快企业信息化建设，使准则实施程序能够实现制度流程化、流程自动化；培养专业IT人才或与外部IT服务提供商合作，提高信息技术支持能力。

## （三）动态更新法规和加强政策指导

通过优化和简化法规制（修）订流程，提高法规制（修）订和发布效率，快速更新相关法规，及时发布会计准则应用指南和相关解释；区分不同应用场景，分类制定准则实施的具体操作指南，确保企业能够及时响应市场变化，迅速适应新法规要求；在制定和更新法规时，充分考虑我国会计准则特色，评估与国际会计准则合理化趋同；面对市场和技术快速变化，建立快速响应机制，及时发布临时指导或解释，推动企业会计实践；建立企业与监管机构之间的有效沟通渠道，便于企业及时反馈实践问题，监管机构也能及时了解企业需求。

#### （四）组建分领域、多维度、立体化咨询专家库

在省级审计委员会指导下，由财政主管部门组建省级专家总库，负责全省企业会计准则实施指导、咨询工作，包括理论专家与实务专家组成；在财政主管部门指导下，行业协会组建行业专家子库，负责行业企业准则实施指导、咨询工作，体现行业特色，由理论与实务专家组成。在子库服务期限满后，考核合格可进入省级专家总库。专家库可成为连接高校、研究机构和企业桥梁，促进会计研究与企业实践结合，提高研究成果应用价值。

完善专家库管理制度。建立专家准入制度，入库专家通常具有丰富理论知识和实践经验，能为企业提供专业咨询和精准指导；建立违规专家惩戒制度，专家应具备较高职业素养，严格遵守法律法规要求，对于违规专家应书面通知其所在单位党委，并从专家库除名。

建立健全工作机制。专家可以协助企业评估和改进内部控制体系，确保企业在遵循会计准则同时，也能有效管理和降低风险；有国际业务的企业，专家可帮助理解和适应国际会计准则，提供应对策略，促进会计信息国际可比性；公共业务普惠制，特殊业务定制化，共享专家资源，学习行业最佳实践，减少会计错误和偏差，提高财务报告质量和透明度。

#### （五）打造会计准则实施人员的“梯次培养”模式

建立持续教育机制，开展精准分层培训。提高管理层对培训重要性的认识，确保企业治理层、管理层、员工层等不同层次都能得到精准的专业培训；鼓励员工参与继续教育，提供必要资源和时间支持，与会计准则更新和企业实际需求同步；通过提供有竞争力的薪酬和职业发展路径，建立一个适应性强、迅速响应的专业财务团队。

加强校企合作，强化实战操作。充分利用外部资源弥补内部培训资源不足，结合不同岗位日常工作，通过在线课程、研讨会、情景剧、工作坊等多种形式，采取案例分析和模拟操作，提高培训实用性和精准性，培养财务人员专业技能和适应新准则能力。

开展培训成效的专业评估。加强内部培训能力建设，培养和引进专业的培训师或专家。实施培训效果评估，建立评估机制，根据评估结果调整和优化培训计划，提高员工的参与度，通过宣传和激励措施让员工更加重视培训，确保培训效果。

#### （六）建立健全“网格化”监督机制

加强财政主管部门会计监管。增加对会计准则实施情况的监督和检查频率，确保企业遵守相关法规；强化信息披露要求，确保所有重要的会计政策和实践都得到充分的披露，提高企业财务报告透明度和会计信息质量。

推进相关监管部门监督反馈。审计、税务、人民银行、国资、金融、证券等监管部门，注册会计师协会、税务师协会等，在专业监管过程中，利用信息技术手段，发现企业实施会计准则存在的问题及线索，及时反馈财政主管部门，提高监管力度、效率和准确性；中介机构特别是企业年度报表审计机构，在企业会计实务涉及职业判断过程中，具有一定的权威性，应该提升该类机构执业水准及加大对法规遵循的监管。

加大企业内部审计纠偏功能。为确保会计准则得到正确实施并及时发现、纠正偏差，加强内部审计功能，确保其拥有足够资源和独立性来执行监督职能；定期进行会计准则执行情况自查评估；建立激励和惩罚机制，鼓励企业遵循会计准则，对于违反准则行为实施必要惩罚，提升整体遵循水平；促进企业间的交流和合作，共享最佳实践，提高整个行业对会计准则遵循的监督水平，有效应对会计准则实施过程中的挑战，确保财务信息真实可靠。

参考文献：

[1]闫华红,杜爽,李博.(2024).新收入准则对软件企业会计信息质量的影响分析.财务与会计(05),P36-38.

[2]高彩霞,方芳.(2023).关于促进企业会计准则高质量执行的思考.财务与会计(12),P14-17

[3]徐玉德,黄燕飞,万寿琼.(2024).企业会计准则闭环工作机制的逻辑溯源与实践路径.中国注册会计师(09),P48-55.

[4]孙蕊,马永义.(2023).我国企业会计准则的体系化研判与剖析.会计之友(03),P112-115.

## **Основное содержание международных стандартов финансовой отчетности в условиях цифровой экономики и ее особенностей в Республике Узбекистан**

Ш.А. Абдусаттарова

Старший преподаватель кафедры “Финансовый учет и отчетность”

a.shakhida71@mail.ru

Ташкентский государственный экономический университет, г.Ташкент

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: закон, стандарт, учётная политика, учет, план счетов, финансовый отчет, принципы, метод, правила, практика, информация.

Вопросы перехода национальных предприятий на Международные Стандарты Финансовой Отчетности приобрели чрезвычайную актуальность. Это обусловлено признанием МСФО в качестве одного из главных инструментов, гарантирующего предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом состоянии компании для широкого круга участников рынка, в том числе и зарубежных. В настоящий момент в хозяйствующих субъектах продолжают возникать вопросы, связанные с составлением бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями МСФО, несмотря на то, что к этому вопросу уделяется достаточно много внимания как с научной стороны, так и практикующие бухгалтеры делятся своим опытом на страницах журналов, в том числе и электронных.

Методология

Международные стандарты негосударственной некоммерческой организацией – Советом по МСФО (International Accounting Standards Board (IASB)) по инициативе крупных компаний стали разрабатывать с 1973 г., чтобы создать унифицированные принципы ведения бухгалтерского учета и отчетности в разных странах. Основная цель Совета по МСФО – разработать в общественных интересах единый комплект высококачественных, понятных и

практически реализуемых всемирно принятых стандартов финансовой отчетности, основанных на четко сформулированных принципах. [3. С.223] В настоящее время уже более чем в 100 странах официально предписано или разрешено применять МСФО.

Президент Республики Узбекистан 24 февраля 2020 года подписал постановление «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности» № ПП-4611, открывающее новую страницу в истории перехода на МСФО в Республике Узбекистан. [2]. В отличие от национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ) МСФО носит рекомендательный характер с рядом требований к структуре финансовой отчетности, другими словами это не свод требований и законов. Но в то же время, следует заметить, что применение МСФО не отменяет НСБУ. Консолидированная финансовая отчетность хозяйствующего субъекта составляется наряду с бухгалтерской (финансовой) отчетностью этой предприятия, составляется в соответствии с законом от от 13.04.2016 № 404 «О бухгалтерском учете» республики Узбекистан. [1,4].

#### Результаты

Прежде чем приступить к рассмотрению особенностей составления отчетности по требованиям МСФО конкретизируем понятия МСФО/IAS и МСФО/IFRS (International Accounting Standards) и МСФО/IFRS (International Financial Reporting Standards): до 2001 года стандарты носили название IAS, а после 01.04.2001 года появилось название IFRS, так что оба стандарта объединяются понятием «МСФО». Чаще всего бухгалтеры-практики для простоты восприятия называют IAS стандартами по ведению бухгалтерского учета, а IFRS — стандартами по подготовке финансовой отчетности. Согласно в постановлением президента № ПП-4611 определен перечень субъектов предпринимательства, которые обязаны применять МСФО, к ним относятся: акционерные общества, коммерческие банки, страховые организации и юридические лица, отнесенные к крупным налогоплательщикам.

Формально отчетность несущественно отличается от национальной бухгалтерской отчетности. Рассмотрим некоторые особенности формирования отчетности по МСФО. Прежде всего, обратим внимание на отчетный период: в соответствии с МСФО компания может составлять отчетность за год, оканчивающийся на любую дату (Пункт 36 МСФО (IAS) 1). Например, отчетный год компании может начинаться 1 октября и заканчиваться 30 сентября. При этом, пункт 37 МСФО (IAS) 1 разрешает компаниям составлять отчетность за период продолжительностью 52 недели (то есть 364 дня), при том, что календарный год содержит примерно 52,14 недели. Следующая особенность касается Плана счетов и форм отчетности. В структуре международной отчетности отсутствует единый утвержденный или рекомендованный план счетов. Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой свод правил для составления финансовой отчетности, информация которой предназначена для представления различным организациям и лицам, интересующихся результатами деятельности и финансовым состоянием составителя отчетности. Каждая компания, составляющая отчетность по МСФО, разрабатывает свой план счетов исходя из специфики своей деятельности и необходимой детализации финансовой информации. Субъекты предпринимательства РУз может для целей МСФО использовать План счетов национального бухучета, если она составляет международную отчетность методом трансформации. Утвержденных форм финансовой отчетности в МСФО тоже нет. Вместо этого МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» содержит общие рекомендации по структуре финансовой отчетности и минимальные требования к ее содержанию. [5,6].

В отличие от МСФО в Узбекистане до сих пор в качестве основных бухгалтерских отчетов признаются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Главное назначение информации, формируемой по правилам Международных стандартов учетная и отчетная, это внешние потребители, но она также может быть полезной для использования внутри организации, для нужд внутреннего контроля и управления. Отметим, что названия форм отчетности по требованиям МСФО также необязательные – главное, чтобы соблюдался принцип понятности пользователям отчетности. Баланс в МСФО может быть составлен двумя способами (по выбору предприятия):(или) с разделением на краткосрочные и долгосрочные



активы и обязательства, то есть как и в НСБУ;(или) без такого разделения, но в порядке уменьшения или увеличения ликвидности. Форма представления должна обеспечивать надежную и уместную информацию. В отчете о финансовых результатах расходы, связанные с основной деятельностью, можно также представить двумя способами (по выбору организации):(или) по функции расходов (себестоимость, коммерческие расходы, управленческие расходы и т. д.), то есть как в НСБУ;(или) по характеру расходов (расходы на амортизацию, расходы на вознаграждения работникам и т.д.).Основные различия в составе форм отчетности представлены в нижеследующей таблице 1.

Таблица 1.

Состав финансовой отчетности по МСФО и законодательству Республики Узбекистан

МСФО	Законодательство РУз.
Отчет о финансовом положении	Бухгалтерский баланс форма № 1
Отчет о совокупном доходе (отчет о прибылях и убытках), отчет о прочем совокупном доходе	Отчет о финансовых результатах — форма № 2;
Отчет о движении капитала	Отчет о собственном капитале — форма № 5;
Отчет о движении денежных средств	Отчет о денежных потоках — форма № 4;
Учетная политика и пояснительная записка	Примечания, расчеты и пояснения.
-	Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, если она подлежит обязательному аудиту

На формирование отчетности по требованиям МСФО и НСБУ по-разному оказывают влияния экономические и правовые особенности среды, в которых формировались две системы учета. Так, в МСФО наблюдается минимальная связь между налогообложением и бухгалтерским учетом, слабое юридическое влияние на учет, но при этом сильное экономическое, упор делается не на государственные регламенты, а на профессиональное суждение специалистов, жесткая (до уголовной) ответственность за искажение финансовой отчетности и т.п. Это связано с тем, что предприятие государством воспринимается не столько как налогоплательщик, сколько как создатель ВВП и рабочих мест, как звено одной большой экономической цепи, крах которого в большей или меньшей степени может повлиять на благополучие экономики в целом – от локальной до мировой.

В МСФО ставится реальная оценка статей баланса с перспективой на будущее: оценка по справедливой стоимости (сумма, на которую может быть заменен актив), дисконтированная стоимость, поправки на гиперинфляцию, эксплуатационная ценность актива, обязательства, вытекающие из практики, и т.п. Для национального учета данные понятия практически неизвестны.

В заключении, отметим что, финансовая отчетность, составленная в соответствии с требованиями МСФО, представляет большой объем информации о компании, как в качественном, так и в количественном плане по сравнению с национальным аналогом. Необходимо отметить и тот момент, что несмотря на то, что подготовка к переходу на международные стандарты осуществляется с 2003 года, и за это время вносились изменения в Правила ведения бухгалтерского учета, ряд базовых моментов не совпадает с формами бухгалтерского учета, действующими в других странах.

В настоящее время в Узбекистане сохранились принципы учета, действовавшие еще в дореформенной экономике. Следует обратить внимание на «пробелы» понятийного аппарата у национальных бухгалтеров таких базовых элементов бухгалтерского учета и отчетности, как активы, обязательства, капитал, доходы, расходы. Основной вывод можно сделать следующий: на МСФО, как на единый регламент денежного учета, не влияют международные различия: культурные реалии, традиции, финансовые модели, законодательные нормы разных государств. Экономические законы объективны независимо от способов их применения.

Поэтому основополагающим принципом МСФО является преобладание экономического содержания над формой.

### Список литературы

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» в новой редакции от 13 апреля 2016 года № 404.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-4611 от 24 февраля 2020 года «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности»
3. Эргашева Ш.Т. Учебное пособие “Бухгалтерский учет”, Т.: “Иқтисод-молия”. 2010г. С.508.
4. Национальный стандарт бухгалтерского учета республики Узбекистан НСБУ № 1 Учетная политика и финансовая отчетность [Зарегистрирован Министерством юстиции Республики Узбекистан от 14 августа 1998 г. Регистрационный № 474] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lex.uz/acts/556789>
5. IFRS 1 — First-time Adoption of International Financial Reporting Standards [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs1>
6. IAS 1 — Presentation of Financial Statements [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1>

### Әлеуметтік және демографиялық саясатты талдау да статистикалық әдістердің қолданылуы

М.Б. Амиркулова<sup>1</sup>, Ж.С. Баймаганбетова<sup>2</sup>

<sup>1</sup> “Бухгалтерлік есеп және аудит” кафедрасының аға оқытушысы, э.ф.м.,

<sup>2</sup> “Математикалық экономика, статистика және деректерді талдау” бойынша білім беру бағдарламасының 4 курс білім алушы  
maral\_1970@mail.ru, bb0127zh@mail.ru

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Әлеуметтік және демографиялық саясатты статистикалық талдау қоғамдағы күрделі өзгерістерді жақсы түсінуге көмектесетін тиімді құрал болып табылады. Ол әлеуметтік саясат пен жоспарлау саласында негізделген шешімдер қабылдау үшін қажетті деректерді ұсынады және зерттеуге жаңа мүмкіндіктер ашады. Талдау әдістерін дамытуды жалғастыру, деректер сапасын жақсарту, әділ және тұрақты қоғам құру үшін зерттеу нәтижелерін белсенді пайдалану маңызды.

Кілт сөздер: Статистикалық талдау әдістері, әлеуметтік және демографиялық саясат, қоғамдағы өзгерістер, әлеуметтік және демографиялық көрсеткіштер мен процесстер.

Әлеуметтік және демографиялық саясатты статистикалық талдау қоғамдағы өзгерістердің динамикасын зерттеуге және түсінуге мүмкіндік беретін маңызды құрал болып табылады. Жаһандану, көші-қон, халықтың қартаюуы және отбасы құрылымының өзгеруі сияқты әлемде болып жатқан қарқынды өзгерістер жайында демографиялық деректерді сапалы талдау қажеттілігі ерекше өзекті болып отыр. Туу, өлім, көші-қон және халықтың жас құрылымындағы өзгерістер сияқты демографиялық процестер қоғам өмірінің әлеуметтік, экономикалық және мәдени аспектілеріне айтарлықтай әсер етеді. Сондықтан бұл процестерді және олардың өзара байланысын түсіну әлеуметтік саясат пен жоспарлауды дамытудың кілті болып табылады.

Демографиялық көрсеткіштер туралы мәліметтер көбінесе халық санағы, статистикалық сауалнамалар және селективті зерттеулер арқылы жиналады. Бұл талдауды сенімді және өзекті

етеді. Сонымен қатар, демографиядағы статистика сандық талдаумен шектелмейді. Деректерді түсіндіруге әсер етуі мүмкін контекстті ескеру маңызды. Әлеуметтік, мәдени және экономикалық факторлар белгілі бір статистикалық көрсеткіштердің мәнін өзгерте алады. Сондықтан демографиялық процестердегі белгілі бір өзгергіштіктің себептерін тереңірек түсінуге мүмкіндік беретін сандық мәліметтермен және сапалы зерттеу әдістерімен бірге қолдану маңызды.

Нақты мәселелерді шешу үшін статистикалық талдаудың көптеген сәтті мысалдары бар. Мысалы, туу мен өлім-жітім динамикасын зерттеу үкіметтерге денсаулық сақтау мен әлеуметтік саясаттың тиімді саясатын жасау үшін осындай зерттеулерге тапсырыс беруге мүмкіндік береді. Осы көрсеткіштердегі өзгерістерді түсіну өмір сүру деңгейін, медициналық қызметтердің қолжетімділігін және жалпы әлеуметтік әділеттілікті бағалауға көмектеседі. Статистикалық талдау тек ағымдағы жағдайды сипаттау үшін ғана емес, сонымен қатар болашақ тенденцияларды болжау үшін де қажет екенін ескеру маңызды. Бұл әсіресе жоспарлау мен шешім қабылдауда белсенді тәсілді қажет ететін мемлекеттерге қатысты. Халықтың ықтимал өзгерістері туралы нақты деректердің болуы елдің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге бағытталған стратегияларды қалыптастыруға айтарлықтай көмектесе алады. Осылайша, демографиялық процестердің статистикалық талдауы халық пен оның өзгеруі туралы білімді қалыптастырудың қуатты құралдарын ұсынады. Мұндай зерттеулерді сәтті жүргізу үшін статистикалық әдістерді білу ғана емес, сонымен қатар нәтижелерді әлеуметтік шындық контекстінде түсіндіру мүмкіндігі қажет.

Статистикалық талдау әдістері негізінен салыстырмалы және орташа шамаларға, индекстерге және ықтималдық сипаттамаларына негізделген. Бұл әдістер туу мен өлім сияқты негізгі көрсеткіштерді есептеп қана қоймай, сонымен қатар әртүрлі демографиялық көрсеткіштердің мәндерін бағалауға және салыстыруға көмектеседі. Жиналған деректердің контексті мен тарихын ескермегенде, көрсеткіштердің өзін сандық бағалау жеткіліксіз болуы мүмкін екенін түсіну маңызды [2].

Деректерді тарату қатарларын құру бұл маңызды әдістің бірі. Бұл тәсіл деректерді визуализациялауға көмектеседі, оларды талдауға қолжетімді әрі түсінікті етеді. Мысалы, халық саны туралы деректер негізінде жас топтары немесе әлеуметтік сипаттамалары ескерілетін гистограммалар мен басқа да графиктер құруға болады [3]. Мұндай визуалды талдау тенденциялар мен ауытқуларды жеңіл анықтауға мүмкіндік береді.

Таңдау әдістері толық көлемде бақылау мүмкін болмаған немесе тиімсіз болған жағдайда қолданылады. Таңдамаларды енгізу ресурстарды үнемдеуге мүмкіндік береді, бірақ олар мұқият таңдалуы тиіс, өйткені деректерді түсіндірудегі ықтимал қателерді азайту үшін оларды мұқият таңдау керек. Статистикалық әдістерді дұрыс қолдану осындай жағдайларда алынған қорытындылардың сенімділігін қамтамасыз етеді [4].

Уақыттық қатарларды талдау әдістері әлеуметтік және демографиялық процестердің уақыт бойынша динамикасын зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл тәсіл демографиялық өзгерістердің экономикалық және әлеуметтік жағдайларға қалай жауап беретінін талдауға мүмкіндік береді. Бұл уақытша өзгерістерді зерттеу болашақтағы тенденцияларды болжау және алынған деректер негізінде саясатты әзірлеу үшін маңызды [5].

Индекс әдісі әлеуметтік және демографиялық көрсеткіштердегі өзгерістерді бағалауда жиі қолданылады. Мысалы, индекстер туудың деңгейіндегі өзгерістерді немесе көші-қон ағымдарын және олардың халық санына әсерін анықтау үшін қолданылуы мүмкін. Бұл әдіс деректерді әртүрлі уақыт кезеңдері бойынша салыстыруды жеңілдетеді, бұл нақты қорытындылар жасауға мүмкіндік береді [1].

Демографиялық және әлеуметтік заңдылықтарды талдау әртүрлі факторлар арасындағы өзара байланысты, мысалы, халық саны, туу, өлім-жітім және көші-қонды егжей-тегжейлі зерттеуді қамтиды. Бұл байланыстарды ашу демографиялық процестерді кешенді түсінуге және әлеуметтік саясаттың тиісті шараларын қалыптастыруға шешуші маңызға ие [2].

Әлеуметтік және демографиялық процестердің статистикалық талдауы халық саны мен құрамын, туылғандар мен қайтыс болғандар санын, сондай-ақ неке мен ажырасу

статистикасын қамтитын статистикалық деректермен қолдауға алынған. Бұл көрсеткіштер тек процестерді түсінуге ғана емес, сонымен бірге әлеуметтік саясат және жоспарлау саласында шешімдер қабылдау үшін өте маңызды [3].

Сәтті статистикалық талдау тек әдістерді түсінумен ғана емес, деректерді әр кезеңде мұқият өңдеуді талап етеді. Талдау нәтижелерін түсіну және интерпретациялау қоғамдағы өмір сүру жағдайларын жақсарту және ресурстарды әділ бөлуге ықпал ететін шешімдер ұсынуға мүмкіндік береді [4].

Технологияның дамуымен және қол жетімді деректер көлемінің ұлғаюымен статистикалық талдау дами береді. Машиналық оқыту және үлкен деректер сияқты жаңа әдістер әлеуметтік және демографиялық процестерді зерттеуге жаңа көзқарастар ашады. Бұл өзгерістерді дәлірек модельдеуге және болжауға, сондай-ақ бұрын байқалмай қалуы мүмкін жасырын үлгілерді анықтауға мүмкіндік береді.

Осылайша, әлеуметтік және демографиялық процестерді статистикалық талдау әдістері қоғамның даму үрдістерін зерттеу және болжау, сондай-ақ қабылданған шаралардың тиімділігін бағалау үшін маңызды құрал болып табылады. Бұл әдістер зерттеулер үшін жаңа мүмкіндіктер ашады және әлеуметтік құбылыстарды тереңірек түсінуге мүмкіндік береді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Демографиялық процестерді зерттеу әдістері [электрондық ресурс]// studfile.net
2. ВАРЫГИНА А. С. Демографиялық процестерді бағалау әдістері // Экономика және қоғам. 2017. №9 (40).
3. 15181\_DolbikVOROBEEV\_StatistikaNaseleniya.end [электрондық ресурс] // mgimo.ru
4. Демографиялық талдаудың статистикалық әдістері [электрондық ресурс] // studwood.net
5. Алғы сөз [электрондық ресурс] // umsep.ru
6. Статистика үлкен саясат құралы ретінде [электрондық ресурс] // tsargrad.tv

### Особенности анализа и оценки кредитоспособности организации

А.В. Батаев<sup>1</sup>, Шакирова Г.А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студент 4-го курса образовательной программы «Учет и аудит»

<sup>2</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Bataev\_arsan@gmail.com, gulia72.kargu@mail.ru

<sup>1,2</sup>Қарагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В условиях рыночной экономики кредитование является одним из основных источников финансирования деятельности организаций. Для кредитора, будь то банк, инвестиционная компания или другая организация, предоставление кредита всегда сопряжено с риском невозврата средств. Поэтому тщательный анализ и оценка кредитоспособности потенциального заемщика приобретают первостепенное значение.

Ключевые слова: анализ, оценка, кредитоспособность

Кредитоспособность организации – это ее способность полностью и своевременно выполнять свои финансовые обязательства перед кредиторами. Оценка кредитоспособности представляет собой сложный многоступенчатый процесс, включающий в себя анализ как количественных, так и качественных факторов, характеризующих деятельность организации.

Процесс оценки кредитоспособности можно условно разделить на несколько этапов. На первом этапе осуществляется сбор информации о заемщике. Кредитор стремится получить максимально полную информацию о деятельности организации, ее финансовом состоянии, управленческой структуре, конкурентных позициях и перспективах развития. Источниками информации могут быть: финансовая отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств), учредительные документы (устав, свидетельство о регистрации), кредитная история (информация о предыдущих кредитах), данные о

руководстве и собственниках, маркетинговые исследования, информация из открытых источников (СМИ, интернет).

Следующий этап предполагает детальное изучение финансовой отчетности заемщика с использованием различных методов финансового анализа. Горизонтальный анализ позволяет сравнить показатели за несколько периодов и выявить тенденции изменения. Вертикальный анализ определяет структуру активов, пассивов, доходов и расходов. Расчет финансовых коэффициентов (ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости, деловой активности) дает возможность оценить финансовое состояние заемщика с помощью системы показателей. Факторный анализ выявляет факторы, влияющие на изменение финансовых показателей. Cash-flow анализ исследует движение денежных средств организации.

Наряду с количественными финансовыми показателями, кредитор учитывает и качественные факторы, которые могут существенно влиять на кредитоспособность организации. Деловая репутация оценивается наличием положительных отзывов, отсутствием судебных споров. Качество менеджмента характеризуется компетентностью руководства, эффективностью организационной структуры. Конкурентоспособность определяется качеством продукции, наличием конкурентных преимуществ. Перспективы развития отрасли оцениваются потенциалом роста рынка, технологическими инновациями. Также учитывается влияние макроэкономических факторов (политическая стабильность, инфляция, валютные курсы).

На основе проведенного анализа кредитор принимает решение о предоставлении кредита, определяет его параметры (размер, срок, процентная ставка, обеспечение). При этом могут использоваться различные методы оценки кредитоспособности. Экспертные оценки основаны на профессиональном суждении и опыте кредитного эксперта. Скоринговые модели представляют собой автоматизированные системы оценки кредитоспособности, использующие статистические методы и машинное обучение. Финансовое моделирование позволяет прогнозировать финансовое состояние заемщика в будущем и оценивать его способность обслуживать долг.

Таблица 1

Ключевые финансовые коэффициенты

Коэффициент	Формула	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	> 2
Коэффициент быстрой ликвидности	(Оборотные активы - Запасы) / Краткосрочные обязательства	> 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения / Краткосрочные обязательства	> 0,2
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	> 0,5
Коэффициент финансовой зависимости	Заемный капитал / Собственный капитал	< 1
Коэффициент рентабельности активов	Чистая прибыль / Активы	> 0,1
Коэффициент рентабельности продаж	Чистая прибыль / Выручка	> 0,05
Примечание – Составлено автором по данным источника [1]		

Важно отметить, что анализ кредитоспособности имеет свои особенности в зависимости от типа организации. При оценке кредитоспособности малых предприятий учитывается опыт и репутация руководителя, наличие бизнес-плана, финансовая дисциплина, перспективы развития бизнеса. Часто используются скоринговые модели и микрофинансовые инструменты. Для крупных предприятий проводится глубокий анализ финансовой отчетности, организационной структуры, системы управления рисками, инвестиционной деятельности. Применяются методы финансового моделирования и стресс-тестирования. Оценка кредитоспособности банков осуществляется с учетом специфики банковской деятельности и требований регулятора. Анализируются показатели капитала, ликвидности, качества активов, доходности и рискованности операций.

В современных условиях в оценке кредитоспособности все шире применяются новые технологии. Big Data позволяет анализировать большие данные для выявления скрытых закономерностей и повышения точности прогнозирования кредитных рисков. Искусственный интеллект применяется для автоматизации процесса оценки кредитоспособности и повышения его эффективности. ESG-факторы (экологические, социальные и управленческие) также учитываются при оценке кредитоспособности, что отражает растущую роль нефинансовых показателей в принятии инвестиционных решений.[2]

Помимо рассмотренных выше методов, существуют и другие подходы к оценке кредитоспособности организаций:

-Модели оценки банкротства: эти модели используют статистические методы для прогнозирования вероятности банкротства организации на основании ее финансовых показателей. Наиболее известными моделями являются модель Альтмана (Z-счет), модель Спрингейта, модель Таффлера.

-Нефинансовые факторы: при оценке кредитоспособности все большее внимание уделяется нефинансовым факторам, таким как качество корпоративного управления, социальная ответственность, экологическая устойчивость. Эти факторы могут существенно влиять на долгосрочную устойчивость и надежность организации.

Таблица 2

Пример расчетов финансовых показателей

Показатель	Год 1	Год 2
Оборотные активы	1000	1200
Краткосрочные обязательства	500	600
Собственный капитал	1500	1800
Активы	300	3600
Чистая прибыль	300	360
Выручка	2000	2400
Примечание – Составлено автором		

Таблица 3

Расчет финансовых коэффициентов

Коэффициент	Формула	Год 1	Год 2
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	2	2
Коэффициент автономии	Собственный капитал / Активы	0,5	0,5
Коэффициент рентабельности активов	Чистая прибыль / Активы	0,1	0,1
Коэффициент рентабельности продаж	Чистая прибыль / Выручка	0,15	0,15
Примечание – Составлено автором			

На кредитоспособность организации влияет множество факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы:

-Финансовое состояние: рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость, эффективность использования активов.

-Деловая активность: темпы роста выручки, доля рынка, конкурентоспособность продукции.

-Качество менеджмента: компетентность руководства, эффективность организационной структуры, стратегическое планирование.

-Технологические факторы: уровень технологического развития, инновационная активность, автоматизация производства.

-Кадровый потенциал: квалификация персонала, мотивация, текучесть кадров.

Внешние факторы:

-Макроэкономическая ситуация: темпы экономического роста, уровень инфляции, процентные ставки, валютные курсы.

-Отраслевая конъюнктура: динамика рынка, уровень конкуренции, государственное регулирование.

-Правовая среда: стабильность законодательства, защита прав собственности, эффективность судебной системы.

-Природно-климатические факторы: влияние погодных условий, стихийных бедствий, экологическая обстановка.

Особенности оценки кредитоспособности в различных секторах экономики:

-Промышленность: учитывается специфика производственного процесса, технологический уровень, зависимость от сырья и энергоресурсов.

-Сельское хозяйство: оценка зависит от природно-климатических условий, сезонности производства, государственной поддержки.

-Строительство: учитывается длительность инвестиционного цикла, зависимость от конъюнктуры рынка недвижимости, риски незавершенного строительства.

-Торговля: оценивается оборот товаров, эффективность логистики, уровень конкуренции, зависимость от поставщиков.

-Транспорт: учитывается состояние транспортной инфраструктуры, конкуренция, затраты на топливо и обслуживание транспорта.

-Связь и информационные технологии: оценивается темп технологического развития, инновационный потенциал, конкуренция на рынке.

-Финансовый сектор: оценка кредитоспособности банков и других финансовых организаций осуществляется с учетом специфики их деятельности и требований регулятора.

Анализ и оценка кредитоспособности организации - это сложный и многогранный процесс, который требует системного подхода и применения современных методов и инструментов. Кредиторы должны учитывать как количественные, так и качественные факторы, характеризующие деятельность заемщика, а также оценивать влияние внешних факторов на его финансовое состояние.

### Список литературы

1. Суханова М.А., Коробова О.В. Необходимость анализа и оценки кредитоспособности при управлении предприятием // II-я Международная научно-практическая конференция «Новая парадигма устойчивого развития территориально-отраслевых систем в условиях цифровизации» Тамбов, 27–28 мая 2020 года. – С. 171-177.

2. Буров П.Д. - Современные методики оценки кредитоспособности заемщиков – субъектов малого и среднего бизнеса // Финансы и управление. – 2020. – № 1. DOI: 10.25136/2409-7802.2020.1.31737 URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=31737](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=31737)

## **Зарубежный опыт анализа, оценки и управления проблемными кредитами банков второго уровня**

А.К. Атабаева<sup>1</sup>, Д.А. Хамитова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита, PhD, ассоциированный профессор

<sup>2</sup>старший преподаватель, магистр кафедры бухгалтерского учета и аудита

atabaeva@list.ru, dania\_x\_k@mail.ru

<sup>1 2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

**Аннотация:** Совершенствование механизма управления проблемными кредитами банков второго уровня обладает значительной важностью и необходимостью, так как эффективное их управление является ключевым элементом обеспечения финансовой стабильности и устойчивости банковской системы в целом. Актуальность исследования объясняется тем, что внедрение цифровых решений и методов их применения в финансовом секторе способствует повышению финансовой устойчивости, улучшению качества кредитного портфеля и снижению уровня проблемных активов.

**Ключевые слова:** платежеспособность, кредит, просроченная задолженность, цифровой скоринг, банки второго уровня

В настоящее время деятельность коммерческих банков является важнейшим атрибутом нормального развития экономики любого государства. Развитая банковская система занимает значимое место не только для бизнес-сектора, но и в повседневной жизни многих индивидуальных потребителей. Главным фактором стабильного функционирования банковской системы любого государства является эффективность банковского регулирования и надзора.

Банки второго уровня играют важную роль в финансировании малого и среднего бизнеса, которое является движущей силой экономического развития. Эффективное управление проблемными кредитами в этих банках способствует улучшению качества кредитного портфеля и обеспечивает доступность кредитования для предпринимателей.

Управление проблемными кредитами действительно должно рассматриваться как комплексный процесс, который охватывает различные аспекты управления [1], включая стратегические, тактические и организационные методы. Управление проблемными кредитами является одним из важнейших аспектов банковской практики [2]. Проблема поиска индикаторов инновационной деятельности в настоящее время приобрела всеобщий характер и относится не только к инновационной деятельности, но и к экономике, экологии, социальной, банковской сфере [3, с.1025].

Доступность финансирования инновационной деятельности МСБ за счет кредитования бизнеса продолжает оставаться в числе факторов, оказывающих существенное влияние на бизнес-климат и развитие предпринимательства. Каждое направление работы банка рассматривается как важнейшее и приоритетное, что позволяет, выполнять как традиционные банковские операции, так и оказывать клиентам сложнейшие, специализированные услуги. В инфраструктуре банковского рынка наиболее развитыми являются рынок кредитных услуг, рынок расчетно-кассовых услуг, находящиеся в постоянном движении и зависимые от развития информационного сервиса и технической инфраструктуры. Это дает нам четкое понимание того, что финансовые институты стремятся к внедрению цифровых технологий в процесс своей деятельности финансовыми инструментами в целях сохранения и повышения конкурентных преимуществ.

Уровень просроченной задолженности по кредитам напрямую связан с трендами цифровизации финансового сектора, поскольку инновационные финансовые продукты и информационные технологии создают новые возможности для управления кредитными рисками. Системы цифрового скоринга, основанные на больших данных и искусственном интеллекте, позволяют более точно оценивать платежеспособность заемщиков, снижая



вероятность предоставления кредитов клиентам с высоким риском дефолта. Кроме того, цифровые платформы автоматизируют мониторинг текущих задолженностей и предупреждают заемщиков о предстоящих платежах, тем самым минимизируя просрочки.

Изучение международного опыта дает возможность выделить успешные практики, такие как создание плохих банков, применение цифровых технологий для анализа и мониторинга кредитных портфелей, а также активное взаимодействие с заемщиками и внедрение стимулирующих мер для реструктуризации задолженностей.

Рассмотрим зарубежный опыт управления проблемными кредитами банков второго уровня на примере некоторых стран (Таблица 1).

Таблица 1

Зарубежный опыт управления проблемными кредитами банков второго уровня

Страна	Подходы и инструменты	Результаты
США	Создание плохих банков (badbanks) для выкупа проблемных активов, поддержка через Федеральную корпорацию страхования вкладов (FDIC).	Ускоренное восстановление банковской системы после финансового кризиса 2008 года.
Греция	Программа Hercules, создание механизмов секьюритизации и передачи проблемных кредитов внешним инвесторам.	Снижение доли проблемных кредитов с 44% до 12% за 5 лет.
Испания	Учреждение банка-агента (SAREB) для управления недвижимостью и проблемными активами банков.	Снижение нагрузки на баланс банков, улучшение качества кредитного портфеля.
Индия	Введение механизма Insolvency and Bankruptcy Code (IBC) для ускорения процедур банкротства и реструктуризации.	Увеличение возвратов по кредитам за счет эффективного управления проблемными активами.
Южная Корея	Создание корпорации по управлению активами (KAMCO) для выкупа и реструктуризации проблемных кредитов.	Успешное снижение уровня проблемных кредитов после азиатского финансового кризиса.
Италия	Госгарантии для секьюритизации проблемных кредитов (GACS) и реструктуризация кредитов.	Сокращение доли проблемных активов в банковской системе, повышение доверия инвесторов.
Китай	Создание региональных компаний по управлению активами (AMCs) для выкупа и реструктуризации плохих долгов.	Устранение системных рисков и стабилизация банковского сектора.
Германия	Выкуп проблемных активов через госфонды стабилизации финансов (SoFFin).	Устранение рисков для крупных банков, улучшение ликвидности в системе.
Примечание – Составлено автором по данным источника [4-7]		

Опыт этих стран необходим для эффективного управления проблемными кредитами, подчеркивая важность комплексного подхода, включая законодательные, институциональные и рыночные механизмы.

Нами был рассмотрен опыт Канады в управлении просроченной задолженностью по кредитам, который может быть адаптирован к различным условиям, включая банковские системы развивающихся стран, таких как Казахстан, благодаря таким факторам как:

1) стабильная финансовая система Канады признана одной из самых устойчивых, позволяя эффективно справляться с кредитными рисками и минимизировать уровень просроченной задолженности;

2) в Канаде применяются передовые технологии и инструменты для оценки кредитоспособности заемщиков, такие как алгоритмы искусственного интеллекта и машинного обучения, способствуя более точной оценке рисков;

3) канадские регуляторы, такие как Управление финансового надзора Канады (OSFI), активно контролируют финансовую стабильность банков, внедряя строгие стандарты

отчетности и капитализации;

4) успешно применяются механизмы реструктуризации задолженности, включая индивидуальные программы для заемщиков, способствуя снижению уровня просроченных кредитов.

Уровень просроченной задолженности по кредитам можно наблюдать по любому виду задолженности. Анализ уровня просроченной задолженности по кредитам, представленный на рисунке 1, свидетельствуют о тенденции увеличения просроченной задолженности с ростом общей задолженности, подчеркивая необходимость усиления мер по управлению кредитными рисками, включая внедрение механизмов раннего предупреждения, усиление контроля за качеством кредитного портфеля и разработку программ реструктуризации долгов [8].

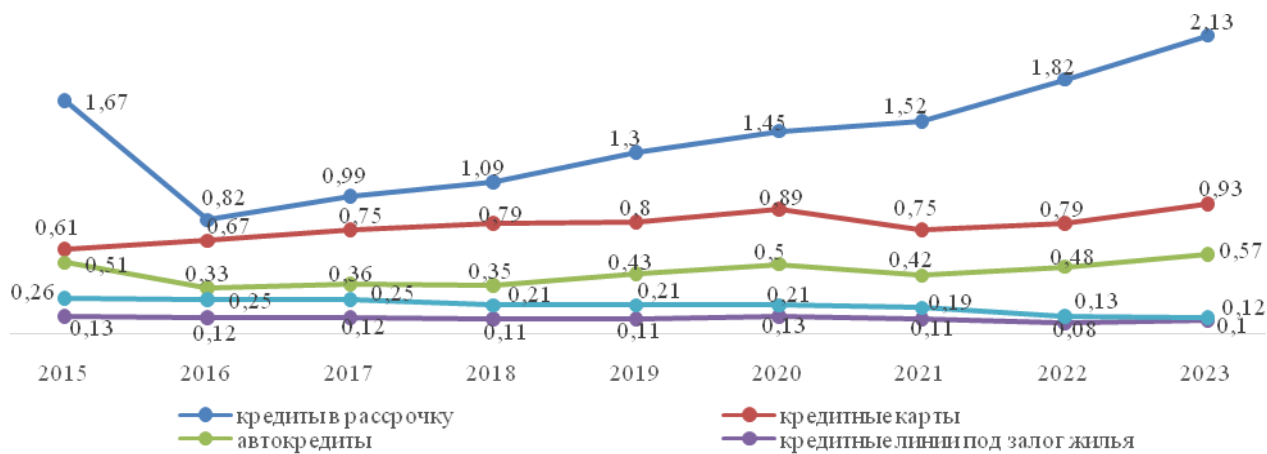


Рисунок 1. Уровень просроченной задолженности по кредитам в зависимости от вида задолженности

Примечание – источник [8]

Для представления более точного видения были рассчитаны прогнозные значения уровня просроченной задолженности по кредитам в зависимости от задолженности, результаты которых представлены на рисунке 2.

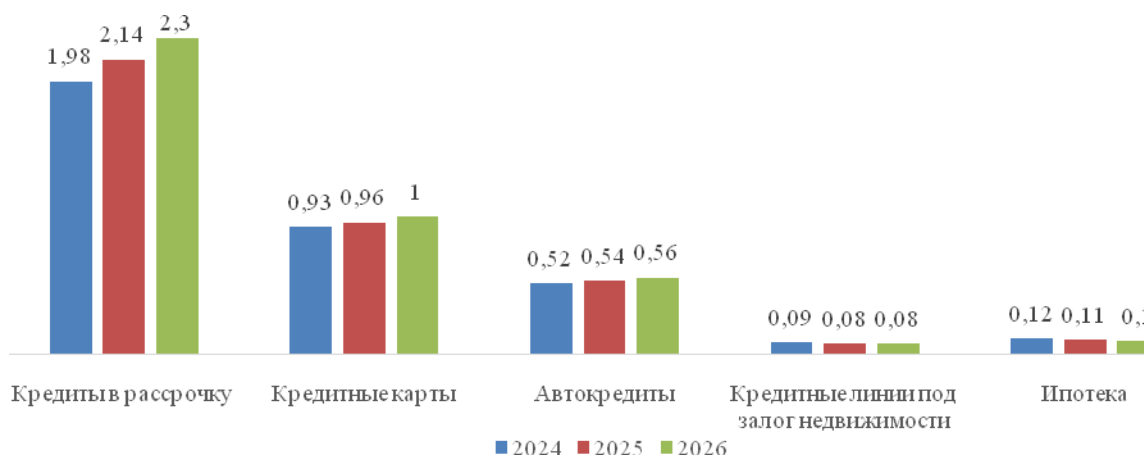


Рисунок 2. Прогнозные значения уровня просроченной задолженности по кредитам в зависимости от задолженности, %

Примечание – Составлен автором

Такой анализ может быть некоторой основой для выработки стратегий снижения уровня просроченной задолженности и повышения финансовой устойчивости банковской системы. Обоснование того, что уровень просроченной задолженности по кредитам имеет тенденцию к увеличению, основано на таких факторах, как ухудшение макроэкономических условий, рост

долговой нагрузки населения, недостаточная финансовая грамотность заемщиков и ограниченные возможности кредиторов по внедрению эффективных цифровых инструментов для управления рисками. Поэтому нами был предложен к рассмотрению механизм общей оценки процесса надзорного анализа и оценки (SREP), включающий ключевые этапы, такие как:

- анализ финансовых показателей банка (капитал, ликвидность, кредитный, операционный и рыночный риски) для определения уровня общего риска и финансовой устойчивости;
- оценка достаточности капитала с учетом регуляторных требований для покрытия потенциальных убытков и обеспечения стабильности банковской системы (Рисунок 3).



Рисунок 3. Этапы механизма общей оценки процесса надзорного анализа и оценки (SREP)  
Примечание – Составлен автором

Опыт этих стран подчеркивает важность комплексного подхода, включая законодательные, институциональные и рыночные механизмы, для эффективного управления проблемными кредитами.

В контексте Казахстана важно учитывать локальные особенности и интегрировать лучшие зарубежные практики в государственную политику и стратегическое управление банками, позволяя минимизировать риски, повышать инвестиционную привлекательность сектора и укреплять доверие со стороны клиентов и партнеров.

## Список литературы

- 1 Kirchherr J., Reike D., Hekkert M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*. 2017;(127):221–232. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>
- 2 Рахимжанова, К., Макыш, С.. (2023). Анализ текущего состояния проблемных кредитов в банках второго уровня. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ Вестника ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, (4), 158–166. <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2020-4-158-166>
- 3 Kirilchuk, S. P., & Nalivaychenko, E. V. (2017). The Development of Globality of Innovative Modifications. // *Journal of Fundamental and Applied Sciences*, 9(1S), p.1025-1048. doi: 10.4314/jfas.v9i1s.754.
- 4 Иванов, И. И. Цифровизация в банковском секторе: риски и перспективы // *Финансы и кредит*. – 2021. – № 8 (824). – С. 11–20.
- 5 Johnson, S., Smith, A. Banking Sector Reforms and NPL Management // *Journal of Financial Regulation*. – 2022. – Vol. 15, Issue 3. – Pp. 142–159.
- 6 Brown, M. Managing NPLs in Emerging Markets // *Proceedings of the World Finance Summit*. – London: WFS Press, 2021. – Pp. 210–218.
- 7 World Bank. Non-performing Loans in Developing Economies: A Study // [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.worldbank.org/npl-study-2022> (дата обращения: 02.12.2024).
- 8 Хан, М. и Ю. Сүй. 2022. «Спрос на жилье в Канаде: новый подход к классификации покупателей ипотечного жилья». Аналитическая записка персонала Банка Канады No 2022-1.

### **Автоматизация аудита основных средств и нематериальных активов: вызовы и перспективы в цифровой экономике Казахстана**

Д. Бекежанова<sup>1</sup>, Г.А.Шакирова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студентка 4-го курса образовательной программы «Учет и аудит»

<sup>2</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита  
dana04ba@mail.ru, gulia72.kargu@mail.ru

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В эпоху цифровой трансформации использование основных средств и НМА становится важнейшим фактором повышения эффективности бизнеса.

Например, основные средства включают в себя производственное оборудование, здания, инфраструктуру и другие материальные активы, которые служат основой для создания продукции и оказания услуг. Одновременно с этим нематериальные активы, такие как патенты, товарные знаки, программное обеспечение и авторские права, способствуют развитию интеллектуального капитала компании и формированию конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: цифровая экономика, основные средства, нематериальные активы

Цифровизация и технологическая трансформация активно охватывают все аспекты современного бизнеса, и аудит не является исключением. Современные экономические реалии требуют применения инновационных технологий для повышения эффективности бизнес-процессов и уменьшения рисков. Аудит, как неотъемлемая часть финансового контроля и управления, стремится к внедрению автоматизированных решений для повышения точности, скорости и экономичности. В последние годы вопросы автоматизации аудита основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА) становятся особенно актуальными. Это связано с увеличением объемов операций и ростом сложности учета, а также с необходимостью соответствовать международным стандартам и новым требованиям законодательства. В условиях цифровой экономики Казахстана, где происходит активная трансформация бизнес-среды и государственного управления, автоматизация аудита этих

активов приобретает особое значение. В статье рассматриваются основные вызовы, с которыми сталкивается процесс автоматизации аудита, а также перспективы его развития на фоне цифровизации экономики Казахстана [1].

Основные средства - это долгосрочные материальные активы, такие как здания, оборудование, транспортные средства, которые используются для производства товаров и услуг и являются важнейшей частью капитала предприятий. Эти активы играют ключевую роль в обеспечении производственного процесса и стабильности бизнеса, а их эффективный учет и управление имеют прямое влияние на финансовые результаты компании.

Нематериальные активы - активы, которые не имеют физического выражения, но представляют существенную ценность для компании. Нематериальные активы, такие как патенты, лицензии, программное обеспечение, торговые марки, также приобретают все большее значение в цифровую эпоху, поскольку они могут быть основным источником дохода для ряда предприятий, особенно в высокотехнологичных отраслях, таких как информационные технологии, фармацевтика и биотехнологии.

Аудит этих активов является важным элементом контроля за финансовой отчетностью компании, поскольку помогает обеспечить точность данных в бухгалтерском учете, выявить возможные ошибки, риски обесценивания или утери стоимости. Аудит также необходим для соблюдения норм и стандартов бухгалтерского учета, таких как Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые требуют от компаний наличия системы точного учета и мониторинга состояния активов. В этом контексте автоматизация аудита ОС и НМА не только улучшает качество учетных данных, но и способствует оптимизации всех процессов, связанных с управлением активами — от их приобретения до утилизации или продажи [2].

Вызовы автоматизации аудита в Казахстане

#### 1. Низкий уровень цифровизации в некоторых компаниях

Несмотря на активную работу правительства Казахстана по внедрению цифровых технологий в экономику, значительная часть предприятий, особенно в малом и среднем бизнесе, не готова к полному переходу на автоматизированные системы учета и аудита. Это связано с низким уровнем информационной осведомленности, нехваткой ресурсов для инвестиций в новые технологии и ограниченными возможностями для обучения персонала. Во многих организациях до сих пор преобладает традиционный подход к ведению бухгалтерии и аудита, который включает ручной ввод данных, использование бумажных носителей и минимальное применение автоматизированных программных решений.

Этот барьер ограничивает развитие эффективного аудита и препятствует получению точных и своевременных данных о состоянии активов. Более того, отсутствие автоматизированных систем ведет к большему числу ошибок и снижению точности учета. Для решения этого вопроса потребуется государственная поддержка, а также создание программ, которые будут способствовать обучению специалистов и стимулированию внедрения новых технологий в бизнес-процессы.

#### 2. Недостаток квалифицированных кадров:

Одним из существенных вызовов для успешной автоматизации аудита является нехватка квалифицированных кадров, способных работать с современными информационными системами. В Казахстане наблюдается дефицит специалистов в области информационных технологий и финансов, что затрудняет внедрение новых цифровых решений. В частности, для эффективного использования технологий автоматизации аудита требуется не только знание бухгалтерии и финансового анализа, но и умение работать с аналитическими и учетными программами, а также понимание принципов машинного обучения и искусственного интеллекта.

В то время как на Западе существует развитая система подготовки специалистов в области финансового аудита и ИТ. Для того чтобы преодолеть этот вызов, необходимо создавать образовательные программы, которые будут сочетать знание классических бухгалтерских и аудиторских дисциплин с новыми знаниями в области информационных технологий.

#### 3. Правовые и регуляторные барьеры:

Внедрение автоматизированных систем в аудит сталкивается с определенными правовыми и регуляторными барьерами. В Казахстане законодательство, регулирующее учет и аудит, еще не всегда успевает за стремительным развитием технологий, что создает проблемы для интеграции новых решений в существующие бизнес-процессы. Например, многие нормативные акты требуют от организаций строгого соблюдения процедур и стандартов, которые могут не учитывать специфику работы с цифровыми системами. Это может создавать правовые коллизии или замедлять внедрение эффективных автоматизированных решений.

Кроме того, в условиях цифровизации возникает вопрос о защите данных и обеспечении конфиденциальности информации. Для этого необходимо разработать четкие правовые нормы, которые будут регулировать использование новых технологий в аудите, защищать персональные данные и финансовую информацию компании. Важно также обеспечить соблюдение международных стандартов в области аудита, что требует от казахстанских организаций соответствующих законодательных изменений.

#### 4. Высокие затраты на внедрение технологий:

Одним из главных препятствий для автоматизации аудита является высокая стоимость внедрения новых технологий. Для крупных компаний это может быть оправданным вложением, однако для малых и средних предприятий затраты на покупку программного обеспечения, оборудование, обучение персонала и поддержку систем могут быть слишком высокими. В Казахстане это особенно актуально, поскольку в стране существует значительное количество малых и средних бизнесов, которые могут не иметь ресурсов для того, чтобы инвестировать в автоматизацию.

Для преодоления этой проблемы важно предоставить компаниям доступ к государственным субсидиям, грантам или налоговым льготам, которые смогут стимулировать их к внедрению цифровых решений. Также стоит рассмотреть возможность создания облачных сервисов и SaaS-платформ (Software as a Service), которые позволят организациям не инвестировать в дорогостоящее оборудование и обеспечить доступ к необходимым инструментам без значительных финансовых вложений.

Перспективы автоматизации аудита в цифровой экономике Казахстана:

##### 1. Повышение эффективности и точности аудита:

Автоматизация аудита позволяет значительно повысить его эффективность, так как она помогает ускорить сбор, обработку и анализ данных. Внедрение автоматизированных систем, таких как ERP-системы (Enterprise Resource Planning), которые интегрируют все процессы компании, позволяет получать актуальные данные о состоянии активов в реальном времени, что уменьшает вероятность ошибок. Например, автоматизированные системы могут автоматически отслеживать амортизацию и обесценение активов, что позволяет оперативно выявлять возможные проблемы и корректировать учет.

Использование таких систем также способствует уменьшению времени, затрачиваемого на проведение аудита, поскольку все данные обрабатываются и анализируются автоматически. Это не только повышает качество аудиторской работы, но и снижает расходы, связанные с ручным вводом данных и их проверкой.

##### 2. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения:

Технологии искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения открывают новые горизонты для аудита основных средств и нематериальных активов. ИИ может анализировать большие объемы данных, выявлять аномалии и паттерны, которые могут свидетельствовать о возможных рисках, таких как необоснованное обесценение активов или ошибки в учете. Например, система на основе ИИ может автоматически проверять корректность классификации активов, их амортизации и расчета налоговых обязательств, что значительно ускоряет и повышает точность аудита.

Кроме того, машинное обучение позволяет автоматизировать прогнозирование будущих изменений в стоимости активов, что дает компаниям возможность принимать более обоснованные решения по управлению активами и инвестициям.

### **3. Блокчейн для прозрачности и безопасности:**

Одним из самых перспективных направлений в автоматизации аудита является использование технологии блокчейн. Блокчейн позволяет создать защищенную и неизменяемую систему учета, в которой каждый актив может быть зарегистрирован и отслежен на всех этапах его жизненного цикла. Применение блокчейн-технологий в аудите ОС и НМА обеспечит более высокий уровень прозрачности, поскольку данные о каждом активе будут записаны в распределенную книгу, доступную для всех участников процесса. Это исключит возможность манипуляций с данными, повысит доверие к финансовым отчетам и сделает процесс аудита более открытым и безопасным.

### **4. Развитие облачных технологий:**

Облачные решения, такие как облачные системы для ведения бухгалтерии и учета, становятся все более популярными в Казахстане и за рубежом. Они позволяют компаниям быстро интегрировать новые технологии без необходимости крупных капитальных вложений в инфраструктуру. Облачные платформы предлагают широкий спектр инструментов для автоматизации процессов учета и аудита, что дает компаниям гибкость и доступ к данным в любое время и из любой точки мира. Такие решения позволяют снизить затраты на серверное оборудование и обновления программного обеспечения, а также обеспечивают безопасность данных через надежные системы защиты.

### **5. Поддержка государственной программы цифровизации:**

В рамках программы «Цифровой Казахстан» государство активно стимулирует внедрение технологий в различные отрасли экономики, в том числе в сферу аудита. Государственные инициативы, направленные на поддержку цифровизации, включают финансовые субсидии, налоговые льготы для предприятий, участвующих в процессах автоматизации, а также развитие образовательных программ и центров компетенции. Эти меры создают благоприятные условия для внедрения цифровых технологий в бизнес и обеспечивают возможность малым и средним компаниям принимать участие в процессе цифровой трансформации без значительных финансовых затрат[3].

Автоматизация аудита основных средств и нематериальных активов в Казахстане является важным шагом на пути повышения эффективности и точности учета в условиях цифровой экономики. Внедрение технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и блокчейн, откроет новые возможности для улучшения качества аудиторских услуг и управления активами. Несмотря на существующие вызовы, такие как нехватка квалифицированных кадров, высокие затраты на внедрение технологий и правовые барьеры, перспективы автоматизации остаются оптимистичными. Государственная поддержка и развитие цифровизации создают дополнительные стимулы для развития этой области, что в конечном итоге принесет пользу экономике Казахстана и повысит конкурентоспособность страны на международной арене.

## **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 истатистика, 2021.
3. Дик В.В. Информационные системы в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2020. – 294с.



## Цифрлық трансформацияның әсерінен жоғары оқу орындарындағы ішкі аудитті ұйымдастырудың өзгерістері

А.Қ. Бимағамбет

"Есеп және аудит" мамандығы бойынша 2 курс магистранты

[bimagambet1907@mail.ru](mailto:bimagambet1907@mail.ru)

Бөкетов университеті, Қарағандық.

Түйіндеме: Мақалада цифрлық трансформация жағдайында жоғары оқу орындарындағы ішкі аудитті ұйымдастырудың өзгерістері қарастырылады. Цифрландыру жоғары оқу орындары қызметінің барлық аспектілеріне, соның ішінде басқару, бақылау және процестердің тиімділігін бағалауға айтарлықтай әсер етеді. Ішкі аудиттің мақсаттары мен міндеттерін өзгертуге, дәстүрлі әдістерден жасанды интеллект, үлкен деректерді талдау және блокчейн сияқты заманауи технологияларды қолдануға негізделген инновациялық тәсілдерге көшуге ерекше назар аударылады. Ұйымдастырушылық өзгерістердің кадрлық әлеуетті дамыту, автоматтандырылған жүйелерді енгізу және аудит әдістемелерін жаңарту сияқты негізгі аспектілері қарастырылды. Жұмыста басқарудың ашықтығын қамтамасыз етудегі, тәуекелдерді азайтудағы және жоғары оқу орындары қызметінің тиімділігін арттырудағы ішкі аудиттің стратегиялық рөлі атап көрсетілген.

Кілт сөздер: ішкі аудит, жоғары оқу орындары, цифрландыру, тәуекелдерді басқару, цифрлық технологиялар, аналитикалық платформалар, роботтық процесті автоматтандыру (RPA), жасанды интеллект (AI) және машиналық оқыту (ML), блокчейн, бұлтты технологиялар.

Цифрлық экономика жағдайында ұйымдар қызметінің барлық салалары, соның ішінде білім беру мекемелері айтарлықтай өзгерістерге ұшырайды. Жоғары оқу орындары (ЖОО) білім беру жүйесінің негізгі элементтері ретінде мамандарды оқытып қана қоймай, сонымен қатар мемлекеттік және коммерциялық құрылымдарды қоса алғанда, сыртқы ортамен белсенді өзара іс-қимыл жасайды. Сондықтан да ЖОО әлеуметтік-экономикалық жүйенің маңызды қатысушылары ретінде өздерінің ішкі процестерін цифрлық дәуірдің жаңа жағдайларына бейімдеу қажет. Мұндай жағдайларда жоғары оқу орындарына өзгерістерге тиімді бейімделіп қана қоймай, басқарудың ашықтығын, ресурстарды бақылауды және тәуекелдерді барынша азайтуды қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін ішкі аудит жүйесі ерекше маңызға ие болады.

Ішкі аудит – ұйымның жұмысын жетілдіруге бағытталған сенімділік пен кеңес беру бойынша тәуелсіз және объективті қызмет. Ішкі аудит жүйелі, дәйекті тәсілдерді қолдану арқылы ұйымның алға қойған мақсаттарына қол жеткізуіне, ұйымды басқару, тәуекелдерді басқару және ішкі бақылау тиімділігін бағалау мен арттыруға ықпал етеді [1].

Цифрлық экономика жағдайындағы ішкі аудиттің негізгі мақсаты – ұйымның тұрақты дамуына ықпал ете отырып, заманауи технологияларды енгізу және бақылау арқылы ашықтықты, тәуекелдерді басқаруды және нормативтік талаптардың сақталуын қамтамасыз ету. Цифрлық трансформация ішкі аудиттің мақсаттарын кеңейтеді, оны тек бақылау және бағалау құралдары ғана емес, сонымен қатар білім беру ұйымының бәсекеге қабілеттілігін және беделін арттыратын, жаңа сын-қатерлерге бейімделудің және тұрақтылықты қамтамасыз етудің маңызды стратегиялық басқару элементі етеді.

Ішкі аудиттің негізгі міндеттерінің бірі ресурстарды пайдалану тиімділігін бақылау, тәуекелдерді барынша азайту және белгіленген стандарттардың, заңнама мен нормативтік актілердің талаптарына сәйкестігін қамтамасыз ету. Цифрландыру жағдайында бұл міндет, деректердің өсіп келе жатқан көлемімен, ақпаратты жедел талдау қажеттілігімен және оларды басқару шешімдеріне біріктіру қажеттілігімен қиындайды. Бұл қолданыстағы тәжірибелерді мұқият талдауды, аудиторлық іс-шараларды жоспарлау мен өткізудің жаңа тәсілдерін енгізуді, тиісті құзыреті бар мамандарды даярлауды және ішкі аудит жүйесінде айтарлықтай



ұйымдастырушылық өзгерістерді талап етеді. Цифрлық трансформацияның әсерінен ішкі аудиттің ұйымдастырушылық өзгерістерін бірнеше негізгі бағыттарға бөлуге болады.

1. Аудит әдістемесін өзгерту. Цифрландыру дәстүрлі іріктемелік талдаудан аналитикалық құралдар мен машиналық оқыту технологияларын қолдану арқылы қол жеткізілетін деректердің толық массивін талдауға көшуді талап етеді. Ішкі аудит негізгі процестер мен жүйелерді үздіксіз бақылау арқылы тәуекелдердің алдын алуға бағытталған неғұрлым белсенді процеске айналады. Бұл ауытқуларға жауап беру уақытын азайтуға және ресурстарды оңтайландыруға, сонымен қатар, болжамды талдауды енгізу фактіден кейін ғана емес, ықтимал проблемаларды ерте анықтауға ықпал етеді және дәстүрлі мерзімді бақылаудың орнына проблемаларды жедел анықтау мен жоюды қамтамасыз ететін үздіксіз мониторинг қолданылады.

2. Ішкі аудит құрылымын өзгерту. Ішкі аудиттің ұйымдастырушылық құрылымы икемді және функционалды өзара әрекеттесуге бағытталған болады. Дәстүрлі иерархиялық модельдер сыртқы және ішкі ортаның өзгеруіне жедел жауап беруге мүмкіндік беретін орталықтандырылмаған немесе матрицалық құрылымдарға жол береді. Деректерді жинау және оларды алдын-ала талдау сияқты жеке функцияларды орталықтандыруға немесе мамандандырылған цифрлық құзыреттілік орталықтарына беруге болады, бұл бөлімшенің тиімділігін арттырады.

3. Кадр құрамын өзгерту. Ішкі аудиттің өзгеруі қызметкерлердің біліктілігіне қойылатын талаптардың өзгеруімен қатар жүреді. Дәстүрлі аудиторлық дағдылардан басқа, цифрлық технологиялар, деректерді талдау, бағдарламалау және жасанды интеллект құралдарымен жұмыс істеу құзыреттері қажет. Мультидисциплинарлық білімі бар, аудит жүргізіп қана қоймай, аналитикалық жүйелерді жобалауға және конфигурациялауға қатыса алатын мамандардың ролі артып келеді. Мұндай құзыреттерге қажеттілік кадрларды оқыту мен қайта даярлауға инвестицияларды, сондай-ақ сыртқы сарапшыларды тартуды ынталандырады.

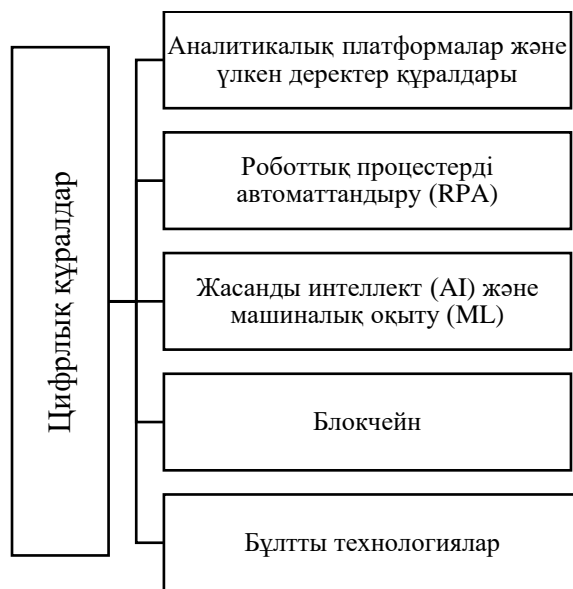
4. Жаңа құралдар мен технологияларды қолдану. Цифрлық технологиялар ішкі аудитті өзгертуде шешуші рөл атқарады. Деректерді талдауға арналған мамандандырылған бағдарламалық жасақтаманы, бизнесті талдау платформаларын және процестерді автоматтандыру құралдарын енгізу аудиторлық зерттеулердің дәлдігін, жеделдігі мен тереңдігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді. Роботтық процесті автоматтандыру (RPA) технологиялары қайталанатын тапсырмаларды орындау үшін белсенді қолданылады, бұл қызметкерлерге аудиттің стратегиялық аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді. Жасанды интеллект және машиналық оқыту деректердің үлкен массивтерін талдау, ауытқуларды анықтау және болжамды модельдерді қалыптастыру үшін қолданылады.

Осылайша, цифрлық трансформация ішкі аудиттің кешенді ұйымдастырушылық өзгерістеріне әкеледі, оның әдістемесін, құрылымын және кадрлық құрамын өзгертеді. Бұл өзгерістер жоғары оқу орындарына ішкі аудитті цифрлық трансформация жағдайларына бейімдеуге, процестерді бақылауды күшейтуге, аудиторлық қызметтің тиімділігін арттыруға, тәуекелдерді азайтуға және басқару тиімділігін арттыруға, оның цифрлық экономикадағы стратегиялық ролін күшейтіп, ұйымның тұрақтылығы мен бейімделуіне ықпал етеді. Нәтижесінде ішкі аудит тек бақылау құралы ғана емес, білім беру ұйымының тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін стратегиялық функция болады.

Нәтижелі трансформациялау үшін жоғары оқу орындарының ішкі аудиті заманауи цифрлық құралдарды пайдалануы қажет. Оларды қолдану талдаудың дәлдігін арттыруға, деректердің ашықтығын қамтамасыз етуге, тексеру уақытын азайтуға көмектеседі және деқолданылатын құралдар цифрлық ортаның заманауи талаптарына сәйкес келуі, деректерді өңдеудің жеделдігін және ақпаратты қорғаудың жоғары дәрежесін қамтамасыз етуі тиіс. Жоғары оқу орындарының ішкі аудит жүйесінде қолдануға болатын негізгі цифрлық құралдарды қарастырайық (Сурет 1).

1. Аналитикалық платформалар және үлкен деректер құралы. Ол қысқа уақыт ішінде деректердің үлкен көлемін талдау мүмкіндігімен сипатталады. Бұл технологияны «мәліметтер базасының бағдарламалық жасақтамасының типтік құралдарының түсіру, сақтау, басқару және

талдау мүмкіндіктерінен тыс болатын мәліметтер жиынтығы» деп анықтауға болады [2]. Аналитикалық платформалар және үлкен деректер құралы ұсынатын мүмкіндіктердің арқасында аудитор ауытқуларды анықтауды, алаяқтықты, операциялық тәуекелдерді жақсырақ басқара алады. Мысалы, Power BI, Tableau, Qlik Sense сияқты платформалар, сондай-ақ Hadoop және Apache Spark сияқты үлкен деректерді талдау құралдары аудиторларға нақты уақыт режимінде егжей-тегжейлі талдау жасауға мүмкіндік береді. Бұл тексеру процесін жылдамдатады, дәлдікті жақсартады және ауытқуларға немесе күдікті транзакцияларға тезірек жауап беруге мүмкіндік береді.



Сурет 1. Ішкі аудит жүйесінде қолдануға болатын негізгі цифрлық құралдар  
Е с к е р т у – дереккөз[2, 3]

2. Роботтық процестерді автоматтандыру (RPA). RPA күнделікті және уақытты қажет ететін тапсырмаларды, құжаттарды тексеру және есептерді толтыру сияқты процестерді автоматтандыруға мүмкіндік береді. RPA көмегімен деректерді жинауға, құжаттарды салыстыруға, есептерді қалыптастыруға және адамның минималды қатысуымен басқа да қайталанатын операцияларды жасауға болады. Бұл аудиторларды монотонды операцияларды орындаудан босатады және стратегиялық маңызды аспектілерге назар аударуға мүмкіндік береді. UiPath, Blue Prism, Automation Anywhere сияқты RPA құралдары адам факторына қатысты қателіктердің ықтималдығын азайтуға, жоғары жұмыс жылдамдығын қамтамасыз етіп, оның сапасын жақсартуға және шығындарды азайтуға, аудиторларға тәуекелдерді талдау және бизнес-процестердің тиімділігін бағалау сияқты тексерудің стратегиялық маңызды аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді.

3. Жасанды интеллект (AI) және машиналық оқыту (ML) алгоритмдерінің мүмкіндіктерін пайдалана отырып, аудиторлар аудиторлық процедураларды оңтайландыруға, ауқымды деректер жиынтығын талдауға, тәуекелдерді бағалау процестерін жақсартуға және анықтауға ықпал етуі мүмкін. Жасанды интеллект (AI) үлкен деректерді біріктіруді, бұлтты есептеулерді және сыртқы тәжірибеге де, жеке оқытуға да негізделген машиналық оқыту әдістерін тиімді пайдаланады. Бұл технологиялар жасырын заңдылықтарды анықтауға, логикалық қорытынды жасауға және аномалияларды немесе күдікті транзакцияларды жедел анықтауға мүмкіндік береді, бұл оларды ішкі аудит үшін қажет етеді. Жасанды нейрондық желілерге негізделген алгоритмдер ерекше мәнге ие. Олар негізгі ауытқуларды, тәуекел аймақтарын және сәйкессіздіктерді анықтай отырып, қаржылық және қаржылық емес ақпараттың үлкен көлемін талдауға мүмкіндік береді. Бұл аудит процесін едәуір жылдамдатады, оның дәлдігі мен сапасын арттырады. AI және ML қолдану аудиторлық тәсілді өзгертеді, оны тәуекелдерді тиімді

басқаруға және ұйымның стратегиялық міндеттерін қолдауға қабілетті жоғары технологиялық процеске айналдырады.

4. Блокчейн технологиясы қаржылық операциялар, заңды міндеттемелер, меншік құқықтары туралы мәліметтерді сақтауға мүмкіндік береді. Бұл толық ашықтық пен жалпыға бірдей қол жетімділікті қамтамасыз етеді, сонымен бірге кез-келген бұзушылықтан және бұрмаланудан сенімді қорғайды[3]. Мысалы, жүйе күдікті транзакциялар анықталғаннан кейін бірден мүдделі тараптарға автоматты түрде хабарлауы мүмкін. Көмекші құжаттаманы (келісімшарттар, келісімдер, жеткізілім тапсырыстары, шот-фактуралар) қоса алғанда, аудиторлық дәлелдемелерге қол жеткізу аудит процесін едәуір жеделдетеді. Блокчейн барлық транзакциялардың толық тарихын сақтауды қамтамасыз етеді, бұл олардың жасалу фактісін растауға ғана емес, сонымен қатар операциялардың толық ашықтығын сақтауға мүмкіндік береді.

Бұл технологияның мәні ақпаратты компьютерлік желіде шифрланған және таратылған дәйекті деректер блоктары түрінде беру болып табылады. Мұндай технологиялар блокчейн негізінде жүргізілетін аудиттелетін тұлғаның транзакцияларының ашықтығын арттыру үшін негіз болып табылады. Блокчейндегі деректердің өзгермейтіндігіне әрбір жаңа блокта алдыңғыға сілтеме болғандықтан қол жеткізіледі. Бұл ақпараттың сенімділігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ете отырып, бұрыннан қосылған транзакцияларды жою немесе өзгерту мүмкіндігін жояды. Сондай-ақ, бұл технология қазіргі уақытта аудиторлар қолмен жүзеге асыратын сыртқы растау процесін оңтайландыруға мүмкіндік береді.

5. Бұлтты технологиялар аудиттің икемділігі мен ұтқырлығын қамтамасыз етуге, географиялық орналасуына қарамастан нақты уақыт режимінде тексерулер жүргізуге және ақпарат алмасып, деректерді орталықтан сақтауға мүмкіндік береді. Бұл басқа жүйелермен және құралдармен интеграцияны жеңілдетеді және аудиторларға ақпаратты тезірек жинауға, талдауға және өңдеуге, инфрақұрылымды жаңартуды қажет етпестен деректер көлемінің өсуіне бейімделуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұлтты технологиялар заманауи шифрлау әдістері, кіруді басқару жүйесі және ақаулар немесе кибершабуылдар кезінде деректерді қорғау арқылы қауіпсіздіктің жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Бұл артықшылықтар бұлтты технологияны заманауи ішкі аудиттің негізгі элементіне айналдырады, оның жеделдігіне, дәлдігіне және тұрақтылығына ықпал етеді.

Осылайша, жоғары оқу орындарындағы цифрлық трансформация ішкі аудит үшін жаңа сын-тегеуріндер мен мүмкіндіктерді қалыптастырады. Цифрлық технологиялардың көмегімен ішкі аудитор бағалауды қажет ететін салаларға көбірек уақыт бөлу арқылы өзгерістер жағдайында білім беру қызметінің сапасын, ЖОО тұрақтылығын және басқару тиімділігін арттырады. Нәтижесінде ішкі аудит бақылау құралына ғана емес, сонымен қатар цифрлық экономика жағдайында оның бәсекеге қабілеттілігі мен орнықты дамуын қамтамасыз ететін ЖОО стратегиясының маңызды элементіне айналады.

### Әдебиеттер тізімі

1. Ішкі Аудиттің Халықаралық Стандарттары [global-internal-audit-standards](#)
2. Karimallah Khawla, Drissi Nicham. Effects of digitalization on internal audit activities and practices: a systematic literature review. The Journal of Namibian Studies - History, Politics, Culture Vol 36 (2023): Special Issue 2 1826. – p. 183.
3. А.С. Жидков, А.В. Литвинюк. Перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности. Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. 2021. № 1 (36). – с. 91.

## Нефинансовая отчетность: путь к устойчивому развитию и инвестиционной привлекательности

А.Н. Гомбоева

К.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

[allanicol@yandex.ru](mailto:allanicol@yandex.ru)

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Р.Филиппова, Улан-Удэ

Аннотация. Повышение информационной прозрачности хозяйственной деятельности организаций привело к росту спроса на нефинансовую информацию. Долгосрочное прогнозирование не может быть осуществлено в полном объеме на основе существующих показателей финансовой отчетности хозяйствующих субъектов, для этого требуется дополнительная информация нефинансового характера. Раскрытие нефинансовых показателей в отчетности является частью стратегии устойчивого развития отраслей, а также обусловлено растущим спросом информации у заинтересованных сторон. Информация нефинансовой отчетности хозяйствующих субъектов позволит повысить экологическую, социальную ответственность, эффективность управления трудовыми и природными ресурсами в рамках устойчивого развития.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, нефинансовая информация, устойчивое развитие, подходы, социальная ответственность, экологические аспекты

Для повышения инвестиционной привлекательности и обеспечения экономической устойчивости многие организации наряду с финансовыми показателями раскрывают информацию, оказывающую существенное влияние на состояние и перспективы развития организации.

При реализации стратегии развития организаций, стремящихся показать свою приверженность принципам устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности, важно подготовить нефинансовую отчетность. Можно выделить несколько подходов к нефинансовой отчетности, включающих следующие ключевые моменты:

1. Определение цели и аудитории. В первую очередь необходимо определить причины создания отчета. Это может быть улучшение репутации, комплаенс, привлечение инвесторов или демонстрация устойчивого развития. Определение основных стейкхолдеров (инвесторы, клиенты, сотрудники, партнеры, общественность) и понимание их ожиданий.

2. Выбор стандартов и руководящих принципов. GRI (Global Reporting Initiative) – один из самых распространенных стандартов нефинансовой отчетности. Он включает принципы и индикаторы для раскрытия информации об экономических, экологических и социальных аспектах деятельности организации: SASB (Sustainability Accounting Standards Board) – руководства по устойчивой отчетности, ориентированные на конкретные отрасли; TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) – рекомендации по раскрытию информации о финансовых рисках, связанных с климатом. UN SDGs (Sustainable Development Goals) – соответствие целям устойчивого развития ООН; методические рекомендации по подготовке отчетности об устойчивом развитии, разработанные Министерством экономического развития Российской Федерации. По результатам опроса проведенного с мая по июнь 2024 г. АКРА и Комитетом по интегрированной отчетности, среди организаций большинство планируют публиковать нефинансовую отчетность. В опросе приняли участие около 80 компаний. Из которых 94% в качестве стандарта при подготовке отчетности указали GRI, на втором месте стандарты SASB (61%) и далее TCFD (46%) [1].

3. Сбор и анализ данных. Идентификация ключевых показателей – определение метрик, наиболее важных для измерения эффективности устойчивого развития.

4. Вовлечение заинтересованных сторон. Консультации и диалоги – проведение консультаций с ключевыми стейкхолдерами для выявления их ожиданий и получения

обратной связи. Партнерства – установление партнерских отношений с НПО, академическими учреждениями и другими организациями для улучшения практик отчетности.

5. Подготовка и представление отчета. Структура отчета – создание логичной и понятной структуры отчета, в том числе вводная часть. Описание методологии, основных результатов и выводов. Прозрачность и полнота – обеспечение полноты и прозрачности предоставляемой информации, включая как положительные, так и отрицательные аспекты. Визуализация данных – использование инфографики, таблиц и графиков для облегчения чтения данных.

6. Публикация и распространение. Онлайн и оффлайн каналы – размещение на официальном сайте компании, а также распространение через социальные сети, пресс-релизы и другие каналы коммуникации. Интерактивные отчеты – использование интерактивных элементов на веб-сайтах для повышения вовлеченности аудитории.

7. Мониторинг и улучшение. Обратная связь – сбор обратной связи от стейкхолдеров для определения сильных и слабых сторон отчета. Обновление и совершенствование – регулярное обновление отчетности и улучшение практики на основе полученных отзывов и изменяющихся условий.

Использование данных подходов поможет организациям повысить информационную прозрачность, продемонстрировать приверженность принципам устойчивого развития и социальной ответственности на основе публичной нефинансовой отчетности, что является основной целью Концепции. В России Концепция развития публичной нефинансовой отчетности впервые упоминалась еще в 2000 году, а в 2017 году была утверждена распоряжением Правительством [2]. Концепция определяет нефинансовую отчетность как инструмент для решения следующих задач: совершенствование системы управления рисками; развитие практики корпоративного управления и деловой этики; повышение эффективности управления, в том числе экологической и социальной деятельностью; развитие диалога и конструктивного взаимодействия с заинтересованными сторонами, укрепление деловой репутации; повышение инвестиционной привлекательности.

Нефинансовая отчетность организаций является важным элементом управления и оценки устойчивого развития компаний. Разные авторы и исследователи могут по-разному трактовать этот вид отчетности, но основные подходы можно выделить следующим образом:

Нефинансовая отчетность - Устойчивое развитие и интегрированная отчетность. Некоторые исследователи объединяют экологические, социальные и управленческие аспекты в рамках концепции устойчивого развития и интегрированной отчетности. Такой подход предполагает, что нефинансовая отчетность должна отражать не только текущие финансовые показатели, но и вклад компании в достижение долгосрочных целей устойчивого развития. Элементами интегрированной отчетности могут являться: факторы внешней среды, особенности корпоративного управления, критические факторы успеха, долгосрочная стратегия, возможности и риски и др. Авторы отмечают, что интегрированной отчетности присуща инновационная роль, и данная отчетность предоставляет информацию, о том как стратегия, управление, деятельность и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию ценности на протяжении краткосрочного, среднесрочного, долгосрочного периодов[3]. При этом интегрированная отчетность исходит из того, что создается стоимость на протяжении разных временных периодов и для разных пользователей с помощью финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социально-репутационного и природного капитала [4].

Нефинансовая отчетность - Социальная отчетность. Другие исследователи подчеркивают важность социальных аспектов нефинансовой отчетности. В этом случае отчетность включает сведения о влиянии деятельности компании на местные сообщества, условиях труда, защите прав работников, а также о социальных инвестициях и благотворительности. Социальная отчетность также может включать информацию о взаимодействии с заинтересованными сторонами и соблюдении прав человека. Авторы отмечают, что социальные аспекты важны при проведении экономического анализа организаций АПК [5].

Нефинансовая отчетность - Экологическая отчетность. Некоторые авторы акцентируют внимание на экологических аспектах нефинансовой отчетности. Они рассматривают отчетность в контексте управления природными ресурсами, влияния деятельности организации на окружающую среду и обеспечения устойчивого природопользования. В этом контексте нефинансовая отчетность включает информацию о выбросах парниковых газов, использовании воды, управлении отходами и воздействии на биоразнообразие. Оценить такие факторы возможно лишь при ведении экологического учета при формировании достоверной экологической отчетности. Также экологический учет отражает затраты природоохранного характера, учет средозащитных очистных сооружений, рекультивационные работы, уплату налоговых платежей и др. [6]. Экологическая отчетность содержит корпоративные данные об экологических показателях управления организацией и воздействии на окружающую среду, при этом авторы сгруппировали такие показатели устойчивого развития: экономические и экологические, показатели в области промышленной и экологической безопасности, показатели эффективности проектов в области охраны окружающей среды, показатели экологичности продукции [3]. Для государства важно повысить устойчивость сельскохозяйственных экосистем, чтобы снизить потенциальные риски и последствия изменения климата. Не только последствия изменения климата создают трудности для сельского хозяйства, влияние плохой экологии губительно для этой отрасли, что приводит к производственным потерям [7]. Поскольку изменение климата несет значительный риск для продовольственной безопасности имеет значение разработка инновационных методов ведения хозяйства, внедрения технологий, что включает в себя оценку доступа к технологии, влияние на занятость и динамику труда, технологические достижения, оценку устойчивости продовольственных систем к экстремальным погодным условиям [8].

Нефинансовая отчетность - Корпоративное управление и этика. Данная группа авторов фокусируется на аспектах корпоративного управления и этики. В этом контексте нефинансовая отчетность рассматривается как инструмент прозрачности и подотчетности компаний перед обществом, инвесторами и другими заинтересованными сторонами. Отчетность может включать данные о структуре управления, антикоррупционной политике, а также о выполнении этических норм и стандартов [9]. Анализируя управленческие аспекты, можно определить слабые и сильные стороны управления, выработать рекомендации для снижения корпоративных рисков [5].

Нефинансовая отчетность - Информационное обеспечение для принятия решений. Есть авторы, которые рассматривают нефинансовую отчетность как инструмент информационного обеспечения для принятия решений, как внутри компании, так и среди внешних заинтересованных сторон. В этом случае акцент делается на точности и полноте представляемой информации, что позволяет принимать более осознанные и устойчивые решения. Как отмечает автор, нефинансовая отчетность является информационным ресурсом для управления процессами устойчивого развития [10].

Таким образом, нефинансовая отчетность многогранна и может рассматриваться с разных точек зрения в зависимости от целей, контекста и приоритетов исследователей и практиков. Нефинансовые показатели, если рассматривать эти показатели с точки зрения самой организации могут включать: экологическое взаимодействие организации с окружающей средой, заработную плату работников и динамику движения персонала, стратегию и долгосрочные цели развития.

Российский союз промышленников и предпринимателей ведет Национальный реестр корпоративных нефинансовых отчетов, которые включают в себя интегрированную, социальную, экологическую отчетность и отчетность в области устойчивого развития (табл. 1)

Таблица 1 показывает, что количество отчетов об устойчивом развитии увеличивается, а количество интегрированных, социальных и экологических отчетов сокращается. Это связано со снижением интереса к их отдельной публикации, а также с тем, что отчет об устойчивом развитии содержит показатели социальной и экологической ответственности

Таблица 1  
Нефинансовая отчетность в национальном реестре

Виды отчетов	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. к 2018 г.	
							%
Интегрированные отчеты (ИО)	42	36	47	40	35	-7	-16,7
Отчетность устойчивого развития (ОУР)	40	56	54	50	68	+28	+7,0
Социальные отчеты (СО)	11	9	5	4	2	-9	-82,2
Экологические отчеты (ЭО)	8	8	4	3	1	-7	-87,5
Итого	101	109	110	97	<b>106</b>	<b>+5</b>	<b>+4,95</b>

В таблице 2 представлены данные о количестве отчетов в национальном реестре нефинансовых отчетов за последние пять лет, в среднем в стране ежегодно публикуется около 100 отчетов.

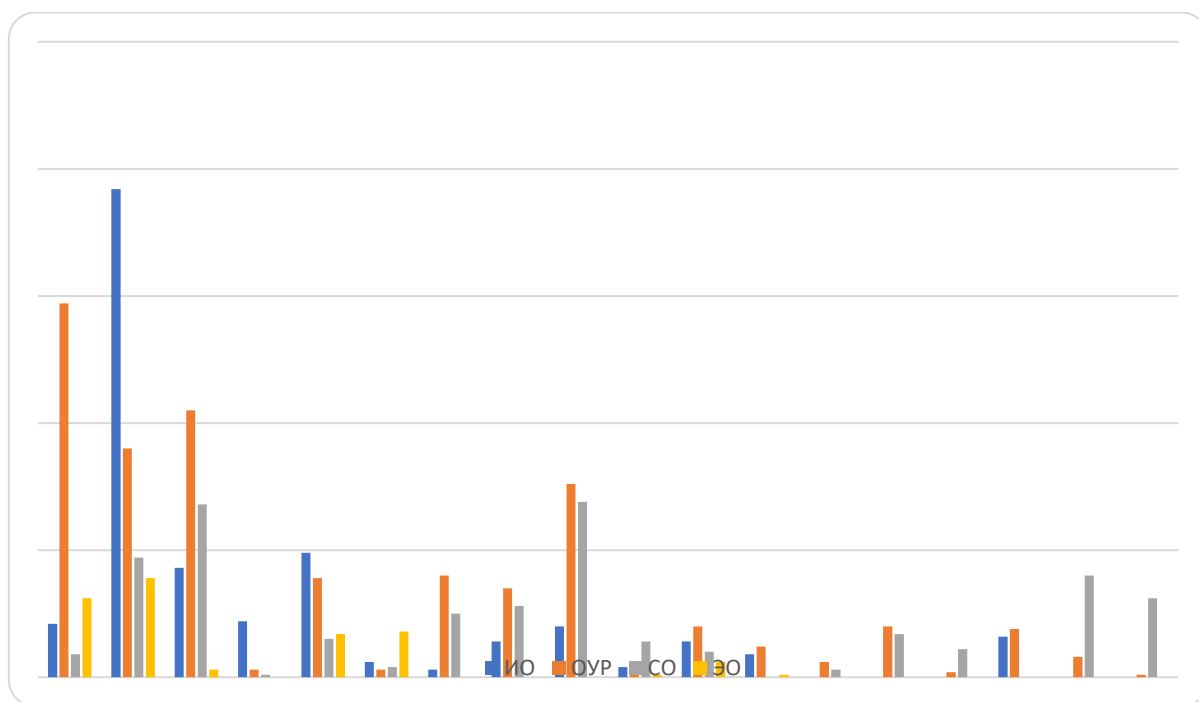


Рисунок 1. Распределение отчетов по отраслевой принадлежности

Данные представленные на рис. 1 свидетельствуют о том, что лидерами по публикации нефинансовых отчетов являются такие отрасли, как энергетика, нефтегазовый сектор, металлургическая и горнодобывающая отрасль, финансы и страхование. Следует отметить, что многие компании выпускают более одного отчета. Также наблюдается приверженность к определенным отчетам, например, интегрированные отчеты имеют наибольшую долю в энергетическом секторе (46,4%), нефтегазовые компании выпускают больше отчетов об устойчивом развитии (23,3%), финансовые компании, а также металлургические и

добывающие уделяют больше внимания социальным отчетам (17,6% и 17,3%). Всего нефинансовую информацию представили 16 отраслей, среди которых отсутствует аграрная отрасль, в отраслевых отчетах представлены единичные отчеты.

Инвесторам уже недостаточно информации, содержащей только финансовые показатели, они нуждаются в нефинансовой информации для принятия экономически обоснованных решений. Ответом на удовлетворение информационных потребностей пользователей стало появление отчетности устойчивого развития, интегрированной, социальной и экологической отчетности. Интегрированная отчетность полезна всем заинтересованным лицам: клиентам, поставщикам, бизнес-партнерам, местным сообществам, законодательным органам и организациям. Ключевыми элементами данного вида отчетности являются обзор организации и внешняя среда; управление; возможности и риски; стратегия и планы по распределению ресурсов; бизнес-модель; результаты деятельности, которые неразрывно связаны между собой. Отчетность об устойчивом развитии направлена на достоверное представление информации о деятельности в области устойчивого развития, в том числе о рисках и возможностях. Ключевые показатели содержат укрупненные группы: экономические, экологические, социальные, управленческие. Экономические показатели содержат такие показатели в денежном измерении: как выручка, добавленная стоимость, чистая добавленная стоимость, общие расходы на исследования и разработки, сумма начисленных обязательных платежей, сумма уплаченных обязательных платежей, устойчивые инвестиции, инвестиции в проекты; показатель - производительность труда в тыс. рублей/чел; доля закупок и показатель экономической уязвимости в процентах. Экономическая составляющая в направлении устойчивого развития является неотъемлемой частью, «устойчивый» экономический рост равной степени распространяется как на экологическое, так на социальное благосостояние, используя все природные ресурсы и иррационального антропогенное поведение людей [11]. Экологические показатели касаются объемов водоснабжения, водоотведения, эффективности водопотребления; образование отходов и управление ими; выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов, расходы на природоохранные мероприятия; потребление возобновляемое и низкоуглеродное потребление энергии. В стратегии развития организаций важное значение приобретает осознание экологической ответственности: соблюдение природоохранного законодательства, сохранение биоресурсов, внедрение новых технологий переработки отходов агропромышленного комплекса [12]. Социальные показатели должны раскрывать расходы на оплату труда; средняя заработная плата; расходы на мероприятия по охране труда; расходы на организацию и проведение социальных, физкультурно-оздоровительных, медицинских мероприятий; расходы на обучение работников. В процессе раскрытия управленческих показателей принимают во внимание наличие политики по устойчивому развитию; заседания совета директоров и аудиторского совета, участие в индексах и рейтингах устойчивого развития. Стратегическое развитие АПК также неразрывно связано с ответственным инвестированием, среди инструментов инвестирования выделяются зеленые облигации [13].

Мы согласны с мнением, что финансовая отчетность в большей степени направлена на информирование участников финансового рынка и поставщиков капитала об основных источниках финансирования и выгодах, получаемых субъектами финансирования. Но система финансовых коэффициентов слабо коррелирует с системой нефинансовых показателей. Использование набора показателей коэффициентов основано на таких известных показателях, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность компании как ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность. В современных условиях нефинансовая отчетность становится важным инструментом управления и неотъемлемой частью стратегии организации.

#### Список литературы

1. Нефинансовая отчетность: эпизод 2 – атака стандартов [Электронный ресурс].



[URL:https://www.acra-ratings.ru/research/2778](https://www.acra-ratings.ru/research/2778) (дата обращения 05.06.2024).

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.05.2017 №876-р «Об утверждении концепции развития публичной нефинансовой отчетности».

3. Чепулянис А. В., Садыков Р. Р. Эколого-ориентированный учет и отчетность предприятий АПК // Учет. Анализ. Аудит. 2022. Т. 9, № 4. С. 45-56. DOI: 10.26794/2408-9303-2022-9-4-45-56. EDN HXQKXY.

4. Статистика, аналитика и прогнозирование в современной экономике: опыт и перспективы развития / М. Т. Баетова, М. У. Базарова, О. В. Бойко [и др.]. Москва: КноРус, 2022. 204 с. ISBN 978-5-406-09563-8. EDN YBQOTT.

5. Бабанская А. С., Кадыкова А. Д., Федота А. А. Анализ ESG-показателей организаций АПК России // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2024. № 1. С. 193-200. EDN NFZFXU.

6. Белоусов А. И., Михайлова Г. В. Экологические аспекты интегрированного учета в системе современных требований развития бухгалтерской науки // Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики. 2020. № 2. С. 31-36. EDN WZVTQI.

7. Головина С. Г., Ручкин А. В., Абилова Е. В. Эколого-климатическая повестка России: миссия аграрных производителей и сельскохозяйственных кооперативов // Аграрный вестник Урала. 2022. № 08 (223). С. 70–80. DOI: 10.32417/1997-4868-2022-223-08-70-80. EDN: ZAXLLI.

8. Rushchitskaya O., Kulikova E., Kot E., Kruzhkova T. Sustainable practices and technological innovations transforming agribusiness dynamics // E3S Web of Conferences. 2024. Vol. 542. P. 03003. DOI 10.1051/e3sconf/202454203003.

9. Grewol J., Serafeim G. Research on Corporate Sustainability: Review and Directions for Future Research // Foundations and Trends in Accounting. 2020. Vol.14. No.2. P. 73-75. DOI:10.1561/14000000061.

10. Джикия М. К. Методология формирования интегрированной отчетности для целей устойчивого развития АПК // Архитектура финансов: устойчивое развитие и ответственное финансирование в эпоху глобальных изменений : сборник материалов XII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 15–17 ноября 2022 года. Санкт-Петербург, 2022. С. 307-309. EDN UOYKLD.

11. Рюмкина И. Н., Рюмкин С. В., Итыгилова Е. Ю., Санжина О. П., Терютина М. М. Уровень достижения целей устойчивого развития сельского хозяйства на сельских территориях: экономический аспект // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. № 11. С. 362-370. EDN JUZYOB.

12. Гомбоева А. Н., Одоева О. И., Бурлов Д. Ю. Экологизация агропромышленного комплекса в свете концепции ESG // Экономика устойчивого развития. 2024. № 2(58). С. 307-311. EDN YAVCHC.

13. Зайцев А. Г., Хапилина С. И. Перспективы развития концепции ESG в условиях АПК // Вестник аграрной науки. 2022. № 2(95). С. 120-125. DOI 10.17238/issn2587-666X.2022.2.120. EDN IZNXSJ.

## Қаржылық есептілік: мазмұны, құру тәртібі және оның негізгі көрсеткіштерін талдау

Е.Ғ.Досмағанбет

«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының 3 курс студенті

dosmaganbeterlan@gmail.com

Ғылыми жетекшісі: Хишаева Ж.Т.

Бухгалтерлік есеп және аудит кафедрасының қауымдастырылған профессоры, э.ғ.к.

Zhanat-t2007@mail.ru

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Бұл мақалада қаржылық есептілік ұғымы, оның мазмұны, құру тәртібі және негізгі көрсеткіштерін талдау қарастырылады. Қаржылық есептілік ұйымдардың қаржылық жағдайы туралы ақпарат беріп, басқарушылық шешімдер қабылдауда маңызды рөл атқарады. Зерттеу барысында қаржылық есептіліктің негізгі элементтері мен құрылымы, сондай-ақ оны құруда қолданылатын халықаралық стандарттар талданды. Негізгі қаржылық көрсеткіштердің динамикасы мен олардың ұйымдардың тиімділігін бағалаудағы орны анықталды. Алынған нәтижелер қаржылық есептілікті жетілдіру жолдарын және оның талдауға тигізетін ықпалын ашып көрсетеді.

Кілт сөздер: қаржылық есептілік, халықаралық стандарттар, қаржылық көрсеткіштер, талдау, ұйым тиімділігі, бухгалтерлік есеп, есептілік құрылымы.

Қаржылық есептілік – бұл ұйымның қаржылық жағдайы мен оның шаруашылық қызметінің нәтижелерін көрсететін маңызды құрал [1]. Ол ұйымның қызметін сыртқы және ішкі пайдаланушыларға ашық түрде жеткізуге мүмкіндік береді. Қаржылық есептіліктің сапалы болуы ұйымның дұрыс басқарылуын қамтамасыз етіп, қаржы ресурстарын тиімді пайдалануға жол ашады. Осы себептен қаржылық есептілік жүйесінің дұрыс құрылуы мен оның негізгі көрсеткіштерін талдау – қазіргі заманғы қаржы саласындағы өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Қазіргі жаһандану жағдайында қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарға сәйкес болуы оның маңыздылығын арттыра түседі. Халықаралық стандарттар қаржылық есептілікті біріздендіруге, ақпараттың анықтығын қамтамасыз етуге, инвесторлар мен серіктестер үшін сенімді мәлімет ұсынуға бағытталған. Қазақстанда бұл жүйеге көшу қаржы нарығының ашықтығын арттыруға және халықаралық тәжірибені қолдануға мүмкіндік береді. Осы зерттеу барысында қаржылық есептіліктің мазмұны мен құрылымы қарастырылып, оның құру тәртібі жан-жақты талданады. Сонымен қатар, қаржылық есептіліктің негізгі көрсеткіштері мен олардың ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігін бағалаудағы рөлі зерттеледі.

Қазіргі уақытта бұл ауқымды тақырыптарға қатысты көптеген ғалымдар зерттеулер жүргізіп, қаржылық есептіліктің тиімділігін арттыру жолдарын ұсынған. Осы зерттеулерді талдай отырып, маңызды ойларды атап өтуге болады. Мысалы, Мамажонов Л.А. және әріптестері (2024) қаржылық есептілікті талдауда көлденең, тік және трендік талдау әдістерінің маңыздылығын атап өтеді [2, 38-40 б]. Бұл әдістер компанияның өтімділігі, төлем қабілеттілігі және рентабельділігін жан-жақты бағалауға мүмкіндік береді. Зерттеушілер компаниялардың қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін нарықтық жағдайларға бейімделу керектігін көрсетеді. Сонымен қатар, Бараускайте мен Стреймикиене (2020) КӘЖ-дің (Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік) компания қаржылық нәтижелеріне әсерін зерттеді [3, 278 б]. Олардың жұмысы КӘЖ бастамаларының беделді арттырып, клиенттердің сенімін күшейтетінін, сондай-ақ ұзақ мерзімді табысқа ықпал ететінін көрсетеді. Бірақ зерттеулер көрсеткендей, КӘЖ-дің қаржылық нәтижелерге әсері әрдайым оң бола бермейді. Кейбір компаниялар үшін бұл шығындардың артуына немесе қоғамның теріс пікіріне алып келуі мүмкін. Ким және әріптестері (2024) қаржылық есептілікті талдауда GPT-4 секілді үлкен тілдік модельдердің мүмкіндіктерін зерттеді [4, 12-15 б]. Олардың нәтижелері GPT-4-тің

кейбір жағдайларда адам талдаушыларынан артық болатынын көрсетті. Модельдер сандық деректерді жылдам өңдеп, күрделі трендтерді анықтай алады. Алайда, олар контексті түсінуде және субъективті шешім қабылдауда әлі де адам тәжірибесіне тәуелді. Бұл технологияны адам сарапшыларымен біріктіру қаржылық талдау сапасын жаңа деңгейге көтеруі мүмкін. Гриффин (2010) қаржылық есептіліктің сенімділігі компанияның беделі мен бәсекеге қабілеттілігіне тікелей әсер ететінін атап өткен [5]. Оның айтуынша, есептіліктің жоғары деңгейдегі ашықтығы акционерлер мен серіктестер арасында сенімділік орнатады, бұл өз кезегінде компанияның ұзақ мерзімді табыстылығын арттырады. «Қаржылық есептілік тек сандар жинағы емес, ол компанияның стратегиялық құндылықтарының айнасы», – деп тұжырымдайды ол [27, 278-бет]. Хожник пен Рузьер (2016) жасыл технологиялардың енгізілуі компаниялардың қаржылық көрсеткіштерін жақсартатынын зерттеген. Ғалымдар жасыл инновациялардың шығындарды қысқартуға, жаңа нарықтарға шығуға және тұрақты даму идеясын қолдайтын клиенттердің санын арттыруға көмектесетінін анықтады [6]. Бұл зерттеу тұрақтылық пен қаржылық тиімділіктің өзара байланысын түсінуге жаңа көзқарас береді [28, 1038-бет]. Рэдди және Гордон (2010) тұрақтылық есептілігінің компаниялар үшін маңызын зерттеген [7]. Олар мұндай есептіліктің компанияның экологиялық және әлеуметтік жауапкершілігін көрсетуге мүмкіндік беретінін айтады. Бұл есептер акционерлерге компанияның қызметі туралы толық ақпарат беріп, тұрақтылықтың негізгі көрсеткіштерін өлшеуге мүмкіндік жасайды. «Тұрақтылық есептілігі компанияның қазіргі және болашақтағы стратегиялық жоспарларын дұрыс құрудың негізгі құралына айналды», – деп түйіндейді авторлар [28, 1039-бет].

Зерттеушілердің пікірінше қаржылық есептілік – компанияның қаржылық жағдайы, шаруашылық қызметі және ақша ағындары туралы мәліметтер беретін маңызды құжат. Оның негізгі элементтері мен құрылымы халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (ХҚЕС) негізделген және ұйымның қаржылық ахуалын толық сипаттауға мүмкіндік береді. Қаржылық есептіліктің басты элементтері ретінде негізгі бірнеше элементтер маңызды орын алады. Айталық бұл элементтер:



Сурет 1. Негізгі элементтер

Бухгалтерлік баланс деп отырғанымыз (немесе қаржылық жағдай туралы есеп), компанияның белгілі бір кезеңдегі активтері, міндеттемелері және капиталын көрсетеді. Бұл элемент ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік береді. Кірістер мен шығыстар туралы есеп: Белгілі бір кезең ішіндегі кірістердің, шығыстардың және таза пайда немесе залалдың көрсеткіштерін береді. Бұл элемент ұйымның операциялық тиімділігін бағалауға көмектеседі. Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп: Компанияның ақша қаражаттарының қайдан түсіп, қайда жұмсалғанын көрсетеді. Бұл есеп ұйымның өтімділігін бағалау үшін маңызды. Капиталдағы өзгерістер туралы есеп: Капиталдың өзгеру себептерін және оның құрылымын сипаттайды.

Ал қаржылық есептілік келесідей құрылымнан тұрады:



Сурет 2. Құрылымы

Тақырыптық мәліметтер бөлімінде қаржылық есептілік туралы жалпы ақпарат беріледі. Бұл бөлім есепті кезеңді (есеп берілетін уақыт аралығын), валюта түрін (қаржылық көрсеткіштердің ұсынылған валютасы) және есеп саясатын (қаржылық есептілік құрастыру кезінде қолданылатын әдістер мен принциптер) қамтиды. Бұл мәліметтер қаржылық есептіліктің мазмұнын дұрыс түсіну үшін маңызды.

Негізгі қаржылық есептер компанияның қаржылық жағдайы мен шаруашылық қызметінің нәтижелерін көрсететін басты құжаттар болып табылады. Бұл бөлімде келесідей элементтер қамтылады:

- **Баланс:** Компания активтері, міндеттемелері және капиталы туралы ақпарат береді. Бұл құжат компанияның белгілі бір уақыттағы қаржылық тұрақтылығын көрсетеді.

- **Кірістер мен шығыстар:** Белгілі бір есепті кезең ішіндегі компанияның қанша кіріс пен шығынға ие болғанын көрсетеді. Бұл есеп компанияның операциялық тиімділігін анықтауға көмектеседі.

- **Ақша ағындары:** Қаражаттың қалай және қайда жұмсалғанын және қандай көлемде түскенін сипаттайды. Бұл есеп компанияның өтімділігін және ақша қаражатын басқару қабілетін бағалауға мүмкіндік береді.

Ескертпелер мен түсіндірмелер қаржылық есептіліктің негізгі көрсеткіштерін толық түсіндіру үшін қосымша ақпарат ұсынады. Бұл бөлім есептілік деректерінің артындағы себептерді, қолданылған есептеу әдістерін және нақты жағдайларды түсіндіреді.

Жалпы алғанда, қаржылық есептілік құрылымының әрбір бөлігі өзара байланыста жұмыс істеп, компанияның қаржылық ахуалын толық сипаттауға және стратегиялық шешімдер қабылдауға негіз болуға мүмкіндік береді.

Қаржылық есептіліктің негізгі элементтері мен құрылымын құруда халықаралық стандарттар маңызды рөл атқарады. Олардың ішінде ең танымал және кеңінен қолданылатын стандарттар – *Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары* (ХҚЕС, ағылшынша IFRS) және Қаржылық есептің жалпыға бірдей қабылданған принциптері (GAAP). Бұл стандарттар компаниялардың қаржылық есептілігін құрудағы бірыңғай талаптарды қамтамасыз етеді, осылайша олардың есептілігін жаһандық деңгейде түсінікті және салыстырмалы етеді.

ХҚЕС қаржылық есептіліктің ашықтығын және сенімділігін арттыруға бағытталған. Ол активтер, міндеттемелер, кірістер және шығыстар сияқты негізгі элементтердің анықтамаларын нақтылап, олардың есептілікте қалай көрсетілуі керектігін анықтайды. Мысалы, ХҚЕС бойынша активтер – бұл компанияның болашақта экономикалық пайда әкелетін ресурстары, ал міндеттемелер – бұл компанияның белгілі бір уақыт ішінде орындауы қажет міндеттемелері.

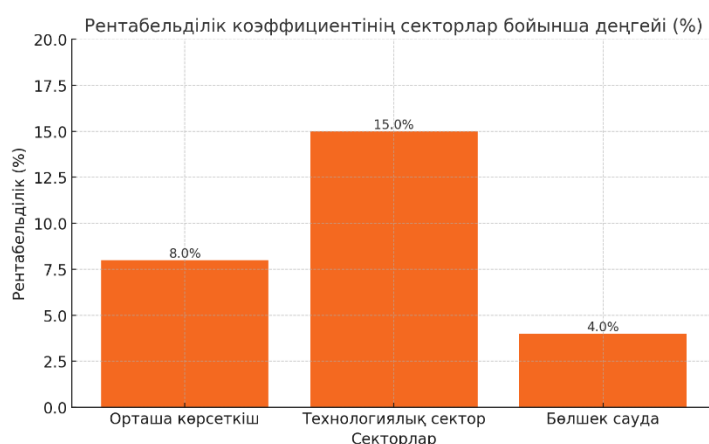
GAAP стандарттары көбіне АҚШ-та қолданылады және есептілікке қойылатын нақтырақ және қатаң талаптарды ұсынады. Бұл стандарттар қаржылық деректерді тіркеудің, жіктеудің және ұсынудың нақты ережелерін белгілейді.

Халықаралық стандарттарды қолдану қаржылық есептіліктің салыстырмалылығын арттырады, бұл инвесторлар мен серіктестерге компаниялардың қаржылық жағдайын дұрыс түсінуге көмектеседі. Сонымен қатар, стандарттар компанияның ішкі есеп жүргізуін жүйелендіреді, бұл басқарушылық шешімдер қабылдауда үлкен көмек көрсетеді.

Жалпы, халықаралық стандарттарды пайдалану компаниялардың есептілігіне сенімділік пен ашықтық береді, бұл қазіргі заманғы жаһандық экономиканың ажырамас бөлігі болып табылады.

Негізгі қаржылық көрсеткіштердің динамикасы ұйымның қаржылық тұрақтылығын, операциялық тиімділігін және жалпы іскерлік белсенділігін бағалауда маңызды рөл атқарады. Бұл көрсеткіштер компанияның ішкі процестері мен нарықтағы жағдайын анықтап, басқарушылық шешімдер қабылдауға негіз болады. Ең жиі қолданылатын негізгі қаржылық көрсеткіштер – өтімділік, рентабельділік, қаржылық тұрақтылық, активтерді пайдалану тиімділігі және нарықтық құн көрсеткіштері.

Өтімділік көрсеткіштері компанияның қысқа мерзімді міндеттемелерін орындау қабілетін бағалауға мүмкіндік береді. Мысалы, ағымдағы өтімділік коэффициенті (ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерге қатынасы) 2022 жылы әлемдік орташа көрсеткіш бойынша 1,5-ке тең болған. Бұл компаниялардың міндеттемелерін төлеуге жеткілікті активтері бар екенін көрсетеді.



Сурет 3. Рентабельділік коэффициенттің секторлар бойынша деңгейі

Рентабельділік коэффициенттері ұйымның қаншалықты табысты екенін анықтайды. Таза рентабельділік коэффициенті (таза пайда/сатудан түскен түсім) орта есеппен 8%-ды құраса, технологиялық секторда бұл көрсеткіш 15%-ға дейін жетеді, ал төмен маржалы салаларда, мысалы, бөлшек саудада – 3-5%.

Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері компанияның қарызға тәуелділігін көрсетеді. Қарыз бен капитал қатынасы (қарыз/капитал) 2023 жылы дамыған елдердегі компанияларда 0,7-ден төмен болды, бұл ұйымдардың өз капиталына көбірек сүйенетінін білдіреді.

Активтердің пайдалану тиімділігі компанияның активтерді қаншалықты тиімді қолданатынын бағалайды. Активтердің айналымдылығы (сату/жалпы активтер) өндіріс саласында орташа 1,3 болса, қызмет көрсету саласында 2,0-ден жоғары болуы мүмкін.

Бұл көрсеткіштердің динамикасы ұйымның нарықтағы жағдайын көрсетіп қана қоймай, ішкі ресурстардың қаншалықты тиімді қолданылғанын анықтайды. Мысалы, соңғы жылдары жасыл технологияларды енгізген компанияларда рентабельділік пен активтер тиімділігі көрсеткіштері тұрақты өсімді көрсетіп отыр. McKinsey зерттеулеріне сәйкес, жасыл технологияларды енгізген компаниялар рентабельділікті 5%-ға дейін арттырған.

Жалпы айтқанда, қаржылық көрсеткіштердің динамикасын жүйелі түрде талдау ұйымның болашақтағы стратегиялық мақсаттарын тиімді жоспарлауға мүмкіндік береді. Бұл

көрсеткіштерді дұрыс пайдалану менеджментке ұйымның әлсіз және күшті жақтарын анықтап, тиімді шешімдер қабылдауға жол ашады.

Қаржылық көрсеткіштерді есептеу мысалдарын қарастырайық.

1. Өтімділік коэффициенттері

Өтімділік компанияның қысқа мерзімді міндеттемелерін төлеу қабілетін көрсетеді.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті (Current Ratio):

$$\text{Ағымдағы өтімділік коэффициенті} = \frac{\text{Ағымдағы активтер}}{\text{Ағымдағы міндеттемелер}}$$

Мысал:

Ағымдағы активтер – 500,000 теңге

Ағымдағы міндеттемелер – 300,000 теңге

Есептеу:

$$\text{Ағымдағы өтімділік коэффициенті} = \frac{500,000}{300,000} = 1.67$$

2. Рентабельділік коэффициенттері

Рентабельділік көрсеткіштері ұйымның табыстылығын анықтайды.

Таза рентабельділік коэффициенті (Net Profit Margin):

$$\text{Таза рентабельділік} = \frac{\text{Таза пайда}}{\text{Сатудан түскен түсім}} \times 100\%$$

Мысал:

Таза пайда – 100,000 теңге

Сатудан түскен түсім – 800,000 теңге

Есептеу:

$$\text{Таза рентабельділік} = \frac{100,000}{800,000} \times 100 = 12.5\%$$

Бұл компанияның сатылымдарының 12.5%-ы таза пайда әкелетінін көрсетеді.

Қорытындылай келе, қаржылық көрсеткіштерді талдау ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігін бағалауда маңызды құрал болып табылады. Бұл көрсеткіштер басқарушыларға ресурстарды тиімді пайдаланып, стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі. Халықаралық стандарттарды қолдану есептіліктің ашықтығы мен сенімділігін арттырады, бұл өз кезегінде ұйымның ұзақ мерзімді табыстылығына ықпал етеді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Subramanyam K. R. Financial statement analysis. – McGraw-Hill, 2014.
2. Mamajonov, L. A., Sadikov, Z. A., Arziboeva, R. S., et al. (2024). Financial Analysis of the Company. Holders of Reason.
3. Barauskaite, G., & Streimikiene, D. (2020). Corporate Social Responsibility and Financial Performance of Companies. Wiley.
4. Kim, A. G., Muhn, M., & Nikolaev, V. V. (2024). Financial Statement Analysis with Large Language Models. University of Chicago.
5. Griffin, J. (2010). Financial Reporting and Corporate Image. CSR Journal. 278 p.
6. Hojnik, J., & Ruzzier, M. (2016). The Role of Green Innovation in Financial Stability. Sustainability Journal. 1038 p.
7. Reddy, S., & Gordon, R. (2010). Sustainability Reporting in Modern Corporations. Environmental and Financial Studies. 1039 p.

## Внешняя миграция населения в РК: анализ факторов и основных тенденций

И.А. Еланцева<sup>1</sup>, А.К. Атабаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студентка 2-го года обучения по специальности «Бухгалтерский учет и аудит»,

<sup>2</sup>PhD, ассоц. профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита

[leonellalants98@gmail.com](mailto:leonellalants98@gmail.com), [atabaeva@list.ru](mailto:atabaeva@list.ru)

Аннотация: Несмотря на течение времени, вопрос о борьбе с увеличением эмигрантов во всём мире, остаётся актуальным и в Казахстане, в том числе. В данном исследовании изучено влияние показателей денежных расходов населения в среднем на душу, количества занятого населения и средних цен на рынке нового жилья на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан за последние 10 лет. Проанализировано влияние каждого из факторов с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Даны рекомендации по улучшению ситуации с внешней миграцией населения Республики Казахстан. Результаты исследования показали, что наиболее сильное влияние оказывают средние цены на рынке нового жилья. Также все факторы в сочетании с показателями сальдо внешней миграции имеют отрицательную эластичность, т.е. их увеличение способствует уменьшению показателей сальдо внешней миграции.

Ключевые слова: внешняя миграция, сальдо внешней миграции, эмиграция, корреляционно-регрессионный анализ.

Одним из наиболее важных критериев в оценке социально-экономического развития страны является внешняя миграция населения. С момента обретения независимости в 1991 году в Казахстане наблюдались значительные миграционные процессы, которые оказали влияние как на демографию, так и на экономическое развитие страны.

Эмиграция казахстанцев происходит по причине поиска лучшего качества жизни, поиска работы за пределами страны преимущественно в страны Европы, получения высшего образования. Иммиграция осуществляется за счёт прибытия людей из соседних государств, таких как Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан, с целью получения высшего образования, трудоустройства в связи с лучшим качеством жизни, также приезжают этнические казахи, иностранные специалисты. Другими словами, эти процессы связаны с различными факторами: экономическими, политическими, культурными и социальными.

Данная статья посвящена анализу внешней миграции населения Республики Казахстан, где анализируются основные тенденции внешней миграции за последние 10 лет, её причины, предоставляются рекомендации.

Объект исследования – миграция населения Республики Казахстан.

Предмет исследования – внешняя миграция населения Республики Казахстан за последние 10 лет.

Цель исследования – проанализировать и оценить внешнюю миграцию населения Республики Казахстан за последние 10 лет.

Для достижения поставленных целей решены следующие задачи:

- исследованы статистические данные о показателях внешней миграции населения РК за последние 10 лет;
- по отдельности проанализирована корреляционная связь между внешней миграцией населения РК и тремя факторами, влияющими на неё (денежными расходами населения в среднем на душу, количеством занятого населения и средними ценами на рынке жилья);
- рассчитаны показатели эластичности, коэффициенты детерминации и показатель множественного R между рассматриваемыми факторами;
- даны рекомендации по увеличению показателя сальдо внешней миграции населения РК.

Важность научного исследования внешней миграции населения Казахстана обусловлена необходимостью разработки эффективной государственной политики в этой области. Понимание миграционных процессов позволяет определить, какие факторы имеют

влияние на увеличение или снижение эмиграционных и иммиграционных процессов. Благодаря данному исследованию можно будет ознакомиться с проблемами, вызывающими изменения миграционных процессов и ознакомиться с предложениями по увеличению показателя сальдо внешней миграции.

Научная новизна исследования определяется тем, что в данной работе исследована корреляционно-регрессионная связь между средними ценами на рынке жилья и внешней миграцией населения РК. Также исследована корреляционно-регрессионная связь между денежными расходами населения в среднем на душу и внешней миграцией населения РК. Методологическая основа исследования.

Для изучения данной темы применён статистический метод – корреляционно-регрессионный анализ.

Гипотезы исследования:

1. Показатели денежных расходов населения в среднем на душу оказывает значительное влияние на показатели внешней миграции населения РК;
2. Количество занятого населения оказывает значительное влияние на показатели внешней миграции населения РК;
3. Средние цены на рынке жилья оказывают значительное влияние на показатели внешней миграции населения РК.

Результаты.

Данные для исследования взаимосвязи между приведёнными факторами в Казахстане за период с 2014 по 2023 годы взяты с официального сайта «Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК».

Денежные расходы населения в среднем на душу и внешняя миграция населения РК.

С помощью данных сайта проведено исследование взаимосвязи, а именно, как денежные расходы населения в среднем на душу влияют на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан. Данные взяты из раздела «Демографическая статистика» [1] и раздела «Статистика уровня жизни» [2].

Коэффициент корреляции составил  $r = 0,569$ . Это означает, что связь существенная положительная. Следовательно, подтвердилась гипотеза о том, что денежные расходы населения в среднем на душу оказывают значительное влияние на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан.

Коэффициент парной регрессии рассчитан на основании данных официального сайта «Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК».

Вычислим эластичность и коэффициент детерминации:

Формула эластичности:

$$\varepsilon = \alpha_1 * \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (1)$$

где

$\alpha_1$  – коэффициент,

$\bar{x}$  – средняя арифметическая показателя X,

$\bar{y}$  – средняя арифметическая показателя Y.

$$\varepsilon = 0,394 * \frac{56\,495}{-16\,736} = -1,33\%$$

То есть, увеличение денежных расходов населения в среднем на душу на 1% приводит к уменьшению показателей сальдо внешней миграции на 1,33%.

Формула коэффициента детерминации:

$$k_d = r^2 * 100\% \quad (2)$$



$$k_d = 0,569^2 * 100\% = 32,377\%$$

То есть, на 32,377% вариация показателей сальдо внешней миграции объясняется денежными расходами населения в среднем на душу.

Количество занятого населения и внешняя миграция населения РК.

С помощью статистических данных проведено исследование взаимосвязи, а именно, как количество занятого населения влияет на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан. Данные взяты из раздела «Демографическая статистика» [1] и раздела «Занятость и безработица» [3].

Коэффициент корреляции составил  $r = 0,471$ . Это означает, что связь слабая и положительная. Следовательно, не подтвердилась гипотеза о том, что количество занятого населения оказывает значительное влияние на показатели сальдо внешней миграции населения РК.

Вычислим эластичность и коэффициент детерминации:

$$\varepsilon = 27,556 * \frac{8\,715}{-16\,736} = -14,349\%$$

То есть, увеличение количества занятого населения на 1% приводит к уменьшению показателей сальдо внешней миграции на 14,349%.

Коэффициент детерминации:

$$k_d = 0,471^2 * 100\% = 22,184\%$$

То есть, на 22,184% вариация показателей сальдо внешней миграции объясняется количеством занятого населения.

Средние цены на рынке жилья и внешняя миграция населения РК.

С помощью статистических данных проведено исследование взаимосвязи, а именно как средние цены на рынке жилья влияют на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан. Данные взяты из раздела «Демографическая статистика» [1] и раздела «Статистика цен» [4].

Коэффициент корреляции составил  $r = 0,679$ . Это означает, что связь существенная и положительная. Следовательно, подтвердилась гипотеза о том, что средние цены на рынке жилья оказывают значительное влияние на показатели сальдо внешней миграции населения РК.

Вычислим эластичность и коэффициент детерминации:

$$\varepsilon = 0,09 * \frac{313539}{-16736} = -1,686\%$$

То есть, увеличение средних цен на рынке жилья на 1% приводит к уменьшению показателей сальдо внешней миграции на 1,686%.

Коэффициент детерминации:

$$k_d = 0,679^2 * 100\% = 46,104\%$$

То есть, на 46,104% вариация показателей сальдо внешней миграции объясняется средними ценами на рынке жилья.

Множественный  $R = 0,834$ , что говорит о том, что все вместе эти показатели на 83,4% оказывают влияние на изменение показателей сальдо внешней миграции населения, что является значительным влиянием. Значение множественного  $R$  близко к 1, что указывает на

очень высокую положительную корреляцию между независимыми переменными и сальдо внешней миграции. Это свидетельствует о сильной линейной связи между переменными.

Выводы. Исходя из результатов исследования, мы можем сделать вывод, что все рассмотренные факторы оказывают значительное влияние на показатели сальдо внешней миграции населения Республики Казахстан (83,4%).

Среди рассматриваемых факторов существенная корреляционная связь наблюдается в сочетании с такими факторами, как денежные расходы в среднем на душу и средние цены на рынке нового жилья. Это говорит о том, что они оказывают значительное влияние на показатели сальдо внешней миграции. При этом по отдельности они (и ещё показатели количества занятого населения) имеют отрицательную эластичность в сочетании с показателями сальдо внешней миграции населения РК, что говорит о том, что при увеличении денежных расходов населения в среднем на душу, количества занятого населения и средних цен на рынке нового жилья показатели сальдо внешней миграции населения уменьшаются.

Предпринимать решения, которые бы привели к уменьшению денежных расходов населения в среднем на душу и количества занятого населения нельзя, т.к. это поспособствует снижению качества жизни и негативному влиянию населения. Но можно рассмотреть показатели средних цен на рынке нового жилья. Наблюдается, что самая сильная корреляционная связь с рассматриваемыми факторами имеется именно в сочетании с показателями средних цен на рынке нового жилья (0,679). На 46,104% вариация показателей сальдо внешней миграции объясняется средними ценами на рынке жилья. Также увеличение средних цен на рынке жилья на 1% приводит к уменьшению показателей сальдо внешней миграции на 1,686%.

Поэтому для того, чтобы продолжить положительную тенденцию показателей сальдо внешней миграции населения, сформировавшуюся за последние 2 года, государству нужно предпринимать меры, способствующие уменьшению средних цен на рынке нового жилья.

Предлагаются следующие меры для регулирования рынка нового жилья: установка предельного показателя первоначального взноса по льготной ипотеке, установление предельного размера цены за квадратный метр, применение антимонопольных мер при необоснованном завышении производителями и поставщиками цен на строительные материалы. На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что цели и задачи исследования были достигнуты.

### Список литературы

1. Демографическая статистика. Динамические ряды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/social-statistics/demography/dynamic-tables/>
2. Статистика уровня жизни. Динамические ряды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-life/dynamic-tables/>
3. Занятость и безработица. Динамические ряды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-emptunempl/dynamic-tables/>
4. Статистика цен. Динамические ряды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/prices/dynamic-tables/>

## Мемлекеттік аудитті жоспарлау мен жүргізуді цифрландырудың халықаралық практикасы

А.К. Жаумитова<sup>1</sup>, М.Б. Амиркулова<sup>2</sup>

<sup>1</sup> “Бухгалтерлік есеп және аудит” кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м.,

<sup>2</sup> “Мемлекеттік аудит” бойынша білім беру бағдарламасының 4 курс білім алушысы  
maral\_1970@mail.ru, bb0127zh@mail.ru

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада мемлекеттік аудитті жоспарлау және жүргізу процестерін цифрландырудың халықаралық тәжірибесі қарастырылады. Аудит тиімділігін арттыру үшін цифрлық технологияларды пайдалануда АҚШ, Еуропалық Одақ елдері, Сингапур сияқты жетекші елдердің тәжірибесіне талдау жүргізілді. Автоматтандырудың негізгі тәсілдері, үлкен деректерді пайдалану, жасанды интеллект және блокчейн технологиялары қарастырылады. Ашықтықты арттыру, шығындарды азайту, қателерді азайту және аналитикалық процестерді жеделдету сияқты цифрландырудың артықшылықтарына ерекше назар аударылады. Сондай-ақ білікті кадрлардың жетіспеушілігі, құқықтық шектеулер және қаржылық кедергілер сияқты негізгі қиындықтар талданады.

Кілт сөздер: мемлекеттік аудит, цифрландыру, халықаралық тәжірибе, автоматтандыру, цифрлық аудит, аудитті цифрландыру, жасанды интеллект аудитте, цифрлық құралдарды қолдану, электрондық есеп беру жүйелері.

Мемлекеттік аудитті цифрландыру мәселесі күннен күнге өзекті бола түсуде, өйткені аудиторлық тексерулерді тиімді жоспарлау және жүргізу қазіргі заманғы технологияларды пайдаланумен тығыз байланысты. Бұл технологиялар мемлекеттік бақылау органдарының жұмыс сапасын едәуір арттыруға, сондай-ақ деректерді талдау және өңдеу процесін жеделдетуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, осы салаға цифрлық технологияларды енгізуге деген қызығушылықтың артуына қарамастан, көптеген елдерде мемлекеттік аудиттің тиімділігін шектейтін және оның ашықтығын төмендететін заманауи шешімдерді біріктіруде әлі де қиындықтар бар.

Халықаралық аренада мемлекеттік аудиторлық практиканы дамытудағы басым бағыттардың бірі-деректерді жинау және талдау процесін автоматтандыруға бағытталған цифрлық құралдарды енгізу болып табылады. АҚШ пен Ұлыбритания сияқты мемлекеттік аудит жүйелері дамыған елдерде үлкен деректерді талдау бағдарламалық жасақтамасы, тәуекелдерді басқару жүйелері және есеп берудің ашықтығын арттыру және сыбайлас жемқорлық мүмкіндіктерін азайту үшін блокчейн белсенді қолданылады.

Мемлекеттік аудитке цифрлық технологияларды енгізу бірнеше маңызды мақсаттарға ие: есептілікті тексерудің дәлдігі мен жеделдігін жақсарту, қоғамның сенім деңгейін арттыру және бақылау процестерін жеңілдету. Алайда, айқын артықшылықтарға қарамастан, аудитті цифрландыру кадрларды даярлау қажеттілігі, жаңа жүйелерді енгізудің жоғары шығындары және қолданыстағы инфрақұрылымдарды жаңа технологияларға бейімдеу сияқты бірқатар қиындықтарға тап болады.

ТМД елдерінде, соның ішінде Қазақстанда аудитті цифрландыру енді ғана дами бастады. Мемлекеттік органдар арасында деректерді бөлісу және деректерді талдау құралдарын пайдалану үшін электрондық платформаларды енгізу айтарлықтай күш пен тиісті қаржылық инвестицияларды қажет етеді. Осыған қарамастан, соңғы жылдары цифрландыру арқылы мемлекеттік бақылаудың тиімділігін жақсартуға бағытталған жобалар санының өсуі байқалады, бұл мемлекеттік аудиторлық рәсімдердің сапасы мен ашықтығын арттыруға бағытталған маңызды қадам болып табылады.

Цифрландыру контекстіндегі мемлекеттік аудит жүйесі технологияларды енгізу үшін заңнамалық және ұйымдастырушылық негіздерді құрудан бастап мамандарды оқытуға және

инфрақұрылымды жаңғыртуға дейін кешенді тәсілді талап етеді. Бұл саладағы барлық өзгерістер тиімділікті арттыруды ғана емес, сонымен қатар мемлекеттік органдардың жұмысында адалдық пен ашықтық қағидаттарын сақтауды қамтамасыз ете отырып, халықаралық стандарттарға сәйкес келуі маңызды.

Қазіргі таңда ең маңызды бағыттардың бірі-аудиторлық жұмысты цифрландыруда шешуші рөл атқара алатын жасанды интеллектті пайдалану. Бұл деректерді жинау процесін жылдамдатады, дәстүрлі әдістерден ақпаратты машиналық өңдеуге және жоспарлау алгоритмдерін қолдануға көшуге мүмкіндік береді.

Осындай технологиялардың көмегімен кәсіпорынның бухгалтерлік деректерін тиімдірек талдауға, бухгалтерлік регистрлердегі көрсеткіштердің сәйкестігін бақылауға, сондай-ақ аудиторлық құжаттаманы қалыптастыруға болады.

Аудиттегі аналитикалық процедуралар көбінесе көрсеткіштерді есептеуді қамтиды және олардың есептеулерін рәсімдеуге болады, нәтижесінде бірқатар мамандандырылған бағдарламалар пайда болады. Бұл бағдарламалар бухгалтерлік және статистикалық есептілік, сондай-ақ бухгалтерлік есеп регистрлерінің деректері негізінде ұйымдардың қаржылық жағдайын және олардың болашағын талдауға мүмкіндік береді.

Аудитті дамытуда бірнеше негізгі бағыттарды бөлуге болады:

- Диджитализация-жүйелер мен процестерді жаппай автоматтандырудың нәтижесі. Бұған аудит жүргізу үшін компьютер, мобильді құрылғылар мен гаджеттерді пайдалану кіреді, бұл сонымен қатар жаңа бағдарламалық шешімдерді енгізуді талап етеді;

- Big Data-ақпаратты жылдам өңдеу және талдау үшін үлкен көлемдегі деректерді пайдалану. Бұл жоғары жылдамдықты өңдеуді және деректерді ұсынудың әртүрлі формаларын қажет етеді.

Аудитке цифрландыруды енгізу қазір жат түсінік емес. Цифрландыру легенде ойымызға келетін жасанды интеллект, роботтардан бұрын, ұзақ уақыттан бері қолданып келе жатқан төмендегі бағдарламалар цифрландырудың бастамасы болып табылады:

- MS Excel сияқты кеңсе бағдарламалары негізгі есептеулер мен талдаулар үшін қолданылады. Неғұрлым күрделі есептеулер үшін арнайы статистикалық бағдарламалар қолданылады;

- Анықтамалық-құқықтық жүйелер аудиторларға "uchet.kz", "adilet.zan.kz" сияқты танымал заңдық ақпараттарды ұсынады.

Бухгалтерлік бағдарламалар бухгалтерлік есеп пен есеп беру алгоритмдерін тексеру үшін қолданылады, мысалы: "1С".

Бұл құралдар жұмыс сапасын жоғарылату және тексеру шығындарын азайту арқылы аудит тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді.

Аудитте пайдалану үшін блокчейн және XBRL технологиялары да белсенді түрде енгізілуде. XBRL технологиясының арқасында ұйымдарға есеп беру оңайлатуға мүмкіндік береді. "Үлкен төрттік" компаниялары 2018 жылдан бастап Тайвань банктерімен бірге клиенттердің қаржылық есептілігін тексеру мақсатында блокчейнді сынау үшін пилоттық жобаны іске қосты [1]. Ал, блокчейн-бұл ақпаратты бір-бірімен байланысқан және криптографиямен қорғалған блоктар тізбегі арқылы сақтауға мүмкіндік беретін технология. Тізбектегі әрбір блокта алдыңғы блок туралы мәліметтер мен ақпарат бар, бұл жүйені өзгерістерден немесе жалған ақпараттан қорғауды қауіпсіз етеді.

Аудиттегі блокчейнге деген қызығушылықтың алғашқы толқыныкриптовалюталардың пайда болуынан басталды, бірақ 2017-2018 жылдардан бастап Deloitte, KPMG және EY сияқты ірі аудиторлық фирмалар аудиттің сапасы мен тиімділігін жақсарту үшін осы технологияны қолдану мүмкіндіктерін белсенді түрде зерттей бастады. Атап айтқанда, 2017 жылы Канадада блокчейн аудит пен қаржылық есеп беру тәсілдерін қалай өзгерте алатынын түсіндіретін зерттеу жарияланды[2].

Цифрландыру енгізілген, тәжірибесі бар мына елдер:

- Сингапур, 2017 жылы мемлекеттік қаржы және аудит саласына қаржылық

транзакциялардың ашықтығын жақсарту үшін блокчейнді қолданатын цифрлық аудит енгізілді. Мемлекеттік аудиторлық қызметтер үлкен деректерді талдау (Big Data) және автоматтандырылған тексерулер үшін технологияны қолдана бастады. Сондай-ақ қаржылық тәуекелдерді болжау және аудит сапасын жақсарту үшін жасанды интеллектті пайдалану жобасы іске қосылды. Нәтижесінде бұл тексеріс өткізуге және есеп беруге кететін уақытты едәуір қысқартуға және қателіктерді азайтуға, сондай-ақ мемлекеттік шығындарға деген сенімділікті арттыруға мүмкіндік берді.

- Келесі ол АҚШ, қаржылық қызметтер және мемлекеттік басқаруға 2017 жылдан

бастап қолдана бастады. АҚШ-та жасанды интеллект пен Машиналық оқыту құралдары мемлекеттік тексерулерде белсенді қолданылады. Федералды агенттіктер мемлекеттік келісімшарттар мен бюджет шығындарын тиімдірек тексеру үшін деректерді талдау мен автоматтандырылған бақылау жүйелерін қолдана бастады. Нәтижесінде бұл аудит процестерін жеделдетуге, қаржылық тәуекелдерді болжауды жақсартуға және мемлекеттік сатып алулардағы алаяқтық пен сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрестің тиімділігін арттыруға мүмкіндік берді.

KPMG ("Klynveld Peat Marwick Goerdeler") -Deloitte, PwC және EY-мен бірге "үлкен төрттік" (Big Four) деп аталатын ірі халықаралық аудиторлық және консалтингтік компаниялардың бірі. KPMG Аудит, салықтық кеңес беру, тәуекелдерді басқару және бизнес-консалтинг саласында қызметтердің кең спектрін ұсынады. KPMG компаниясының "қаржылық есептілік және аудит саласындағы ЖИ: Жаңа дәуір: Бағдарлар" атты зерттеуі әлемнің әртүрлі елдерінен келген 1800 компания мен ұйымның басшыларын қамтыды. Зерттеу 2024 жылдың ақпанынан наурызына дейін жүргізілді.

Сауалнамаға қатысушылар:

- Вице-президент деңгейіндегі және одан жоғары деңгейдегі қаржылық есептілік қызметтерінің басшылары (қаржы директоры, әкімшілік қызметтің басшысы) шешім қабылдау құқығына ие және қаржылық есептілікті, бухгалтерияны, талдауды, аудиттерді және қаржылық ақпаратты бақылаушы;

- Кірісі 250 миллион доллардан басталатын компаниялар.

Зерттеу келесі елдерде жүргізілді: Австралия, Канада, Франция, Германия, Жапония, Ирландия, Нидерланды, Ұлыбритания, АҚШ және Испания.

Зерттеу нәтижесі бойынша ЖИ қолданатын компанияның үлесі 49% пайызды құрады, және бұл үлестің табысы 10 млрд. АҚШ долларына жететін компаниялар құрады. Ал географиялық орналасына байланысты ең жоғары 39% пайызы Солтүстік Америка құрады. Ең аз үлесті 29%-ды Азия-Тынық мұхиты аймағы, ал табысы бойынша 25% құраған 5 млрд. АҚШ долларынан аз табысты компаниялар болды.

Зерттеу қаржылық есептілік пен аудит саласында ЖИ қолданудың маңыздылығын растайды, сонымен қатар бұл жай ғана ақпараттық шу емес екенін түсіндіреді.  $\frac{3}{4}$  - ге жуық компаниялар қазірдің өзінде ЖИ пайдаланатынын дәлелдеді.

Әрине, болып жатқан әр өзгеріс өзімен бірге жаңа мүмкіндіктермен қатар қиындықтарда алып келуі мүмкін. Алдымен ЖИ, цифрландырудың артықшылықтарынан бастасақ:

- Нақты уақыттағы тәуекелдерді талдау;

- Деректердің дәлдігін жақсарту үлкен көлемдегі деректерді талдау және қаржылық есептіліктің дәлдігін тексеру сияқты күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру үшін жасанды интеллектті пайдалану аудиторларға аудиттің стратегиялық аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді;

- Қаржылық есептілікте, электрондық поштада және басқа құжаттарда мәтінді талдау үшін жасанды интеллектті пайдалану ықтимал тәуекелдерге қатысты кілт сөздерді, сөз тіркестерін және контекстті анықтауға көмектеседі;

- Жасанды интеллектті енгізу деректерді жинау, талдау және есеп беру процестерін жақсарта алады, нәтижесінде аудиттің орындалу уақыты қысқарады және оның сапасы жақсарады [4].

Ал енді кемшіліктеріне келер болсақ:

- аудитте цифрлық технологияларды қолданудың артуымен кибершабуылдар мен құпия ақпараттың тарап кету қаупі артады. Аудиторлар мен компаниялар деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету және тиісті стандарттарды сақтау үшін қарқынды жұмыс істеуі керек;

- жаңа технологияларды енгізу аудиторлардың қосымша дағдыларын қажет етуі мүмкін. Кейбір мамандар жаңа құралдар мен бағдарламаларды игеруде қиындықтарға тап болуы мүмкін, бұл білікті кадрлардың жетіспеушілігіне әкелуі мүмкін;

- сандық құралдарға тәуелділіктің артуымен жабдықтың істен шығуы, бағдарламалық жасақтаманың бұзылуы немесе басқа техникалық мәселелер туындауы мүмкін. Бұл жұмыстың тоқтап қалуына және аудиторлық процестің жоғарылауына әкелуі мүмкін;

- цифрландыру технологиялық инфрақұрылымды жаңартуға және қолдауға тұрақты инвестицияларды талап етеді, бұл қымбат процесс болуы мүмкін.

Жаһандану мен халықаралық тәжірибені интеграциялаудың қазіргі жағдайында мемлекеттік аудитті тиімді жоспарлау және жүргізу мемлекеттік басқарудың ашықтығы мен тиімділігін арттырудың негізгі элементтеріне айналады. Халықаралық тәжірибе аудитке көзқарастарды біріктіруді қамтамасыз ететін және елдер арасында тәжірибе алмасуға ықпал ететін жоғары аудиторлық органдардың халықаралық стандарттары (ISSAI) сияқты стандарттарды қолданудың маңыздылығын көрсетеді.

Мемлекеттік аудит саласындағы жетекші елдердің тәжірибесі тәуекелге бағдарланған тәсілді интеграциялаудың, заманауи технологияларды пайдаланудың, сондай-ақ тәуелсіз және ашық рәсімдерді құрудың маңыздылығын көрсетеді. Сингапур, АҚШ сияқты елдердің табысты тәжірибесі мемлекеттік аудит жүйелерінде халықаралық әдістерді бейімдеу мемлекеттік ресурстарды басқаруда үлкен тиімділікке қол жеткізуге мүмкіндік беретінін растайды.

Осылайша, мемлекеттік аудиттің халықаралық тәжірибесін талдау сапа стандарттарын сақтауға, инновациялық әдістерді енгізуге кешенді тәсілдің қажеттілігін растайды. Бұл мемлекеттік қаржыны басқарудың тиімділігін арттырып қана қоймай, қоғамның мемлекеттік басқару органдарына деген сенімін нығайтуға мүмкіндік береді.

### Әдебиеттер тізімі

1. Ішкі аудит стратегиясы және цифрландыру Азарова Е.А., Зотова В.В., Чернованова Н.В. жинақта: қазіргі қоғамның даму перспективалары: әлеуметтану, экономика, құқық. Халықаралық қатысумен бүкілресейлік ғылыми-практикалық конференция материалдары. Отв. редактор А.А. Зарайский. Саратов, 2022. 3-6 бет.

2. Аудит қажеттіліктері үшін цифрлық экономиканың бағдарламалық шешімдерін пайдалану Юров Д.В., Чернованова Н.В. жинақта: инновациялық әзірлемелердің нәтижелерін енгізу: проблемалар мен перспективалар. Халықаралық ғылыми-практикалық конференцияның мақалалар жинағы. Уфа, 2022. 151-155 ББ.

3. AI and scientific productivity: Considering policy and governance challenges, K. Flanagan, The University of Manchester, United Kingdom B. Ribeiro, Université Côte D'Azur, France, P. Ferri, The University of Manchester, United Kingdom

4. Аудиттің цифрлық трансформациясы. Кіру режимі: [https://www.ey.com/ru\\_ru/digital-audit/audit-digitization-transformative-age](https://www.ey.com/ru_ru/digital-audit/audit-digitization-transformative-age)

5. kpmg.com

## Цифрлық экономика дәуіріндегі материалдық емес активтердің рөлі мен дамуы: Қазақстан тәжірибесі және болашағы

Г.С. Қасымханова<sup>1</sup>, А.Қ. Берденова<sup>2</sup>, А.Е. Мұратова<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Бухгалтерлік есеп және аудит кафедрасының аға оқытушысы

<sup>2,3</sup> «Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының 3 курс студенттері  
guldana\_705@mail.ru , beerdenova@gmail.com , murat.almi03@gmail.com

<sup>1,2,3</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Қазақстандағы материалдық емес активтерді басқару мен бағалау тәжірибесінің даму мәселелері қарастырылып, Kaspi.kz компаниясының мысалында қаржылық көрсеткіштер талданған. Елдің «Цифрлы Қазақстан» бағдарламасы аясында материалдық емес активтердің дамуының маңыздылығы және оларды басқарудың болашағы атап өтіледі.

Кілт сөздер: Материалдық емес активтер, цифрлық экономика, инновациялар, деректер, интеллектуалдық меншік, Kaspi.kz, Қазақстан, рентабельділік, цифрлық трансформация.

Цифрлық экономиканың дамуы жағдайында материалдық емес активтер компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақты дамуының маңызды факторына айналуға қазіргі әлемде экономикалық құндылық көбінесе материалдық ресурстармен емес, біліммен, инновациялармен, брендтермен және технологиялармен анықталады. Мұндай активтерге мысал ретінде, патенттер, авторлық құқықтар, бағдарламалық қамтамасыз ету, сауда белгілері мен компанияның беделін жатқызамыз. Материалдық емес активтер қосымша құн қалыптастырудың және ұзақ мерзімді бәсекелік артықшылықтың негізін құрайды.

Цифрлық экономика материалдық емес активтердің рөлін күшейтіп, бизнес тәжірибесіне жаңа элементтерді енгізуде, соның ішінде деректер, алгоритмдер және платформалар жатады. Материалдық емес активтерге негізделген компаниялар жоғары табыстылық пен өсіп келе жатқан әлеуетті көрсетіп, жаһандану мен цифрландыру жағдайында олардың стратегиялық маңыздылығын дәлелдейді. Алайда, компания үшін материалдық емес активтерді басқару мен бағалау күрделі міндет болып қала береді. Есепке алудың бірыңғай тәсілдерінің болмауы, өлшеу қиындықтары және мұндай активтерді құқықтық қорғау компаниялар мен зерттеушілерге бірқатар мәселелерді туғызады. Осы мақалада цифрлық экономика жағдайында материалдық емес активтердің рөлі, олардың есебі, бағалануы және Қазақстандағы даму перспективалары талқыланады.

Мақаланың мақсаты – цифрлық ортада материалдық емес активтерді пайдалану ерекшеліктерін талдау және олардың тиімділігі мен қорғалуын арттыру бойынша практикалық ұсыныстар әзірлеу.

Цифрландыру дәуіріндегі материалдық емес активтердің маңызы: олардың компаниялардың ең құнды ресурсына айналуында. Технологиялардың дамуымен және интернеттің кең таралуымен дәстүрлі активтерді пайдалану екінші орынға түсіп, интеллектуалдық меншіктің, бағдарламалық қамтамасыз етудің және деректердің құндылығы артып келеді. Мұндай активтер компанияларға инновацияларды жылдам енгізуге, нарықта бәсекелестік артықшылыққа ие болуға және клиенттермен ұзақ мерзімді байланыс орнатуға мүмкіндік береді.

Цифрлық экономика жаңа активтердің пайда болуына ықпал етті. Жаңа түрдегі материалдық емес активтерге деректер, алгоритмдер, платформаларды жатқызамыз. Егер дәстүрлі материалдық емес активтерге патенттер мен авторлық құқықтар жатса, бүгінгі күні деректер, алгоритмдер және цифрлық платформалар жаңа құнды ресурстар ретінде танылуға.

– Деректер компаниялардың негізгі стратегиялық активі болып табылады. Көптеген заманауи бизнестер өз шешімдерін үлкен деректерді талдау негізінде қабылдайды. Мысалы, клиенттердің мінез-құлқын зерттеу, нарықтық трендтерді болжау және операциялық тиімділікті арттыру деректердің арқасында жүзеге асады.

– Алгоритмдер – деректерді өңдеу мен қолдану тәсілдерін қамтамасыз ететін маңызды құрал. Компаниялар алгоритмдерді пайдалана отырып, өнімдерін жекелендіріп, клиенттердің қажеттіліктерін жылдам қанағаттандыра алады.

– Платформалар цифрлық бизнес-модельдердің негізіне айналды.

Материалдық емес активтер заманауи бизнес үшін бәсекелестік артықшылықтың басты көзі болып табылады. Зерттеулер көрсеткендей, дамыған елдердегі ірі компаниялардың нарықтық құнының 70%-дан астамы олардың материалдық емес активтеріне негізделеді[1].

Бұл құбылыс Қазақстан үшін де маңызды. Цифрлық трансформация елдегі компанияларға жаңа мүмкіндіктер ашуда, бірақ материалдық емес активтерді тиімді басқару тәжірибесінің болмауы кейбір қиындықтарға әкелуі мүмкін. Қазақстанда деректерді қорғау, интеллектуалдық меншік құқықтарын сақтау және осы активтердің нарықтық құнын бағалау сияқты мәселелер ерекше назар аударуды талап етеді.

Қазақстан цифрлық трансформацияны басым бағыттардың бірі ретінде қабылдады. Елде «Цифрлы Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы жүзеге асырылуда, ол цифрлық технологияларды енгізу арқылы экономиканың тиімділігін арттыруды көздейді. Бұл тұрғыда материалдық емес активтердің рөлі ерекше. Дегенмен, Қазақстанда материалдық емес активтердің құндылығын түсіну мен оларды тиімді басқару әлі де даму сатысында. Жергілікті компаниялар, әсіресе шағын және орта бизнес, бұл активтерді дұрыс бағалап, оларды басқаруға қажетті құралдарды әлі толық меңгермеген.

Болашақта материалдық емес активтерді дұрыс бағалау мен қорғау үшін заңнаманы жетілдіру, бизнеске қолдау көрсету және халықаралық тәжірибені енгізу маңызды болмақ. Қазақстанның цифрлық экономикадағы табысы материалдық емес активтерді тиімді пайдалануға тікелей байланысты.

Kaspi.kz компаниясы Қазақстандағы жетекші финтех ұйымдарының бірі болып табылады және оның қызметі негізінен материалдық емес активтерге негізделген. Компанияның негізгі материалдық емес активтеріне мыналар жатады:

– Бағдарламалық қамтамасыз ету: Kaspi.kz өз клиенттеріне ыңғайлы және функционалды мобильді қосымшаны ұсынады, бұл қосымша арқылы пайдаланушылар төлемдер жүргізу, сатып алулар жасау, банктік қызметтерді пайдалану және басқа да операцияларды орындай алады. Бұл бағдарламалық қамтамасыз ету компанияның маңызды активі болып табылады.

– Бренд және сауда белгілері: Kaspi.kz бренді Қазақстан нарығында жоғары танымалдыққа ие және компанияның құндылығын арттырады. Сауда белгілері мен бренд құндылығы материалдық емес активтердің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

– Клиенттік база: Компанияның үлкен және белсенді клиенттік базасы бар, бұл да материалдық емес актив ретінде қарастырылады, себебі ол болашақта экономикалық пайда әкеледі.

– Инновациялық технологиялар мен ноу-хау: Kaspi.kz өз қызметтерін үнемі жетілдіріп, жаңа технологияларды енгізіп отырады, бұл компанияның бәсекелестік артықшылығын қамтамасыз етеді.

Kaspi.kz компаниясының материалдық емес активтерінің құнының өзгеруі бойынша график түрінде талдау(сурет 1).

Kaspi.kz компаниясының деректерін ала отырып, келесідей есептеулерді жүргізуге болады.

1.Материалдық емес активтердің жалпы активтердегі үлесін анықтау

Бұл талдау материалдық емес активтердің компанияның жалпы активтеріндегі үлесін анықтауға көмектеседі.

Формула [3]:

$$MEA \text{ үлесі} = \left( \frac{\text{материалдық емес активтердің құны}}{\text{жалпы активтердің құны}} \right) \times 100\%$$

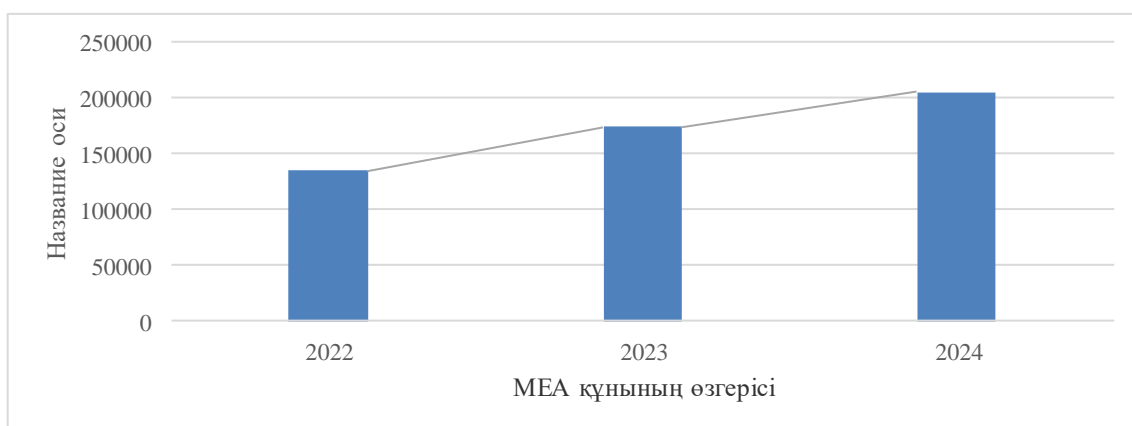


Келесі есептеудегі көрсеткіштер 2024 жылғы 3 квартал қаржылық есептілігінің мәліметі бойынша алынды (млн тг).

Есептеу:

$$MEA \text{ үлесі} = \left( \frac{205\,224}{7\,620\,611} \right) \times 100\% = 2.69\%$$

Материалдық емес активтердің 2,69%-дық үлесі – бұл компанияның материалдық емес активтерінің құнының жалпы активтерден қаншалықты аз екенін көрсетеді. Бұл компанияның іс-әрекетінде, мүмкін, физикалық және қаржылық активтер үлкен рөл атқарып, цифрлық технологиялар немесе интеллектуалдық меншік сияқты материалдық емес активтер әлі де дамымаған болуы мүмкін.



Сурет 1. MEA 2022-2024 ж. өзгерісі [2]

Сонымен қатар, бұл көрсеткіш компанияның қаржылық тұрақтылығын талдауға мүмкіндік береді. Егер бұл көрсеткіш төмен болса, компанияның цифрлық немесе инновациялық салаларға шектеулі инвестиция салатынын білдіруі мүмкін, бірақ бұл міндетті түрде теріс белгі емес. Бұл көрсеткіштер мен қорытындылар тек компанияның жалпы қаржылық құрылымын толық талдаудан кейін нақты маңызға ие болады.

2. Материалдық емес активтердің рентабельділігін есептеу

Бұл көрсеткіш материалдық емес активтердің пайда әкелу қабілетін көрсетеді.

Формула [3]:

$$MEA \text{ рентабельділігі} = \left( \frac{\text{таза пайда}}{\text{материалдық емес активтердің құны}} \right) \times 100\%$$

Келесі есептеудегі көрсеткіштер 2024 жылғы 3 квартал қаржылық есептілігінің мәліметі бойынша алынды.

Есептеу:

$$MEA \text{ рентабельділігі} = \left( \frac{601\,000\,000\,000}{189\,785\,000\,000} \right) \times 100\% = 3.16\%$$

Бұл көрсеткіш материалдық емес активтер (MEA) бойынша рентабельділіктің деңгейін көрсетеді. Қазіргі жағдайда рентабельділік коэффициенті 3.16% құрайды, бұл компанияның материалдық емес активтерін пайдаланудан алынған таза табыс пен оның құны арасындағы қатынасты білдіреді.

Рентабельділік коэффициентінің 3.16% болуы компанияның материалдық емес активтерін тиімді пайдаланып жатқанын көрсетеді, бірақ бұл көрсеткіш сала бойынша өзгереді. Бұл пайыздың салыстырмалы түрде төмен болуы, мүмкін, компанияның материалдық емес активтерінің мәні мен нарықтағы олардың үлесі әлі де даму кезеңінде екендігін білдіреді. Егер компания цифрлық активтерді немесе интеллектуалдық меншікке көп инвестиция салуды жоспарлап жатса, болашақта бұл көрсеткіштің жоғарылауы мүмкін.

3.16% рентабельділік көрсеткіші компанияның ұзақ мерзімді стратегияларына және жаңа нарықтарға шығуға байланысты өзгеруі мүмкін, әсіресе цифрландыру мен инновацияларға көбірек назар аударылса.

Материалдық емес активтер цифрлық экономиканың ажырамас бөлігіне айналып, компаниялардың ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігіне елеулі әсер етеді. Олар патенттер, бағдарламалық қамтамасыз ету, деректер, алгоритмдер, брендтер және инновациялық технологиялар сияқты әртүрлі нысандарды қамтиды. Қазақстанның цифрлық трансформацияны дамытуы осы активтердің маңыздылығын арттыруда, алайда олардың толық әлеуетін жүзеге асыру үшін тиімді басқару, құқықтық қорғау және халықаралық тәжірибені қолдану қажеттілігі туындайды.

Kaspi.kz сияқты жетекші компаниялардың тәжірибесі көрсеткендей, материалдық емес активтерді дұрыс пайдалану бәсекелестік артықшылықты қамтамасыз етіп, жоғары табысқа жетуге ықпал етеді. Алайда, Қазақстанда бұл сала әлі де даму сатысында, және материалдық емес активтерді бағалау мен басқаруға ерекше назар аударылуы керек.

Болашақта Қазақстанның цифрлық экономикадағы табысы осы активтерді тиімді басқару стратегияларына байланысты болмақ. Бұл үшін заңнаманы жетілдіру, инновацияларға қолдау көрсету және цифрлық білімді дамыту маңызды.

### Әдебиеттер тізімі

1. «Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность» / Лев Барух ; Издательство "Квинто-Консалтинг" – 2003.
2. Kaspi.kz //www.kaspi.kz/financial-information/
3. Экономикалық талдау : оқу – әдістемелік құрал / А.Ғ. Қасымова , Л.А. Темірбекова ; Акад. Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік ун-ті. – Қарағанды : ҚарМУ баспасы, 2015. – 365 б.

### Көлік бизнесінде есеп пен аудитті ұйымдастыру ерекшеліктері

А.О. Құсайын

«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының 4 курс студенті

[kusainaikyn@gmail.com](mailto:kusainaikyn@gmail.com)

Ғылыми жетекшісі: Хишауева Ж.Т.

Бухгалтерлік есеп және аудит кафедрасының қауымдастырылған профессоры, э.ғ.к.

[Zhanat-t2007@mail.ru](mailto:Zhanat-t2007@mail.ru)

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Бұл мақалада көлік бизнесінде есеп пен аудитті ұйымдастырудың негізгі ерекшеліктері қарастырылады. Көлік бизнесінің экономикалық маңыздылығы, қаржылық есеп жүргізу талаптары және аудиттің рөлі талданады. Есеп объектілері, шығындар құрылымы, халықаралық стандарттарға сәйкестік және экологиялық нормаларды сақтау мәселелері талқыланады. Заманауи технологияларды енгізу, автоматтандыру және кәсіби аудиттің тиімділігі көрсетіледі.

Кілт сөздер: көлік бизнесі, бухгалтерлік есеп, аудит, қаржылық есептілік, салық салу, халықаралық стандарттар, автоматтандыру.

Мақала мәтіні: Көлік секторы әлем экономикасының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, ол тауарлар мен адамдардың тасымалын қамтамасыз етіп, ішкі және сыртқы сауданың дамуына ықпал етеді. Көлік саласы логистика мен инфрақұрылымды дамытуға, экономиканың тұрақты өсуіне негіз бола отырып, көптеген экономикалық салалармен байланысты. Бұл салада бухгалтерлік есеп пен аудиттің ұйымдастырылуы ерекше әдістерді, нақты стандарттар мен нормативтік талаптарды қажет етеді [1]. Көлік бизнесіндегі есеп пен аудит тек қаржылық есептілікті ғана емес, сонымен қатар қауіпсіздік, экология, халықаралық тасымалдаулар және басқа да арнайы аспектілерді қамтиды [3].

**Көлік бизнесіндегі есеп пен аудиттің негізгі ерекшеліктері**

Көлік бизнесінің құрылымы мен әртүрлі түрлері оның есеп жүргізу және аудит ерекшеліктеріне әсер етеді. Көлік компаниялары жүк тасымалдаудан бастап жолаушы тасымалдарына дейін көптеген қызмет түрлерін ұсынады, әрі олардың әрқайсысы өзіндік есеп жүргізу әдістерін талап етеді:

Кесте 1.

Көлік бизнесіндегі негізгі есеп объектілері

Есеп объектілері	Мазмұны	Есеп әдістері
Көлік құралдары	Көлік құралдарының амортизациясы, бағалау әдістері	Тікелей, қисынды әдіс, қалдық әдісі
Шығындар	Жанармай, техникалық қызмет көрсету, жөндеу жұмыстары, еңбекақы	Жинақтау, бақылау, калькуляция әдістері
Қызметкерлердің еңбекақысы	Жүргізушілер мен басқа да қызметкерлердің еңбекақысы мен әлеуметтік төлемдер	Жалақы есептеу әдісі, салықтық есеп жүргізу
Жүк тасымалдау қызметі	Жүктерді тасымалдау шығындары, қосымша төлемдер, жол ақысы	Калькуляция, салыстырмалы талдау

**Көлік құралдарының есебі және амортизациясы:** Көлік бизнесіндегі есептің маңызды аспектілерінің бірі — көлік құралдарының амортизациясын есептеу болып табылады. Әр көлік құралы белгілі бір мерзімде тозып, оның құны уақыт өте келе азаяды. Амортизацияны дұрыс есептеу тасымалдау қызметінің өзіндік құнын анықтауда және болашақ инвестицияларды жоспарлауда маңызды рөл атқарады.

**Пайдалану шығындары:** Көлік компанияларының жұмысында жанармай шығындары, көлік құралдарының техникалық қызмет көрсету және жөндеу, сондай-ақ қызметкерлердің еңбекақысы маңызды шығындарды құрайды. Бұл шығындар тасымалдау құнын есептеуде ескерілуі керек және оларды дұрыс классификациялау керек.

**Қызметкерлердің еңбекақысы және әлеуметтік төлемдер:** Көлік бизнесі көп жағдайда жұмысшыларды көп қажет етеді, оның ішінде жүргізушілер, диспетчерлер, механиктер және басқа қызметкерлер. Еңбекақы мен әлеуметтік төлемдер — бұл саладағы маңызды есеп айырысу элементтері болып табылады.

**Жүктер мен жолаушыларды тасымалдау:** Тасымалдау процесінде көлік компаниялары түрлі шығындарды есепке алуы керек: амортизация, жанармай, жүргізушілердің еңбекақысы, жол ақысы және басқа да қосымша шығындар. Бұл шығындардың барлығы есепке алынып, бағалануы қажет.

**Қаржылық есептілік пен салық салу**

Көлік бизнесіндегі есеп жүргізу көптеген заңнамалық актілер мен стандарттарға негізделген. Кәсіпорындар тек салықтық есептілікті ғана емес, сондай-ақ қаржылық есептілікті де дұрыс жүргізуге міндетті [1]. Оларға, ең алдымен, халықаралық стандарттарға сәйкес есеп беру талаптары қойылады [3].

Кесте 2.

Қаржылық есептілік және салық салу түрлері

Қаржылық есеп түрі	Мазмұны	Қолданылатын заңнамалар
Салықтық есептілік	Көлік компанияларының салық төлемдері мен міндеттемелері	Қазақстан Республикасының Салық кодексі
Қаржылық есептілік	Табыс, шығындар, амортизация, активтер мен міндеттемелер	Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (IFRS)
Бухгалтерлік есеп	Көлік компаниясының барлық қаржылық операцияларының есебі	Қазақстан Республикасының Бухгалтерлік есеп туралы заңы

Салық кодексі: Қазақстандағы салық кодексі көлік компанияларына арнайы салық төлемдерін енгізеді, оның ішінде көлік құралдарына салық, табыс салығы, қосылған құн салығы және тағы басқа салықтар бар. Тиімді салықтық есептілік көлік компанияларына қаржылық міндеттемелерін дұрыс орындауға көмектеседі.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (IFRS): Халықаралық нарықта жұмыс істейтін көлік компаниялары үшін IFRS талаптарын сақтау міндетті. Бұл стандарттар қаржылық есептіліктің ашықтығын, сенімділігін және салыстырмалылығын қамтамасыз етеді.

Бухгалтерлік есеп туралы заң: Қазақстанда бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен қаржылық есептілікті жасау тәртібін реттейтін заңнама бар. Бұл заң компаниялар үшін бухгалтерлік есепті дұрыс жүргізуді қамтамасыз етеді.

Салықтық реттеудің ерекшеліктері:

- Көлік салығы. Ол қозғалтқыштың қуатына және көлік құралының түріне байланысты есептеледі.

- Жанармай акциздері. Шығындар құрамында ескеріледі және отынды пайдалану бағытына (ішкі тұтыну немесе экспорт) байланысты түзетіледі.

- ҚҚС. Халықаралық тасымалдарды қоса алғанда, қызмет көрсету кезінде қолданылады.

Мысалы "ҚазТрансСервис" 2023 жылы транзиттік тасымалдар үшін ҚҚС бойынша жеңілдіктерді сәтті қолданды, бұл салық жүктемесін 12% - ға төмендетуге мүмкіндік берді.

Аудиттің ерекшеліктері

Көлік бизнесінде аудиттің маңызы зор, өйткені бұл салада қаржылық шығындарды бақылау, қауіпсіздік талаптарын сақтау, экологиялық нормаларға сәйкестік және салықтық міндеттемелерді орындау қажет [1,2]. Аудит бірнеше маңызды бағытта жүргізіледі:

Кесте 3. Аудит түрлері және мазмұны

Аудит түрі	Мазмұны	Көлік бизнесіндегі орны
Қаржылық аудит	Қаржылық есептілік пен салықтық міндеттемелердің тексерілуі	Көлік компанияларының қаржылық тұрақтылығын тексеру
Операциялық аудит	Көлік компанияларының операциялық тиімділігінің бағалануы	Операциялық процестердің оңтайлығын тексеру
Қауіпсіздік аудиті	Қауіпсіздік нормаларының сақталуы	Көлік құралдарының қауіпсіздік талаптарына сәйкестігі
Экологиялық аудит	Қоршаған ортаға әсердің бағалануы	Экологиялық нормалардың сақталуы

Қаржылық аудит: Көлік компанияларының қаржылық есептілігін тексеру үшін жүргізіледі. Аудиторлар табыс пен шығындарды салыстырып, қаржылық есептіліктің дұрыс қалыптасқанын тексереді. Бұл процессте салықтардың дұрыс есептелуі, активтердің бағалануы және шығындардың дұрыс классификациялануы маңызды.

Операциялық аудит: Көлік компаниясының операциялық тиімділігін бағалау үшін жүргізіледі. Бұл тасымалдау процестерін, қызмет көрсету сапасын, қауіпсіздік талаптарының сақталуын және жұмыс тиімділігін бағалауды қамтиды.

Қауіпсіздік аудиті: Көлік саласы қауіпсіздікке қатысты қатаң талаптарға бағынады. Аудиторлар көлік құралдарының қауіпсіздік нормаларына сәйкестігін, жүргізушілердің кәсіби дайындық деңгейін және жұмыс орындарының қауіпсіздігін тексереді.

Экологиялық аудит: Экологиялық талаптардың сақталуы көлік бизнесіндегі маңызды мәселелердің бірі болып табылады. Экологиялық аудит экологиялық нормалар мен стандарттардың сақталуын тексеруге бағытталған. Бұл салада автоматтандыру мен цифрлық технологияларды қолдану аудиттің тиімділігін арттырады[4]. Аудит экологиялық нормалар мен стандарттардың сақталуын, қоршаған ортаға зиян келтірмеу шараларын тексереді.

#### Қиындықтармен мәселелер

Көлік саласында есеп пен аудитті ұйымдастыру барысында бірнеше қиындықтар мен мәселелер туындайды.

Қорытындылай келе, көлік бизнесіндегі есеп пен аудиттің ұйымдастырылуы күрделі және көпқырлы мәселе болып табылады. Бұл салада қаржылық есептілік, операциялық шығындар, экологиялық және қауіпсіздік талаптары, сондай-ақ халықаралық стандарттарға сәйкестік маңызды рөл атқарады. Көлік компанияларының тиімді жұмыс істеуі үшін дұрыс есеп жүргізу мен аудит жүргізу маңызды құрал болып табылады. Сонымен қатар, жаңа технологияларды енгізу, мамандардың біліктілігін арттыру және нормативтік талаптарға сәйкестікті сақтау көлік саласының тұрақты дамуын қамтамасыз етеді.

Кесте 4. Көлік бизнесінде есеп пен аудитті ұйымдастыруында қиындықтар мен оларды шешу жолдары

Қиындықтар мен мәселелер	Шешу жолдары
Мамандардың тапшылығы	Кәсіби даярлықты арттыру, мамандарды оқыту
Автоматтандырудың болмауы	Есеп жүйелерін автоматтандыру
Халықаралық операциялар мен есеп жүргізудің қиындығы	Халықаралық есеп стандарттарына бейімделу

Бұл мақалада көлік бизнесіндегі есеп пен аудиттің ерекшеліктері, кестелер арқылы әртүрлі есеп объектілері мен аудит түрлері, қаржылық есептілік пен салық салу жүйесінің маңыздылығы, сондай-ақ кездесетін қиындықтар мен оларды шешу жолдары толық түрде қарастырылған.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 Заңы.
2. Қазақстан Республикасының Салық кодексі: «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» кодексі (2024 жылғы 9 қыркүйектегі толықтырулар мен өзгерістерімен).
3. Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (ХКЕС): Қазақстан Республикасында қолданылатын стандарттардың толық жинағы.
4. Бектурова Г., «Транспорт саласындағы есепті автоматтандыру: Қазақстан мысалдары», Алматы: Экономика және Қаржы, 2023.

## **Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауда статистикалық әдістерді қолдану және олардың тиімділігі**

Ғылыми жетекшісі: Хишаева Ж.Т.

«Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының қауымдастырылған профессоры, э.ғ.к.  
Zhanat-t2007@mail.ru

А.М. Сарсенбаева<sup>1</sup>, Ә.С. Амангелді<sup>2</sup>

<sup>1</sup>«Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының 4 курс студенті

<sup>2</sup>«Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының 2 курс студенті  
aiymsar.04@gmail.com, amangeldi.alkair@gmail.com

<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Бұл мақалада кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау үшін қолданылатын статистикалық әдістердің мәні, оларды қолданудың негізгі қағидағтары мен тиімділігі қарастырылады. Зерттеу барысында қаржылық көрсеткіштерді талдау, трендік әдістер, корреляциялық және регрессиондық талдаулар секілді статистикалық құралдардың артықшылықтары мен шектеулері анықталды. Қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін аталған әдістерді кешенді түрде қолданудың маңыздылығы талданған.

Кілт сөздер: қаржылық тұрақтылық, қаржылық талдау, корреляциялық талдау, құрылымдық талдау.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы - бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы оның ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігі мен төлем қабілетін сақтай алуына тәуелді. Қаржылық тұрақтылықты бағалау үшін нақты және сенімді мәліметтер қажет, бұл жерде статистикалық әдістер маңызды рөл атқарады. Бұл әдістер кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштерін талдау арқылы шешім қабылдауда дәлдік пен объективтілікті қамтамасыз етеді[1].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы оның ресурстарын тиімді пайдаланып, сыртқы факторлардың ықпалынан қорғау қабілетін сипаттайды. Бұл тұрақтылықты сипаттайтын негізгі көрсеткіштер:

- Активтердің өтімділігі (ағымдағы және жедел өтімділік коэффициенттері);
- Меншікті капиталдың жеткіліктілігі (қарыз/капитал қатынасы);
- Рентабельділік көрсеткіштері (сату, актив, капитал рентабельділігі);
- Таза табыстың тұрақтылығы (динамикасы мен өзгергіштігі).

Жаһандық қаржы дағдарысы тіпті ең жақсы халықаралық компаниялар өздерінің қаржылық жағдайын үнемі қадағалап, қаржылық тұрақтылықты талдауы керек екенін көрсетті. Әлемдік экономиканың жаһандану процестері - контрагенттер арасындағы олардың қаржылық тәуелсіздігіне қатысты байланыстардың сенімділігі мен күрделілігі. Әлемдік экономикалық дағдарыстың теріс салдары бірқатар экономикалар жаһандық белгісіздік пен тұрақсыздық дәуірі деп аталатын кезеңнің басталуына әкелді және оның белгілері ұйымдардың банкроттық санының күрт өсуі болып табылады.

Ұйымның қаржылық жағдайын бағалаудың негізгі құралы қаржылық талдау болып табылады, оның көмегімен талданатын объектінің ішкі және сыртқы қатынастарын объективті бағалауға болады: оның төлем қабілеттілігін, қызметінің тиімділігі мен кірістілігін, даму перспективаларын сипаттау, содан кейін оның нәтижелері бойынша негізделген бизнес шешімдерін қабылдау.

Қаржылық талдаудың негізгі міндеті - болашаққа бағытталған экономикалық шешімдер қабылдаумен байланысты сөзсіз белгісіздікті азайту. Осыған байланысты қаржылық талдау, кез - келген басқа күрделі процесс сияқты, ұйымның нашарлау себептерін және оны

оңтайландыру тетіктерін анықтауға бағытталған қадамдар тізбегі болуы керек.

Қаржылық тұрақтылықты болжау - бұл перспективті талдаудың негізгі міндеті. Бұл талдау түрі кәсіпорынның шаруашылық қызметінің қаржылық қорытындысын үйрену негізінде олардың келешекке деген маңызды мүмкіндігін анықтайды, стратегиялық басқару міндеттерін шешуге арналған келешек туралы әкімшілік ақпараттармен қамтамасыз етеді[1].

Баланс көрсеткіштері кәсіпорынның капиталын орналастыру тиімділігін, оның ағымдағы және алдағы кезеңдегі шаруашылық қызметке жетуі, қарыз көздерінің көлемі мен құрылымын, сондай-ақ оларды ынталандыру тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Осылайша, бухгалтерлік балансты талдау үшін және кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауда ақпараттың ең қажетті түрі болып табылады.

Құрылымдық талдау – кәсіпорынның активтері мен пассивтерінің құрамын зерттеп, олардың жалпы қаржылық тұрақтылыққа әсерін бағалайтын маңызды құрал. Мысалы, меншікті капитал мен қарыз капиталы арасындағы тепе-теңдікті анықтау кәсіпорынның қаржылық тәуелсіздігін бағалауға мүмкіндік береді. Егер қарыз капиталының үлесі жоғары болса, бұл тәуекел деңгейін арттырады, ал меншікті капиталдың жоғары үлесі қаржылық тұрақтылықтың сенімді индикаторы болып табылады[2].

Сонымен қатар, факторлық талдау әдістері қаржылық тұрақтылыққа әсер ететін негізгі драйверлерді анықтауға көмектеседі. Бұл әдіс арқылы кәсіпорынның қаржылық нәтижелеріне әсер ететін өндірістік, басқарушылық және сыртқы факторлар жеке-жеке қарастырылады. Мәселен, табыстылықтың төмендеуіне әсер еткен негізгі себептерді талдай отырып, оны жақсарту жолдарын ұсынуға болады.

Статистикалық әдістердің тиімділігі – олардың объективті және дәл нәтижелер беруінде. Бұл әдістер шешім қабылдау процесін оңтайландыруға, қаржылық ресурстарды тиімді басқаруға және тәуекелдерді азайтуға ықпал етеді. Сонымен қатар, олар кәсіпорынның ішкі процестерін реттеуге, сондай-ақ сыртқы нарықтық ортаға бейімделуге көмектеседі.

Корреляциялық талдау – кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін әртүрлі көрсеткіштер арасындағы өзара байланысты анықтауға бағытталған әдіс. Ол қаржылық нәтижелердің қандай факторларға тәуелді екенін түсінуге көмектеседі. Мысалы, кәсіпорынның табыстылығы мен қарыз қаражаттарының үлесі арасындағы корреляцияны анықтау арқылы қарыз ресурстарын пайдалану тиімділігін бағалауға болады. Егер бұл байланыс теріс болса, кәсіпорын үшін қарыздың артуы тәуекел деңгейін жоғарылатады[3].

Корреляциялық талдау барысында қолданылатын негізгі көрсеткіш – корреляция коэффициенті. Ол -1-ден +1-ге дейінгі аралықта болады. Коэффициенттің оң мәні көрсеткіштер арасындағы тура байланысты, ал теріс мәні кері байланысты білдіреді. Егер коэффициенттің шамасы 0,7-ден жоғары болса, байланыс өте күшті деп есептеледі.

Қаржылық тұрақтылығын бағалау үшін «ЛОТТЕ Рахат» кәсіпорынының қаржылық есептіліктің мәліметтері негізінде қарастырсақ. «ЛОТТЕ Рахат» акционерлік қоғамы – 75 жылдық тарихы бар, Қазақстандағы кондитерлік өнім өндіретін ең ірі өндіріс орындарының бірі. Кондитерлік өнімдер соғыс кезінде Мәскеу мен Харьковтан көшіріліп әкелінген жабдықтармен алғаш рет 1942 жылы арақ – ликер шығаратын зауыт алаңында шығарылды. «ЛОТТЕ Рахат» АҚ-ында 4500-ге жуық адам еңбек етеді. Өндірістік қуат Алматы және Шымкент қалаларындағы екі өндіріс орнында шоғырланған[4].

Өндірістің жан-жақтылық сипаты, ауқымдылығы және какао дәндерін қайта өңдейтін жеке желінің болуы, отандық өндірушілермен салыстырғанда, кәсіпорында кондитерлік өнімдердің алуан түрін шығаруға мүмкіндік береді. Бүгінгі таңда «ЛОТТЕ Рахат» АҚ-ының өнім қоржыны 14 топқа бөлінетін, 400-ден аса атауға ие, алуан түрлі кондитерлік өнімдермен толыққан.

Көбінесе талдау мақсатында ұйымның қаржылық тұрақтылығы қаржылық жағдайды бағалаудың балдық әдістемесін қолданады. Бағалаудың бұл әдісі кәсіпорынды қаржылық тұрақтылық деңгейіне қарай жіктеуге мүмкіндік береді. Бухгалтерлік баланстың мәліметтері бойынша бірқатар қаржылық коэффициенттерді есептеуге болады. 1-кестеде өтімділік, ептілік және қаржылық тұрақтылық коэффициенттерінің есебі келтірілген.

## Кесте 1

## Өтімділік пен ептілік және қаржылық тұрақтылықты бағалау

Көрсеткіштер	2020	2021	2022	2023	Орташа
Абсолюттік өтімділік коэффициенті	2,15	3,14	3,86	4,21	3,34
Өтімділіктің жалпы коэффициенті	4,59	5,96	4,86	5,01	5,09
Айналым капиталы	25,2	32,2	22,4	41,3	30,28
Ептілік коэффициенті	0,065	0,087	0,023	0,056	0,057
Қаржылық тұрақтылық коэффициенті	0,87	0,84	0,83	0,79	0,83
Ескерту – [4] әдебиет негізінде автормен жасақталған					

Қорыта келе, абсолютті өтімділік коэффициенті ағымдағы қарыздың қанша бөлігін баланс жасалған күні немесе басқа нақты күні дереу өтеуге болатындығын көрсетеді. Акционерлік қоғамда абсолютті өтімділік коэффициентінің соңғы төрт жылдағы орташа мәні 3,34: 1 (коэффициенттің қалыпты деңгейі 0,2-0,5) жоғары мәні байқалады, бұл табыс әкелмейтін және өндірісті дамытуға жұмыс істемейтін бос ақшалай қаражаттың бар екендігін көрсетеді. Қаржылық тұрақтылық коэффициенті кәсіпорын қызметінде ұзақ уақыт пайдаланылуы мүмкін қаржыландыру көздерінің үлес салмағын көрсетеді, яғни кәсіпорын активтерінің сенімді және ұзақ мерзімді көздер есебінен қаншалықты қаржыландырылғанын көрсетеді.

Қаржылық тұрақтылық коэффициентінің мәні талданатын барлық кезең үшін 0,83 деңгейінде болады, бұл кәсіпорынның ұзақ мерзімді перспективада қаржылық тәуелдігі мен төлем қабілетсіздігін көрсетеді, сондай - ақ кәсіпорынның өз ақшасын еркін басқара алатынын, оны тиімді пайдалана алатынын көрсетеді. 0-20 ортасырда кризистік қаржылық тұрақтылығы жағдайын айтады.

Соңғы жылдардағы мәліметтерді қарастырып отырып, кәсіпорынға құрылымдық және корреляциялық талдау жасап өтетін болсақ. Төмендегі кестеде құрылымдық талдауы көрсетілген:

## Кесте 2

## «ЛОТТЕ Рахат» АҚ активтерін талдауы

Көрсеткіштер	2022 жыл		2023 жыл		Ауытқуы, тг		Өсу қарқыны, %
	Мың теңге	%	Мың теңге	%	Мың теңге	%	
1	2	3	4	5	6	7	8
Ақшалай қаражат және оның баламалары	267855	2,2	185645	5,8	-82210	3,6	69
Кредиттік ұйымдардағы қаражат	162	0,001	-	-	-162	-0,001	-
“Кері РЕПО” операциялары	35551	0,3	72029	2,3	36478	2	203
Орталық контрагенттік қаржылық активтері	11769455	97,2	2887637	90	-8881818	-7,2	25
Инвестициялық бағалы қағаздар	31889	0,3	66709	2,1	34820	1,8	209
Басқа жиынтық табыс арқылы әділ құнымен бағаланатын үлестік бағалы қағаздар	21	0,0001	21	0,0006	0	0,0005	100
Қауымдастығын компанияға салынған инвестициялар	125	0,001	107	0,003	-18	0,002	86
Ағымдағы корпоративтік	117	0,001	448	0,01	331	0,013	383



табыс салығы бойынша активтер				4			
Кейінге қалдырылған корпоративтік табыс салығы бойынша активтер	0,9	0,0000 1	1,3	0,00 01	0,4	-	1
Негізгі құралдар	1739	0,014	2540	0,08	801	0,066	146
Материалдық емес активтер	1616	0,0013	1638	0,05	22	0,49	101
Пайдалану құқығы түріндегі активтер	-	-	151	0,00 4	151	0,004	100
Берілген аванстар	362	0,000 1	435	0,01 5	73	0,014	120
Басқа активтер	815	0,001	1055	0,03	240	0,029	129
Барлығы	12109709	100	3208416	100	-8901293	-	26,49
Ескерту – [2] әдебиет негізінде автормен жасақталған							

Қорытындылай келе, ақшалай қаражат және оның баламалары 3,6 пунктке өскен, кредиттік ұйымдардағы қаражат 0,01 пунктке азайған, кері операциялары бойынша 2 пунктке артқан, орталық контрагенттердің қаржылық активтері 7,2 пунктке төмендеген. Инвестициялық бағалы қағаздар 1,8 пунктке артқан, басқа жиынтық табысы арқылы әділ құнымен бағаланатын үлестік бағалы қағаздар 0,0005 пунктке артқан, қауымдастығырылған компанияға салынған инвестициялар 0,002 пунктке артқан, ағымдағы корпоративтік табыс салығы бойынша активтер 0,013 пунктке артқан. Кейінге қалдырылған корпоративтік табыс салығы бойынша активтер өзгеріссіз қалған, негізгі құралдар 0,066 пунктке артқан материалдық емес активтер 0,49 пунктке артқан, пайдалану құқығы түріндегі активтер 0,004 пунктке артқан, берілген аванстар 0,014 пунктке өскен басқа активтер 0,029 пунктке өскен. Орталық контрагенттік қаржылық активтері акционерлік қоғамының активтерінің көп мөлшерін алып жатыр, одан кейінгі екінші орында ақшалай қаражат және оның баламалары.

Кесте 3

«ЛОТТЕ Рахат» АҚ корреляциялық талдауы

Көрсеткіштер	Y	X1	X2	X3
Y	1.00	0.9521	0.9513	0.9520
X1	0.9521	1.00	0.9959	0.9408
X2	0.9513	0.9959	1.00	0.9376
X3	0.9520	0.9408	0.9376	1.00
Ескерту – [3] әдебиет негізінде автормен жасақталған				

Мұндағы:

Y-Таза пайда X1-Активтер X2-Міндеттемелер X3-Маркетингтік шығындар.

Корреляциялық талдау бойынша мынандай қорытындыға келуге болады:

Активтер (X1) мен Таза пайда (Y) арасындағы корреляция коэффициенті 0.9521. Бұл олардың арасында жоғары оң байланыс бар екенін көрсетеді, яғни активтер өскен сайын таза пайда да өседі. Бұл компанияның активтерді тиімді пайдаланып отырғанын және олардың өсуі компанияның жалпы табыстылығына айтарлықтай әсер ететінін көрсетеді.

Міндеттемелер (X2) мен Таза пайда (Y) арасындағы корреляция коэффициенті 0.9513. Бұл да жоғары оң байланыс бар екенін көрсетеді. Бұл міндеттемелердің өсуі де таза пайдаға оң әсер ететінін білдіреді, бәлкім, міндеттемелер дұрыс басқарылған жағдайда қаржылық тұрақтылық пен өсім қамтамасыз етіледі.

Активтер (X1), Міндеттемелер (X2) және Маркетингтік шығындар (X3) арасындағы жоғары корреляция коэффициенттері олардың арасындағы тығыз байланысты көрсетеді. Бұл көрсеткіштердің бірі өскенде, басқалары да өсуі ықтимал екенін білдіреді.

Қорытындылай келе, статистикалық әдістерді қолдану кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалаудағы ең тиімді құралдардың бірі болып табылады. Олар кәсіпорынның қаржылық денсаулығын тереңірек түсінуге және оны нығайтуға қажетті шараларды жүзеге

асыруға мүмкіндік береді. Осылайша, дұрыс ұйымдастырылған қаржылық талдау кәсіпорынның ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге негіз болады. Құрылымдық талдау кәсіпорынның активтері мен пассивтерінің құрылымын зерттесе, корреляциялық талдау осы құрылымдық элементтердің өзара байланысын және олардың қаржылық тұрақтылыққа әсерін бағалайды. Компанияның қаржылық жағдайы жақсарып келеді, таза пайда мен түсім өсуде, бұл компанияның тиімді басқарылып отырғанын және оның нарықтағы жағдайының мықты екенін көрсетеді. Сонымен қатар, шығындар мен міндеттемелердің де өсімін бақылау қажет, бірақ жалпы көрсеткіштер компанияның өсу стратегиясы тиімді екенін көрсетеді. Бұл екі әдісті бірлесіп қолдану кәсіпорынның қаржылық денсаулығын кешенді бағалауға мүмкіндік береді. Корреляциялық талдау кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауда шешуші рөл атқарады. Ол әртүрлі көрсеткіштер арасындағы байланысты тереңірек зерттеуге және оларды басқару стратегияларын әзірлеуге көмектеседі. Осылайша, бұл әдіс кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту және ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін маңызды құрал болып табылады.

### Әдебиеттер тізімі

- 1 Тәжібаева Ж. О. Кәсіпорын қызметінің кешендік диагностикасы : оқу құралы-Алматы : New book, 2018.
- 2 Касымова А.Г., Темирбекова Л.А. Экономикалық талдау: оқу әдістемелік құрал.- Қарағанды, 2015
- 3 С. М. Мұханбетова – “Статистика”, 2011
- 4 «ЛОТТЕ Рахат» АҚ қаржылық есептілігі <https://kase.kz/>

### Аудитте заманауи цифрлық технологияларды қолдану

Ә.Қ. Саханов,

«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының 2-курс студенті  
[alimbek8778@icloud.com](mailto:alimbek8778@icloud.com),

Ғылыми жетекшісі: А.К. Мазина

«Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.м  
[mazina\\_ainur@mail.ru](mailto:mazina_ainur@mail.ru)

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Цифрландыру деректерді талдаудың дәлдігі мен тиімділігін жақсартып отырып, аудиторлық қызметтің барлық аспектілерін айтарлықтай өзгертеді. Мақалада аудитте цифрлық технологияларды қолдануды негізгі бағыттары, соның ішінде күнделікті процестерді автоматтандыру үшін бағдарламалық жасақтаманы пайдалану, үлкен деректерді талдау үшін жасанды интеллект (AI) интеграциясы және қаржылық операциялардың ашықтығын арттыру үшін блокчейн технологияларын енгізу талданды. Киберқауіпсіздік тәуекелдері, этикалық кережелерді сақтау және аудиторлардың біліктілігін үнемі арттыру қажеттілігі сияқты цифрландыру мәселелеріне ерекше назар аударылады. Сондай-ақ әлемдік тәжірибеде және Қазақстанда цифрлық технологияларды қолданудың табысты кейстері ұсынылды. Аудиттегі цифрландырудың нақтылықтары жинақталып, осы саланы одан әрі дамыту үшін ұсыныстар берілді.

Кілт сөздер: цифрландыру, аудит, цифрлық технологиялар, жасанды интеллект.

Цифрлық технологиялар аудиторлардың кәсіби қызметін тез өзгертуде. Процестерді автоматтандыру, үлкен деректерді талдау (Big Data), жасанды интеллектті (AI) пайдалану және блокчейн аудиторлық жұмыстың сапасы мен тиімділігін арттырудың жаңа мүмкіндіктерін ұсынады. Қазіргі жағдайда цифрлық трансформация бәсекелестік артықшылыққа ғана емес, сонымен қатар аудиторлық қызметтер нарығында өмір сүру қажеттілігіне айналады.

Бұл мақаланың мақсаты аудитте заманауи цифрлық технологиялардың қолданылуын және олардың аудиторлық рәсімдердің сапасына, дәлдігі мен ашықтығына әсерін талдау болып табылады. Тапсырмаларға мыналар кіреді: аудитте қолданылатын негізгі технологияларды зерттеу; цифрландырудың артықшылықтары мен сын-қатерлерін анықтау; аудиторлық практикада технологияларды қолданудың перспективалық бағыттарын анықтау.

Аудитті цифрландырудың негізгі технологиялары:

- Үлкен деректерді талдау. Үлкен деректер аудиторларға жасырын заңдылықтар мен ауытқуларды анықтауға мүмкіндік береді. Мысалы, нақты уақыттағы транзакцияларды талдау алаяқтық жағдайларын анықтауға көмектеседі. Мысалы, Deloitte компаниясының зерттеуі Big Data қолдану деректерді өңдеу уақытын 40% төмендететінін көрсетті[1].
  - Жасанды интеллект және машиналық оқыту. AI тәуекелдерді болжауға және анықтауға көмектеседі. Машиналық оқыту компанияның тарихи деректерін талдай алады және кассалық алшақтық немесе банкроттық қаупі сияқты ықтимал мәселелерді болжай алады.
  - Блокчейн технологиясы. Блокчейн деректердің толық ашықтығы мен өзгермейтіндігін қамтамасыз етеді. Мысалы, жеткізу тізбегінің аудитінде блокчейн әр қадамда құжаттардың түпнұсқалығын тексеруге мүмкіндік береді.
  - Бұлтты технологиялар. Бұлтты шешімдерді пайдалану аудитті икемді және қашықтағы етеді. Microsoft Azure сияқты бағдарламалар әлемнің кез келген нүктесінен деректерге қол жеткізе отырып, нақты уақыт режимінде аудит жүргізуге мүмкіндік береді.
  - Процестерді роботтандыру (RPA). RPA шоттарды салыстыру немесе есептерді дайындау сияқты күнделікті тапсырмаларды автоматтандырады. PWC мәліметтері бойынша, RPA енгізу операциялық шығындарды 30% - ға қысқартуға мүмкіндік берді[2].
- Аудиттегі цифрландырудың артықшылықтары
- Тиімділік пен дәлдікті арттыру. Технология клиенттердің аудит нәтижелеріне деген сенімін арттыру арқылы қателерді азайтады.

Аудит саласындағы цифрландыру тиімділікті арттыру, жұмыс сапасын жақсарту және шығындарды азайту үшін жаңа мүмкіндіктер ашады. Жасанды интеллект, үлкен деректер, бұлттық шешімдер және процестерді автоматтандыру сияқты заманауи технологияларды енгізу аудиторлық тәжірибенің дәстүрлі тәсілдері мен стандарттарын айтарлықтай өзгертеді. Аудиттегі цифрландырудың негізгі артықшылықтары:

Жұмыс жылдамдығы мен тиімділігін арттыру. Цифрландыру деректерді жинау және өңдеу, қаржылық құжаттарды салыстыру, транзакцияларды талдау және есептілікті қалыптастыру сияқты күнделікті тапсырмаларды орындауды айтарлықтай жылдамдатуға мүмкіндік береді. Процестерді роботтандыруға негізделген бағдарламалық жасақтаманы (RPA) қолдану көптеген стандартты процедураларды автоматтандыруға көмектеседі, бұл оларды орындауға кететін уақытты қысқартады.

Дәлдікті арттыру және қателерді азайту. Сандық құралдар операцияларды орындауда үлкен дәлдікті қамтамасыз етеді. Деректерді автоматтандырылған талдау бағдарламалары қателіктердің себебі болып табылатын адам факторын жоққа шығарады. Деректерді автоматты түрде салыстыру ақпаратты өткізіп жіберу немесе бұрмалау мүмкіндігін азайтады.

Аналитикалық мүмкіндіктерді жақсарту. Үлкен деректерді талдау (Big Data) және машиналық оқыту сияқты заманауи технологиялар аудиторларға тереңірек және егжей-тегжейлі талдау жасауға мүмкіндік береді. Олардың көмегімен деректердегі заңдылықтар мен ауытқуларды анықтауға болады, бұл қаржылық тәуекелдерді болжауға және ықтимал алаяқтықтарды анықтауға жаңа мүмкіндіктер ашады [3].

Ашықтық пен сенімділікті арттыру. Блокчейн сияқты цифрлық технологиялар аудиторлық процестерде ашықтықтың жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Барлық транзакциялар өзгермейтін және тексеруге болатын түрде жазылады, бұл деректерді манипуляциялаудың алдын алуға және аудит нәтижелеріне деген сенімді жақсартуға мүмкіндік береді.

Шығындарды оңтайландыру. Аудитті цифрландыру тексерулерді орындау шығындарын едәуір қысқартуға мүмкіндік береді. Бұлтты шешімдерді қолдану және бірқатар

тапсырмаларды автоматтандыру аудитордың физикалық қатысуын азайтады, деректерді өңдеу уақытын азайтады және қағаз құжаттарға деген қажеттілікті азайтады.

Икемділік және қол жетімділік. Бұлтты платформалар сияқты цифрлық технологиялар аудиторларға нақты уақыт режимінде деректерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін қашықтан жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Бұл әсіресе кеңселері бар халықаралық компаниялар үшін немесе физикалық қатысуы шектеулі болуы мүмкін пандемия жағдайында пайдалы.

Аудиттегі цифрлық технологиялардың рөлі.

Процестерді автоматтандыру. Цифрлық технологиялар аудитке дәстүрлі көзқарасты өзгертіп, оны автоматтандырады. Мысалы, процестерді роботтандыруға негізделген бағдарламалық жасақтаманы (RPA) пайдалану деректерді салыстыру сияқты күнделікті тапсырмаларды әлдеқайда жылдам және аз шығындармен орындауға мүмкіндік береді. Мысалы: PwC Қазақстан компаниясында RPA енгізу деректерді енгізу қателерін толығымен алып тастап, банктік операцияларды салыстыру міндеттерін орындау уақытын 10 сағаттан 1 сағатқа дейін қысқартты[2].

Деректерді талдауды жеделдету. Big Data технологиясының пайда болуымен аудиторлар үлкен көлемдегі ақпаратты өңдеуге арналған құралдарға қол жеткізді. Бұл нақты уақыт режимінде қаржылық операцияларды талдауға, ауытқуларды анықтауға және тәуекелдерді болжауға мүмкіндік береді."Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы аясында деректерді талдау құралдарын енгізу салық комитетіне 2023 жылы 2000-нан астам күдікті транзакцияларды анықтауға көмектесті[4]

Ашықтықты арттыру. Блокчейн деректердің ашықтығы мен сенімділігін қамтамасыз етудің маңызды құралына айналды. Оны аудитте пайдалану транзакция жазбаларын өзгеріссіз сақтауға мүмкіндік береді, бұл әсіресе жеткізу тізбегін тексеру және активтерді басқару үшін пайдалы. Мысалы, 2022 жылы қазақстандық пайдалы қазбалар өндіру компаниясы келісімшарттарды басқару үшін блокчейн енгізді. Бұл шарттар бойынша даулар санын 40%-ға қысқартуға мүмкіндік берді[5]

Жасанды интеллект (AI)көмегімен аналитиканы тереңдету. Аудиттегі AI болжамды модельдерді құру, қаржылық алаяқтықты анықтау және басқару шешімдерін оңтайландыру үшін қолданылады. Машиналық оқыту талдау модельдерін клиенттің бизнес ерекшеліктеріне бейімдеуге мүмкіндік береді. Мысалы, "Үлкен төрттік" компаниялары есеп берудегі сәйкессіздіктерді автоматты түрде анықтау үшін белсенді қолданады.Қазақстанда салық декларацияларын талдау үшін жасанды интеллектті қолдану бұзушылықтарды анықтау процесін автоматтандыруға көмектесті, бұл жалтаруға қарсы күрес есебінен салық жинауды 15% - ға арттырды [2].

Бұлтты технологияның икемділігі және қашықтан қол жетімділігі. Бұлтты платформалар аудиторларға әлемнің кез келген нүктесінен жұмыс істеуге, командаларды біріктіруге және деректерге нақты уақыт режимінде қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл әсіресе кеңселері бар трансұлттық компаниялар үшін өте маңызды.Қазақстандағы "Big4" компаниялары Microsoft Azure сияқты бұлтты шешімдерді белсенді пайдаланады, бұл аудиторлық топтарға қашықтан жұмыс режимінде де жобалармен бірлесіп жұмыс істеуге мүмкіндік береді.

Нормативтік талаптарға сәйкестікті қолдау. Нормативтік актілер санының өсуімен цифрлық технологиялар аудиторларға сәйкестікті сақтауға көмектеседі. Мамандандырылған жүйелер стандарттарға сәйкестігін автоматты түрде тексереді және ықтимал ауытқуларды тіркейді. Мысалы, Қазақстанның салық аудитінде мониторингтің автоматтандырылған жүйесін енгізу есептіліктегі бұзушылықтар санын едәуір азайтуға мүмкіндік берді.2023 жылы Қазақстанда банктердің аудиті үшін стандарттарға сәйкестікті бағалаудың автоматтандырылған жүйесін енгізу кредиттік операцияларда бұзушылықтардың 120 жағдайын анықтауға мүмкіндік берді [4]

Адам факторының қаупін азайту. Адам факторынан туындаған қателіктер аудит сапасына айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Цифрлық технологияларды пайдалану бұл тәуекелдерді азайтады, өйткені көптеген процестер толығымен автоматтандырылған.Қазақстанның ірі аудиторлық компанияларының бірінде есептерді дайындаудың автоматтандырылған жүйесін

қолдану адами факторға байланысты бұрын туындаған қателіктердің 90% - дан астамын жоққа шығарды.

Шығындарды азайту. Цифрландыру қолмен жұмыс көлемін және тапсырмаларды орындауға қажетті уақытты азайту арқылы аудит шығындарын азайтуға мүмкіндік береді. Халықаралық аудиторлық компанияның Қазақстандық филиалында ERP енгізу пайдаланудың бірінші жылында ірі кәсіпорындардың аудитіне арналған шығыстарды 20% - ға қысқартуға мүмкіндік берді

Аудиттегі цифрлық технологиялардың рөлі тек процестерді автоматтандыруда ғана емес, сонымен қатар аудиторлық тапсырмалардың сапасын, сенімділігі мен жылдамдығын арттыруда. Бұл технологиялар аудиторларға күрделі аналитикалық міндеттерге назар аударуға көмектеседі, бұл саланың дамуына айтарлықтай үлес қосады.

Қазақстанда аудитті қоса алғанда, түрлі салаларда цифрлық технологиялар белсенді енгізілуде. Маңызды мысалдардың бірі салықтық және кедендік әкімшілендіруді цифрлық трансформациялауға бағытталған бизнес үшін бірыңғай цифрлық жүйені құру бастамасы болып табылады.

Бұдан басқа, "Цифрлық Қазақстан" бағдарламасы шеңберінде мемлекеттік қызметтер мен процестерді цифрландыру жөніндегі жобалар іске асырылуда, бұл мемлекеттік аудиттің ашықтығы мен тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Атап айтқанда, қаржылық операцияларды бақылау және бақылау үшін электрондық құжат айналымы жүйелері мен автоматтандырылған платформалар енгізілуде [5].

Сондай-ақ, цифрлық технологияларды қолдана отырып, ішкі аудитті дамыту бойынша әрекеттерді атап өткен жөн. PwC сияқты компаниялар түрлі зерттеулер жүргізеді және тәуекелдерді басқару қызметтерінің цифрлық трансформацияға дайындығын арттыруға көмектесетін мінез-құлық үлгілерін ұсынады.

Цифрландыру аудитті дамытудың міндетті кезеңіне айналуға. Технологиялар процестердің тиімділігі мен ашықтығын арттыруға көмектеседі, бірақ киберқауіпсіздік, нормативтік реттеу және кадрларды даярлау мәселелерін шешуді талап етеді. Заманауи технологияларды енгізетін аудиторлық компаниялар ұзақ мерзімді перспективада бәсекелестік артықшылықтарға ие болады.

### Әдебиеттер тізімі

1. Deloitte. Big Data in Audit: Efficiency and Accuracy. – [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)
2. PwC Қазақстан. Исследование трансформации внутреннего аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/kz/ru/publications/publications-new/internal-audit-transformation-study.html>.
3. Иванов И. А. Проблемы кибербезопасности в цифровой экономике // Финансовые исследования. – 2021. – № 5. – С. 34–45.
4. Министерство финансов РК. Отчет о цифровизации аудита в Казахстане. – <https://www.minfin.kz>
5. Новую единую цифровую систему для бизнеса создадут в Казахстане <https://profit.kz/news/66538/>.

## Сауда ұйымдарындағы кірістер және шығыстарының есебі мен талдауының ерекшеліктері

Темирбекова Л.А.<sup>1</sup>, Боранбай Д. Қ.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Э.ғ.м., «Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы,

<sup>2</sup>«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасы бойынша 3 курстің білім алушысы

Аңдатпа: Сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстардың есебі мен талдауы - бұл қаржылық есептіліктің маңызды аспектілерінің бірі, себебі ол ұйымның қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Сауда саласындағы ұйымдар, әсіресе бөлшек сауда мен көтерме сауда, кірістер мен шығыстардың динамикасын бақылап, олардың арасында пайда болатын айырмашылықты талдауды қажет етеді. Бұл жұмыста сауда ұйымдарының кірістерінің қалыптасу көздері мен олардың құрылымы, сондай-ақ шығыстардың есебін жүргізу әдістемесі қарастырылды. Сонымен қатар, кірістер мен шығыстарды талдау арқылы ұйымның қаржылық нәтижелерін бағалау және тиімділік көрсеткіштерін есептеу тәсілдері сипатталған. Сауда ұйымдарының қаржылық есептілігі мен оның элементтері, соның ішінде тауарлардың сатылуы, қызметтер көрсету, шығындардың түрлері, салықтық міндеттемелер және басқа да экономикалық көрсеткіштер бойынша есептік жүргізу әдістемелері зерттелді. Сауда ұйымдарының тиімді қызметін қамтамасыз ету үшін кірістер мен шығыстарды есептеу мен талдау үдерісін оңтайландыру мен автоматтандыру қажеттілігі туралы тұжырым жасалған.

Кілт сөздер: Сауда ұйымдары, кірістер, шығыстар, қаржылық есеп, талдау, тиімділік, сату, шығындар, салықтық міндеттемелер, қаржылық нәтижелер, есептілік.

Қазіргі экономикалық жағдайларда сауда ұйымдары экономиканың маңызды салаларының бірі болып табылады. Бұл ұйымдар қоғамдық тұтынуды қамтамасыз ету үшін түрлі тауарлар мен қызметтерді ұсынады, және олардың қаржылық тұрақтылығы мен дамуы жалпы ұлттық экономикаға айтарлықтай әсер етеді. Сауда ұйымдарының қаржылық нәтижелерін анықтайтын негізгі көрсеткіштердің бірі - кірістер мен шығыстар. Осы көрсеткіштерді дұрыс есептеу мен талдау сауда ұйымдарының тиімділігін арттыру, қаржылық стратегияларын түзету және қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін аса маңызды болып табылады.

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есептеу мен талдау ерекшеліктері көптеген факторларға тәуелді. Бұл жерде сату көлемі, қызмет көрсету бағалары, тауарлардың өзіндік құны, өндіріс шығындары, салықтар мен басқа да экономикалық факторлар үлкен рөл атқарады. Сауда ұйымдарының кірістерін және шығыстарын дұрыс есептеу мен талдау әдістемелері оларды басқару процесінде маңызды шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Кірістер мен шығыстарды есептеу тәсілдерінің нақты ұйымдастырушылық және экономикалық жағдайларға сәйкес болуы, сонымен қатар олардың бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептіліктегі көрінісі, сауда ұйымының тиімді басқаруын қамтамасыз етеді.

Бұдан басқа, қаржылық талдау мен есептіліктің сапасы мен толықтығы ұйымның сыртқы инвесторлар мен кредиторлар алдындағы имиджіне әсер етуі мүмкін. Сондықтан да сауда ұйымдарының қаржылық есептілігі мен оны талдаудың маңызы артып келеді. Сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды талдау осы ұйымдардың қаржылық жағдайын айқындап, олардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату үшін қажетті ақпаратты береді.

Осыған байланысты, сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау мәселелері қазіргі кезде өте өзекті. Бұл мәселе қазіргі экономикалық жағдайға бейімделген басқару әдістерін әзірлеу үшін маңызды, себебі ол ұйымдардың ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Сауда ұйымдарының кірістері мен шығыстарын есептеу мен талдау әдістері әртүрлі болып келеді. Бұған салықтық жүйелердің өзгерісі, инфляция деңгейі, тұтынушылардың сұранысы

мен ұсынысы сияқты сыртқы факторлар әсер етуі мүмкін. Осы себепті сауда ұйымдарының кірістері мен шығыстарының есебі үнемі өзгеріп отыратын экономикалық жағдайларға бейімделуі қажет. Кірістер мен шығыстардың дұрыс есептелуі сауда ұйымдарының қаржылық нәтижелерінің дәлдігін қамтамасыз етеді, ал оның негізінде қабылданатын басқарушылық шешімдер ұйымның экономикалық тұрақтылығын сақтауға және оның дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді [1].

Есептің негізгі элементтері - тауарлар мен қызметтерді сату, шығындарды есептеу, салықтар мен басқа да міндетті төлемдер, сату тиімділігін бағалау, тұтынушы сұранысының өзгерістері, бәсекелестік жағдайы және ұйымның ішкі тиімділігін арттыру жолдары - сауда ұйымдарының қаржылық есептілігіндегі маңызды көрсеткіштер болып табылады. Сонымен қатар, ұйымдар шығындарды оптимизациялау мен пайда алу жолдарын қарастыра отырып, өздерінің маркетингтік стратегияларын тиімді жүзеге асыруы керек.

Қазіргі уақытта көптеген сауда ұйымдары автоматтандырылған жүйелер мен бағдарламаларды пайдалана отырып, өздерінің кірістері мен шығыстарын есепке алады, бұл процесті жеңілдетеді және қателіктердің санын азайтады. Алайда, тиімді талдау жасау үшін тек сандық мәліметтерді ғана емес, сонымен қатар ұйымның ішкі және сыртқы нарықтағы жағдайларын да ескеру қажет.

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу мен талдаудың тиімді жүргізілуі қаржылық тұрақтылықтың негізі болып табылады. Бұл ұйымдардың қаржылық жағдайын бақылап, оны жақсартуға бағытталған шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Талдаудың дұрыс ұйымдастырылуы, сауда ұйымдарының өз қызметтерін жоспарлауда және болашақтағы нарықтық өзгерістерге бейімделуде маңызды рөл атқарады.

Осы ғылыми мақаланың мақсаты - сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстардың есебі мен талдауының ерекшеліктерін қарастыру, осы мәселеге қатысты теориялық және практикалық аспектілерді зерттеу. Бұл зерттеу сауда ұйымдарының қаржылық жағдайын дұрыс бағалауға, тиімді басқару шешімдерін қабылдауға және ұйымның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмек көрсетуі тиіс.

Сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды есепке алу мен талдау мәселелеріне қатысты бірнеше ғалымдар мен зерттеушілер өздерінің жұмыстарын арнаған. Осы тақырыпқа қатысты зерттеулерде әртүрлі аспектілер қарастырылған, бірақ бұл мәселелер әлі толық зерттелмеген және шешімдерін күткен сұрақтар бар.

Симонова Л.М. (2020) өзінің жұмысында маркетингтік стратегияларды тиімді қолдану арқылы сауда ұйымдарының кірістерін арттыру жолдарын зерттеген. Ол сауда ұйымдарының кірістеріне маркетингтік шығындар мен стратегиялардың әсерін көрсетіп, осы факторлардың қаржылық нәтижелерге қалай ықпал ететінін қарастырған [2].

Сидорова И.В. (2022) зерттеуінде цифрландыру және автоматтандыру процесінің сауда ұйымдарының кірістерін бағалаудағы рөлін талдады. Цифрлық технологияларды енгізудің тиімділігі мен автоматтандырылған есеп жүйелерінің сауда ұйымдарына қандай пайда әкелетінін атап өтті. Бұл зерттеулер жаңа технологиялар мен ақпараттық жүйелердің шығыстар мен кірістерді басқарудағы маңыздылығын көрсетті [3].

Павлов А.В. (2021) нарықтағы сұраныс пен ұсыныс өзгерістерінің сауда ұйымдарының қаржылық нәтижелеріне әсерін зерттеп, тұтынушылық сұраныстың кірістерге қалай әсер ететінін талдады. Ол әсіресе экономикалық тұрақсыздық жағдайларында сауда ұйымдарының кірістері мен шығыстарын тиімді басқарудың маңызды екенін атап өтті [4].

Куликов И.А. (2020) қаржылық дағдарыс кезінде сауда ұйымдарының шығындарын оңтайландыру және табысты сақтау әдістеріне көңіл бөлді. Ол шығыстарды тиімді басқару арқылы қаржылық тұрақтылықты сақтау жолдарын қарастырды, сонымен қатар қаржылық дағдарыс кезеңінде шығыстарды қалай дұрыс есептеу қажеттігін зерттеді [5].

Бұл зерттеулердің барлығы сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есептеу мен талдаудың әртүрлі аспектілерін қарастырады, бірақ кейбір мәселелер, әсіресе шығындарды оңтайландыру мен кірістерді арттыру жолдары әлі де толық зерттелмеген болып табылады.

Бұл зерттеудің негізгі мақсаты – сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау ерекшеліктерін зерттеу, олардың қаржылық тұрақтылыққа, тиімділікке және дамуға әсерін анықтау. Сауда ұйымдары үшін бұл тақырыптың өзектілігі мен маңызы жоғары, өйткені ұйымдардың табыстылығын қамтамасыз ету және шығындарды басқару үшін тиімді есеп пен талдау жүйесі қажет.

Зерттеу барысында әртүрлі әдістер қолданылды, оның ішінде библиографиялық талдау, салыстыру, жүйелі талдау, негізгі мәселелерді айқындау және мүмкін шешімдер ұсыну әдістері болды. Сонымен қатар, кірістер мен шығыстарды зерттеу барысында статистикалық деректерді талдау, қаржылық көрсеткіштерді салыстыру және нарықтық жағдайды ескере отырып, шығындарды оңтайландыруға арналған әдістемелер де қолданылды.

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау басқарушылық шешімдер қабылдауда маңызды құрал болып табылады. Бұл процесс ұйымның жалпы қаржылық стратегиясын құруға мүмкіндік береді және оның тиімділігін арттырады. Кірістерді есепке алу жүйесі сауда ұйымдарының әр түрлі көздерінен алынатын табыстарды дұрыс есептеп, оларды бірегей жүйеде құрылымдауға мүмкіндік береді. Ал шығыстарды есепке алу ұйымның шығындарын талдауға, қай шығындар тиімсіз екенін анықтауға және оларды оңтайландыруға көмектеседі.

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды дұрыс есептеу және талдау кәсіпорынның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін маңызды. Кірістерді есепке алу жүйесі кәсіпорынның табысын көруге, оны максимизациялауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, шығыстарды талдау ұйымға оларды жоспарлауға, бақылауға және басқаруға көмектеседі, бұл өз кезегінде қызмет көрсету сапасын арттыруға, шығындарды азайтуға және тиімділікті жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау ерекшеліктерін көрсету үшін төменде 1 кесте ұсынылды. Бұл кесте кірістер мен шығыстардың негізгі категорияларын, оларды есепке алу әдістерін және талдаудың негізгі бағыттарын қамтиды.

Кесте 1

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу әдістері

№	Категория	Есепке алу әдістері	Талдаудың негізгі бағыттары
1	Кірістер	-Сауда операцияларынан түскен табысты есепке алу	- Табыс көздерін талдау (сұраныс, ассортимент, баға саясаты)
		- Қызмет көрсету бойынша кірістер	- Кіріс көлемінің өзгерісі мен сұранысқа әсерін бағалау
2	Шығыстар	- Тауарларды сатып алу шығындарын есепке алу	- Шығындарды түрлері бойынша талдау (тұрақты/айнымалы)
		- Жалақы мен әлеуметтік шығындарды есепке алу	- Қорлар мен тауар айналымының тиімділігін бағалау
3	Жалпы әкімшілік шығындар	- Басшылық пен әкімшілік қызметтердің шығындарын есепке алу	- Әкімшілік шығындарды бақылау және оңтайландыру
4	Маркетинг шығындары	- Жарнама, жарнамалық акциялар мен науқандар	- Маркетингтік шығындардың тиімділігін талдау



		шығындарын есепке алу	
5	Құрал-жабдықтар мен амортизация	- Құрал-жабдықтардың амортизациясын есепке алу	- Амортизацияның әсерін және негізгі құралдардың тиімділігін талдау
6	Салықтықшығындар	- Салықтарды есептеу және оларды жазу	- Салық жүктемесінің өзгерісі мен оның қаржылық нәтижелерге әсері
7	Кірістер мен шығыстарды жоспарлау және бақылау	- Шығыстарды жоспарлау және бюджетті қадағалау	- Шығындарды жоспарлау мен бюджеттік бақылаудың тиімділігін бағалау
8	Қаржылық көрсеткіштерді талдау	- Кіріс пен шығыстардың қаржылық көрсеткіштерін есепке алу	- Қаржылық көрсеткіштердің салыстырмалы талдауы мен болжамды бағалау

«ABC Trade» ЖШС – бөлшек саудамен айналысатын компания. Компанияның негізгі қызметі тұрмыстық тауарларды сату болып табылады. 2023 жылы компанияның қаржылық нәтижелерін талдау барысында оның кірістер мен шығыстар зерттелді (2 кесте).

Кесте 2

Кірістер мен шығыстар есебі бойынша деректер

№	Көрсеткіш	Сомасы (млн теңге)	Ескертулер
1	Жалпы кірістер	150.0	Тауарларды сатудан түскен табыс
2	Шығыстар		
2.1	Тауарларды сатып алу шығындары	80.0	Негізгішығындар
2.2	Логистика шығындары	10.0	Тауарлардытасымалдау
2.3	Жалға алу ақысы	20.0	Сауда нүктелерінің ғимараттарын жалға алу
2.4	Коммуналдық төлемдер	5.0	Электр энергиясы, су, жылыту
2.5	Жалақы шығындары	15.0	Қызметкерлердің жалақысы
2.6	Жарнама және маркетинг	5.0	Жарнама және науқандар
	Барлығы:	135.0	
3	Пайда (кірістер - шығыстар)	15.0	

Шығыстардың негізгі бөлігін (59%) тауарларды сатып алу шығындары құрайды. Логистика мен жалға алу шығындары жалпы шығыстардың 22%-ын алады.

Жалпы кіріс – 150 млн теңге, таза пайда – 15 млн теңге. Бұл жалпы кірістің 10%-ын құрайды. Мұндай маржа сауда ұйымдары үшін қалыпты, бірақ одан жоғары көрсеткіштерге жету үшін шығыстарды тиімдірек басқару қажет.

Негізгі тәуекелдер:

Логистика шығындарының өсуі компания табысына кері әсер етуі мүмкін.

Жалақы шығындары тұрақты болғанымен, инфляция олардың өсуіне әкелуі ықтимал.

Төменде 3 кестеде «ABC Trade» ЖШС 2023 шығындар құрылымына зерттеу жүргізілді.

Зерттеу барысында, сауда ұйымдарының көпшілігі шығыстарды басқаруға жеткілікті назар аудармайтыны және бухгалтерлік есепті жалпылама жүргізетіні анықталды. Бұл кейде

шығындардың жоғарылауына және ұйымның қаржылық жағдайының нашарлауына әкеледі. Осыған байланысты, кәсіпорындардың шығыстарды тиімді басқару үшін нақты әдістемелер мен құралдарды қолдануы қажет.

Кесте 3

Шығыстарқұрылымы зерттеу (%)

Көрсеткіш	Сомасы (млн.теңге)	Үлес (%)
Тауарларды сатып алу	80.0	59%
Логистика	10.0	7%
Жалғаалу	20.0	15%
Коммуналдық төлемдер	5.0	4%
Жалақы	15.0	11%
Жарнама	5.0	4%
Барлығы	135.0	100%

Зерттеу барысында анықталған тағы бір мәселе – сауда ұйымдарындағы басқарушылық есептің негізгі аспектілері заңды тұрғыдан толық реттелмеген. Бұл мәселелерді шешу үшін, әр ұйымның өз жағдайына бейімделген, нақты құрылым мен басқару жүйесін әзірлеу қажет.

Сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау жүйесінің тиімділігі ұйымның қаржылық нәтижелеріне тікелей әсер етеді. Дұрыс есеп және талдау жүйесі арқылы кәсіпорындар шығындарды оңтайландырып, пайда мөлшерін арттыра алады. Сауда ұйымдарының табысты жұмыс істеуі үшін шығыстарды дұрыс жоспарлау және бақылау, сондай-ақ нарықтық жағдайды ескере отырып, кірістерді басқару өте маңызды.

Қазіргі кезде сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдаудың жүйелі түрде дамуы қажет, өйткені бұл бизнес-процестерді тиімді ұйымдастыруға және ұйымның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Қорытындылай келе, сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдау жүйесінің тиімділігі ұйымның қаржылық нәтижелеріне тікелей әсер етеді. Дұрыс есеп және талдау жүйесі арқылы кәсіпорындар шығындарды оңтайландырып, пайда мөлшерін арттыра алады. Сауда ұйымдарының табысты жұмыс істеуі үшін шығыстарды дұрыс жоспарлау және бақылау, сондай-ақ нарықтық жағдайды ескере отырып, кірістерді басқару өте маңызды.

Қазіргі кезде сауда ұйымдарында кірістер мен шығыстарды есепке алу және талдаудың жүйелі түрде дамуы қажет, өйткені бұл бизнес-процестерді тиімді ұйымдастыруға және ұйымның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Smirnov A.V. Retail Trade Management: Concepts and Practices. Moscow: Finance and Statistics, 2020.
2. Симонова Л.М. Маркетингтік стратегиялардың сауда ұйымдарының кірістеріне әсері. - 2020.
3. Сидорова И.В. Цифрландыру және автоматтандыруның сауда ұйымдарындағы қаржылық нәтижелерге әсері. - 2022.
4. Павлов А.В. Сауда ұйымдарындағы кірістер мен шығыстарды басқару. - 2021.
5. Куликов И.А. Қаржылық дағдарыс жағдайында шығыстарды басқару және табысты сақтау. - 2020.

## Квазимемлекеттік сектор активтерін басқару тиімділігінің мемлекеттік аудиті

А.Ш. Тұрсынбай

ГА-41к-21 тобының студенті

tursynbay.akniet@bk.ru

Ғылыми жетекшісі: Хишаева Ж.Т.

Бухгалтерлік есеп және аудит кафедрасының қауымдастырылған профессоры, э.ғ.к.

Zhanat-t2007@mail.ru

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

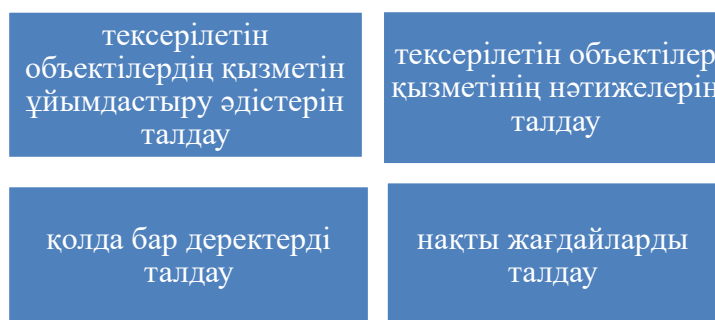
Түйіндеме: Жаһандық экономикадағы және ішкі экономикалық жағдайдағы елеулі өзгерістерге байланысты, оларды оңтайлы пайдалану және кірісті ұлғайту мақсатында активтерді басқару тиімділігін бағалау қажеттілігін тудырады. Экономикалық тұрақсыздық пен мемлекеттік бюджеттердің шектелуі жағдайында мемлекеттік активтерді тиімді басқару маңызды мәнге ие болады. Активтерді басқаруды оңтайландыру мемлекеттік кірістердің өсуіне ықпал етуі мүмкін, бұл өз кезегінде ұлттық экономиканың дамуын және халықтың өмір сүру деңгейін көтеруді қолдайды. Осы салада мемлекеттік аудит жүргізу басқаруды жақсарту үшін мүмкіндіктерді анықтап қана қоймай, республикамыздың жалпы экономикалық тиімділігін арттыруға ықпал етеді, бұл қарастырылып отырған мақаланың маңыздылығын көрсетеді.

Кілт сөздер: тиімділік аудиті, мемлекеттік активтер, квазимемлекеттік сектор, активтерді басқару, бағалау

Активтерді басқару тиімділігінің мемлекеттік аудиті акционерлік қоғамдардың қызметін бақылау жөніндегі мемлекеттік органдар алдына қоятын маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Бұл тұрғыда ел экономикасындағы «Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры Қазақстан экономикасындағы маңызды рөліне байланысты. Қор мұнай-газ, металлургия, көлік және басқа салалардағы еншілес компанияларды қоса алғанда, елдің ең ірі активтерін басқарады. Осыған байланысты қордың активтерін басқарудың тиімділігі туралы мәселе ерекше өзекті болып отыр. Нарықтық экономиканың қазіргі жағдайында, егер ол жақсы қаржылық жағдайға және қаржылық тұрақтылыққа ие болса, ұлттық компания тиімді жұмыс істейді деп санауға болады. Мұндай көрсеткіштер мүліктің сипаты мен сапасымен, салынған капиталдан алынатын кірістің мөлшерімен, сондай-ақ мүліктік әлеуетті оңтайлы пайдаланумен анықталады. Ұлттық компанияның басшылығы активтерді тиімді басқара алуы үшін олардың мәнін, сипаттамаларын және негізгі түрлер арасындағы айырмашылықтарды түсіну қажет. Сондай-ақ, компанияның қаржылық жағдайына, оның нарықтағы жағдайына, несиелік қабілеттілігіне және бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін активтерді басқару саясатын дұрыс қалыптастыру және жүзеге асыру үшін активтердің компания ішінде қалай қозғалатынын түсіну маңызды. Өз қызметінің тиімділігін қамтамасыз ету үшін ұлттық компаниялар активтерді тиімді басқаруды жүзеге асыруға мәжбүр. Алайда, осы мақсатқа жету үшін қандай да бір іс-шараларды өткізбес бұрын, кәсіпорын активтерінің экономикалық категория ретіндегі мәнін нақты түсіну қажет. Әдебиеттерге шолу қазіргі уақытқа дейін отандық және шетелдік әр түрлі авторлардың еңбектерінде кәсіпорын активтері санаты жан-жақты зерттелмегенін атап өткен жөн. Бұл тұжырымдаманың көптеген анықтамалары бар, бірақ бірыңғай тәсіл жоқ. Әр автор өзінің түсіндіруінде ең маңызды деп санайтын маңызды сипаттамаларды көрсететіні де тән. Осыған байланысты «кәсіпорын активтері» категориясын әлеуметтік-экономикалық қатынастар түрінде болатын дерексіз ұғым ретінде түсіндіруге болады. Капитал өзінің өндірістік түрінде ұлттық компанияның активтерін білдіреді. Активтер (лат. *aktivus*-белсенді) материалдық, материалдық емес және қаржылық құндылықтар мен мүліктік құқықтар түрінде ұсынылған Ұлттық компанияның барлық мүлкін оның құрамы мен орналасуы бөлігінде құндық мәнде көрсетеді. Ұлттық компанияның активтерін басқару - бұл

қолма-қол ақшаны, тауарлық қалдықтарды, материалдар мен шикізатты, дебиторлық берешекті және активтердің басқа түрлерін басқаруды қамтитын кешенді міндет. Ұлттық компанияның активтерін тиімді басқару максималды пайда табуды көздейді. Пайда тауар бойынша барлық тәуекелдер контрагентке (тауарды сатып алушыға) өткеннен кейін алынған болып саналады. Тауарды жөнелту неғұрлым көп болса, пайда соғұрлым жоғары болады. «Ұлттық компанияларды сенімгерлік басқару» ұғымын түсіндіруді қарастырыңыз. Питер Э. сияқты отандық және шетелдік авторлардың көптеген жұмыстары осы тұжырымдаманы зерттеуге арналған. Американдық экономист Шарп в. активтерді басқару жаһандық мәселені білдіреді деп есептеді, яғни стратегияны басқару, барлық функцияларды стратегияда қойылған міндеттерге сәйкес келетін түрге келтіру. Сонымен қатар, Роуз П. бұл қызмет кез-келген қаржылық тәуекелді азайту, маржаны ұлғайту және осы ірі ұйымдар өз міндеттемелері бойынша төлей алатындай етіп бәрін жасау үшін теңдестірілген деп санайды. Активтерді басқару - бұл ұлттық компанияның меншікті және тартылған қаражатты тиімді (минималды тәуекелмен) орналастыру жөніндегі қызметі. Көптеген басқа елдер құндылықты басқаруды құруға тырысады. Ол компания иесі үшін оның мақсаты құндылықтарды басқару болып табылады. Бұл бағытты екі ірі консалтингтік компания белсенді дамытуда. Бұл тәжірибе туралы ақпарат Раппопорт А. «акционерлер үшін құндылық құру» және Стюарт Б. «құнды іздеу» еңбектерінде көрсетілген. Бұл тұжырымдама алғаш рет Д. Мактагарттың «құн императиві» кітабында атап өтілді. Автор Marakon Associates компаниясының негізін қалаушы болып табылады, ол өзінің негізгі қызметін 3-х басқару консалтингі деп аталатын басқарудың жоғары деңгейлі қызметтеріне бағыттады. Бүгінгі таңда бұл тәжірибе барлық жерде қолданылады, оның компаниялардың көлемінде шегі жоқ. Шетелдік авторлар Ганти А., Мюррей к., Бир к. ұлттық компанияның активтерін басқару ұйымның қаржылық менеджментінің негізгі элементтерінің бірі болып табылатындығы атап өтілді. Оның мәні Белсенді және тиімді дамуға ықпал ететін компанияның активтері мен міндеттемелерінің негізгі баптарының көлемі мен құрылымын анықтау болып табылады. Дегенмен, динамикалық сыртқы және ішкі орта кәсіпорын активтерін басқару процесінің тұрақсыздығына әкеледі, нәтижесінде тұрақты зерттеулер мен негізгі іс-шараларды қосымша пысықтау қажет. Шетелдік ғалымдардың да, отандық ғалымдардың да жұмысын талдай отырып, мынаны айта аламыз: біздің көршілеріміз нақтылауды, нақтырақ және компа анықтаманы қалайды. Біздің өкілдеріміз жағдайында жағдай керісінше. Активтерді басқаруды кең ауқымда қарастырамыз. Айтылған ұстанымдарға сүйене отырып, бағалау кезінде негізгі триггерлер тәуекелдер болуы керек. Л.З. Бейсенованың пікірінше, ұлттық компаниялардың активтерін басқару - бұл максималды тиімділік пен рентабельділікке қол жеткізу үшін ұлттық компаниялардың активтерін пайдалануды жоспарлауды, ұйымдастыруды және бақылауды қамтитын процесс. Ол стратегиялық жоспарлауды, қаржылық талдауды, тәуекелдерді басқаруды және қаржылық есептілікті бақылауды қамтиды. Ұлттық компаниялардың активтерін басқару тиімділігінің аудиті - бұл активтерді басқарудың қаншалықты тиімді жүзеге асырылатындығын және оның қойылған мақсаттарға қаншалықты сәйкес келетіндігін бағалайтын процесс. А.Б. Зейнелгабдиннің пікірінше, активтерді басқару тиімділігінің аудиті компанияға өз активтерін қаншалықты тиімді пайдаланатынын анықтауға және активтерді басқаруды жақсарту мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді, бұл өнімділіктің жоғарылауына, шығындардың төмендеуіне және компанияның қаржылық нәтижелерінің жақсаруына әкелуі мүмкін. Менің ойымызша, ұлттық компанияның активтерін басқару-бұл мемлекеттік компанияның мүлкін басқару әдістері мен принциптерінің жүйесі, сондай-ақ сыртқы және ішкі ортаны (факторларды) ескере отырып, осындай активтерге қатысты басқару шешімдерін қабылдау процесі. Негізгі стратегиялық мақсат - компания активтерінің көлемін ұлғайту, тұтастай алғанда бизнестің құнын арттыру. Активтердің құрылымы, ең алдымен, Ұлттық компания мүлкінің ұтқырлық деңгейін сипаттайды, сонымен қатар бұл ұтқырлықтың қандай элементтерге байланысты қамтамасыз етілетінін, төмендейтінін немесе жоғарылайтынын анықтауға мүмкіндік береді. Мұның бәрі ұлттық компанияның қаржылық жағдайын және оларды жақсарту мүмкіндіктерін бағалау үшін үлкен маңызға ие. Зерттеу материалдары мен

әдістері квазимемлекеттік сектордың активтерін басқару тиімділігі ұғымын анықтауға, оның мазмұнын жалпылауға, сондай-ақ оның нәтижелерін талдауға және бағалауға арналған тәсілдерді талдау және синтездеу болып табылады[1]. Ұлттық компаниялардың активтерін басқару тиімділігі аудитінің әдіснамалық аспектілері ол белгілеген өкілеттіктерді іске асыру барысында ұлттық заңнамалық актілердің, квазимемлекеттік сектордың қызметін белгілейтін және реттейтін халықаралық және ұлттық стандарттардың жиынтығын білдіретін Қазақстан Республикасы ұлттық компанияларының активтерін басқару саласындағы негізгі әдіснамалық актілер мен қағидаларға негізделеді. Нәтижелер және талқылау кез-келген мәселені анықтау үшін, ең алдымен, терминологияны жүйелеу және нақтылау қажет. Ұлттық компаниялардың активтерімен байланысты Процесс ерекшелік емес. Бұл тиімділік пен сауатты басқаруға байланысты. Ұлттық компания активтерінің жекелеген түрлерін олардың негізгі белгілері бойынша жіктелуіне сәйкес толығырақ қарастырайық. Қызмет ету формасы бойынша активтердің үш негізгі түрі бөлінеді - материалдық, материалдық емес және қаржылық. Материалдық активтер материалдық нысаны бар ұлттық компанияның мүлкілік құндылықтарын сипаттайды. Инвестициялық активтер ұлттық компанияның инвестициялық қызметін жүзеге асырумен байланысты мүлкілік құндылықтарының жиынтығын сипаттайды. Ұлттық компанияның инвестициялық активтерінің құрамына: аяқталмаған құрылыс, ұзақ мерзімді қаржылық салымдар, қысқа мерзімді қаржылық салымдар кіреді. Ұлттық компанияның активтерін басқару тиімділігін тексеруде қолданылатын барлық әдістерді екі негізгі блокқа бөлуге болады: сауалнама әдістері және аналитикалық әдістер. Ұлттық компанияның активтерін басқару тиімділігі аудитінің жалпы әдістемесі 1-суретке сәйкес төрт аналитикалық блокты қамтиды.



Сурет 1. Ұлттық компанияның активтерін басқару тиімділігі аудитінің жалпы әдістемесі.  
Е с к е р т у - автор ISSAI 100 негізінде құрастырған [2].

Алдын ала анықталған тексеру мақсаттарына сәйкес бір немесе бірнеше сараптама бағыттарын таңдауға болады. Әдетте, тексерілетін ұйымдар қызметінің құрылымын зерттеу тиімділікті бағалау шеңберінде қадағалау іс-шарасын өткізудің бастапқы кезеңі болып табылады. Осылайша, отандық кәсіпорындардың процедуралық басқаруын қадағалау жүйесі бастапқы жоспардан бастап мемлекеттік аудит ресурстарын тартуға дейінгі бағалау процестерінің сапасына, бейтараптылығына және сенімділігіне кепілдік беретін заңдарды, әлемдік стандарттар мен нұсқаулықтарды қамтиды. Шетелдегі мемлекеттік объектілер қызметінің тиімділігіне аудит жүйесі кешенді болып табылады және бюджет қаражатын пайдалану аудитін ғана емес, сонымен қатар мемлекеттік объектілердің қызметін де қамтиды. Қазақстанның жоғары аудиторлық палатасы мемлекеттік активтерді пайдалану тиімділігін тексеру шеңберінде тұтастай алғанда мемлекеттік активтерді басқару жүйесін, оның жекелеген компоненттерін немесе бағыттарын бағалайды, сондай-ақ жекелеген мемлекеттік аудит объектісінің мемлекеттік активтерді пайдалану тиімділігін бағалайды. Мұндай бағалау аудиторлық көрсеткіштерді міндетті түрде қолдана отырып жүргізіледі. Мемлекеттік активтерді пайдалану тиімділігінің аудиті мақсаттары үшін негізделген және қол жеткізуге болатын көрсеткіштердің, стандарттар мен үздік тәжірибелердің критерийлері қолданылады олардың негізінде мемлекеттік активті пайдаланудың үнемділігі, тиімділігі, нәтижелілігі,

өнімділігі мен перспективалылығы бағаланады. «Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ активтерін басқару тиімділігінің мемлекеттік аудитін ұйымдастыру кесте 1-ге сәйкес мынадай кезеңдерді қамтиды

Кесте 1.

«Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ активтерін басқару тиімділігінің мемлекеттік аудитін ұйымдастыру

Аудитті ұйымдастыру және жүргізу кадамдары	Мазмұны
Аудиттің мақсаттары мен міндеттерін анықтау	Жалпы және қор қызметінің жекелеген салаларында активтерді басқарудың тиімділігін бағалау. Активтерді басқару тиімділігіне әсер ететін факторларды анықтау. Проблемалық аймақтарды анықтау және оларды жою бойынша ұсыныстар әзірлеу.
Аудит жүргізу	Алдыңғы кезеңде жиналған деректерді талдау негізінде активтерді басқару тиімділігін бағалау. Тәуекелдерді бағалау және оларды азайту шараларын ұсыну. Активтерді басқарудағы қажетті өзгерістерді анықтау және тиісті ұсыныстарды әзірлеу.
Есепті дайындау және ұсыныстарды орындау	Жүргізілген жұмыстардың сипаттамасын, анықталған проблемалық аймақтарды, ұсыныстарды және іс-шаралар жоспарын қамтитын аудиторлық есепті дайындау. Тапсырыс берушіге («Самұрық-Қазына ҰАҚ» АҚ) есеп беру және оның нәтижелерін талқылау. Ұсыныстарды орындау және анықталған тәуекелдерді азайту бойынша іс-шаралар жоспарын әзірлеу. Іс-шаралар жоспарын орындау және қабылданған шаралардың тиімділігіне мониторинг жүргізу. Ұсыныстарды орындау нәтижелері және олардың активтерді басқару тиімділігіне әсері туралы есеп дайындау.
Е с к е р т у – [1] дереккөз негізінде автор құрастырған	

Мемлекеттік активтерді пайдалану тиімділігінің аудиті үш тәсілді пайдалана отырып жүргізіледі:

1. Нәтижеге бағытталған тәсіл. Мемлекеттік аудиторлар мемлекеттік активтерді пайдалану нәтижесінде қол жеткізілетін тікелей және түпкілікті нәтижелерге назар аударып, аудиттің тақырыбын, мақсатын, мәселелерін және өлшемдерін анықтайды.

2. Нәтижеге бағдарланған тәсілді пайдалана отырып жүргізілетін тиімділік аудиті мемлекеттік аудит объектісінің өз қызметінің белгілі бір мақсаттары мен тиімділігінің күтілетін көрсеткіштеріне қол жеткізуін бағалауды көздейді.

3. Проблемаға бағытталған тәсіл. Тиімділік аудитін жүргізу мемлекеттік мүлікті пайдалануда немесе тұтастай алғанда мемлекеттік мүлікті басқару жүйесінде, сондай-ақ квазимемлекеттік сектор субъектісі жұмыс істейтін экономика саласында немесе саласында бар нақты проблемаға немесе бірнеше проблемаларға бағытталған аудиттің тақырыбын, мақсатын, мәселелері мен өлшемдерін айқындауды көздейді[2].

Тиімділік аудиті барысында аудитор сатып алудың бизнес-процестерін бағалауға, анықталған ауытқулардың, бұзушылықтар мен кемшіліктердің себептерін қоса алғанда, нәтижелерді қорытындылауға тиіс. Аудиторлық тапсырма аясында аудитор белгілі бір тауарларды, жұмыстарды және қызметтерді сатып алу процедуралары мен процестерін іріктеп тексеруі керек.

Аудитор әртүрлі әдістерді қолданады, олар мыналарды қамтиды: сауда-саттық процесінде ұсынылатын активтердің болуын тексеру; келісімшарттағы өзгерістердің заңдылығын мұқият тексеру және бағалау; компанияның шарттық талаптарды орындау жөніндегі күш-жігерінің ұқыптылығын, соның ішінде келісімшартқа сәйкес төлемдердің уақтылығын бағалау. Айта кету керек, соңғы жылдары «Самұрық-Қазына ҰАҚ» АҚ-ның аудиті Қазақстан Республикасы Президентінің тікелей тапсырмасы бойынша жүргізілді, аудит барысында ұлттық даму холдингі ретінде бас компанияның ғана емес, оның еншілес кәсіпорындарының да активтерін басқару бағаланды[3]. 2020-2022 жылдарға арналған аудиторлық қызметтің құрылымы кесте 2-де келтірілген.

## Кесте 2

«Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ және еншілес компаниялардың 2020-2022 жылдардағы активтерін басқару жөніндегі аудиторлық қызметінің нәтижелері

Көрсеткіштер	2020		2021		2022		2022 жылдан 2020 және 2021 жылдарға дейін	
	саны	үлесі, %	саны	үлесі, %	саны	үлесі, %	2020	2021
Арнайы мақсаттағы аудит	1	4,3	3	4,3	5	16,7	12,4	4,2
Активтерді басқару тиімділігі аудиті	22	95,7	21	95,7	25	83,3	-12,4	-4,2
Барлығы	23	100	23	100	30	100	-	-

Е с к е р т у – [3] дереккөз негізінде автор құрастырған

Жүргізілген талдауға сәйкес, 2020-2022 жылдардағы нысаналы аудит шеңберіндегі тексерулер саны 1-5 тексеруді құрады, ал бұл тексерулердің үлесі - 4,3-16,7 %. 2-кестенің деректері көрсеткендей, 2020-2022 жылдардағы тексерулердегі активтерді басқару тиімділігінің аудиттерінің үлесі 83,3-95,7% құрайды, ал олардың жалпы саны - 21-25 бірлік. Осы талдау негізінде активтердің ішкі аудиті қаржылық есептің ішкі аудиті шеңберінде жүргізіледі. Мемлекет бөлген қаражат 2020 жылы 155 626,6 млн теңгені, 2021 жылы - 265455,2 млн теңгені құрады, ал 2022 жылы олар шамамен 50 млрд теңгеге немесе шамамен 19% - ға ұлғайып, 300 млрд теңгені құрады. Дебиторлық берешек сомасы 2020 жылы 86692,3 млн теңгені, 2021 жылы 156 351,2 млн теңгені құрады, ал 2022 жылы 68791,5 млн теңгеге немесе 44% - ға ұлғайды және бұл көрсеткіш 225 142,7 млн теңгені құрады. 2020-2022 жылдары мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде сатып алынған активтердің сомасы 5696,3-8965,2 млн теңгені құрайды, 2021 жылмен салыстырғанда 2022 жылы 2408,5 млн теңгеге ұлғайды. немесе 36,7 %. Мемлекеттік сатып алу шеңберінде сатып алынған активтер 2020 жылы 16 989,2 млн теңгені, 2021 жылы - 19 695,2 млн теңгені құрады, ал 2022 жылы 7 179 млн теңгеге немесе 36,5% - ға ұлғайып, 26 874,2 млн теңгені құрады.

Қорытындылай келе, осы тұрғыда «Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ активтерін басқару тиімділігіне мемлекеттік аудит жүргізу елдің ірі активтерін басқаруда ашықтықты, тиімділікті және жауапкершілікті арттыруға ықпал ететін маңызды міндет болып табылады. «Самұрық-Қазына ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ активтерін басқару тиімділігінің мемлекеттік аудитінің нәтижелері компанияның мүлктік ресурстарын басқаруда проблемалардың бар екендігін айғақтайды. Бұл мәселелерді шешу активтерді басқарудың кешенді және ашық стратегиясын әзірлеуді, ресурстарды пайдалануды оңтайландыруды, активтер айналымын бақылау және реттеу механизмін құруды талап етеді. Бұл мүлктік ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыруға және компанияның қаржылық жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, аудит активтерді басқарудың ашықтығын арттыру қажеттілігін атап өтеді, әсіресе нақты жобаларға инвестициялау туралы шешім қабылдау бөлігінде. Инвестициялық шешімдер қабылдаудың неғұрлым нақты өлшемдерін әзірлеу, сондай-ақ инвестициялардың тиімділігін мониторингілеу және бағалау жүйесін жетілдіру қажет.

## Әдебиеттер тізімі

1. INTOSAI. Халықаралық Жоғары Аудиторлық Ұйымының ресми сайты. <https://www.intosai.org/ru/>
2. ISSAI 100. Мемлекеттік сектордағы аудиттің негізгі принциптері. <https://www.issai.org/pronouncements/issai-100-fundamental-principles-of-public-sector-auditing/>

## Современные аспекты аудирования финансовой отчетности предприятия

Г. А. Шакирова<sup>1</sup>, А. Рүстемқызы<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

<sup>2</sup>студентка 4 года обучения по образовательной программе «Учет и аудит»  
[gulia72.kargu@mail.ru](mailto:gulia72.kargu@mail.ru)<sup>1</sup>, [galieva.23@mail.ru](mailto:galieva.23@mail.ru)<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда,

Аннотация: В условиях рынка эффективное управление сложным экономическим механизмом предприятия зависит от своевременного доступа к экономической информации, преимущественно получаемой из надежной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Финансовая отчетность предоставляет важные данные и информацию о финансовых результатах, необходимые для оперативного руководства работой предприятия и его различными подразделениями, а также для формулирования финансовых прогнозов и текущих планов.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, анализ финансовой отчетности.

Аудит финансовой отчетности – выполнение норм и требований для получения аудиторских доказательств того, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений и составлена согласно МСФО или другим альтернативным концептуальным основам. В процессе аудита финансовой отчетности осуществляется проверка: показателей всех форм финансовой отчетности, примечаний и раскрытий согласно требованиям МСФО; предоставленной документации на соответствие требованиям законодательства; полноты, достоверности и правильности отображения операций в бухгалтерском и налоговом учете. Основной задачей аудита финансовой отчетности (включая консолидированную финансовую отчетность) является обеспечение надежного подтверждения точности финансовых отчетов, предоставляемых администраторами бюджетных программ и государственными учреждениями. Исключением являются Национальный Банк Республики Казахстан и уполномоченный орган, ответственный за регулирование, контроль и надзор за финансовым рынком и организациями. [1]

Аудит финансовой отчетности производится в нескольких этапах. Первым этапом является планирование, то есть тестирование системы внутреннего контроля; определение методов исследования (сплошная или выборочная), а так же составление и утверждение программы аудита. Здесь аудитор знакомится с клиентом; оформляет свои отношения с клиентом контрактом или письмом-обязательством; рассчитывает уровень существенности предстоящей проверки; оценивает аудиторские риски; готовит общий план и программу проверки аудита.

Следующим этапом идет проведение аудита по существу, а именно сбор аудиторских доказательств, аудиторские процедуры, аудиторская выборка. Аудитор фокусируется на сборе аудиторских доказательств. Для этого он выполняет аудиторские процедуры, которые делятся на тестирование средств контроля и процедуры по существу. Процедуры по существу, в свою очередь, включают детальную проверку корректности отражения операций и сальдо на счетах, а также аналитические процедуры.

Заключительным этапом является завершение аудита, то есть обобщение результатов аудита и их документальное оформление. Аудитор обязан завершить оформление рабочей документации в формате аудиторского файла; подготовить письменный отчет для руководства проверяемого предприятия с результатами аудита; выразить свое мнение о достоверности



бухгалтерской отчетности проверяемого субъекта; составить аудиторское заключение в соответствии с установленными требованиями.

Для выполнения аудиторского процесса необходимо разбить бухгалтерскую отчетность на сегменты (элементы) и определить подцели аудита для каждого из них. В дальнейшем процессе материал будет описывать последовательное деление бухгалтерской отчетности на статьи, статьи - на счета бухгалтерского учета, которые повлияли на формирование значений соответствующих статей, а счета - на хозяйственные операции, послужившие основанием для записей. Этот процесс называется дезагрегированием бухгалтерской отчетности.

Э.А. Аренс подчеркивает, что для сегментации аудита существуют разные подходы. Один из них - рассматривать сальдо каждого счета как отдельный сегмент, однако этот метод часто оказывается неэффективным. Более целесообразно проводить аудит по циклам взаимосвязанных хозяйственных операций и соответственно по группам счетов, отражающих эти операции. Этот подход называется циклическим. Например, операции по продаже и возврату отгруженной продукции могут быть связаны с выдачей квитанций о получении наличных, а множество дебиторских счетов связано с циклом реализации и получения дохода. Аналогично, операции, касающиеся расчетов по заработной плате и платежным ведомостям, являются частью цикла организации и выплаты заработной платы сотрудникам. Логика циклического подхода становится ясной, если вспомнить, как хозяйственные операции фиксируются в учетных регистрах и затем систематизируются в Главной книге и финансовой отчетности.[2]

Таким образом, аудит каждой хозяйственной операции осуществляется с фокусом на сбор доказательств, подтверждающих соответствие установленным критериям отдельных бухгалтерских счетов, при этом не устанавливаются взаимосвязи между ними на этапе сбора данных. После завершения аудита каждого счета для обобщения полученных результатов необходимо провести анализ их взаимосвязей.

Ниже представлена таблица 1 проблемы, которые могут возникнуть при аудите финансовой отчетности:

Таблица 1

Проблемы возникающие при аудите финансовой отчетности

№	Критерий проблемы	Описание
1	Недостаточная достоверность данных	Неполные или неточные данные могут привести к ошибочным выводам.
2	Аудиторские риски	Высокий уровень риска неправильного понимания финансовой информации может снизить качество аудита.
3	Сложность учета	Увеличение объема и сложности финансовых операций затрудняет аудит.
	Изменения в законодательстве	Постоянные изменения в нормативных актах могут создавать дополнительные трудности.
	Конфликт интересов	Давление со стороны руководства компании может повлиять на независимость аудитора.
	Ограниченные ресурсы	Недостаток времени и финансирования может повлиять на качество аудита.
	Влияние технологий	Использование сложных информационных систем требует высокой квалификации аудиторов.
	Недостаток профессиональных кадров	Отсутствие квалифицированных специалистов может затруднить проведение аудита.
Примечание – составлено автором на основании источника [3]		

Для решения этих проблем, можно предложить следующие меры:

1. Улучшение качества данных
  - Внедрение современных систем учета и отчетности для повышения точности данных;
  - Регулярное обучение сотрудников компании для повышения их квалификации в ведении учета.
2. Снижение аудиторских рисков:
  - Проведение предварительного анализа рисков перед началом аудита для выявления потенциальных проблем;
  - Использование тестирования и аналитических процедур для проверки критических областей.
3. Упрощение учета:
  - Разработка и внедрение стандартных операционных процедур для учета сложных операций;
  - Автоматизация процессов учета для повышения их эффективности;
4. Адаптация к изменениям в законодательстве:
  - Регулярное обучение аудиторов и сотрудников компаний по новым нормативным актам;
  - Сотрудничество с юридическими консультантами для своевременного понимания изменений.
5. Обеспечение независимости аудитора:
  - Строгое соблюдение этических норм и стандартов аудита;
  - Установление четких границ между аудиторской организацией и клиентом.
6. Оптимизация ресурсов:
  - Планирование аудита с учетом временных и финансовых ресурсов;
  - Привлечение дополнительных специалистов при необходимости.
7. Повышение квалификации аудиторов:
  - Регулярное обучение и сертификация аудиторов по новым технологиям и методам;
  - Участие в профессиональных форумах и конференциях для обмена опытом.
8. Интеграция технологий:
  - Внедрение программного обеспечения для автоматизации аудиторских процедур;
  - Использование аналитики больших данных для более глубокого анализа финансовой информации. [4]

В заключение следует отметить, что финансовая отчетность предприятия является основным и наиболее значимым источником информации для проведения анализа его финансово - хозяйственной деятельности, а качество и уровень анализа зависит от полноты и правильности отражения информации о деятельности предприятия в бухгалтерской отчетности;

Анализ финансовой отчетности предполагает использование абсолютно всех форм отчетности, формируемых экономическим субъектом. Для анализа финансовой отчетности используются все основные методы экономического анализа, применяемые в системе комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий;

Оптимизация финансового состояния предприятия и повышение её финансовой устойчивости оказывают важную роль в её успехе и выживании на рынке. Также следует обратить внимание на ключевые финансовые показатели и рассмотреть возможности для их улучшения. В целом грамотное планирование, анализ и оптимизация всех аспектов финансовой деятельности позволят организации добиться стабильной конкурентоспособности в условиях труда. Только постоянное развитие, адаптация к изменениям и поиск новых возможностей гарантируют успех организации на нестабильном рынке.

В ходе исследования были выявлены различные стратегии и методы, способствующие повышению эффективности управления деятельностью предприятием. Важность своевременной и точной финансовой отчетности невозможно недооценить.

Поэтому оптимизация процесса подготовки финансовой отчетности является одной из основных задач повышения эффективности управления.

Кроме того, рекомендации по улучшению финансового положения и повышению финансовой стабильности также необходимы для успешного функционирования предприятия в современных условиях.

Таким образом было выявлено что необходимо постоянно мониторить и проводить анализ финансовых показателей, а также разработок стратегий долгосрочного финансового планирования которая стала неотъемлемой частью корпоративного управления в деятельности предприятия. Следуя этим рекомендациям, предприятие оптимизируется улучшит свое финансовое положение, повысит финансовую устойчивость и успешно будет справляться с много задачными бизнес-процессами.

По результатам проведенного анализа финансовой отчетности, определяются проблемы и факторы, влияющие на уровень финансовых показателей и уровень финансового состояния объекта исследования. На основании чего прорабатываются мероприятия, разнопланового характера на улучшение этих показателей.

### Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».
2. Люкшонкова, Т.П. Способы повышения финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Т.П. Люкшонкова // Вестник современных исследований. – 2017. - № 6-1 (9). – С. 225-226.
3. Артюхова, А. В., Литвин, А. А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А.В. Артюхова, А.А. Литвин// Молодой ученый. - 2017. - №11. - С. 744-747.
4. Великая Е.Г., Чурко В.В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2018. № 2 (17). С. 7-9.

### Процедуры проверки, применяемые в процессе аудита персонала организации

Г. А. Шакирова<sup>1</sup>, Я. Смольянинова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>м.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

<sup>2</sup>студентка 4 года обучения по образовательной программе «Учет и аудит»  
gulia72.kargu@mail.ru<sup>1, 2</sup>

<sup>1,2</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда,

Аннотация: С развитием рыночных отношений в производственной системе предприятия трудовые ресурсы выступают наиболее важным элементом обеспечения производства продукции, ее сбыта и реализации других функций деятельности предприятия, главной из которых является функция управления предприятием. Следовательно, эффективное функционирование предприятия невозможно без выбора целей формирования и использования трудовых ресурсов в соответствии с потребностями производственной системы предприятия и решения задачи оптимального распределения ресурсов. Поскольку задач может быть много, они требуют своего совместного эффективного решения. В связи с этим, представляется целесообразным рассмотреть, прежде всего, самого понятия «трудовые ресурсы предприятия» с позиций существенных признаков этой экономической категории.

Ключевые слова: аудит, вознаграждение персоналу, трудовые ресурсы, HRM-аудит.

В управлении вознаграждением персонала организации важное место занимают контрольно-аналитические процедуры: аудит, оценка, контроллинг и иные.

Аудит как система независимой проверки экономических действий и деятельности

организации с позиции выявления соответствия определенному критерию предоставляет результаты проверки заинтересованному пользователю. В качестве предмета аудита может выступать деятельность организации в целом либо одно из ее направлений, сфер менеджмента и т.п. Поэтому необходимо прежде всего определиться, к какой сфере аудиторской деятельности относится аудит вознаграждения персонала.[1]

Области управления, связанные с персоналом, присваивались различные наименования, а значит, и смысловое содержание: от аудита трудовой сферы и социального аудита, аудита социально-трудовых отношений до кадрового аудита, аудита персонала, или, как у сторонников зарубежных моделей управления, использующих соответствующую терминологию, - HR-аудита.

Поскольку в отношении содержания аудита персонала у авторов нет единства, выясним, какой смысл ими вкладывается в это понятие. В Интернет словарях аудит персонала и кадровый аудит рассматриваются как синонимы и включают в себя:

- оценку соответствия кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития;
- диагностику причин возникновения проблем по вине персонала;
- разработку конкретных рекомендаций для руководства и службы управления персоналом.

Предметом аудита персонала являются все составляющие процесса управления персоналом. Ряд авторов разделяют эту точку зрения, конкретизируя собственные исследования на основе указания целей и задач, хотя есть и иные интерпретации.

В литературе выделяется три основных направления аудиторской деятельности, различающиеся по целям, задачам, способам проведения и инструментарию: финансовый, государственный и нефинансовый (или управленческий) аудит. Аудит системы управления организацией называют управленческим аудитом. Он представляет собой комплекс процедур по оценке уровня развития организации по всем подсистемам и необходим как для оценки сильных и слабых сторон, так и для выявления точек роста. [2]

HRM-аудит относится к управленческому аудиту, следовательно, и аудит управления вознаграждением персонала также имеет отношения к этой сфере.

Предметом управленческого аудита системы вознаграждения является процесс управления вознаграждением (администрирование), уровень и структура вознаграждения персонала, а также количественные и качественные результаты.



Рисунок 1. Базовые направления управленческого аудита вознаграждений персонала и результатов его использования

В процессе управления вознаграждением персонала следует выделять два уровня – стратегический, связанный с аудитом политики вознаграждения персонала, включая топ-менеджеров, и оперативный, связанный с проверкой правильности и достоверности начисления заработной платы, а также правомерности направлений социального развития организации и т.п. Рисунок 1.

Аудит персонала как особое направление аудиторской работы является одним из способов оценки трудовой деятельности и анализа трудовых показателей. [3]

Как видно из таблицы 1, разделы аудита персонала, связанные с вознаграждением, называются разными авторами на свой лад: «системы стимулирования», «системы мотивации и стимулирования», «системы мотивации и компенсации» и др., а направления аудита, включаемые в соответствующий раздел, имеют общие формулировки, но различаются по объему и содержанию в зависимости от позиции автора и преследуемых им целей.

Таблица 1

Разделы и направления аудита, связанные с вознаграждением персонала, в трактовке разных авторов

Разделы аудита	Направления	Источник
Мотивация и стимулирование труда	Анализ использования форм и систем стимулирования, их связи с мотивацией персонала	А.Я. Кибанов
	Анализ уровня и структуры оплаты труда	
	Оценка соответствия разработанных принципов и структуры оплаты целям организации	
Разработка системы стимулирования	Анализ структуры оплаты труда, доли базовой и премиальных ставок; наличие схем, персонифицирующих выплаты в соответствии с эффективностью	Т.Ю.Базаров, Б.Л. Еремина и др.
	Оценка соответствия разработанных принципов, структуры зарплаты и льгот условиям на рынке труда, производительности и прибыльности организации	
	Проведение сравнительных исследований, определение эффективной системы вознаграждений	
Стимулирование труда	Наличие эффективных форм оплаты и поощрений	Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова
	Оценка степени удовлетворенности оплатой труда	
	Владение эффективными схемами оплаты труда	
Система мотивации и компенсации	Оценка функции управления персоналом компании	В.И. Ярных
Аудит вознаграждений	Соблюдение положений законодательства о труде	П.Э.Шлендер
	Учет и контроль начисления и выплаты вознаграждений (аудит расчетов с персоналом)	
	Оценка эффективности стимулирующей роли единовременных поощрительных выплат	
	Оценка состояния внутреннего контроля	
Контроль расчетов по оплате труда	Проверка соблюдения действующего порядка ведения учета труда и заработной платы, организации и состояния правильности проводимых расчетов по оплате труда	Д.О. Абленов
Проверка ведения учета труда и заработной платы	Организация и состояние бухгалтерского учета	К.Ш. Дюсембаев
	Проверка правильности удержаний из заработной платы	
	Проверка обоснованности и правильности начисления премий сельщикам и повременщикам по действующим у субъекта системам премирования	
Аудит расчетов с персоналом по	Аудит правильности оплаты труда по сдельным расценкам, тарифным ставкам и окладам	З.Н. Ажибаева

оплате труда	Аудит обоснованности и правильности начисления премий и исчисления средней заработной платы	
	Аудит правильности начисления доплат и надбавок	
	Аудит выплат за неотработанное время	
	Аудит правильности удержаний из заработной платы	

Проиллюстрируем это на примерах. Консалтинговые компании, специализирующиеся в области проектирования системы вознаграждения персонала организации, проводят диагностирование и анализ существующей системы мотивации, оплаты и стимулирования персонала, а затем предлагают свой проект. Например, крупнейшая российская компания «ЭКОПСИ Консалтинг» при описании технологии своей работы декларирует проведение аудита «действующей компенсационной политики компании» и оценки ее эффективности на данном этапе развития организации; консалтинговая компания «Трумпель и партнеры» проводит аудит системы оплаты труда, стимулирования и мотивации для приведения в соответствие оплаты труда стратегическим приоритетам организации, а также для проверки технологии обеспечения зависимости вознаграждения от результатов индивидуального труда, от результатов работы подразделения и эффективности организации в целом.

Таким образом, сущность аудита системы вознаграждения персонала заключается в диагностике процессов управления вознаграждениями и анализе эффективности используемых инструментов стимулирования в практике управления предприятием. Цель аудита – выявление элементов системы вознаграждения, требующих совершенствования, а также возможностей для оптимизации процессов управления вознаграждением персонала. Аудит позволяет определить степень соответствия системы вознаграждения требованиям законодательства, стратегическим целям организации, а также стандартам лучшей казахстанской и международной практики. При аудите системы вознаграждения персонала важно выявить приоритеты стратегического и оперативного уровня, то есть установить соответствие соответствующей системы вознаграждения персонала принципам корпоративного управления.

### Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20.11.1998 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2024 г.)
2. Абленов Д.О. Профессиональный аудит: теория и практика: учебник; Новый экономический ун-т им. Т.Рыскулова. - Алматы: Экономика, 2015. - 876 с.
3. Калденбергер А. Труд и заработная плата // Бухучет на практике. - 2017.- №6. - С. 2-32

**5. Цифрлық экономика жағдайында маркетингтік қызметті трансформациялау**

**5. Трансформация маркетинговой деятельности в условиях цифровой экономики**

**5. Transformation of marketing activities in the digital economy**

## Эволюция контент-маркетинга: как клиентоориентированность меняет цифровую эпоху

Г.А. Абзалбек<sup>1</sup>, Р.А. Фролов<sup>2</sup>

<sup>1</sup> м.э.н., Старший преподаватель

<sup>2</sup> студент 4-го года обучения по специальности «Туризм»

[rus.frolov.1992@mail.ru](mailto:rus.frolov.1992@mail.ru), [gulnara1-2-3@mail.ru](mailto:gulnara1-2-3@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

**Аннотация:** В статье анализируется трансформация маркетинговой деятельности в условиях цифровой экономики, акцентируя внимание на клиентоориентированности как ключевом факторе успеха современного бизнеса. Рассматриваются технологии, такие как искусственный интеллект, большие данные и автоматизация, которые позволяют компаниям персонализировать клиентский опыт. Также подчеркивается значимость культурной адаптации и этических аспектов работы с данными. Приводятся практические примеры успешного применения инноваций в маркетинге. Статья демонстрирует, что клиентоориентированный подход увеличивает прибыльность компаний до 60%, при этом баланс между персонализацией и защитой данных становится определяющим фактором успеха.

**Ключевые слова:** Клиентоориентированность, цифровая экономика, персонализация, искусственный интеллект, большие данные, автоматизация маркетинга, контент-маркетинг, культурная адаптация, этика данных, маркетинговые инновации.

В современном цифровом мире 76% потребителей ожидают, что компании будут понимать их потребности и предпочтения еще до первого контакта. Это делает клиентоориентированность ключевым фактором успеха любого бизнеса в 2024 году.

Что такое клиентоориентированность простыми словами? Это не просто вежливое обслуживание или качественный продукт. Высокая клиентоориентированность компании проявляется в способности предвидеть и удовлетворять потребности клиентов на каждом этапе взаимодействия. Увидим, как передовые компании трансформируют свои маркетинговые стратегии, создавая персонализированный опыт для каждого клиента.

В этой статье рассматривается, как эволюция контент-маркетинга меняет правила игры в цифровую эпоху, и предоставим практические примеры успешной клиентоориентированности от ведущих брендов. Также, проанализируем ключевые технологические инновации и культурные изменения, формирующие будущее взаимодействия с клиентами.

**Революция клиентоориентированности в маркетинге**

Происходит фундаментальная трансформация в подходе к маркетингу, где клиентоориентированность становится не просто опцией, а необходимым условием выживания бизнеса. По данным исследований, клиентоориентированные компании на 60% прибыльнее тех, кто не фокусируется на клиентах.

**Смена парадигмы маркетинговых коммуникаций**

В конце XX века произошел значительный сдвиг от массового маркетинга к индивидуальному. Традиционные маркетинговые коммуникации трансформируются в интегрированные, где главным становится не продукт, а потребности клиента. Этот переход особенно заметен в том, как компании выстраивают свои коммуникационные стратегии.

**Роль данных в понимании клиента**

В современном мире данные становятся ключевым инструментом развития бизнеса. Мы думаем, что эффективный анализ клиентских данных позволяет:

- Увеличить количество постоянных лояльных клиентов
- Снизить отток покупателей



- Запустить эффект "сарафанного радио"
- Уменьшить ценовую конкуренцию
- Персонализация как стандарт индустрии

Персонализация становится новым стандартом в индустрии, и статистика это подтверждает. Согласно исследованиям, сохранение всего 5% клиентов может увеличить прибыль до 95%. При этом привлечение новых клиентов обходится в пять раз дороже, чем удержание существующих.

Передовые компании используют искусственный интеллект и машинное обучение для анализа поведения клиентов и предоставления персонализированного опыта в масштабе. Это позволяет предоставлять индивидуальный контент и предложения миллионам клиентов в режиме реального времени.

Важно отметить, что клиентоориентированность – это не просто выполнение всех пожеланий клиента. Главное правило, которому необходимо следовать: ориентироваться нужно на свою целевую аудиторию, ведь согласно статистике Gartner, 80% прибыли компании генерирует именно 20% клиентов.

#### Технологические драйверы изменений

Технологические инновации радикально меняют способы взаимодействия с клиентами, а передовые технологии становятся ключевыми драйверами клиентоориентированного подхода в маркетинге.

#### Искусственный интеллект и машинное обучение

В последнее время, искусственный интеллект проникает во все сферы маркетинга. По данным исследований, ИИ уже активно используется для написания и редактирования текстов, создания визуального контента и анализа данных. При этом важно отметить, что технологии ИИ не заменяют человека, а становятся мощным инструментом повышения эффективности маркетинговых стратегий.

#### Большие данные и аналитика

Многие сталкиваются с тем, как Big Data трансформирует маркетинг. Использование больших данных позволяет:

- Создавать точный портрет целевой аудитории
- Анализировать пользовательское поведение
- Прогнозировать тренды и спрос
- Оптимизировать маркетинговые кампании в реальном времени
- Автоматизация маркетинговых процессов

Нужно принять, что автоматизация маркетинга становится необходимостью для современного бизнеса. Согласно исследованиям, внедрение автоматизации позволяет экономить время и ресурсы, снижая количество ошибок, вызванных человеческим фактором.

Ключевой тренд - это интеграция всех трех технологических драйверов. Например, Spotify использует продвинутый рекомендательный сервис, основанный на машинном обучении, а компания Netflix применяет алгоритмы для анализа более 4 млн зрительских оценок и 3 млн поисковых запросов при планировании контента.

Компании, использующие эти технологии, достигают впечатляющих результатов. Например, внедрение систем автоматизации маркетинга позволяет формировать более качественные профили клиентов и улучшать обслуживание через персонализацию материалов по различным каналам.

#### Стратегии создания релевантного контента

Создание релевантного контента стало критически важным элементом успешной маркетинговой стратегии. Довольно очевидно, что правильно выстроенная контент-стратегия позволяет достигать впечатляющих результатов в привлечении и удержании клиентов.

#### Сегментация и таргетирование аудитории

Сегментация аудитории является фундаментом успешной контент-стратегии. Выделяются следующие ключевые направления сегментации:

- Географические характеристики

- Демографические показатели
- Поведенческие паттерны
- Психографические особенности
- Технографические параметры

#### Многоканальное взаимодействие

Наша практика показывает, что современный маркетинг требует присутствия бренда на множестве платформ одновременно. При многоканальном подходе каждый канал функционирует независимо, что позволяет адаптировать контент под специфику каждой платформы.

Важно отметить, что многоканальность – это не просто присутствие везде, а стратегическое распределение ресурсов. По нашим наблюдениям, эффективная многоканальная стратегия позволяет увеличить охват аудитории и повысить конверсию.

#### Адаптивный контент

Мы должны уделять особое внимание адаптивному контенту, который автоматически подстраивается под предпочтения пользователей и контекст взаимодействия. Согласно исследованиям, 94% компаний подтверждают, что персонализация является ключевым компонентом их успеха.

Адаптивный контент позволяет:

- Повысить релевантность материалов для каждого сегмента аудитории
- Оптимизировать контент под различные устройства и платформы
- Улучшить User Experience через персонализацию

Нужно использовать данные аналитики для постоянной оптимизации контент-стратегии. Это позволяет создавать материалы, которые не только информативны, но и уникальны, интересны и полезны для пользователей.

#### Культурные аспекты контент-маркетинга

В эпоху глобальной цифровизации происходит изменение: культурные аспекты становятся определяющими факторами успеха контент-маркетинга. По нашим исследованиям, 75% потребителей не доверяют рекламным сообщениям, что делает культурную адаптацию контента критически важной.

#### Влияние социальных изменений

Социальные изменения трансформируют маркетинговые коммуникации. Маркетинговые послания теперь апеллируют не только к эмоциям, но и к идеям и парадигмам, составляющим коллективный опыт аудитории. Отмечается, что объем продаж в мировой электронной коммерции стремительно растет как в B2C, так и в B2B сегментах.

#### Локализация контента

Локализация контента всегда выходит далеко за рамки простого перевода. Учитывая следующие аспекты:

- Культурные особенности и традиции региона
- Местные предпочтения в форматах контента
- Специфику потребительского поведения
- Региональные законодательные требования

Важно отметить, что в разных странах наблюдаются существенные различия в уровне потребительского доверия. Например, в России показатели доверия к рекламе рекордно низкие - 75% людей не доверяют рекламщикам, в то время как в Китае уровень доверия значительно выше.

#### Этические аспекты персонализации

Исследования показывают, что потребители часто опасаются делиться личной информацией из-за риска её неправильного использования. Считается критически важным:

- Получение информированного согласия от потребителей
- Прозрачность в использовании данных
- Предоставление механизмов контроля над личной информацией

69% потребителей предпочитают бренды, отражающие их ценности, а 40% потребителей из поколения Миллениалов и Поколения Z выбирают бренды с этическими нормами.

#### Инновации в доставке контента

В эру цифровых инноваций мы наблюдаем революционные изменения в способах доставки контента потребителям. По нашим данным, уже сейчас 62,5% населения мира пользуются интернетом, проводя в среднем 7 часов ежедневно онлайн.

#### Новые форматы и платформы

На практике мы видим, как критически важной становится скорость доставки контента. Исследования показывают, что каждые 100 миллисекунд задержки загрузки снижают конверсию на 7%. Активно внедряется CDN (Content Delivery Network) для оптимизации доставки контента, что позволяет существенно улучшить пользовательский опыт.

Он показывает, что современные форматы контента требуют особого подхода к доставке. Такие гиганты как Amazon и Walmart подтверждают, что каждые 100 миллисекунд улучшения времени загрузки увеличивают прибыль на 1%.

#### Иммерсивные технологии

Иммерсивность – это свойство контента погружать пользователя в содержание за счет аудио-визуальных технологий.

- Виртуальную реальность (VR)
- Дополненную реальность (AR)
- Расширенную реальность (XR)

Опыт показывает, что иммерсивные технологии уже существенно меняют человеческое общение, а использование AR-технологий становится стандартом в электронной коммерции, позволяя создавать rich-контент через съемку товаров в формате 360°.

#### Интерактивные механики

Наблюдается, как интерактивные элементы значительно повышают вовлеченность пользователей. Согласно исследованиям, интерактивные механики позволяют:

- Увеличить время взаимодействия с контентом
- Повысить запоминаемость информации в десятки раз
- Усилить эмоциональную связь с брендом

Особенно эффективными являются виртуальные примерочные и 3D-витрины, которые позволяют клиентам взаимодействовать с товарами в интерактивном формате. Наша практика показывает, что такие решения не только повышают конверсию, но и значительно снижают количество возвратов.

Многие активно используют интерактивные элементы для кастомизации товаров и услуг, что находит живой отклик у пользователей. А интерактивная форма взаимодействия позволяет клиентам не только визуально знакомиться с товаром, но и получать все необходимые данные о его характеристиках, рассматривать его со всех сторон и даже виртуально примерять.

Цифровая эпоха радикально изменила подход к контент-маркетингу. Клиентоориентированность становится не просто трендом, а необходимым условием выживания бизнеса в современных реалиях.

В настоящее время успешная стратегия контент-маркетинга строится на трех ключевых элементах:

- Глубоком понимании потребностей аудитории через анализ данных
- Технологических инновациях, включая ИИ и машинное обучение
- Персонализированном подходе к созданию и доставке контента

Результаты нашего исследования подтверждают: компании, внедряющие клиентоориентированный подход, демонстрируют рост прибыльности до 60%. При этом критически важным остается баланс между персонализацией и защитой личных данных пользователей.

Будущее контент-маркетинга лежит на пересечении технологий, культурной адаптации и этичного использования данных. Ожидается, что компании, способные объединить эти

элементы в целостную стратегию, получают значительное конкурентное преимущество на рынке.

#### Список литературы:

- 1 Электронный ресурс - <https://trends.rbc.ru/trends/education/60658f979a7947641228d4bd>
- 2 Электронный ресурс - [https://ecsn.ru/wp-content/uploads/201304\\_90.pdf](https://ecsn.ru/wp-content/uploads/201304_90.pdf)
- 3 Электронный ресурс - <https://blog.salesai.ru/chto-takoye-dannyye-o-kliyentakh-opredeleniye-tipy-metody-sbora-i-luchshiye-praktiki-analiza>
- 4 Электронный ресурс - <https://www.marketresearchintellect.com/ru/blog/personalization-at-scale-the-new-standard-in-digital-marketing-strategies/>
- 5 Электронный ресурс - <https://contentteam.ru/blog/marketing-ai-in-content/>
- 6 Электронный ресурс - <https://advertisingforum.ru/blog/big-data-v-marketinge-kak-rabotat-s-bolshimi-massivami-dannyh/>
- 7 Электронный ресурс - <https://www.oracle.com/cis/cx/marketing/automation/what-is-marketing-automation/>
- 8 Электронный ресурс - <https://www.appsflyer.com/ru/blog/measurement-analytics/audience-segmentation-mobile-marketers/>
- 9 Электронный ресурс - <https://wim.agency/blog/article90-omnikanalnost-ili-mnogokanalnost-v-chem-voobshche-raznica-i-kakoj-podhod-luchshe/>
- 10 Электронный ресурс - <https://www.adoxy.com/ru/terms/multi-channel-marketing/>
- 11 Электронный ресурс - <https://www.menocom.ru/info/adaptivnyy-kontent-shag-v-budushchee/>
- 12 Электронный ресурс - <https://www.adoxy.com/ru/terms/adaptive-content/>
- 13 Электронный ресурс - <https://smm-agentstvo.ru/blog/sekrety-sozdaniia-kacstvennogo-kontenta/>
- 14 Электронный ресурс - <https://texterra.ru/blog/sotsiokulturnye-fishki-v-dizayne-i-marketinge-na-zapade-na-vostoke-i-v-rossii.html>
- 15 Электронный ресурс - <https://fastercapital.com/ru/content/Этика-маркетинга-искусственного-искусства-Балансировать-персонализацию-и-конфиденциальность.html>
- 16 Электронный ресурс - <https://claspo.io/ru/blog/17-best-ethical-marketing-examples-that-contribute-to-the-cause-melt-consumers-hearts/>
- 17 Электронный ресурс - <https://www.rusonyx.ru/blog/post/set-dostavki-kontenta-cdn/>
- 18 Электронный ресурс - <https://trends.rbc.ru/trends/industry/62d15e099a794704c379cf3b>
- 19 Электронный ресурс - <https://1btl.ru/virtualnaia-realnost-v-marketinge.html>
- 20 Электронный ресурс - [https://new-retail.ru/business/e-commerce/interaktivnye\\_elementy\\_kotorye\\_povyshayut\\_onlayn\\_prodazhi\\_i\\_loyalnost\\_klientov/](https://new-retail.ru/business/e-commerce/interaktivnye_elementy_kotorye_povyshayut_onlayn_prodazhi_i_loyalnost_klientov/)

## Қонақ үй бизнесіндегі адалдық бағдарламаларының тиімділігі

Амантай Д.Е.<sup>1</sup>, Тұрсынбек А.Ш.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>«Мейрамхана ісі және мейманхана бизнесі» білім беру бағдарламасы бойынша 2 курс студенті

Ғылыми жетекші – Торжанова Д.А.<sup>2</sup>

<sup>2</sup>«Маркетинг» кафедрасының аға оқытушысы

<sup>12</sup>Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, Қарағанды қ.

Аннотация: Күшейген бәсеке жағдайында жұмыс жасауға мәжбүр қонақжайлық индустриясы кәсіпорындары үшін ұсынылатын өнімнің тартымдылығын жоғарылатуға және клиенттермен табысты жұмыс жасауға мүмкіндік беретін жаңа жолдарды іздеу қажеттілігі туындауда. Адалдық бағдарламалары ұзақ уақыт бойы индустрияда кәсіпорын мен оның өнімін жылжытуда үлкен рөл атқарды. Бүгінгі таңда осы адалдық бағдарламаларын жетілдіру мен оның жаңа мүмкіндіктерін қарастыру аталған ғылыми мақаланың мақсатына айналып отыр.

Кілт сөздер: адалдық бағдарламасы, жылжыту, тиімділік, қонақ үй индустриясы

Адалдық бағдарламасы – бұл әртүрлі артықшылықтарды, мысалы, жеңілдіктер, бонустарды ұсыну арқылы клиенттерді ұстап тұруға және олардың сенімін арттыруға бағытталған маркетингтік стратегия. Адалдық бағдарламасы клиенттің басқалармен салыстырғанда ерекше мүмкіндіктері бар клиенттердің қатарына жататындығын сезінеді.

Адалдық бағдарламасының негізгі мақсаттары - қайта сатып алуды ынталандыру, сату көлемін ұлғайту, пен бренд арасындағы байланысты нығайту.

Өз кезегінде қонақжайлық индустриясындағы адалдық бағдарламаларын бірнеше түрге жіктеуге болады (Кесте 1).

Кесте 1

Қонақжайлық индустриясындағы адалдық бағдарламаларының түрлері

№	Бағдарлама түрі	Сипаттамасы	Мысал
1	Дисконттық бағдарлама	Бұл жүйе клиенттерге жинақтаушы немесе бір реттік сипатта болуы мүмкін өнімдерге жеңілдіктер беруге негізделген. Механизмнің мәні-сатып алушының келесі сатып алу кезінде тауарларға жеңілдік алуға мүмкіндік беретін жеңілдік картасын алуы. Жеңілдік мөлшері тұрақты немесе ұлғаюы мүмкін (сатып алу сомасына немесе санына байланысты). Компания белгілеген шекті деңгейге жеткенде, клиентке ақшаны үнемдеуге мүмкіндік беріледі, яғни жеңілдік мөлшері оның адалдығымен бірге артады.	Best Western Rewards мүшелері 100-ден астам елдегі, соның ішінде АҚШ пен Канададағы 4300-ге жуық Best Western қонақүйлерінен ұпай жинап, өтей алады. Бағдарлама мүшелері сонымен қатар компания серіктестерінің қызметтерін (мысалы, автокөлік жалдау немесе гүлдерге тапсырыс беру) пайдалану және Best Western Rewards MasterCard арқылы күнделікті сатып алу арқылы ұпай жинай алады
2	Бонустық бағдарлама	Ол әдетте сатып алулар үшін ұпайларды немесе бонустарды есептеуді қамтиды, содан кейін оларды жеңілдіктерге, сыйлықтарға немесе басқа	Бұл бағдарламаны пайдаланатын танымал қонақ үйлердің бірі-Hilton Honors. Бұл бағдарламада мүшелер Hilton қонақүйлерінде болу үшін ұпай жинайды. Көзілдірікті тегін түндер, жаңартулар және эксклюзивті мәмілелер үшін пайдалануға

		артықшылықтарға айырбастауға болады.	болады. Қосымша артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін мәртебе деңгейлері де бар.
3	Көп деңгейлі адалдық бағдарламасы	Бұл жүйе сыйақы мен клиенттің қажеттіліктерін қанағаттандыру арасындағы тепе-теңдікті табуға, оларды қайта сатып алуға итермелеуге бағытталған. Бағдарламаға кірген кезде тұтынушы компаниядан шағын сыйлық алады. Келесі сатып алулар кезінде клиент келесі деңгейге өтіп, одан да құнды сыйлықтар ала алады.	Marriott қонақ үй желісінің Marriott Rewards адалдық бағдарламасы қазіргі уақытта ең танымал болып саналады. Бұл бағдарлама жинақтау жүйесінде жұмыс істейтін төрт деңгейді қамтиды: негізгі, Silver Elite, Gold elite және Platinum elite. Деңгейге байланысты қонақтар негізгі артықшылықтардан бастап элиталық жағдайларға дейін әртүрлі артықшылықтарға ие болады.
4	Серіктестік адалдық бағдарламасы	Бұл компаниялар өз клиенттеріне бірлескен бонустар мен артықшылықтар беру үшін бірігетін жүйе. Мұндай бағдарламалардың қатысушылары әртүрлі серіктес компанияларда қолданылатын ұпайларды немесе жеңілдіктерді пайдалана алады.	Carlson Rezidor Hotel Group қонақ үй желісінің адалдық бағдарламасы серіктестік . Олардың клиенті серіктес компаниялардың қызметтерін пайдалана алады, ол үшін қонақүй серіктестерінің ішінде де, қонақүйдің өзінде де басқара алатын ұпайларды ала алады.
5	Клубтық адалдық бағдарламасы	Бағдарламаның бұл түрінің негізі клиенттердің бонустар немесе артықшылықтар алу құқығын сатып алуы болып табылады. Жүйе қосымша мүмкіндіктерге, арнайы қызмет көрсету шарттарына немесе компанияның шектеулі ресурстарына қол жеткізуге мүмкіндік беретін белгіленген мөлшерлеме бойынша абоненттік төлемге ұқсайды.	Адалдық бағдарламасында 5 деңгей бар: Classic, Silver, Gold, Platinum және Diamond. Classic деңгейі тіркеу кезінде беріледі және қатысушыға карта беріледі. Silver 10 түннен кейін немесе бір жыл ішінде 800 € шығындардан кейін қол жеткізіледі. Gold 30 түнге немесе 2800 € , Platinum 60 түнге немесе 5600 € , ал Diamond үшін беріледі 10 400 € . Бағдарламаның әр деңгейі өз артықшылықтарын ұсынады. Classic деңгейіндегі мүшелер көптеген тарифтерге 5% жеңілдік алады және сатылымға ерте қол жеткізе алады, ал демалыс күндері Diamond деңгейінде тегін таңғы ас бар.
Ескерту: авторлармен дереккөздер негізінде құрастырылған			

Қонақ үй бизнесіндегі ең тиімді адалдық бағдарламасы клиенттердің белгілі бір санатына бағытталған, оларға артық ақпаратсыз пайдалы ұсыныстар беретін бағдарлама болады. Сондықтан адалдық бағдарламасының түрін таңдау бәсекелестік позицияны, қонақ үйді орналастыру стратегиясын, клиенттік базаның құрылымын, алдыңғы акциялар мен промо-іс-шаралардың нәтижелерін, сондай-ақ бар мүмкіндіктер мен шектеулерді зерттеуді қамтитын аналитикаға негізделуі керек.

Ірі халықаралық қонақ үйлердің адалдық бағдарламаларын зерделеу барысында көпшілігінде көп деңгейлі адалдық бағдарламалары қолданылғаны анықталы (Кесте 2).

Осылайша, қонақ үй бизнесіндегі адалдық бағдарламаларының тиімділігіне әсер ететін факторлар тұтынушыларға тартымды ұсыныстар жасауда шешуші рөл атқарады. Мақсатты бағдарлау, икемділік, кросс-промо және басқа аспектілер қонақүйлерге тұтынушылардың өзгеретін қажеттіліктеріне бейімделуге және олардың тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік береді. Табысты адалдық бағдарламалары тұтынушылардың қанағаттану деңгейін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар олардың адалдығының артуына ықпал етеді, бұл өз кезегінде қайта брондаудың өсуіне және нарықтағы позициялардың нығаюына әкеледі. Жоғары

бәсекелестік жағдайында осы факторларды ескеретін қонақ үйлер олардың тиімділігін едәуір арттырып, тұрақты табысқа қол жеткізе алады.

Кесте 2

Ірі халықаралық қонақ үйлердің адалдық бағдарламалары

Қонақ үй желісі	Адалдық бағдарламасы	Қолдану тәжірибесі	Нәтижелері
Marriott International	Marriott Bonvoy	140+ елде 8000+ қонақ үй. Әрбір қонақ үйге келу және қонақ үй серікестерін пайдалану арқылы ұпай жинау. Ұпайларды тегін түндерге және көлік қызметтеріне айырбастау.	Қайта брондау көрсеткіші 25%-ға жоғары. Орташа чек көлемі адалдық бағдарламасына қатыспаған клиенттерге қарағанда 30%-ға көп
Hilton Worldwide	Hilton Honors	Әлем бойынша 6500+ қонақ үй. Қонақ үйде тұру, серіктес авиакомпаниялардың қызметтерін пайдаланумен ұпай жинау. Бағдарламаға қатысушыларға тегін таңғы ас, бөлме жаңарту, кешкі check-out ұсынылады.	Gold және Diamond мүшелерінің адалдығы 70%-дан жоғары. Бағдарлама жалпы кірістің 35%-ын қамтамасыз етеді
IHG Hotels & Resorts	IHG One Rewards	100-ден астам елде 6000+ қонақ үй. Қонақ үйде тұру және қонақ үй серікестерін пайдалану арқылы ұпай жинау. Тегін түндер, эксклюзивті ұсыныстар(сертификаттар мен сыйлықтар)	Адалдық бағдарламасына қатысушылардың қанағаттану деңгейі 85%-ға артқан. Бағдарлама арқасында кірістерінің жылдық өсуі – 20%.
Accor Hotels	ALL - Accor Live Limitless	110 елде 5000+ қонақ үй. Қонақ үйге тоқталу, мейрамханалар мен серіктес брендтер қызметін пайдалану көмегімен ұпай жинау. Ұпайлар арнайы іс-шараларға немесе сапарларға айырбасталады.	Бағдарлама қатысушыларының келу жиілігі 30%-ға өскен. Серіктестік байланыстар арқылы кіріс көлемі жоғарылады.
Huatt Hotels	World of Huatt	70-тен астам елдегі 1000+ қонақ үй. Қонақ үй ұсынған арнайы ұсыныстарға қатысу, бөлме жаңартып отыру арқылы ұпай жинау. Тегін бөлмелер, курорттық қызметтер.	Орташа кіріс 40%-ға жоғары. Қатысушылардың 90%-ы қайтадан Huatt таңдайды.

Қонақ үйдің адалдық бағдарламасының басты мақсаты – тұтынушылармен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату. Оны тек жеңілдіктер мен бонустар арқылы жүзеге асыру мүмкін емес. Сондықтан адалдық бағдарламасын әзірлеуде кешенді тәсілді қолданған және маңызды аспектілерге назар аударған жөн:

Пайда – қонақ үйде болған уақытты барынша жайлы және тиімді етуге арналған қосымша мүмкіндіктер.

Артықшылық – тұрақты клиенттер үшін ерекше және тиімді шарттар ұсыну.

Сенім – клиенттердің эмоциясына әсер етіп, сенімді қарым-қатынас орнату.

Бұл тұтынушылардың адалдығын арттырып қана қоймай, оларды қонақ үймен тұрақты байланыста болуға ынталандырады. Алайда бұл бағдарламаларды әрдайым мүмкіндіктерін арттырып, жетілдіріп отыруға мүмкіндік бар.

Осы бағытта бірнеше ұсыныстарды ескеруге болады.

1.Тұтынушының жеке қажеттілігіне қарай қалыптасқан ұсыныс - тұрақты тұтынушыларға бұрынғы тәжірибесіне және жеке талғамына негізделген ұсыныстар жасау. Мысалы: бөлме дизайнындағы жаңартулар, ерекшеліктермен қалауларды есте сақтау, сыйлықтар.

2.Геймификация элементтерін бағдарламаға кіргізу - тұтынушыларға әртүрлі жобаларда немесе тапсырмаларда атсалысуға жол ашу арқылы оларды бағдарламаға қатысуға итермелеу. Осы ойын компоненттері тұтынушылар қызығушылығын арттырып қана қоймай, бір деңгейде сақтайды.

3.Мобильді қосымша әзірлеу - Қонақ үйдің жеке қосымшасын жасап, адалдық бағдарламасына тіркелумен қатысу жолдарын жеңілдету. Осылайша бағдарламаға қатысушы тұтынушылар санын арттыруға мүмкіндік алуға болады.

4.Серіктестер санын ұлғайту - Түрлі салалардағы компаниялармен серіктестік қарым-қатынас орнатып, тұтынушылардың ұпай жинау мүмкіндіктерін арттыру.(Мейрамханалар, туристік агенттіктер, авиокомпаниялар, банктер, сауда орталықтары)

5.Әрдайым жаңашылдық қосып отыру - тұтынушы бір бағдарламадан жалықпас үшін, уақыт өткен сайын жаңа

қызығушылықты сақтап және ұлғайтып отыратын элементтер қосып отыру. Мысалы: Курорттық қызметтер немесе культуралық мекемелерге сертификаттарды ойнату немесе тегін сарар жасау.

6.Әлеуметтік желілерді және электрондық поштаны қолдану - тұтынушыға бонустарды әлеуметтік желілерде қонақ үйді белгілегені үшін ұсыну немесе электрондық поштаға хат жазу арқылы тұтынушымен сенімді қарым-қатынас орнату.

7.Тегін таңғы-ас немесе кеш check-out қызметтерін ұсыну - Бағдарлама арқылы тегін таңғы ас ішу және қонақ үйден шығу процесінде төлемді өзіне ыңғайлы уақытта жасау тұтынушылар үшін үлкен артықшылық ретінде сезіледі, және осы тәсіл арқылы тұтынушының көзінде бағдарламаның дәрежесі артады.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Погиба, Р. А. Программа лояльности как пример маркетингового решения в гостиничном бизнесе / Р. А. Погиба // Наука и образование в глобальных процессах. – 2018. – № 1(5). – С. 120-123.

2. <https://www.carrotquest.io/blog/index-nps/>

3. Коваль, Т. С. Формирование программ лояльности в гостиничном бизнесе / Т. С. Коваль, М. А. Грицай // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. – 2019. – Т. 14, № 1. – С. 294-302.

4. <https://mindbox.ru/journal/education/chto-takoe-rfm-analiz/>

5. Шматько, Л. П. Эффективность программ лояльности в гостиничном бизнесе / Л. П. Шматько // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – Т. 10, № 10-1. – С. 295-303. – DOI 10.34670/AR.2021.71.41.033.

6. Дурович, А. П. Программы лояльности в отечественном гостиничном бизнесе: практика, проблемы, перспективы / А. П. Дурович // Беларусь в современном мире : Материалы XVI Международной научной конференции, посвященной 96-летию образования Белорусского государственного университета, Минск, 25 октября 2017 года. – Минск: Издательский центр БГУ, 2017. – С. 243-244.

7. Калинин, Д. Н. Программа лояльности клиентов как инструмент развития гостиничного бизнеса / Д. Н. Калинин, Д. Г. Вандеев // Бизнес-технологии в туризме и гостеприимстве : Сборник статей и тезисов научных докладов студентов и аспирантов по итогам II научной конференции, Черкизово, 28 марта 2019 года / Под редакцией О.Е. Афанасьева, Е.В. Юдиной. – Черкизово: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2019. – С. 217-22



# The road factor of the cost of intercity road freight transportation services in Kazakhstan

Zh.Z .Arynova<sup>1</sup>, D.R.Shulyak<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Marketing,

<sup>2</sup>2nd year Master's degree in Logistics

<sup>1,2</sup>Karaganda University named after Academician E.A. Buketov, Karaganda

**Abstract:** The article considers one of the most important factors of the cost of intercity road freight transportation services in Kazakhstan – the road factor. It is shown how the condition of the road infrastructure affects the costs of road carriers. The reasons for the unsatisfactory condition of intercity roads in Kazakhstan have been identified, broken down into roads of national and local importance. It is shown what problems are created by restrictions on the movement of freight transport. Measures are proposed to reduce the costs of road freight carriers associated with travel expenses.

**Keywords:** logistics, intercity road freight transportation, highways, cargo transportation, bypass roads, roads of national and local importance.

To date, the total length of highways in Kazakhstan is 95 thousand km, of which 25 thousand km are part of the republican network, and the remaining 70 thousand km are roads of the local network. Road construction works cover 12 thousand km of roads, which is a record figure for the country. Of these roads, 8 thousand km belong to the republican network, and 4 thousand km belong to the local one. By the end of 2024, it is planned to complete work on 7 thousand km [1].

Nevertheless, the condition of the road infrastructure continues to have a significant impact on the cost of road transportation (Figure 1).

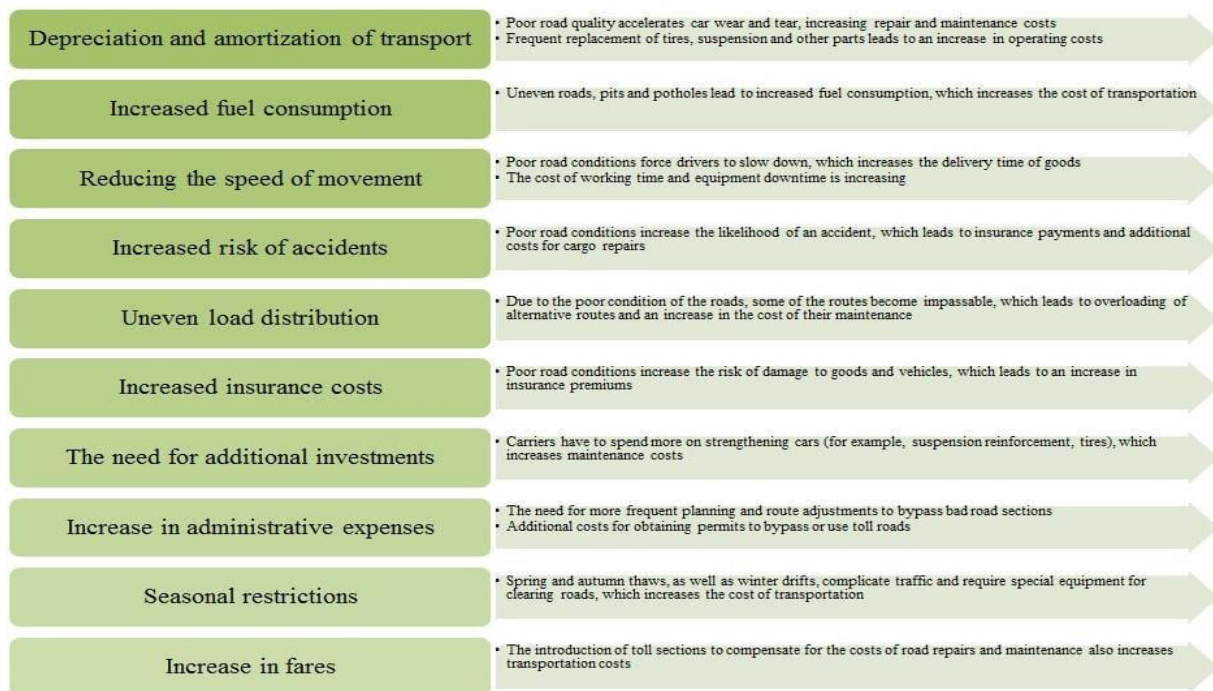


Figure 1. Factors influencing the condition of roads on the cost of intercity freight road transport

Note – compiled by the author

On intercity roads, the roadbed leaves much to be desired due to the fact that either it is not done well enough, or because it is literally crushed by overloaded cars. It is clear that freight carriers, in search of ways to increase the profitability of transportation, overload transport, exceeding the maximum permissible weight standards for each chassis of the vehicle. The following figure lists possible reasons for the poor condition of local intercity roads.

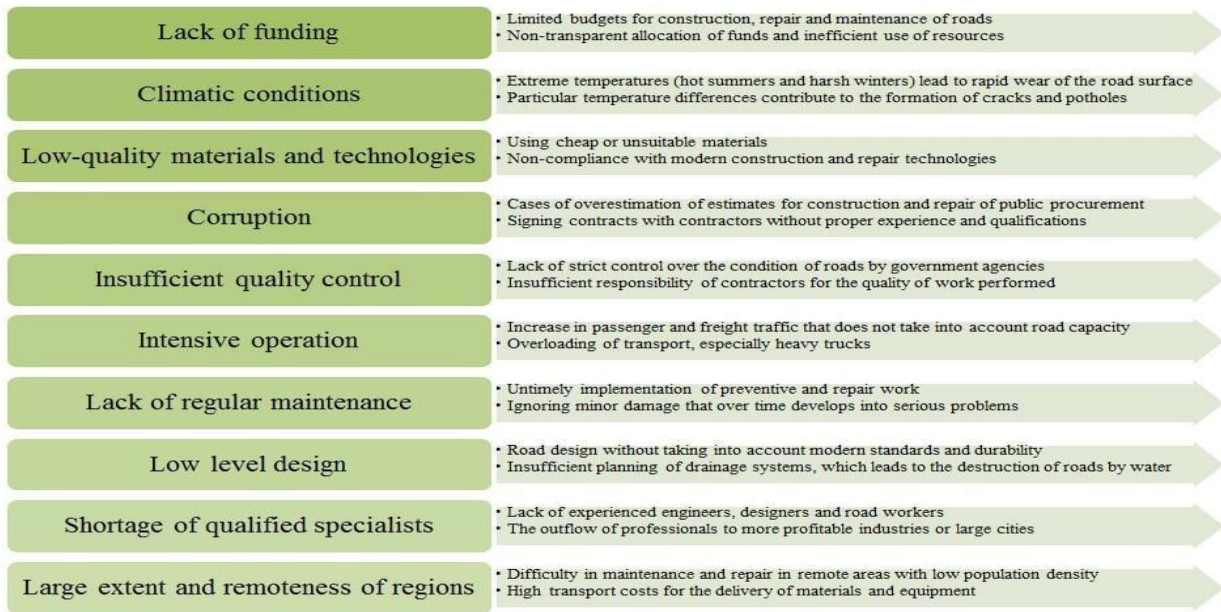


Figure 2. Causes of poor condition of local intercity roads in Kazakhstan

Note – compiled by the author

To improve the condition of roads of national importance in Kazakhstan, road projects are being implemented within the framework of the NurlıZhol program (Figure 3). They cover directions to all four corners of the world from the capital. These projects are being implemented not only with the support of the Government of Kazakhstan, but also China, which is also strategically interested in the development of a transcontinental highway corridor through Kazakhstan.

We have such a practice that intercity roads in Kazakhstan are either in poor condition or repaired, but they are paid. Thus, in both cases, this leads to the cost of freight carriers to travel on the roads. In the first case, due to increased wear and tear of the vehicle, in the second case, due to fare on toll roads.

The distances are very long, and the maintenance costs of repaired new roads are correspondingly high.



Green lines – active sections						
Red lines – the introduction of a fee in 2024.						
The blue lines indicate the introduction of density in 2025.						
Average fare per 1 km (tenge / km)						
	Kazakhstan	Russia	Belarus	Turkey	China	Poland
Passenger cars	1,2	7	20	7	25	100
Trucks	6-30	7-55	47-77	60	70	190

Figure 3. Toll roads of Kazakhstan

Note – source [2]



Highways in Kazakhstan are so long that drivers can easily get lost and lose their direction. To solve this problem, the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan is currently working on the implementation of a digital application of road maps using the digital e-Qurylys system [3]

Due to weather conditions in winter, roads are often blocked. This is usually carried out due to snow drifts during blizzards and blizzards, ice, severe frost, poor visibility due to fog or smoke, as well as spring floods.

Great difficulties for intercity freight carriers are the need to move within the urban area exclusively along bypass roads. The latter often also have poor quality and infrastructure, and there are no basic conditions for the work of cargo carriers. The ban on entry into the city limits, which is a set of forbidding road signs for trucks, complicates the organizational processes of loading and unloading, and also affects the increase in the cost of services provided. The following figure shows a map of the bypass roads of the city of Karaganda.

According to the Karaganda regional branch of KazAvtoZhol JSC, the construction of the road was divided into 4 lots. Three of them were won by the Turkish contractor JV Sine Midas Stroy LLP. This is the reconstruction of the "Northern Bypass" section, with a length of 15.6 km from Prishakhtinsky DAEWOO-46 to the interchange on the Karaganda-Ayaguz-Bugaz road. Reconstruction of the existing road from the transport interchange leading to Karkaralinsk to the Shakhterskymicrodistrict. And the construction of a new part of the Eastern Bypass road from the Shakhterskymicrodistrict to the Yekaterinburg-Almaty road, near the village of Zarechnoye. The fourth lot is the construction of interchanges. This was done by the Almaty company "Bridge-building detachment LLP. Ryazanova A.". The road has become four-lane, the main material is asphalt concrete, the top layer is crushed stone-mastic asphalt. The warranty period is 25 years.

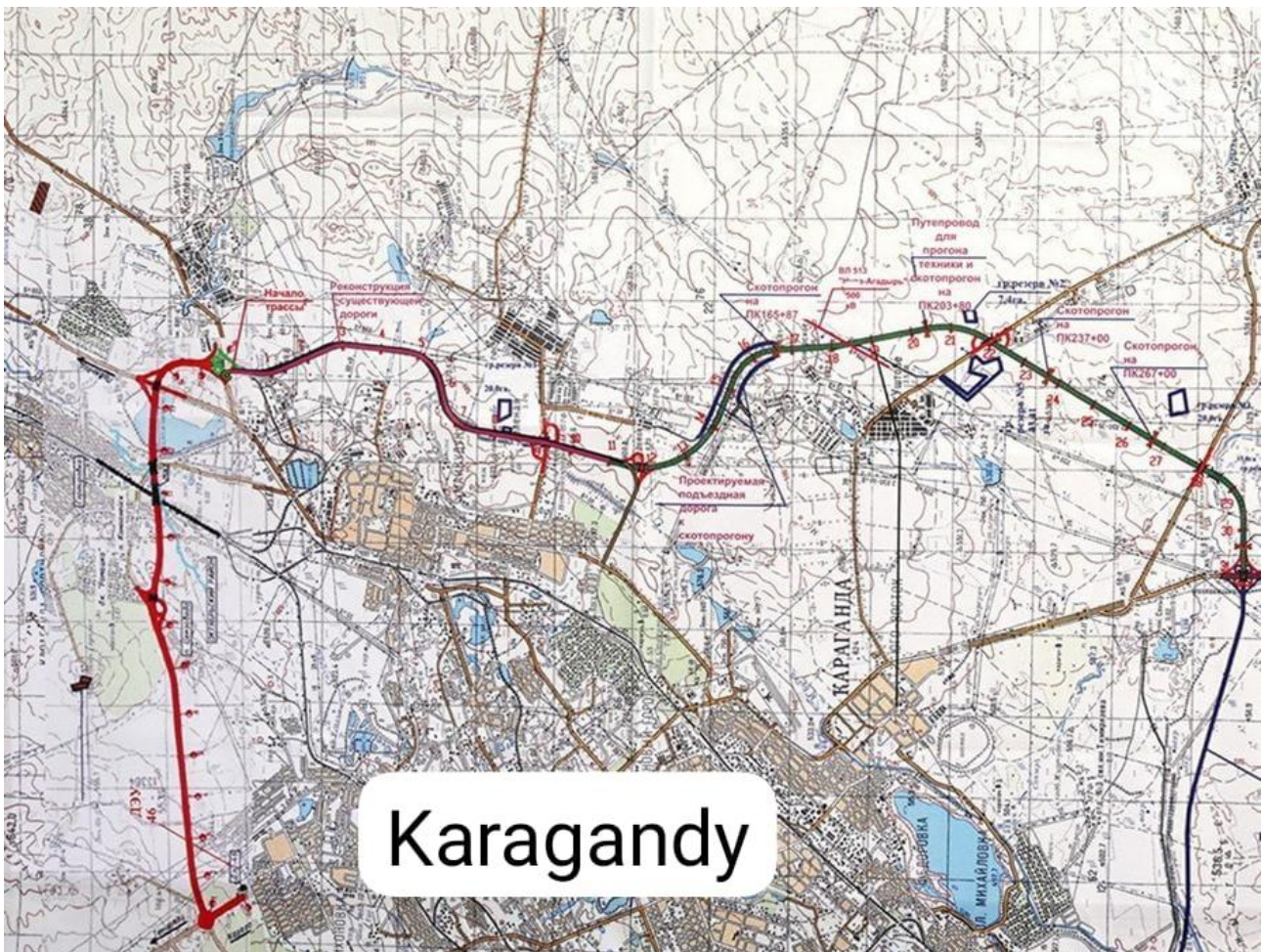


Figure 4. Map of the Karaganda bypass road

Note – source [4]

Also, within cities, movement for trucks is allowed along strictly defined streets. There are also inconveniences here, because cargo carriers do not have to accept and deliver cargo at their destinations, but overload it from other vehicles belonging to category B.

To reduce the cost of road freight transportation in Kazakhstan, we propose the following measures:

1. Continue to invest in road infrastructure, use modern technologies and innovative materials for paving;
2. Implement digital road condition monitoring systems for timely repair and maintenance;
3. Develop logistics hubs to improve coordination and optimize routes;
4. strengthen control over the overloading of vehicles;
5. permanent seasonal maintenance of roads in order to reduce the need for repair costs later;
6. Introduce a more flexible approach to toll road tariffs for freight carriers.

### **List of literature**

1. Kazakhstan's transport industry in numbers // <https://cronos.asia/ekonomika/kazahstanskaya-transportnaya-otrasl-v-cifrah-infografika>
2. In Kazakhstan, toll roads may increase by another 20%. <https://bes.media/news/v-kazahstane-proezd-po-platnim-dorogam-mozhet-virasti-eshyo-na-20-ca08e3/>
3. Kazakhstan plans to launch a mobile road maps application. <https://inbusiness.kz/ru/last/v-kazahstane-planiruyut-zapustit-mobilnoe-prilozhenie-karty-dorog>
4. Traffic on the new bypass road around Karaganda will be opened this year. [https://baigenews.kz/dvizhenie\\_po\\_novoi\\_obezdnoi\\_doroge\\_vokrug\\_karagandi\\_otkroust\\_uzhe\\_v\\_etom\\_godu\\_28784/](https://baigenews.kz/dvizhenie_po_novoi_obezdnoi_doroge_vokrug_karagandi_otkroust_uzhe_v_etom_godu_28784/)

### **Перспективы цифровой трансформации экономики Казахстана**

А.М.Гельмле

к.э.н., ассистент профессора кафедры маркетинга  
[helmle2008@mail.ru](mailto:helmle2008@mail.ru)

Карагандинский университет им.Е.А.Букетова, г.Караганда

**Аннотация:** В настоящее время цифровая трансформация экономики является наиболее актуальным трендом развития для большинства государств мирового сообщества. Она полностью изменила качество и скорость бизнес-процессов и уже прочно вошла в систему государственного управления. С каждым днем появляется все большее количество цифровых платформ, ширится их многообразие. Особую актуальность приобретает изучение вопросов изменения взаимосвязей между экономическими субъектами и появление новых форм бизнеса, получивших развитие под влиянием информационных технологий.

**Ключевые слова:** Цифровизация, информационные технологии, искусственный интеллект, автоматизация бизнес-процессов, социальные сети, аккаунт, биометрия, омниканальность, цифровая трансформация, цифровая экономика, цифровая среда, цифровые платформы.

Термины «цифровая экономика» и «цифровые ресурсы» прочно вошли в нашу повседневную жизнь. В настоящее время цифровое пространство непрерывно расширяется и включает в себя не только сферу развлечений и компьютерных игр. В зону виртуального пространства смещается торговля, все больше услуг предоставляются в формате онлайн, что позволяет быстро и качественно получить документ, либо заказать какой-либо товар, а также продать квартиру, выбрать путешествие и многое другое. Постепенно осуществляется переход в сторону цифровой трансформации экономики и цифрового общества.

Главными продуктами производства цифрового общества становятся информация и знания [1,7]. Ключевыми признаками такого общества являются:

- увеличение роли информации;
- рост числа людей, занятых в сфере информационных технологий и коммуникаций;
- увеличение числа пользователей сети Интернет, различных электронных СМИ и других средств информации;
- рост доли цифровых отраслей в объеме ВВП государства;
- обеспечение доступа к мировым информационным ресурсам, создание глобального информационного пространства;

Сегодняшнюю экономику можно с уверенностью назвать экономикой знаний, основанную на глобальных формах мышления в совокупности с последними достижениями в области информационных технологий [1,15].

Цифровая трансформация – это внедрение цифровых технологий в экономические процессы. На сегодняшний день она является ключевым компонентом трансформации бизнеса [2]. Цифровизация экономики приводит к увеличению ВВП, развитию инфраструктуры и созданию новых рабочих мест [3,11].

Главное достоинство цифровой трансформации экономики - повышение качества и скорости экономических процессов за счет сокращения временного лага, заложенного на всех этапах документооборота либо банковских транзакций. Цифровая экономика дает новый толчок к развитию бизнеса, активизирует инновационную деятельность во всех сферах экономики, кардинальным образом меняет качество и скорость бизнес-процессов и позволяет вывести экономику государства на качественно новый уровень.

Концепция цифровой трансформации базируется на следующих компонентах представлена на рисунке 1.

Можно выделить следующие преимущества, которые получает экономика в процессе цифровой трансформации:

- 1.Снижение транзакционных издержек и повышение производительности труда
- 2.Совершенствование экономических процессов в бизнес-среде
- 3.Развитие инновационных проектов.

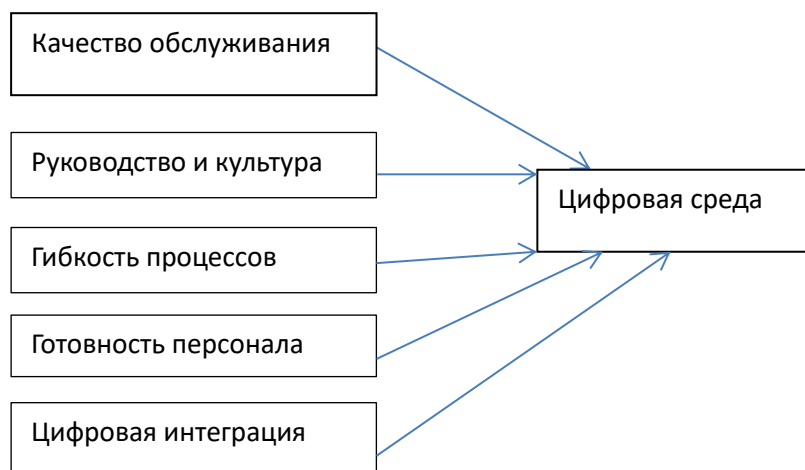


Рисунок 1. Основные компоненты цифровой трансформации

Если говорить о цифровой трансформации экономики Казахстана, то в первую очередь нужно отметить, что за последние годы в Казахстане количество Интернет – пользователей неуклонно растет. По данным международного сервиса Date Portal общее количество пользователей Интернета составило 93% от общего населения Казахстана [4].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что доля населения, пользующаяся Интернетом в Казахстане находится на уровне развитых стран. Количество мобильных

подключений также растет с каждым годом. С декабря 2023 года по декабрь 2024 года значительно выросла скорость загрузки данных в мобильных сетях. Средняя скорость интернета составляет 43,62Мбит/с. В настоящее время идет процесс внедрения стандарта связи 5 G. Его завершение планируется к концу 2025 года.

Цифровизация также активно вошла в сферу государственных услуг. 28 марта 2023 года была утверждена Концепция цифровой трансформации развития отрасли информационных технологий и кибербезопасности [5]. В основу этой программы заложено 10 основополагающих принципов, а именно:

- человекоцентричность
- прозрачность
- фокус на результат
- сервисный подход
- гибкость
- прагматизм
- доверие
- конфиденциальность
- целостность
- доступность

Одним из направлений цифровой трансформации экономики Казахстана является программа «Цифровой шелковый путь», которая включает в себя пять направлений:

Таблица 1.

Основные направления программы «Цифровой Казахстан»

№ п/п	Направление	Описание
1	Цифровизация образования	93% школ подключены к Интернету. По направлению ИКТ выделено 19 грантов. Основы программирования преподаются с 1-го класса
2	Цифровизация здравоохранения	100% охват поликлиник Интернетом. Подключение медицинских учреждений к информационным системам – 93%. Использование искусственного интеллекта в постановке диагнозов и лечении
3	Цифровизация социально-трудовой сферы	Быстрое и качественное трудоустройство с помощью электронной биржи труда. Выделение бесплатных лекарственных средств, грантов Болашак на основе цифровой платформы.
4	Цифровизация финансовой сферы	Интеграция банковской сферы с egov. Обеспечение бизнеса автокассамми. Онлайн выдача различных документов в банковской и финансовой сфере. Онлайн - открытие ИП
5	Качественный Интернет	Внедрение системы 5G к началу 2025 года

На сегодняшний день около 80 % госуслуг оказываются в электронном варианте, что позволяет в значительной мере увеличить скорость обслуживания клиентов. Так сроки оказания услуг сократились с одного месяца до недели, также уменьшился пакет необходимых бумажных документов, растут объемы цифрового документооборота. В будущем планируется до 90% государственных услуг перевести в полностью цифровой формат. Цифровизация



государственных органов осуществляется на основе британского опыта. Британия является одним из лидеров в сфере цифровой экономики, создания экономики будущего и технологического бизнеса. Соединенное Королевство позиционирует себя как «самое безопасное место для жизни и работы онлайн» [6]. Правительство Великобритании всячески поддерживает и поощряет технологические компании, которые вносят вклад в цифровую трансформацию экономики. Следует также отметить, что наряду с развитием цифровых сервисов и инструментов в Соединенном Королевстве также активно развивают законодательную базу этой сферы, которая практически не имеет аналогов в мире.

Внедрение цифровых сервисов приводит к повышению роли индивидуального предпринимателя в экономической структуре. Он становится более самостоятельным и независимым от внешних факторов. Цифровая среда помогает более активно вести бизнес. Так, например, за последние 10 лет произошел резкий скачок в области электронной коммерции. Интернет-торговля имеет ряд преимуществ по сравнению с классическим вариантом. Пожалуй, самое основное – это огромная целевая аудитория, которую можно заполучить путем размещения рекламы на различных сайтах. Учитывая тот факт, что число пользователей мобильного Интернета неуклонно растет онлайн-торговля имеет большие перспективы в своем развитии. Также нет необходимости в аренде торговых площадей и офисов, а также найме специально обученного персонала. Размещение рекламы товаров в социальных сетях давно уже стало выгоднее обычно рекламы и позволяет проводить рекламную кампанию более эффективно.

Как мы видим из рисунка 1 большая часть населения Казахстана являются активными пользователями социальных сетей и размещение рекламы на этих платформах дает большой эффект [6].

Цифровые технологии весьма масштабно затронули и сферу образования. Причем речь идет не только о всевозможных коучах и тренингах. Нейросети и искусственный интеллект уже начали широко применять в образовательных технологиях, медицине и т.д. Он уже используется для создания автономных систем, которые функционируют без участия человека. В финансовой сфере ИИ используется для анализа рисков. По прогнозам экспертов в ближайшее время ИИ заменит около 40 % рабочих мест во всем мире. Искусственный интеллект либо полностью заменит человека в некоторых сферах его деятельности, либо будет дополнять его. Функции распознавания образов и речи позволяют анализировать самые разнообразные типы данных и принимать решение на основе этого анализа. Обратной стороной внедрения ИИ может быть потеря конфиденциальности информации и рабочих мест.

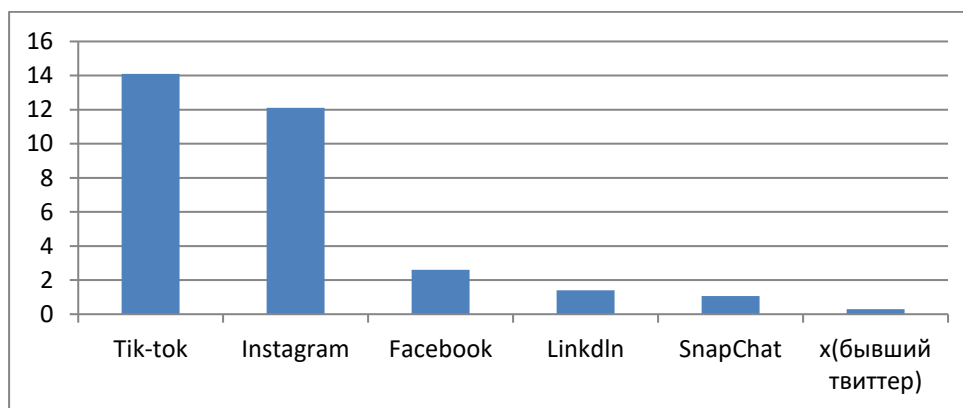


Рисунок 1. Распределение Интернет-пользователей по типам социальных сетей.

Анализируя вышесказанное можно выявить следующие тенденции развития цифровой экономики Казахстана:

1. Повысились позиции Казахстана в мировых рейтингах международных агентств по цифровым сервисам. В целом Казахстан можно отнести к перспективным с точки зрения трансформации цифровой экономики государствам.

2. Число экономических субъектов, активно использующих в своей деятельности цифровые инструменты неуклонно растет.

3. Наблюдается практически стопроцентная интеграция сектора государственных услуг с цифровыми сервисами.

Рассматривая эти тенденции, можно сказать, что в будущем процессы цифровизации будут только набирать интенсивность и еще более активно проникать во все сферы нашей жизни.

У Казахстана есть все предпосылки для того, чтобы успешно конкурировать с ведущими цифровыми экономиками мира. На примере Astana hub, можно сказать, что в Казахстане успешно реализуется стратегия цифровой трансформации экономики, постепенно формируются технологические кластеры путем взаимодействия инженеров, инвесторов и других экономических субъектов.

Таким образом, можно выделить следующие перспективы цифровой трансформации экономики Казахстана:

1. Экономика Казахстана стоит на пороге новой технологической революции на базе цифровой трансформации. Эта трансформация неизбежна и отвечает новым реалиям экономической жизни.

2. Необходимо оказывать поддержку амбициозным предпринимателям, осуществляющим свою деятельность в сфере цифровых технологий, создавать программы господдержки цифровых стартапов.

3. Разрабатывать программы и законодательство ускоряющие развитие цифрового сектора экономики.

### Список литературы

1. Ю.И. Грибанов, М.Н. Руденко. Цифровая трансформация бизнеса. Учебное пособие.- М.: «Дашков и К», 2020.-213 с. ISBN 978-5-394-03961-4

2. <https://www.sap.com/central-asia-caucasus/insights/what-is-digital-transformation.html>

3. П. Вайл, С. Варнер. Цифровая трансформация бизнеса. Изменение бизнес-модели для организации нового поколения., Альпина Паблишер, СПб, 2023 г. 258 с. ISBN -978-5-9614-2184-2

3. Г. Шонесси, Ф. Голдинг. 12 шагов к гибкому бизнесу. М: ДМК Пресс, 2019 г. 226 с. ISBN -978-5-97060-743-5.

4. <https://www.byyd.me/ru/blog/2024/03/digital-in-kazakhstan>

5. <https://www.zakon.kz/nauka/6391650-utverzhdjena-kontsepsia-tsifrovoy-transformatsii-i-rasvitiya-otraslii-tehnologiy-do2029-goda..html>

6. <https://d-russia.ru/tsifrovaya-ekonomika-britanii-sostoyanie-i-plany-razvitiya.html>



## Дүниежүзілік мұра объектілерін ілгерілетудегі мәдени туризмнің рөлі

У.Б. Жанахметова

<sup>1</sup>Туризм мамандығының 1 курс магистранты

zhanakhmetovau@gmail.com

Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада мәдени туризмнің Дүниежүзілік мұра объектілеріндегі Қазақстан бойындағы Жібек жолы бойындағы қалалары мысалы ретінде дамытудағы маңызы қарастырылады. Бұл қалаларға талдау жасалып, мәдени туризмге қосқан үлестері анықталады.

Кілт-сөздер: Жібек жолы, тарихи-мәдени объектілер, мәдени туризм, инфрақұрылым.

Мәдени туризм бұл туристтердің әртүрлі мәдениеттер мен дәстүрлерді тану, зерттеу аясында саяхаттауы. Туризмнің бұл түрі тарихи-мәдени, археологиялық және архитектуралық ескерткіштерді, мұражайларды, фестивальдар мен өнер шараларын қамтиды. Мәдени туризмнің басты мақсаты басқа халықтар мәдениетіне терең үңіліп, оларды түсіну мен бағалау болып табылады.

Ежелгі сауда керуендері тоқтаусыз жүрген дәліздің бойында әлемге аты мәшһүр шаһарлар бой көтеріп, сауда-саттық дамытылды, талай тарихи және мәдени ескерткіштер салынып, өнеркәсіп өркендеді, коммуникация қанат жайып әрі туризмның мәдени дамуына әкелді. Жібек жолы көптеген халықтың мәдениетін бір арнаға тоғыстырып қана қоймады, сонымен бірге олардың өздеріне ғана тән табиғи ерекшеліктерін анықтауда да маңызды қызмет атқарды. Қазақстан жерін мекендеген халықтар киіз үйді, ат әбзелдерін жасау өнерін, кілем тоқуды, күмістен көздің жауын алатын түрлі бұйымдарды соғуды, бай ауыз әдебиетін мұра етіп қалдырды. Осылайша, Жібек жолы тек сауда-саттық жолы болып қана қалмады, жер шарының әр қиырындағы халықтарды бір-бірімен жақындастырып, өркениеттер арасында дәнекер болды, адамзаттың дамуына өлшеусіз үлес қосып, әлі күнге дейін өзекті болып келеді. Мысалы, Дүниежүзілік мұра объектілеріне 2014 жылғы енгізілген Қазақстандағы Жібек жолы бойындағы: Ақтөбе, Ақыртас, Қарамерген, Қойлық, Қостөбе, Құлан, Өрнек және Талғар қалашықтарын қарастыруға болады.

Ақтөбе (Баласағұн)

Қарахан мемлекетінің астанасы болған Ақтөбе қаласы мәдени туризмнің керемет нысаны. Бұл жерге келушілер ортағасырлық қаланың архитектурасын, тарихи маңызын зерттеп, сол кезеңнің өмір салтына үңіледі. Ол аймақ археологиялық және тарихи туризмді дамыту үшін ерекше әлеуетке ие болып табылады.

Ақыртас

Ақыртас кешені өзінің архитектуралық ерекшеліктерімен және құпия тарихымен туристер мен тұрғындарды қызықтырады. Бұл нысан Қазақстанның ғана емес, бүкіл әлемнің мәдени мұрасы болып табылады. Оған келушілер ежелгі құрылыс технологияларының бірегей үлгілерін көріп, тарихи құндылықтардың мәнін түсінеді.

Қарамерген

Қарамергеннің қалдықтары ежелгі ауыл шаруашылығы мен ирригациялық жүйелердің дамығанын көрсетеді. Бұл жер туристер үшін сол уақыттағы өмір салтын түсінуге мүмкіндік береді. Қарамергенге сапарлар тарихи туризммен қатар, ауылдық экотуризм элементтерін қамтуы мүмкін.

Қойлық (Қиялық)

Қойлық қалашығы мәдени және діни алуан түрлілікті зерттеуге арналған ерекше орын. Мұнда буддизм, христиандық және ислам мәдениеттері қатар өмір сүрген. Қойлық туристер үшін діндер тарихы мен мәдени алмасуды зерттеудің тамаша орны болып табылады.

Қостөбе және Құлан

Бұл қалалар Жамбыл облысының сауда мен қолөнердің дамыған орталықтары ретінде танымал. Туристер бұл жерлерде табылған тарихи жәдігерлер арқылы сауда-саттық пен

экономикалық байланыстардың қалай дамығанын зерттей алады.

Өрнек және Талғар

Талғар қаласы Іле Алатауы баурайында орналасқан, табиғи аттрактивтілігі мен тарихи құндылығы туристерді өзіне шақырады. Осы қалалар Жібек жолының дамыған сауда торабы болғанын дәлелдейді. Туристер мұнда табиғат пен тарихты біріктіре отырып, ерекше тәжірибе ала алады.

Кесте 1

Жібек жолы қалаларының мәдени туризмге қосқан үлестері

Тарихи сананы қалыптастыру	Аталған нысандар қалаларға сапар шегу арқылы туристер өткен дәуірлердің мәдениеті мен өмір салты туралы білім алады. Бұл ұлттық сананың нығаюына және мәдени мұраны сақтаудың маңыздылығын түсінуге ықпал етеді. Мәдени туризм тек мұра объектілерін ілгерілетумен шектелмейді, ол жергілікті қоғамдастықтарға да оң әсер етеді. Туристердің қызығушылығы арқасында жергілікті тұрғындар өз мәдениеттерін сақтауға және дамытуға ынталанады. Мәселен, қолөнер, дәстүрлі би, музыка және ұлттық тағамдар сияқты салалар жаңғырып, туристердің қызығушылығын арттыру арқылы қосымша табыс әкеледі
Туристік инфрақұрылымды дамыту	Жібек жолы бойындағы ескі қалаларды мәдени туризм нысаны ретінде дамыту аймақтағы инфрақұрылымның жақсаруына, жаңа жұмыс орындарының ашылуы мен жергілікті экономиканың артуына әкеледі. Мысалы, Талғар қаласы Жібек жолының маңызды бөлігі ретінде туристік инфрақұрылымның дамуына үлкен назар аударды. 2015 жылдан Талғар қаласында тарихи ескерткіштер мен археологиялық орындарды туристерге көрсету үшін жаңадан жолдар мен белгілеу жұмыстары жүргізілген болатын. Бұл шаһарда мәдени шаралар мен фестивальдар өткізуге арнайы алаңдар мен көрме орындары ашылды. 2020 жылы Талғардағы инфрақұрылымға қосымша инвестициялар енгізіліп, қонақүйлер мен туристік орталықтар пайда болды.
Халықаралық деңгейдегі танымалдық	ЮНЕСКО-ның Дүниежүзілік мұра тізіміне енген бұл қалалар еліміздің мәдени және тарихи байлығын әлемге танытуға мүмкіндік беріп келеді. Олар арқылы шетелдік туристер Қазақстанның ежелгі тарихымен танысып, әртүрлі тақырыптық іс-шаралар мен мәдени алмасу үрдісіне қатысады. Бұл елдің халықаралық беделін арттырып қана қоймай басқа елдермен мәдени байланыстарды нығайтады. Мәселен, 2019 жыл – «Жібек жолы: тарихи және мәдени мұра» көрмесі Алматыдағы Қазақ ұлттық музейінде ұйымдастырылған көрмеде Жібек жолының мәдениеті мен тарихына арналған артефактілер көрсетілді. Бұл көрме Жібек жолы бойындағы көне қалалардың мәдени мұрасын халықаралық қауымдастыққа таныту мақсатында ұйымдастырылды. Бұл шараға археологтар, мәдениеттанушылар мен тарихшылар қатысты, ал оның нәтижесінде Жібек жолы бойындағы тарихи орындардың сақталуына және зерттелуіне арналған жобалар жасалды.
Е с к е р т у – ақпарат [1] автормен құрастырылған	

Жібек жолы бойындағы Ақтөбе, Ақыртас, Қарамерген, Қойлық, Қостөбе, Құлан, Өрнек және Талғар қалалары – мәдени туризмнің маңызды нысандары. Бұл ескерткіштер тек Қазақстанның тарихи байлығы ғана емес, бүкіл әлемдік мұраның ажырамас бөлігі болып табылады. Оларды мәдени туризмнің нысаны ретінде дамыту Қазақстанның туристік әлеуетін арттырып қана қоймай, тарихи мұраларды сақтауға және оларды келер ұрпаққа жеткізуге мүмкіндік береді. Осы бағыттағы жүйелі жұмыстар елдің халықаралық деңгейдегі мәдени беделін арттырып, Жібек жолының маңыздылығын жаңғыртуға үлес қосады.

Қазақстандағы Жібек жолы бойындағы көне қалаларды дамытуға арналған бірнеше маңызды бағдарламалар мен жобалар бар:

1. «Жібек жолы» мәдени мұраларын қорғау және қалпына келтіру бағдарламасы: Бұл бағдарламада еліміздің Жібек жолы бойындағы тарихи ескерткіштерін сақтау және дамытуға бағытталған. Атап айтқанда, Ақыртас, Құлан, Өрнек сияқты көне қалаларда археологиялық зерттеулер жүргізіліп, туристер үшін инфрақұрылым жасалып жатыр.

2. «Жібек жолы Меруерті» туристік пойызы: Алматыдан Түркістан, Ташкент, Самарқанд секілді қалаларға дейін жалғасатын арнайы туристік пойыз жобасы. Бұл бастама Жібек жолы бойындағы көне қалалардың мәдени мұрасын насихаттауға және аймақтық туризмді дамытуға негізделген.

3. ЮНЕСКО-ның «Жібек жолының ескерткіштері: Тянь-Шань дәлізі» жобасы: Қазақстанның бірқатар тарихи орындары, оның ішінде Ақтөбе, Құлан, Қостөбе, Өрнек секілді қалалар ЮНЕСКО-ның Әлемдік мұра тізіміне енгізілген. Бұл жоба осы нысандарды сақтау мен оларды әлемдік деңгейде танытуға бағытталған.

4. Түркістан — 2024 жылғы Түркі әлемінің туристік астанасы: Түркістанды мәдени туризмнің орталығына айналдыру мақсатында жүзеге асырылып жатқан бұл бағдарлама Жібек жолы бойындағы қалаларды дамыту мен жаңғыртуға бағытталған. Бұл жобалар Қазақстанның мәдени туризмін дамыту мен Жібек жолы бойындағы тарихи ескерткіштерді әлемге таныту үшін маңызды құрал болып табылады.

Қалаларды дамыту мен қорғау жұмыстары біртұтас стратегиямен жүзеге асырылған жағдайда, олар халықаралық деңгейде танылып, Қазақстанның мәдени және тарихи беделін арттырады. Осылайша, Жібек жолы бойындағы көне қалалар мәдени туризмнің және ұлттық мұраны сақтау мен ілгерілетудің тамаша үлгісі саналады. Ұлы Жібек жолы бойындағы Ақтөбе, Ақыртас, Қарамерген, Қойлық, Қостөбе, Құлан, Өрнек және Талғар қалашықтары – мәдени туризмнің маңызды нысандары. Бұл ескерткіштер тек Қазақстанның тарихи байлығы ғана емес, бүкіл әлемдік мұранын ажырамас бөлігі болып табылады. Оларды мәдени туризмнің нысаны ретінде дамыту Қазақстанның туристік әлеуетін арттырып қана қоймай, тарихи мұраларды сақтауға және оларды келер ұрпаққа жеткізуге мүмкіндік береді. Осы бағыттағы жүйелі жұмыстар елдің халықаралық деңгейдегі мәдени беделін арттырып, Жібек жолының маңыздылығын жаңғыртуға үлес қосады. Келешекте мәдени туризмді ілгерілетуде тұрақтылық қағидаларын сақтау, жергілікті қоғамдастықтарды тарту және халықаралық ынтымақтастықты нығайту маңызды. Бұл шаралар Дүниежүзілік мұра объектілерінің сақталуына және олардың болашақ ұрпақ үшін қолжетімді болуына кепіл береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Электрондық ресурс. Кріу көзі., URL: <https://ehistory.kz/kz/amp/news/show/1682> (қаралым күні 30.11.2024).

## **Перспективы развития маркетинга в малых городах: цифровизация, локальные бренды и поддержка малого бизнеса**

М.М. Канат

магистрант 2-го обучения образовательной программы «Маркетинг»  
meiramgul\_m@mail.ru

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: в статье рассматриваются перспективы развития маркетинга в малых городах, на примере города Сарань в условиях цифровизации и глобализации. Особое внимание уделено возможностям, которые открывают современные технологии и международная интеграция для локального бизнеса, а также формированию уникального бренда города. Рассмотрены направления использования социальных сетей, электронной коммерции, аналитики данных и локальных цифровых платформ для продвижения товаров и услуг. Также

освещены стратегии привлечения инвесторов, стимулирования стартапов и преодоления вызовов, связанных с конкуренцией и недостаточной цифровой грамотностью. Выделены основные пути трансформации города в конкурентоспособный и инновационный центр малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: Сарань, маркетинг, цифровизация, глобализация, локальный бизнес, электронная коммерция, бренд города, малые города, инфраструктура, инвестиции.

Малые города, несмотря на свои ограниченные ресурсы и аудиторию, играют важную роль в экономике и социальной структуре любой страны.

Малые города, традиционно ассоциирующиеся с локальной экономикой и ограниченными возможностями, в последние десятилетия переживают трансформацию. Современные технологии, рост электронной коммерции и расширение глобальных связей предоставляют этим городам уникальные перспективы. Однако, чтобы воспользоваться преимуществами цифровизации и глобализации, малым городам необходимо учитывать свои особенности, развивать инфраструктуру и адаптироваться к новым вызовам. На примере города Сарань, я постараюсь полноценно раскрыть тему.

Сарань, небольшой промышленный город в Карагандинской области, который образовался за счет добычи угля. Обладает уникальным потенциалом для развития маркетинга благодаря современным вызовам и возможностям цифровизации и глобализации. Несмотря на относительно небольшое население, Сарань имеет все предпосылки для превращения в активный центр малого и среднего бизнеса, а также привлекательное место для локальных и международных инвесторов. Рассмотрим ключевые перспективы развития маркетинга в этом городе.

#### 1. Развитие цифровых технологий и онлайн-продаж:

– В первую очередь необходимо активно использовать социальные сети. В век цифровизации многие жители Сарани активно используют социальные сети, что создает возможности для продвижения локального бизнеса. Основные направления:

- Создание локальных сообществ для взаимодействия с аудиторией, например, через Instagram, Facebook и Telegram.
- Запуск рекламных кампаний для продвижения товаров и услуг среди местных жителей.
- Использование видеоконтента на таких платформах, как TikTok и YouTube, для повышения узнаваемости брендов.

Пример: Местные ремесленники могут продавать свои изделия через социальные сети, акцентируя внимание на их уникальности и ручной работе.

- Электронная коммерция. Сарань может активно использовать крупные платформы электронной коммерции, такие как Wildberries и Kaspi.kz, чтобы локальные бизнесы могли предлагать свои товары на региональном и национальном уровне. Это особенно актуально для производителей продуктов питания, ремесленных изделий и других нишевых товаров.

#### 2. Развитие локального бренда города:

- Формирование уникального образа города. Сарань может работать над созданием узнаваемого бренда, который подчеркнет ее уникальность. Основой для брендинга могут стать:

- Промышленная история города, которая может быть трансформирована в интересные туристические маршруты.
- Природные или культурные особенности региона, например, развитие агротуризма или экотуризма.
- Организация локальных фестивалей или ярмарок, которые привлекут туристов из соседних городов и регионов.

Пример: Локальные гастрономические фестивали, продвижение традиционной казахской кухни или праздников могут стать частью маркетинговой стратегии города.

- Развитие туризма. Глобализация дает доступ к международным туристическим платформам, таким как Booking.com или TripAdvisor. С помощью этих инструментов Сарань

может привлекать туристов, акцентируя внимание на уникальных достопримечательностях региона и гостеприимстве местных жителей.

### 3. Поддержка локального бизнеса через цифровизацию.

Создание локальной цифровой экосистемы. Для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий можно внедрить:

- Городское приложение или веб-платформу, где будет представлена информация о местных магазинах, услугах и предприятиях.
- Цифровую карту города, где жители и гости смогут легко находить локальные бизнесы, культурные и социальные объекты.
- Систему онлайн-доставки от местных производителей продуктов питания и ремесленных товаров.

Продвижение экологичных и локальных продуктов. Спрос на экологически чистые продукты растет по всему миру. Сарань, с её доступом к сельскохозяйственным ресурсам, может сосредоточиться на продвижении органических и местных продуктов. В этом контексте эффективной стратегией будет:

- Создание бренда органических продуктов, которые будут продвигаться как внутри города, так и за его пределами.
- Использование цифровых платформ для продаж и взаимодействия с потребителями.

### 4. Привлечение инвесторов и поддержка стартапов.

Инвестирование в инфраструктуру. Для развития маркетинга города важно создание инфраструктуры, поддерживающей малый и средний бизнес. Это может быть:

- Открытие коворкинг-пространств и бизнес-инкубаторов, где предприниматели смогут развивать свои идеи.
- Проведение образовательных программ по цифровизации для местных предпринимателей.

Стимулирование стартапов. Сарань может стать площадкой для стартапов, ориентированных на современные технологии. Примерные направления:

- Разработка приложений для доставки еды и услуг.
- Создание платформ для продажи товаров местного производства.
- Стартапы, связанные с устойчивым развитием, например переработка отходов или производство экологически чистой упаковки.

5. Преодоление вызовов глобализации. Глобализация предоставляет возможности для масштабирования бизнеса, но также накладывает определенные вызовы:

- Конкуренция с крупными игроками. Интернет-гиганты, такие как Amazon, AliExpress и множество других китайских приложений (TEMU, 1688 и другие), создают давление на малый бизнес.
- Низкий уровень цифровой грамотности. Не все предприниматели и жители города готовы к использованию цифровых технологий.

Для решения этих проблем важно:

- Развивать образовательные программы для предпринимателей и населения через НПП «Атамекен».
- Создавать городские инициативы, поддерживающие малый бизнес (субсидии, гранты, налоговые льготы, квоты).

Сарань обладает всеми предпосылками для успешного развития маркетинга в условиях цифровизации и глобализации. Современные технологии позволяют локальному бизнесу выходить на новые рынки, а глобальные тренды стимулируют спрос на уникальные и экологически чистые продукты. При поддержке местной администрации, инвесторов и активного участия самих предпринимателей, Сарань может стать примером успешной адаптации малого города к вызовам и возможностям XXI века.

### Список литературы

1. Андреев, И. Г. «Цифровизация малого бизнеса: возможности и вызовы» // Журнал «Экономика и предпринимательство», 2021.
2. Сапаргалиев, А. Б. «Развитие локальных брендов в условиях глобализации» // Вестник Казахстанского университета экономики, 2020.
3. Жумагалиева, А. А. «Особенности маркетинга в малых городах Казахстана» // Научный журнал «Маркетинг и общество», 2019.
4. Литвиненко, А. С. «Электронная коммерция в малых городах: примеры и перспективы» // Вестник цифровой экономики, 2020.
5. Назарова, Е. В. «Развитие малого бизнеса через цифровые платформы» // Журнал «Трансформация экономики», 2022.
6. Стратегия «Цифровой Казахстан» (Digital Kazakhstan). Официальный сайт программы – <https://digitalkazakhstan.kz>.
7. Официальный сайт города Сарань – <https://saran.gov.kz>.
8. Чуканова, Н. А. «Маркетинг территорий: как привлечь инвестиции в малые города» // Экономический журнал Казахстана, 2021.

### Актуальные проблемы цифровизации в маркетинговых исследованиях

Ж.А. Каусова

магистр маркетинга, старший преподаватель кафедры маркетинга

[gulya20.80@mail.ru](mailto:gulya20.80@mail.ru)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В современном мире безграничные возможности цифровизации в маркетинговых исследованиях с применением новейших программ с использованием IT-технологий позволяют оперативно и качественно с максимальным охватом как локальных, так и глобальных рынков товаров и услуг выявлять рыночные ниши, новые сегменты, узкие места и риски в процессе производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов, а также определять основные стратегические направления дальнейшего развития предпринимательского сектора в РК. В связи с этим, следует отметить, что сам процесс цифровизации маркетинговых исследований с применением современных элементов обработки базы данных и аналитического инструментария искусственного интеллекта на сегодняшний день, в силу его начальных этапов развития в РК несовершенен. Поэтому поиск решений этих проблем и составил основную цель исследования данной научной статьи.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, информационно-коммуникационные технологии, маркетинговые исследования, SPSS.

Начиная с середины 90-х годов человечество стало медленно переходить из века традиционной архивации реальных процессов жизнедеятельности каждого субъекта данного общества в информационно-коммуникационный век цифровой действительности происходящих событий современного мира.

Первые системы и методы цифровизации в маркетинговых исследованиях стали внедряться с построением автоматизированных систем управления ресурсами предприятий и появлением технологий автоматизации продажи авиабилетов, банковских операций и пластиковых карт.

Цифровизация стала необходимым атрибутом в маркетинговых исследованиях рыночной среды любого хозяйствующего субъекта экономики Казахстана благодаря широкому распространению сети Интернет, электронному документообороту, электронной торговли, логистики и электронным платежным системам.

В узком понимании, цифровизация означает преобразование информации в цифровую форму, что обеспечивает предприятию снижение издержек в осуществлении бизнес-

процессов за счет своевременной обработки больших объемов данных, представленных в цифровом виде; позволит увеличить скорость взаимодействия, доступности и защищенности информации; повысить эффективность различных видов производства, реализации товаров и услуг и социальной сферы [1].

Примерами цифровизации в маркетинговых исследованиях являются широкий и быстрый доступ в интернет, взаимодействие глобальных и локальных сетей, электронные хранилища большого объема информации, социальные сети в бизнесе, передовые программные продукты, обеспечивающие электронный документооборот, клиентоориентированные стратегии, точечная аналитика бизнес-процессов на базе единой цифровой платформы.

Оценка цифровизации в маркетинговых исследованиях проводится разными показателями. К их числу относятся:

1) Индекс цифровизации экономики и общества DESI (Digital Economy and Society Index). Рассчитывается с 2013 г. ежегодно Генеральным директоратом коммуникационных сетей, контента и технологий Европейской Комиссии (European Commission Directorate General for Communications Networks, Content and Technology), включает 5 укрупненных параметров, конкретизирующими 31 показателем [2];

2) Индекс сетевой готовности NRI (Networked Readiness Index), разработанный Всемирным экономическим форумом и международной школой бизнеса INSEAD в рамках специальной ежегодной серии докладов о развитии информационного общества в странах мира – «Глобальный отчет по информационным технологиям» (The Global Information Technology Report). Индекс NRI измеряет уровень развития ИКТ в конкретной стране по 53 параметрам, разбитым на 3 группы;

3) Индекс развития электронного правительства EGDI (The EGovernment Development Index) – комплексный показатель, характеризующий уровень развития электронного правительства в странах мира;

4) Расчет индекса проводит Организация Объединенных Наций. Это комплексный показатель, который оценивает готовность и возможности национальных государственных структур в использовании ИКТ для предоставления гражданам государственных услуг;

5) Глобальный индекс кибербезопасности GCI (Global Cybersecurity Index). Международный союз электросвязи ООН (International Telecommunication Union) проводит исследование в целях оценки информационной безопасности, а также управления критической инфраструктурой Интернета.

В табл. 1 представлены показатели оценки цифровизации в маркетинговых исследованиях.

Таблица 1

Показатели оценки цифровизации в маркетинговых исследованиях

Наименование индексов	Показатели оценки цифровизации в маркетинговых исследованиях
1.Индекс сетевой готовности - «DESI»	1 Связанность. В числе показателей: установленная (стационарная) широкополосная связь, мобильная широкополосная связь, широкополосная скорость передачи информации, цены
	2 Человеческий капитал. В числе показателей: работа в интернете, применение цифровых технологий, передовых навыков и их развитие
	3 Использование интернета. В числе показателей: потребление онлайн-контента (видео, музыка, игры и т.д.), использование современных коммуникаций, онлайн-транзакций (выход на интернет-магазины и банковские услуги)
	4 Интеграция цифровых технологий. В числе показателей: уровень оцифровки бизнеса и эксплуатация онлайн-канала продаж (электронная коммерция)

	5 Цифровые государственные услуги. В числе показателей: оцифровка публичных услуг, формирование электронного правительства и его инфраструктуры
2.Индекс сетевой доступности - «NRI»	1 Доступ к ИКТ. В числе показателей: наличие условий для развития ИКТ
	2 Использование ИКТ. В числе показателей: готовность граждан, деловых кругов и государственных органов к использованию ИКТ
	3 Практические навыки использования ИКТ. В числе показателей уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах
3.Индекс развития Электронного правительства - «EGDI»	1 Развитие онлайн-государственных сервисов
	2 Телекоммуникационная инфраструктура ИКТ
	3 Развитие человеческого капитала
4.Глобальный индекс кибербезопасности - «GCI»	1 Законодательные аспекты кибербезопасности
	2 Технические аспекты кибербезопасности
	3 Международное сотрудничество в области кибербезопасности

По данным табл. 1 под показателями оценки цифровизации в маркетинговых исследованиях следует понимать совокупность методов, процессов и программно-технических средств, интегрированных с целью сбора, обработки, хранения, распространения, отображения и использования информации. Тогда как, термин «индекс» означает комплекс программно-аппаратных средств и устройств на базе компьютерной техники, современных средств и систем информационного обмена [3].

В таблице 2 представлена динамика процесса цифровизации в деятельности компаний Республики Казахстан за 2020-2024 гг. [4].

Таблица 2

Сведения о процессах цифровизации в деятельности компаний Казахстана за 2020-2024 гг. (в динамике, %)

Наименование показателя	2020	2021	2022	2023	2024
Применение CRM-систем	7,5	8,1	9,3	10,7	12,2
Применение программы SPSS	2,3	2,5	2,7	3,0	3,5
Применение системы электронного документооборота	5,7	5,9	6,0	6,3	6,6
Использование ERP-системы	7,5	8,1	9,3	10,7	11,2
Размещение заказов на товары и услуги в Интернете	3,4	4,1	4,3	4,6	4,9
Размещение заказов на маркетинговые исследования по товарам и услугам посредством Интернет	6,9	7,6	8,2	9,3	10,1
Использование специальных программных средств для управления закупками товаров, услуг	3,6	3,9	4,4	4,8	5,2
Применение специальных программ для управления продажами товаров и услуг	2,9	3,3	3,9	4,3	4,7

По данным таблицы 2, в сравнительном анализе самый низкий показатель в динамике процесса цифровизации в деятельности компаний приходится на использование программы SPSS, в 2020 г. -2,3% и в 2024 г. - 3,5%. В этом контексте представляется важным содействовать его максимальному развитию и использованию. В этом и заключается актуальность существующей проблемы, касающейся в применении SPSS программ по проведению маркетинговых исследований, разработке и усилению соответствующего



методического аппарата не вызывает сомнений.

Безусловно, цифровые торговые площадки – это уникальный массив, открывающий широкие возможности для проведения маркетинговых исследований и принятия на их основе маркетинговых решений. Системность маркетинговых исследований является базой информационного обеспечения предприятия или основой для создания МИС.

Положительными чертами применения компаниями программы SPSS в маркетинговых исследованиях являются: возможность совместного и одновременного использования информации о потребителях в процессе анкетирования респондентов; автоматическая переработка, точечная аналитика и аккумулирование большого объема маркетинговой информации по определению потребительских предпочтений товаров и услуг; обработка статистических данных в рамках отдельных бизнес-процессов; применение корреляционно-регрессионного, факторного и кластерного анализов; оперативность и системность обработки данных для статистической отчетности компании.

К недостаткам проведения маркетинговых исследований в онлайн-режиме отнесем: мнимая анонимность при ответах респондентов; недостаточный охват объектов исследования при использовании метода частотного контент-анализа; некорректность обработки данных с использованием ИИ; слабые навыки и умения по кибербезопасности компаний и личных данных потребителей в РК.

В качестве заключения отметим, что сегодня невозможно представить маркетинг без применения информационно-коммуникационных технологий. Использование цифровых технологий дает маркетологам возможность достичь целевого взаимодействия с потребителями, выстраивая отношения по всем удобным каналам связи; изучить модели поведения целевых групп, выстроить коммуникации с ними в виртуальной среде (сайт, социальные сети, блоги, форумы, интернет-сообщества и т.д.), организовать и провести исследования в онлайн. По данным аналитического агентства в 2024 году активных пользователей мобильного интернета составило 85%, что позволило проводить опросы респондентов онлайн вне компьютерной сети.

В тоже время, поддержка развития глобальной цифровой трансформации в нашей стране, с одной стороны, демонстрирует активность населения в использовании компьютеров, прочей smart техники, увеличения времени нахождения в сети Интернет, с другой стороны отставание, по сравнению с мировыми тенденциями, в показателях проникновения цифровизации во многие сферы хозяйственной и повседневной деятельности.

Прогнозные ожидания от мировой цифровизации в 2025 году - это доступность к глобальной сети Интернет – 80% от численности населения Земли. Таким образом, ожидаемые эффекты – в снятии географических барьеров, в повышении доступности маркетинговой информации, оптимизация бизнес-процессов в результате развития маркетинговых информационных систем в преобладании современных коммуникационных технологий в развитии рынка маркетинговых исследований.

Таким образом, цифровизация маркетинговых исследований с помощью различных программ по сбору, обработке и анализу данных является эффективным инструментом в маркетинговой деятельности компаний; способных повлиять на экономический рост и повышение качества жизни; стать ключевым фактором инновационного развития Республики Казахстан.

#### Список литературы

1. Цифровая экономика, исследование ее содержания и направлений развития: монография / под ред. И.Т. Корогодина. Воронеж, Издательский дом ВГУ, 2020. 216 с.
2. Фатхутдинов Ш.Ф. Современные тенденции и инновационные методы в маркетинговых исследованиях: учебное пособие. Изд-во НИЦ Инфра-М, 2023. 231 с.
3. Белова Н.Н. Современные информационные технологии в сфере аналитики и продвижения // Современная экономика: проблемы и решения, 2021, № 3, с. 69-78.
4. Ушакова Д.О. Использование современных технологий и инструментов

## **Опыт Ozon и Wildberries в развитии логистических систем в условиях цифровизации**

Д.Д.Лаврова

магистрант 1-го года обучения по специальности «Логистика»

[l.dashunya.0212@gmail.com](mailto:l.dashunya.0212@gmail.com)

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: Цифровизация логистических процессов становится важнейшим фактором трансформации бизнес-моделей в условиях современного рынка. В статье анализируются логистические системы компаний Ozon и Wildberries на рынке Казахстана, которые демонстрируют успешные примеры внедрения цифровых технологий и инновационных подходов. Рассматриваются модели логистического сотрудничества с поставщиками компаний. Также акцентируется внимание на том, как данные компании способствуют модернизации логистической инфраструктуры Казахстана и стимулируют развитие новых стандартов обслуживания. Выводы показывают значительный вклад Ozon и Wildberries в повышение эффективности логистических процессов и их влияние на развитие логистических хабов, что создает новые возможности для роста экономики и международного сотрудничества.

Ключевые слова: Цифровизация, логистика, логистические системы, Ozon, Wildberries, маркетплейс, SCM, склад, автоматизация, FBS, FBO, DBS, realFBS.

Цифровая экономика становится ключевым фактором, влияющим на трансформацию бизнес-процессов и развитие новых компетенций. Логистика, как одна из важнейших сфер управления цепями поставок, играет ведущую роль в адаптации бизнеса к новым вызовам и требованиям. Особенности казахстанского рынка, такие как значительная территория, низкая плотность населения и вариативность инфраструктуры, усиливают актуальность внедрения современных цифровых решений. Ozon и Wildberries, как лидеры электронной коммерции, демонстрируют успешные модели адаптации логистических систем к специфике локальных рынков, включая Казахстан.

Ozon и Wildberries - лидеры маркетплейсов, внедрившие комплексные подходы к организации логистических процессов на территории стран СНГ, включая Казахстан. Их логистические системы представляют собой высоко интегрированные и автоматизированные комплексы, включающие распределительные центры, региональные склады и систему управления цепями поставок, что позволяет им быстро реагировать на изменения спроса и минимизировать время доставки. В Казахстане эти компании адаптируют свои логистические процессы, учитывая локальные особенности рынка и инфраструктуры, что создает уникальные условия для изучения их подходов в данной сфере.

Ozon и Wildberries представляют собой пример высокоэффективных интегрированных логистических систем, работающих по международным стандартам. Их деятельность основывается на применении централизованных распределительных центров, разветвленной сети складов и комплексной автоматизации процессов. Такие компании, стремясь к максимальной эффективности логистики, вводят современные цифровые технологии и методики управления цепями поставок (SCM), что позволяет оптимизировать весь процесс - от приема товара на склад до доставки конечному потребителю. Их модели построены так, чтобы поддерживать постоянный поток продукции даже в условиях высокого спроса, минимизируя вероятность задержек и увеличивая оперативность поставок.

Ozon строит свою логистику на основе распределительной сети, включающей несколько

региональных складов и пунктов выдачи, что способствует ускорению логистических процессов. Модель Ozon ориентирована на распределение товарных запасов по различным регионам, что не только снижает затраты на транспортировку, но и уменьшает время ожидания для клиентов, расположенных в удаленных районах. Такая логистическая стратегия позволяет компании эффективно работать в масштабах страны, обеспечивая быстрый доступ к товару для широкого круга потребителей [1].

Wildberries, в свою очередь, делает акцент на автоматизации своих складских процессов и применении роботизированных систем для сортировки и комплектации заказов. Этот подход снижает затраты на рабочую силу, увеличивает точность выполнения операций и помогает компании быстро адаптироваться к изменяющимся условиям спроса. Wildberries также активно развивает сеть пунктов выдачи, что позволяет клиентам самостоятельно забирать свои заказы в удобное время [2].

Современные логистические системы невозможно представить без цифровизации, которая охватывает все этапы: от управления запасами до доставки конечному потребителю. Внедрение технологий IoT, систем управления запасами (IMS), роботизированных складов и автоматизированных конвейерных линий позволяет значительно повысить точность, скорость и эффективность процессов. Такие технологии минимизируют человеческий фактор, что особенно важно при работе с большими объемами данных и товаров.

Компании активно используют распределительные системы управления складскими процессами и автоматизацию для обработки заказов. Эти решения обеспечивают высокий уровень точности и оперативности, особенно в условиях высокого спроса. Кроме того, обе компании активно развивают цифровые платформы для интеграции с поставщиками и отслеживания товаров на всех этапах логистического процесса. Использование систем трекинга на базе технологий IoT повышает прозрачность цепей поставок, сокращает вероятность ошибок и улучшает качество обслуживания конечных клиентов. Инвестиции в цифровизацию также включают развитие программных решений для управления цепями поставок (SCM). Такие системы обеспечивают интеграцию всех звеньев логистической цепи, включая поставщиков, распределительные центры и пункты выдачи заказов, что значительно повышает координацию и эффективность [3]. В Казахстане это позволяет компаниям решать такие вызовы, как удаленность потребителей и вариативность транспортной инфраструктуры, повышая доступность товаров даже в отдаленных регионах.

Одной из ключевых составляющих успеха компаний является использование гибких моделей логистического сотрудничества с продавцами. Ozon и Wildberries предлагают своим партнерам – продавцам – четыре основные модели логистического сотрудничества: FBS (Fulfillment by Seller), FBO (Fulfillment by Operator), DBS (Delivery by seller). и realFBS (realization Fulfillment by Seller) [4]. Эти модели адаптированы под особенности и потребности различных категорий бизнеса, позволяя продавцам выбирать оптимальный формат работы в зависимости от объемов продаж, структуры бизнеса и логистических возможностей.

В модели FBS продавец хранит товар на своем складе и самостоятельно доставляет его до пункта приема маркетплейса, после чего Ozon или Wildberries берут на себя оставшуюся часть логистического процесса, доставляя заказ конечному потребителю. Это решение позволяет селлерам контролировать свои запасы и гибко управлять логистическими затратами, минимизируя расходы на хранение у маркетплейса. Модель FBS подходит продавцам, у которых есть собственные логистические ресурсы и которые предпочитают управлять запасами самостоятельно, избегая дополнительной нагрузки на склады маркетплейса.

FBO, напротив, полностью передает управление логистическим процессом маркетплейсу. В этой модели Ozon или Wildberries берут на себя хранение, упаковку и доставку товаров, освобождая продавца от необходимости контролировать каждую из этих операций. Это особенно удобно для крупных продавцов с высоким товарооборотом, которым важно, чтобы исполнение заказов было быстрым и эффективным. FBO гарантирует, что продукция будет храниться на складах маркетплейса и отправлена покупателю в кратчайшие сроки. Операционные затраты по хранению и исполнению заказа при этом выше, но модель FBO

остаётся востребованной благодаря минимизации рисков, связанных с задержками доставки и управлением запасами.

В модели DBS продавец хранит, упаковывает и доставляет товар, а маркетплейс привлекает покупателей. Эта схема подходит, когда у продавца есть своя проверенная транспортная компания, или когда в городе нет склада или сортировочного центра. Оплата маркетплейсу осуществляется только за привлечение покупателей.

Гибридная модель realFBS позволяет продавцам хранить товар либо на собственном складе, либо на складе маркетплейса и при этом использовать логистические ресурсы, согласованные с платформой. Схема realFBS предоставляет высокий уровень гибкости: продавец может адаптировать модель под сезонные колебания спроса и региональные особенности, а также привлекать сторонние компании для логистического сопровождения.

Если обобщить, то FBO подходит - если продавец хочет делегировать маркетплейсу хранение, упаковку и доставку товаров. FBS - если продавец хочет хранить и упаковывать товары самостоятельно, а доставку поручить маркетплейсу. DBS - если продавец будет хранить, упаковывать и доставлять товары сами, а маркетплейс использовать только для привлечения клиентов. FBO + FBS - если часть товаров продавец хранит у себя, а часть - на складе маркетплейса, при этом упаковкой и доставкой заказов занимается маркетплейс [4].

Несмотря на то, что схемы работы схожи для Ozon и Wildberries, их подход к распределению и хранению товаров существенно различается. Ozon распределяет поступающий товар по нескольким складам, что помогает компании сократить время доставки по Казахстану и оптимизировать процессы. Однако в Ozon также существует ограничение по количеству отгрузок для небольших продавцов, что снижает гибкость для мелких предприятий. Wildberries, напротив, предпочитает хранить товары на одном основном складе, что снижает затраты и упрощает управление, но может увеличить время доставки для отдаленных регионов. У компании также есть транзитный склад для ускоренной обработки крупных партий, а небольшие поставки можно направлять напрямую в пункты самовывоза, что делает модель удобной для продавцов с ограниченными ресурсами [3].

Входя на рынок Казахстана, Ozon и Wildberries адаптировали свои глобальные логистические модели к местным условиям, учитывая законодательные нормы, таможенные правила и инфраструктурные особенности. Эти компании стали драйверами цифровизации и модернизации логистической отрасли в Казахстане. Партнерство с национальными транспортными операторами позволило оптимизировать процесс «последней мили», снизить издержки и повысить уровень сервиса.

Работа на рынке Казахстана открывает для Ozon и Wildberries значительные возможности, позволяющие укрепить свои позиции и расширить логистические процессы. Казахстан, находящийся на пересечении Европы и Азии, имеет стратегическое значение для развития логистических коридоров, что позволяет компаниям рассматривать страну не только как целевой рынок, но и как логистический хаб, способный связать страны СНГ с рынками Центральной Азии и Китая. Использование этого географического преимущества может способствовать увеличению объемов транспортировки и расширению логистической сети, что, в свою очередь, приведет к сокращению сроков доставки и снижению транспортных расходов.

Еще одной возможностью для компаний является активное внедрение цифровых решений в логистику. Казахстан в последние годы демонстрирует значительный рост уровня цифровизации, что создает благоприятные условия для использования инновационных технологий в логистике. Ozon и Wildberries могут воспользоваться этим для внедрения высокоавтоматизированных решений на складах и в распределительных центрах. Такие технологии, как системы отслеживания на основе Интернета вещей (IoT), автоматизированные системы управления запасами и цифровые платформы для взаимодействия с национальными транспортными операторами, позволят повысить прозрачность логистических процессов и сократить временные затраты.

Опыт работы Ozon и Wildberries на казахстанском рынке может оказать значительное

влияние на развитие логистической отрасли страны. Эти компании стали катализатором для внедрения новых технологий, цифровизации и автоматизации процессов в логистике, что способствует модернизации инфраструктуры и росту эффективности. Инновационные подходы Ozon и Wildberries могут служить примером для других компаний, как локальных, так и международных, в поиске новых стратегий для совершенствования логистики.

Роль Ozon и Wildberries как новаторов заключается в том, что они создают стимулы для локальных логистических компаний инвестировать в развитие современных систем управления и адаптироваться к требованиям международного рынка. Такие технологические решения, как роботизированные системы, автоматизация обработки заказов и интеграция цифровых платформ, могут способствовать повышению общей эффективности логистических операций в Казахстане. Влияние этих компаний на развитие логистики проявляется и через косвенные эффекты, такие как увеличение спроса на профессиональные курьерские службы, транспортные компании и операторов складского хранения.

Работа Ozon и Wildberries способствует также изменению стандартов обслуживания в логистике, поскольку они акцентируют внимание на скорости и надежности доставки. Это создает предпосылки для трансформации ожиданий потребителей и повышает требования к уровню сервиса у всех участников рынка. Казахские логистические компании, стремясь соответствовать новым стандартам, вынуждены развивать свои процессы, что, в конечном итоге, приводит к улучшению логистической отрасли страны в целом.

Кроме того, пример Ozon и Wildberries способствует формированию в Казахстане новой модели логистического хаба, которая может стать основой для экономического сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Развитие таких хабов способствует более тесной интеграции Казахстана в международные логистические цепочки, увеличивает его значимость как транспортного коридора и создает потенциал для роста экспорта и импорта товаров. Это, в свою очередь, может способствовать привлечению инвестиций, что даст дальнейший импульс для модернизации логистической инфраструктуры и будет способствовать экономическому развитию Казахстана.

Таким образом, опыт Ozon и Wildberries в Казахстане демонстрирует важность инноваций и гибкости в логистике. Их деятельность способствует не только развитию электронной коммерции, но и модернизации всей логистической отрасли. Ozon и Wildberries в Казахстане являются примером для других компаний, стремящихся развивать логистические процессы. Адаптация к местным условиям, использование цифровых решений и партнерство с локальными игроками создают основу для устойчивого роста компаний и повышения конкурентоспособности Казахстана как ключевого логистического региона.

### Список литературы

- 1) Компания Ozon: [сайт] /Ozon 2022. URL: <https://corp.ozon.ru/> (дата обращения 4.12.2024)
- 2) Компания Wildberries: [сайт] / Wildberries 2004-2024 URL: <https://global.wildberries.ru/services/about> (дата обращения 4.12.2024)
- 3) Skillbox Media:[сайт] / Skillbox, 2024 URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/kak-stat-menedzherom-po-prodazham-ne-instrukciya-no-otvety-na-glavnye-voprosy-novichkov/> (дата обращения 4.12.2024)
- 4) Дзен Платформа: [сайт] / ООО«Дзен Платформа» 2015-2024 URL: [https://dzen.ru/a/YjMTEc\\_Jj19IfYCD](https://dzen.ru/a/YjMTEc_Jj19IfYCD) (дата обращения 5.12.2024)

## Smart-маркетинг тұжырымдамасын дамыту

Д. Г. Мамраева<sup>1</sup>, А.А. Масгутова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Маркетинг кафедрасының профессоры, э.ғ.к.,

<sup>2</sup> «Маркетинг» білім беру бағдарламасы бойынша 1 курс магистранты

[aiz.masgutovaa@mail.ru](mailto:aiz.masgutovaa@mail.ru)

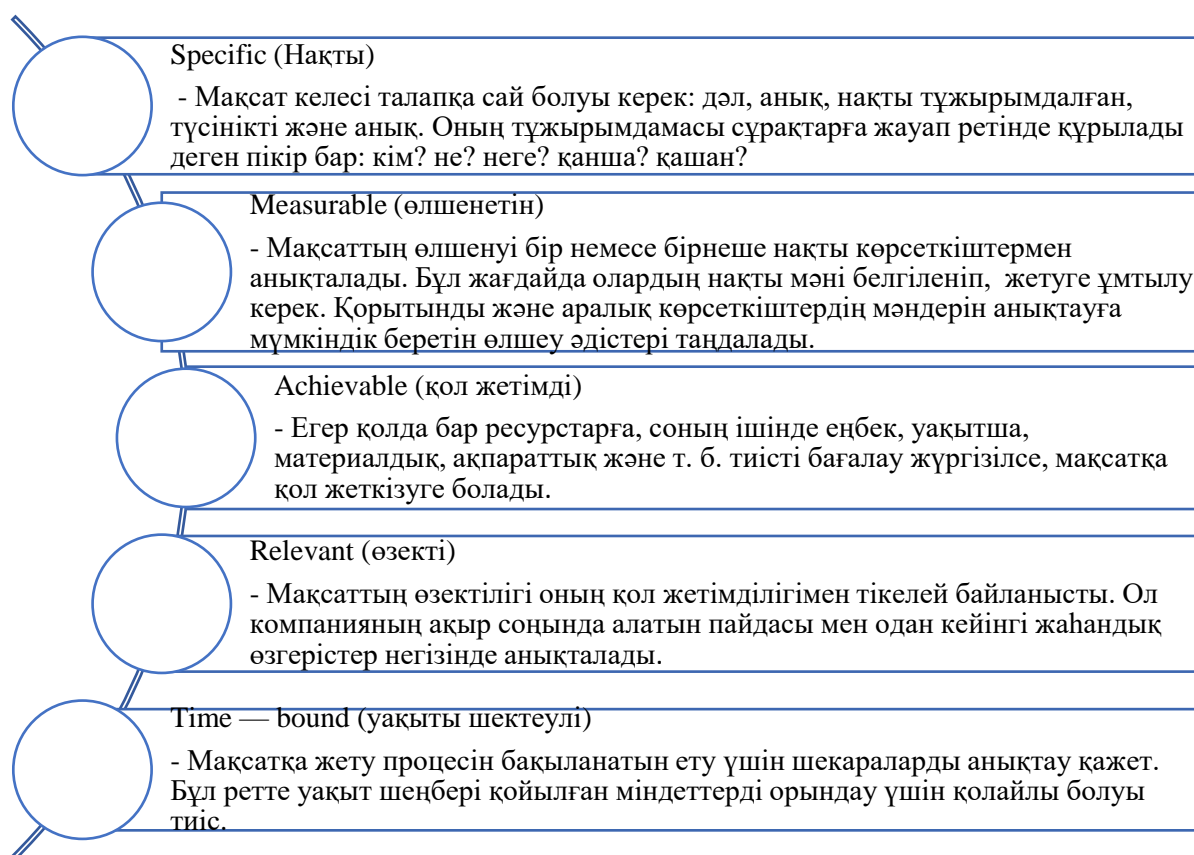
<sup>1,2</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада smart-маркетинг тұжырымдамасының даму процесі қарастырылады. Бұл тұжырымдама маркетингтік стратегияларды деректер талдауы, автоматизация және жасанды интеллект арқылы тиімді етуге бағытталған. Smart-маркетинг тұтынушылардың қажеттіліктерін дәл анықтап, оларға жеке ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: Smart-маркетинг, specific, measurable, achievable, relevant, time-bound, жасанды интеллект, интернет заттары, жаңа технологиялар.

Smart-маркетинг нақты, өлшенетін, қол жеткізуге болатын, өзекті және шектеулі уақыт мақсаттарын қоюды қамтиды. Маркетингтік күш-жігерді осы мақсаттарға сәйкестендіру арқылы кәсіпорындар өздерінің стратегиялары мен тактикаларын оңтайландырады, бренд туралы хабардарлықты арттырады, тұтынушыларды тиімдірек тартады және сату мен конверсияны ынталандырады.

Тұтынушылар үнемі маркетингтік хабарламалар алатын қазіргі цифрлық әлемде smart-маркетинг кәсіпорындарға бәсекелестіктен ерекшеленуге көмектесуде шешуші рөл атқарады. Деректер мен аналитиканы қолдана отырып, компаниялар мақсатты аудиторияға өзекті және қызықты контент ұсына отырып, әлеуетті тұтынушылардың адалдығын арттырады.



Сурет 1. Smart критерийлерінің "керемет бестігі"

Е с к е р т у: автор [1] дереккөзі бойынша құрастырған

Smart-маркетингтің қалай дамығанын түсіну үшін алдымен маркетингтің дәстүрлі тұжырымдамаларын еске түсіруге болады. Тарихи тұрғыдан маркетинг бұқаралық ақпарат құралдарының — теледидардың, радионың және баспа құралдарының арқасында дамып, кең ауқымды және жалпы хабарламаларға бағытталған. Мақсат маркетингтік күш-жігерді жекелендірудің шектеулі құралдары арқылы тауарлар немесе қызметтер туралы хабардарлықты арттыру болды.

Бұрын маркетингшілер мақсатты аудиторияға жету үшін демографиялық ақпарат пен БАҚ арқылы тәсілдерге сүйенген. Бұл тәсілдер жеке тұтынушылардың ерекше қалауы мен мінез-құлқын жиі елемегендіктен, шектеулері болды.

Интернеттің, цифрлық технологияның дамуымен маркетингшілер тұтынушылардың мінез-құлқы туралы дәлірек деректерді жинап, көбірек зерттеп, талдай бастады. Бұл деректерге негізделген жекелендірілген маркетингтік стратегияларға көшудің бастамасы болды деп айта аламыз. Электрондық пошта маркетингі, веб-сайттар және онлайн-жарнама сияқты құралдар тұтынушылардың нақты сегменттеріне олардың әрекеттері мен қалауына қарай бағыттала бастады. Осы арқылы әсіпорындар пайдаланушылардың интернеттегі мінез-құлқын бақылау мүмкіндігіне ие болды, бұл оларға тұтынушылардың не қалайтыны және олардың қажеттілігі не екендігі туралы құнды ақпарат берді.

2000 жылдардың басында іздеу жүйесінің маркетингі (SEM) мен әлеуметтік медиа маркетингінің (SMM) пайда болуы мақсатты шекараларды одан әрі кеңейтті. Google, Facebook және Twitter сияқты платформалар маркетингшілерге іздеу сұрауларына, онлайн әрекеттеріне немесе әлеуметтік мінез-құлқына сүйене отырып, белгілі бір адамдарды қызықтыратын жекелендірілген, мақсатты мазмұнды жасау үшін пайдаланушы деректерінің үлкен көлемін пайдалануға мүмкіндік берді. Ал қазіргі таңда кәсіпорындар бір уақытты әлеуметтік желі болсын, онлайн-дүкен болсын, барлық платформаларда тұтынушылардың мінез-құлқын талдай отырып, жекелендірілген ұсыныстар жасап, олардың адалдығын арттырудың бірнеше жолдарын қолданады. [2].

Smart-маркетинг – бұл тұтынушылар үшін бірегей тәжірибе жасауға мүмкіндік беретін жаңа технологияларды, әдістер мен тәсілдерді қолданатын қарқынды дамып келе жатқан сала. Жасанды интеллект, деректерді талдау, геймификация және мобильді қосымшаларды біріктіру сияқты құралдарды пайдалану маркетингті дәлірек, тиімді етіп және жекелендіруді дамытуға көмектеседі. Блокчейн, дауыстық интерфейстер және эмоцияларды талдау сияқты жаңа бағыттарды қосу тұтынушылармен одан да терең қарым-қатынас жасау және бизнес нәтижелерін жақсарту үшін жаңа мүмкіндіктер ашады.

Smart-маркетинг тұжырымдамасының дамуы технологиялық жетістіктерге, тұтынушылардың қалауының өзгеруіне және маркетингтік стратегиялардың эволюциясына байланысты бірнеше негізгі кезеңдерден өтеді. Smart-маркетинг тұжырымдамасы жеке және жоғары тиімді маркетингтік стратегияларды құру үшін озық технологиялар мен деректерді пайдалануға негізделген. Ол инновациялық тәсілдер, деректерді талдау және процестерді автоматтандыру арқылы маркетингтік күш-жігердің дәлдігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған.

Кесте 1

Smart-маркетингінде қолданылатын технология түрлері

Технология	Сипаттамасы	Қолданылуы
Үлкен деректер (Big Data)	Тұтынушылардың мінез-құлқы мен нарықтары туралы үлкен көлемдегі деректерді жинау және талдау.	Аудиторияны сегменттеу, сатып алушылардың қалауын болжау.
Жасанды интеллект (ЖИ)	Қажеттіліктерді талдау және болжау, тұтынушылармен өзара әрекеттесуді автоматтандыру алгоритмдері.	Жеке ұсыныстар, чатботтар, контентті автоматтандыру.
Машиналық оқыту	Ұсыныстарды жақсарту және болжау үшін деректерге негізделген жүйелерді оқыту.	Ұсыныс жүйелері(мысалы, Spotify, Amazon).

Маркетингі автоматтандыру	Компанияларды автоматты түрде құру және басқару үшін құралдарды пайдалану.	Email-тарату, мақсатты жарнама, контент маркетингі.
Интернет заттары (IoT)	Деректерді жинайтын және одан әрі талдау үшін жіберетін құрылғылар.	Мобильді қосымшалар, тұтынушылардың мінез-құлқын бақылайтын құрылғылар.
Геолокациялық қызметтер	Жеке ұсыныстарды ұсыну үшін тұтынушылардың орналасқан жерін пайдалану.	Орналасқан жеріне байланысты ұсыныстар мен жеңілдіктерге арналған мобильді қосымшалар.
Дауысты технологиялар	Тұтынушылармен өзара әрекеттесу үшін дауыстық көмекшілерді біріктіру.	Дауыстық командалар, дауыстық чатботтар.
Е с к е р т у - автор [3,4] дереккөздері бойынша құрастырған		

Интеллектуалды маркетингінің нағыз жетістігі автоматтандыру және жасанды интеллект (AI) құралдарының пайда болуымен болды. Бұл технологиялар компанияларға тұтынушылармен қарым-қатынасты басқаруға және мақсатты маркетингілік хабарламаларды адамның қатысуынсыз кең көлемде жіберуге мүмкіндік берді. 2010 жылдардың ортасына қарай AI негізіндегі құралдар тұтынушылардың мінез-құлқы мен қажеттіліктерін болжай алатын болжамды талдауға мүмкіндік берді. 2010 жылдардың аяғында жасанды интеллект, машиналық оқыту және нақты уақыттағы деректерді талдау интеграциясы "ақылды маркетинг" стратегияларын жасауға әкелді.

Кесте 1

Smart-маркетингінде қолданудың артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
Жекелендіру: маркетингілік хабарламаларды тұтынушылардың жеке қалауына бейімдейді, белсенділік пен қанағаттануды арттырады.	Жоғары бастапқы инвестициялар: құралдарға, платформаларға және технологияларды біріктіруге айтарлықтай бастапқы шығындарды талап етеді.
Деректерге негізделген шешімдер: маркетингілік нақандардың тиімділігіне әкелетін стратегияларды негіздеу үшін тұтынушы деректері мен аналитиканы пайдалану.	Деректердің құпиялылығы мен қауіпсіздігі мәселелері: деректердің бұзылуына, тұтынушы деректерін дұрыс пайдаланбауға және деректерді қорғау туралы ережелерді сақтау қажеттілігіне байланысты тәуекелдер.
Автоматтандыру: уақыт пен ресурстарды үнемдеу үшін қайталанатын тапсырмаларды (мысалы, электрондық пошта маркетингі, әлеуметтік медиа жазбалары, чатботтар) автоматтандырады.	Күрделілік және техникалық мәселелер: арнайы техникалық білімді және әртүрлі құралдар мен платформаларды біріктіру мүмкіндігін қажет етеді.
Мақсатты маркетинг: конверсияның жоғарылауына әкелетін аудиторияны дәл сегменттеу мен мақсатты қамтамасыз етеді.	Деректерге шамадан тыс тәуелділік: шешім қабылдау кезінде адам факторын ескермеуі мүмкін, ал дұрыс емес деректер бұрыс шешімдер қабылдауға әкелуі мүмкін.
Тиімділік: нақты уақыттағы деректерді талдау және түзету арқылы компанияларға маркетингілік күш-жігерінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді, бұл сайып келгенде ROI (инвестицияның қайтарымдылығы) жоғарылауына әкеледі	Жаңартулардың тұрақты қажеттілігі: тұтынушылардың мінез-құлқының технологиялары мен тенденциялары тез өзгеріп отырады, бұл үнемі ізденісте болуды қажет етеді.
Тұтынушылардың түсінігін жақсарту: тұтынушылардың мінез-құлқын, қалауы мен қажеттіліктерін терең түсінуге мүмкіндік береді, бұл сізге сәйкес ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.	Тұтынушылардың шаршауы: тым көп жеке хабарламалар немесе жарнамалар тұтынушыларды шамадан тыс жүктеуі немесе тітіркендіруі мүмкін, бұл олардың қызығушылығын азайтады.
Бәсекелестік артықшылық: компанияларға соңғы технологиялар мен трендтерді қолдана отырып, алда болуға көмектеседі.	ROI өлшеудегі қиындықтар: бірнеше маркетингілік арналарды пайдаланған кезде, нақты ROI анықтау қиын болуы мүмкін



Жаксартылған тұтынушы тәжірибесі: барлық байланыс нүктелерінде тұтынушылар үшін жіксіз, жекелеген тәжірибе жасайды.	Шамадан тыс автоматтандыру қаупі: тым көп автоматтандыру өзара әрекеттесуді жеке тұлғаға айналдыруы мүмкін, бұл тұтынушылармен қарым-қатынасқа зиян тигізеді.
Е с к е р т у: автормен автор [5,6] дереккөздері бойынша құрастырған	

1-кестеде көрсетілгендей, Smart-маркетинг тұжырымдамасы кәсіпорындарға көптеген артықшылықтар ұсынады, бірақ оның тиімділігін қамтамасыз ету үшін дұрыс стратегияны таңдау және қажетті ресурстарды қамтамасыз ету қажет. Сонымен қатар, оның кемшіліктерін ескеріп, оларды шешу үшін тұрақты жаңарту және мамандардың білімін арттыру қажет.

Smart-маркетинг тұжырымдамасы жаппай маркетинг дәуірінде пайда болғаннан бері ұзақ кезеңдерден өтті деп айта аламыз. Бүгінгі таңда бұл кәсіпорындарға тұтынушылармен тығыз байланыс орнатуға мүмкіндік беретін жоғары технологиялық деректер мен технологияға негізделген тәсілдердің біріне айналды. Жасанды интеллект, автоматтандыру және нақты уақыттағы деректерді талдауды қолдана отырып, компаниялар жеке, тиімді маркетингтік қызмет құрады. Smart-маркетингтің жетістігі оның дұрыс қолданылуына, мамандардың кәсібилігі мен тиісті құралдардың тиімділігіне байланысты. Сондықтан бұл бағытты енгізу үшін кәсіпорындар өздерінің маркетингтік стратегияларын жаңартып, цифрлық түрленуді жүзеге асыруы қажет. Smart-маркетингтің болашағы зор, ол өз кезегінде бизнестің дамуында жаңа мүмкіндіктер ашып, нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарды нығайтады.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Skorobogatykh, Irina. Смарт-Маркетинг: технологии, инструменты, оценка эффективности. Казанский экономический вестник. 5 (19). 92.
2. A Brief History of Search Engine Marketing <https://basis.com/blog/brief-history-search-engine-marketing>
3. Электронды дереккөз: <https://www.bramework.com/ai-marketing/>
4. (6) Leveraging Smart Marketing Practices with IoT Technology | LinkedIn <https://www.linkedin.com/pulse/leveraging-smart-marketing-practices-iot-technology-hernán-cornejo-tbmnc/>
5. Савичева В. Л., Лукьянчикова О. А. ПРИМЕНЕНИЕ СМАРТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ //АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАУКИ 2021. – 2021. – С. 29-31.
6. Жукова Э. Г. и др. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СМАРТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ //Новая экономика: институты, инструменты, тренды. – 2022. – С. 148-151.

## Цифрлық экономика жағдайында маркетингтік қызметті трансформациялау

А.О. Мусабекова<sup>1</sup> Д.Е. Зделеу<sup>2</sup>, Ә.Е. Ерлік<sup>3</sup> – ФиИ-22-1к

<sup>1</sup>Менеджмент кафедрасының э.ғ.м., аға оқытушысы

<sup>2,3</sup> «Физика-Информатика» мамандығы бойынша 3 курс студенттері

Zdeley.d.e3010@gmail.com, alisherlik281@gmail.com

<sup>1,2,3</sup> Бөкетов университеті, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Цифрлық экономика жағдайында маркетингтік қызметтің трансформациясы заманауи бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер мен шешімдер ұсынады. Жасанды интеллект, Big Data, блокчейн және омниканалдық тәсілдер клиент тәжірибесін жақсартуға, нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға ықпал етеді. Маркетингтің жаңа құралдары дәстүрлі әдістерді толықтырып, тұтынушылармен дербестендірілген және тиімді байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Цифрландыру бизнестің икемділігін арттырып, экономикалық өсудің негізгі драйверіне айналады.

Кілт сөздер: цифрлық экономика, маркетингтік қызмет, трансформация, цифрлық маркетинг, деректер аналитикасы, омниканал стратегиясы.

Бүгінгі күні интернет экономикасы дамушы елдерде жылына 25%-ға дейінгі қарқынмен өсіп келеді, бұл ретте экономиканың бірде бір саласы мұндай қарқынға тіпті жақындай да алмайды. Барлық жаһандық деректердің 90%-ы бар-жоғы соңғы екі жылдың ішінде жасалды. Қазірдің өзінде интернетке 35 миллиард құрылғы қосылған және деректермен алмасуды жүзеге асырады, бұл цифр әлемдегі тұрғындардың жалпы санынан бес есе артық. Бірақ, сонымен бірге Үкімет пен корпорация жыл сайын кең таралған жаңа құбылыс - кибершабуылдарға қарсы іс-қимыл жасауға жарты триллионға жуық АҚШ долларын жұмсайды [1].

Цифрландыруға күш салу адами капитал белсенді түрде дамитын - болашақтың білімі мен дағдылары ерте жастан бастап тәрбиеленетін, автоматтандыру және басқа да жаңа технологиялар есебінен бизнес жұмысының тиімділігі мен жылдамдығы артатын, ал азаматтардың өз мемлекеттерімен диалогы қарапайым әрі ашық болатын жаңа қоғамды құруға әкеледі. Цифрлық революция біздің көз алдымызда өтуде.

Цифрлық экономика дәуірінде маркетингтік қызметтің трансформациясы қазіргі заманғы бизнестің маңызды аспектілерінің бірі болып табылады. Цифрландыру тұтас елдер мен өңірлердің бәсекеге қабілеттілігін анықтаушы факторға айналды. 2025 жылға қарай әлемдегі цифрлық нарық 50 пайызға артып, 6,8 триллион долларға жетеді деп болжанып отыр [3].

Цифрлық экономика жаһандық бизнестің негізгі қозғаушы күшіне айналды. 2023 жылы әлемдік ЖІӨ-нің 60%-ы цифрлық экономикамен байланысты болды. McKinsey зерттеулеріне сәйкес, цифрлық технологияларды енгізу компаниялардың өнімділігін 20-30%-ға арттырады. Big Data, жасанды интеллект, блокчейн және бұлттық есептеулер сияқты технологиялар бизнесті басқару тәсілдерін түбегейлі өзгертуде [2].

Қазақстанда «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы аясында цифрлық экономика қарқынды дамып келеді. 2022 жылы Қазақстан IMD World Digital Competitiveness Ranking рейтингінде 63 елдің ішінде 36-орынға ие болды, бұл ТМД және Орталық Азия елдері арасында ең жоғары көрсеткіш [1]. Елде электрондық коммерцияның үлесі 2020 жылы 2,2%-дан 5,2%-ға дейін өсті. Сонымен қатар, халықтың 99%-ы интернетпен қамтылды, мемлекеттік қызметтердің 90%-дан астамы онлайн қолжетімді [5].

Цифрлық дәуірде маркетингтің рөлі түбегейлі өзгерді. Дәстүрлі жарнама әдістерінен цифрлық платформаларға көшу байқалады. Statista мәліметтері бойынша, 2023 жылы жаһандық цифрлық жарнама шығындары 500 миллиард АҚШ долларынан асты. Әлеуметтік желілер, SEO, контент-маркетинг және электрондық пошта арқылы маркетинг негізгі құралдарға айналды. Жасанды интеллект пен Big Data тұтынушылардың мінез-құлқын талдауға және дербестендірілген ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

Қазақстанда цифрлық маркетингтің маңызы артып келеді. 2022 жылы интернет пайдаланушылардың саны 16 миллионнан асты, бұл халықтың 85%-ын құрайды. Әлеуметтік желілерде белсенділік жоғары: Facebook, Instagram, TikTok және ВКонтакте ең танымал платформалар қатарында. Қазақстандық компаниялар SEO, SMM және контекстік жарнама сияқты цифрлық маркетинг құралдарын белсенді қолдануда. Алайда, аймақтарда цифрлық сауаттылық деңгейі төмен болуы және интернетке қолжетімділіктің шектеулігі кейбір қиындықтар туғызуда [6].

Цифрлық маркетинг құралдары жайлы айтатын болсақ. Цифрлық маркетинг саласында менеджерлерді, зерттеушілерді, талдаушыларды, оқытушыларды даярлау, еңбек нарығында бәсекеге қабілетті, қазіргі заманғы кәсіпорындар талап ететін, цифрлық экономика жағдайында кәсіби және басқару қызметінің білімін, іскерлігін, дағдыларын меңгерген мамандарды қалыптастыру маңызды. Бүгінде цифрландыру процесі әлемдегі барлық елдерге әсер етеді. Сонымен қатар әрбір ел цифрлық дамудың басымдықтарын өзі айқындайды. Әлемдегі 15-тен астам мемлекет қазіргі уақытта ұлттық цифрландыру бағдарламаларын іске асыруда. Қытай, Сингапур, Жаңа Зеландия, Оңтүстік Корея және Дания ұлттық экономикаларды цифрландыру бойынша алдыңғы қатардағы елдер болып табылады. Қытай өзінің "интернет плюс" бағдарламасында цифрлық индустрияны дәстүрлімен біріктіреді.

Цифрлық маркетингтің маңызды құралдары:

1. Әлеуметтік желілер (SMM): Instagram, TikTok, және LinkedIn брендтерге аудиториямен тікелей байланыс орнатуға мүмкіндік береді.

2. Контекстік жарнама: Google Ads және Яндекс Директ арқылы мақсатты аудиторияға тиімді жетуге болады.

3. Email-маркетинг: Клиенттермен жеке байланыс орнатып, олардың адалдығын арттырады.

4. Деректер аналитикасы: Big Data және CRM тұтынушылардың сұранысын зерттеуге көмектеседі.

5. SEO және контент-маркетинг: Іздеу жүйелері үшін сайттарды оңтайландыру және пайдалы контент жасау бәсекелестік артықшылық береді.

Маркетингтің цифрлық трансформациясының көретін артықшылықтарымыз:

1. Мақсатты аудиторияға жету: әртүрлі маркетингке қарағанда, цифрлық құралдар арқылы жарнаманы нақты аудиторияға бағыттауға болады. Мысал: Facebook Ads платформасы жарнаманы тұтынушылардың жасы, қызығушылықтары және географиялық орналасуы бойынша бағыттауға мүмкіндік береді [7].

2. Қаржының тиімді пайдаланылуы: цифрлық маркетинг шығындарды оңтайландырып, тиімділігін арттырады. Жарнамалық науқанның нәтижелерін нақты уақыт режимінде бақылауға болады.

3. Тұтынушылармен байланыс: тұтынушылармен тұрақты қарым-қатынасты сақтау және олардың пікірлерін жылдам алу мүмкіндігі пайда болады [7].

Маркетингтің цифрлық трансформациясының көретін қиыншылығы:

1. Деректердің құпиялылығы: тұтынушылардың жеке деректерін қорғау мәселесі маңызды болып отыр. GDPR (Еуропалық деректерді қорғау регламенті) сияқты заңдар бұл бағыттағы талаптарды күшейтеді [8].

2. Технологиялардың тез ескіруі: жылдам өзгеріп жатқан технологиялық орта маркетинггерлерден үнемі білімін жаңартуды талап етеді.

3. Клиенттердің сенімін жоғалту қаупі: цифрлық ортада бренд беделіне нұқсан келтіретін жалған пікірлер мен ақпараттардың таралуы оңай.

Жоғарыда аталып өткен ұсыныстар мен жолдарды қолдана отырып сәтті трансформацияға әлемдік брендтерді мысалға келтіруге болады.

1. Nike - компаниясы цифрлық платформалар арқылы өз клиенттерімен жақын байланыс орната білді. Nike Training Club (NTC) қосымшасы арқылы компания тұтынушыларға әртүрлі жаттығу бағдарламаларын ұсынады. Қосымшада йога, күш жаттығулары және кардио сияқты жаттығу түрлері бар, бұл брендке деген адалдықты арттыруға көмектеседі.

2. Amazon - компаниясы Big Data технологияларын қолдану арқылы клиенттерге жеке ұсыныстар береді. Бұл әдіс клиенттердің қанағаттанушылығын арттырып, сатылым көлемін ұлғайтуға мүмкіндік берді. Мысалы, Amazon-ның жеке ұсыныстары сатылымның 35%-ын құрайды [9].

3. Coca-Cola - компаниясы жасанды интеллектті пайдалана отырып, жарнамалық кампанияларды динамикалық түрде бейімдейді. Компания нақты уақыт режимінде тұтынушылардың пікірлерін ескеріп, жарнама мазмұнын өзгертеді. Бұл тәсіл брендтің тұтынушылармен байланысын нығайтып, олардың сұранысына жылдам жауап беруге мүмкіндік береді.

Маркетинг трансформациясының сәтті жүзеге асуы үшін ұсыныстар

Цифрлық трансформацияның табысты болуы үшін компаниялар бірқатар маңызды ұсыныстарды орындауы қажет. Біріншіден, қызметкерлерді оқыту – негізгі қадамдардың бірі. Цифрлық технологиялар үнемі жаңарып отыратындықтан, қызметкерлерді заманауи құралдар мен әдістерді қолдануға үйрету үшін арнайы тренингтер ұйымдастыру қажет. Бұл олардың жаңа жағдайларға бейімделуін қамтамасыз етеді және компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Екіншіден, компаниялар икемді стратегиялар әзірлеуі керек. Цифрлық ортада технологиялар мен тұтынушылардың қажеттіліктері үнемі өзгеріп отырады.

Үшіншіден, Big Data мен жасанды интеллектті (AI) пайдалану клиенттердің мінез-құлқын тереңірек түсінуге және дербестендірілген ұсыныстар жасауға көмектеседі. Big Data технологиялары арқылы компаниялар клиенттердің қажеттіліктерін талдап, тиімді шешімдер қабылдай алады.

Төртіншіден, омниканалдық тәсілді қолдану клиенттермен тиімді байланыс орнатуға мүмкіндік береді. Онлайн және офлайн арналарды біріктіру арқылы компания барлық санаттағы клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыра алады. Мысалы, физикалық дүкендерде сатып алушылар үшін QR кодтар арқылы онлайн ұсыныстар жасау, немесе керісінше, интернет-дүкен арқылы дүкендегі тауарлар туралы ақпарат беру тиімді болуы мүмкін.

Осы ұсыныстарды жүзеге асыру арқылы компаниялар цифрлық маркетинг трансформациясын тиімді түрде іске асырып, бәсекеге қабілеттілігін нығайта алады. Бұл тек клиенттермен қарым-қатынасты жақсартып қана қоймай, сонымен қатар нарықтағы өз орнын тұрақты түрде күшейтуге мүмкіндік береді.

Маркетинг тікелей барлық саладағы клиенттерге ықпал ететіндіктен әртүрлі саладағы адамдардан сауалнама алдық. Сауалнаманың мақсаты қоғам маркетингі қажет етеді ме және заманға сай маркетингке оң көз қараспен қарайды ма екенін білу, бақылау, қорытындылау. Сауалнамаға қатысушылар: маркетинггер, егде жастағы адамдар, жастар, яғни студенттер, әлеуметтік желі қолданушылары.

Цифрлық платформалар арқылы аудиториямен өзара әрекеттесу клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуда қандай рөл атқарады деп ойлайсыз?  
47 ответов



Какую роль, на ваш взгляд, играет взаимодействие с аудиторией через цифровые платформы в построении долгосрочных отношений с клиентами?

36 ответов



Қазақ және орыс тілінде алынған жауаптарды салыстырғанда, қазақ аудиториясының цифрлық платформалардың маңыздылығына деген көзқарасының ерекшеліктері байқалады.

Қазақ тілінде респонденттердің 48.9%-ы цифрлық платформалар клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуда "Негізгі рөл" атқарады деп санайды. Бұл көрсеткіш орыс тіліндегі 61.1%-бен салыстырғанда төмендеу көрінгенімен, бұл қазақ тілді аудиторияның цифрлық платформаларды байыпты әрі стратегиялық тұрғыда қабылдайтынын көрсетеді. Олар платформаларды тек пайдаланбай, олардың әсерін ұзақ мерзімді перспективада қарастыруы мүмкін.

"Дәстүрлі маркетинг қосымша стратегия ретінде сақталады" деген пікір орыс тілінде 44.4%, ал қазақ тілінде 31.9%. Бұл екі аудиторияның ойы бір жерден шықты бірақ орыс аудиториясы сапаға және өнімге қарайтының көрсетті.

Қалған жауаптарда (тар сегменттерге арналған құрал ретінде немесе технологиялардың әсерімен өзгеруі) айырмашылық аса айқын емес, бірақ олардың үлесі аз.

Осы жауаптарды тандаудағы негізгі екі себепті алып қарастырсақ:

Мәдениет және құндылықтар: қазақ аудиториясы сенімді қарым-қатынасты ұзақ мерзімділікпен байланыстырып, цифрлық платформалардың мүмкіндіктерін стратегиялық тұрғыда қарастырады. Орыс аудиториясы жылдам шешімдерге және нарықтық нәтижелерге бағытталған. Жас ерекшелігі мен тәжірибе: қазақ аудиториясының жас буыны технологияларды тезірек қабылдап, цифрландыруды болашақтың ажырамас бөлігі ретінде көреді. Орыс аудиториясы аралас әдістерді қолдай отырып, дәстүрлі маркетингке сүйенуді әлі де маңызды деп санайды.

Сіз дәстүрлі маркетингтің цифрландыру жағдайындағы болашағын қалай бағалайсыз?

47 ответов



Как вы оцениваете будущее традиционного маркетинга в условиях цифровизации?

36 ответов



Қазақ тіліндегі респонденттердің 51.1%-ы дәстүрлі маркетинг цифрлыққа толықтай жол береді деп есептейді. Бұл қазақ аудиториясының заманауи үрдістерге бейімділігін және

цифрландырудың тиімділігін жоғары бағалайтынын көрсетеді. Екінші сауалнама бойынша 38,9%-ы бұл ойда қолдаған.

Екінші орында қатысушылардың 31,9% және 44,4%-ы дәстүрлі формат сақталып оған тек заманауи элементтер қосылады деген ойда екен.

Екі диаграммада көрсетілген қазақ және орыс аудиторияларының дәстүрлі маркетинг пен цифрландыруға қатысты пікірлерін біріктіріп, ортақ себептерді анықтауға болады:

Цифрландырудың заманауи талаптарға жауап беруі: екі аудитория да цифрлық маркетингтің дәстүрлі әдістерге қарағанда икемді, тиімді және қолжетімді екенін түсінеді. Заманауи технологиялар арқылы аудиторияны кеңейту, жылдамдық пен шығындарды қысқарту мүмкіндіктері екі топ үшін де маңызды.

Дәстүрлі маркетингтің әлі де өз орнын сақтауы: екі аудитория дәстүрлі маркетингтің толықтай жойылмайтынына келіседі. Оның кейбір арнайы сегменттер үшін пайдалы және тиімді екенін мойындайды, мысалы, аудиторияның тар немесе арнайы тобымен жұмыс істеу кезінде.

Қорытындылай келе, цифрлық экономика жағдайында маркетингтің трансформациясы бизнестің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың және клиенттермен өзара әрекетті жақсартудың негізгі факторы болып табылады деген мәмілеге келеміз. Жасанды интеллект, Big Data, блокчейн және омниканал стратегиялары сияқты заманауи технологияларды енгізу компанияларға нарықтағы өзгерістерге икемді бейімделуге, ресурстарды тиімді пайдалануға және клиенттерге дербестендірілген қызмет көрсетуге мүмкіндік береді. Nike, Amazon, Coca-Cola секілді компаниялардың цифрлық платформаларды қолдану арқылы өз позицияларын нығайтуы осындай әдістердің тиімділігін дәлелдейді.

Қазақстанда «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы аясында цифрлық технологияларды дамыту қарқынды түрде жүзеге асырылып жатыр. Интернетке қолжетімділіктің жоғары деңгейі және мемлекеттік қызметтердің цифрландырылуы маңызды жетістіктердің бірі болып табылады. Алайда, деректердің құпиялылығын қамтамасыз ету, технологиялардың тез ескіруі және цифрлық сауаттылықтың төмендігі сияқты мәселелер әлі де өзекті.

Сондықтан, маркетингтің цифрлық трансформациясын сәтті жүзеге асыру үшін компанияларға қызметкерлерді оқытуға инвестициялау, икемді стратегиялар әзірлеу, деректерді аналитика арқылы талдау және этикалық стандарттарды сақтау қажет. Бұл шаралар бизнестің нарықтағы орнын нығайтып қана қоймай, одан әрі өсу мен инновация үшін тұрақты негіз қалайды.

### Әдебиеттер тізімі

1. 2023 - 2029 жылдарға арналған цифрлық трансформация, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласын және киберқауіпсіздікті дамыту тұжырымдамасын бекіту туралы. - 2023. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2300000269#z14> [Электронды ресурс]
2. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы. - 2017. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000827?> [Электронды ресурс]
3. Цифрлық Қазақстан. - 2023. <https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/14764?> [Электронды ресурс]
4. Ұлттық статистика бюросы Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі <https://stat.gov.kz/industries/economy/national-accounts/?> [Электронды ресурс]
5. Цифрлық Қазақстан: шынайылығы мен перспективалары. - 2018. <https://primeminister.kz/news/tsifrlık-kazakstan-shinailigi-men-perspektivalari-16155>
6. Цифрлық маркетинг. - 2024. <https://bilimger.kz/159244/> [Электронды ресурс]
7. Маркетингтік Деректерді Басқару Туралы білуіңіз керек барлық нәрсе. - 2024. <https://astanahub.com/kk/blog/vse-chto-vam-nuzhno-znat-ob-upravlenii-marketingovymi-dannymi> [Электронды ресурс]
8. Маркетплейстер онлайн саудада жаңа жылдық серпілісті күтеді. - 2023. <https://naryk.kz/news/marketpleister-onlain-saudada-janga-jyldyq-serpilisti-kutedi> [Электронды ресурс]



pecypc]

## **Digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy**

T.M. Tardaskina

Ph.D. in Economics, associate professor of the department of management and marketing  
[tardaskina@ukr.net](mailto:tardaskina@ukr.net)

State University of Intelligent Technologies and Telecommunications, Odessa, Ukraine

**Abstract:** The digital transformation of business and the development of information technologies open up new opportunities and challenges for enterprise marketing activities. In the context of the modern digital economy, the effective development of digital marketing strategies has become a critical condition for business success. The authors emphasize that a digital marketing strategy is a comprehensive action plan that includes the use of digital platforms and tools to engage with target audiences and achieve marketing goals. The focus is placed on various levels of engagement: from digital marketing as a communication channel to creating new business models based on innovation and process automation. The article also substantiates the importance of integrating all levels of a digital strategy to achieve sustainable competitive advantage and adapt to changes in the digital economy.

**Keywords:** digital marketing, business digital transformation, digital marketing strategy, digital economy, competitive advantage, target audience.

In the context of the digital economy, the importance of adapting to new digital realities has become evident for every business. Thus, the development of effective digital marketing strategies emerges as one of the key tasks for ensuring market competitiveness.

A digital marketing strategy is a crucial tool that enables companies not only to interact effectively with consumers through various digital channels but also to implement innovative product promotion methods, enhance customer engagement, and significantly improve the efficiency of marketing efforts. It allows businesses to optimize marketing costs while maintaining a high level of personalization and precise targeting of their audience. Amid the digitalization of business processes and the rapid shift toward online platforms, the development and implementation of such strategies are essential factors for success in the market.

The digital transformation of businesses creates new opportunities and challenges for enterprise marketing activities. Traditional methods are gradually giving way to digital marketing, which provides broad opportunities for achieving success in today's competitive environment. In the modern digital economy, the development of effective digital marketing strategies is a critical element of business success. Rapid technological advancement and increasing market competition compel companies to adopt innovative approaches to promoting their products, making this topic particularly relevant.

The mechanism and stages of forming an effective marketing strategy have been extensively studied in the works of numerous foreign and domestic scholars, including G. Assel, J.-J. Lambin, G. Armstrong, P. Drucker, M. Porter, F. Kotler, M. McDonald, Yu. Hudz, Yu. Kravchyk, L. Pronko, and others. Their research spans a wide range of aspects related to marketing strategy development, from theoretical foundations to practical implementation methods, and has significantly contributed to the evolution of modern marketing approaches.

Despite the widespread adoption of digital technologies and the introduction of digital marketing, there remain insufficiently explored aspects concerning the creation of comprehensive digital marketing strategies, particularly in the context of integrating digital platforms and tools to achieve marketing objectives. The challenge lies in adapting traditional marketing approaches to the new conditions of the digital economy, requiring novel theoretical and practical solutions. The

development of digital strategies is a critical step in building competitive advantages and, therefore, demands further scientific research, especially to identify the most effective methods for their implementation in the face of rapid market changes and technological advancements.

The purpose of this article is to examine the role of digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy, analyze its key elements and development approaches, and identify effective implementation methods to ensure the competitiveness of enterprises in the digital economy.

A well-designed marketing strategy forms the foundation for successfully managing marketing activities, adapting products or companies to market conditions, and achieving competitive advantages. Over the years, this concept has been explored by various international and domestic scholars who have proposed diverse approaches to its definition.

The wide variety of approaches to defining a marketing strategy stems from the scale and depth of the terms «strategy» and «marketing». However, after analyzing various definitions of the essence of a marketing strategy, we can identify its key characteristics, such as:

- Goal-oriented nature: All definitions emphasize the importance of setting objectives that a company aims to achieve through the implementation of its marketing strategy. It should be based on specific tasks and directed toward achieving measurable and realistic results.

- Long-term perspective: A marketing strategy is a part of strategic planning that considers not only current but also future consumer needs.

- Adaptability: Strategies must be flexible to respond to changes in the external and internal environment as well as market dynamics.

- Use of marketing tools: The implementation of a strategy involves the application of various marketing tools to achieve the set objectives.

- Creation of competitive advantages: Many definitions highlight that the purpose of a marketing strategy is to create and maintain competitive advantages.

Marketing strategies are a key element of success for any business, as they help attract the attention of the target audience, expand the customer base, and increase profits.

In the current market environment, characterized by the rapid development of information technologies and the digital transformation of businesses, there is a need for a specialized approach to forming marketing strategies that leverage the opportunities and tools of the digital space. This has given rise to a distinct category: digital marketing strategy. Despite its growing relevance, the scientific exploration of this concept remains underdeveloped, creating a need for deeper analysis and a unique approach to its definition.

To begin, let us analyze the term «digital strategy» and the approaches of domestic and foreign researchers to its definition in various contexts. The concept of «digital strategy» is interpreted differently in scientific literature, depending on the context and research objectives. Here are some approaches to interpreting the term:

Entrepreneurial approach: Digital strategy refers to the process of selecting information technologies for which funding will be allocated. This strategy is relevant when organizations complete the initial stage of investing in digital technologies and require further planning [1].

Marketing approach: Bharadwaj et al. define digital strategy as an organizational strategy formulated and implemented using digital resources to create differentiated value [2]. This definition focuses on creating unique value for consumers through the use of digital technologies, characteristic of marketing strategies that emphasize the differentiation of products and services in the market.

McDonald M. views digital strategy as a form of strategic management and business decision-making that is part of an overall business strategy. It involves the use of new technologies in business activities to meet consumer and market needs [3].

Market approach: Mitas, Tafti, and Mitchell argue that digital strategy is «... the extent of a company's engagement in any category of IT activity... (and it) arises from the interaction between a company's digital strategic posture and its industry environment» [4].

Consumer approach: Organizations face many key decisions regarding digital strategy, but a thoughtful consideration of the digital context serves as their starting point. The definition by



Andersen and McGyver emphasizes the importance of accounting for the digital context and a company's ability to respond to changes, including external digital opportunities and threats. This aligns with the consumer approach, as such strategies often rely on consumer needs and demands in the digital environment [5].

As seen, the concept of «digital strategy» has various interpretations depending on the context. These approaches highlight the multifaceted nature of business digital transformation, its impact on entrepreneurial decision-making, consumer satisfaction, and the development of new business models. Despite differences in interpretation, a commonality is the use of digital technologies as a key element in achieving business strategic goals. Another significant aspect is the flexibility of digital strategies, enabling businesses to adapt to dynamic market conditions and changes in the technological environment.

As previously mentioned, in the context of marketing, digital transformation has led to the emergence of the term «digital marketing strategy», which also requires a clear definition. In domestic scientific literature, including works by V. Dalyk, O. Prodeus, Z. Fedorih, and S. Babi, this concept is interpreted as an action plan describing how a company uses digital media platforms and other online tools to achieve its marketing goals [6].

Based on the analysis of approaches to defining the essence of the terms «marketing strategy», «digital strategy», and «digital marketing strategy», we propose the following definition:

Digital marketing strategy is a comprehensive action plan that involves the use of digital platforms and tools to achieve marketing goals and interact with the target audience.

Similar to a traditional marketing strategy, a digital marketing strategy includes long-term planning and aims to achieve specific objectives. However, its specificity lies in emphasizing the effective use of digital tools, as previously discussed, for interacting with consumers in the virtual environment. It allows for precise audience targeting, real-time performance measurement, and rapid adaptation to market changes.

A digital marketing strategy can encompass various levels of engagement, each contributing to the gradual transformation of a business (Fig. 1). When a company employs all levels simultaneously, it enables evolution and adaptation to modern digital trends. Let's examine each level in detail:



Fig. 1. Levels of Engagement in a Digital Marketing Strategy

**Digital marketing as a communication channel:** At this initial level, companies utilize digital channels (social media, websites, email campaigns) to connect with their customers. This serves as the foundation for building trust and fostering interaction with the target audience.

**As a sales channel:** At the next level, companies integrate digital tools into their sales processes. This facilitates process automation, enhances efficiency, and expands market reach.

**Creating new value for consumers:** By leveraging digital strategies, companies can develop new products or services or upgrade existing ones to deliver additional value to their customers. This helps attract and retain a larger consumer base.

**A new business model:** At the highest level of transformation, digital marketing transcends being merely a communication or sales tool and becomes the foundation for creating a new business model.

This allows companies to adopt innovative approaches to generating revenue, such as subscription platforms, digital products, or services.

Advancing through all levels of digital transformation not only enhances a company's flexibility and adaptability but also enables it to respond effectively to the challenges of the modern market. Digital marketing evolves from being an additional tool to becoming the foundation of a company's strategic development.

Building a new business model, as the final level of engagement, unlocks vast opportunities for companies.

Enhanced understanding of customer needs: It facilitates a more personalized approach to products and services, fostering stronger customer relationships and increasing loyalty.

Development of innovative offerings: New business models may include online platforms, automated services, or mobile applications, providing customers with convenient and swift access to products and services. This not only boosts a company's competitiveness but also reduces operational costs through process automation.

Improved consumer behavior analysis: The use of digital technologies enables a deeper analysis of customer behavior, leading to better-informed decisions regarding marketing campaigns, product assortment management, or new product development. Such analytics help optimize business processes and improve operational efficiency.

Additionally, digital transformation allows companies to respond more quickly to market changes and incorporate innovations into their strategies faster than competitors who have yet to embrace this path. Engaging in all levels of a digital strategy creates a sustainable competitive advantage.

Thus, companies that fully integrate all levels of digital marketing into their operations not only enhance the effectiveness of their marketing campaigns but also revolutionize their approach to business, unlocking new growth and development opportunities.

The process of developing a marketing strategy must be well-structured and include all the necessary components for success. Scientific literature provides numerous approaches to defining the characteristics and sequence of the key stages in forming a marketing strategy. However, based on the analysis of academic research [7...9], we propose a scheme for developing digital marketing strategies that considers modern challenges and the specifics of the digital environment (Fig. 2).



Fig. 2. Stages of Digital Marketing Strategy Development [developed by the author based on sources [7–9]]

In conclusion, digital marketing strategy has been identified as a key tool for adapting businesses to the conditions of the digital economy, ensuring flexibility and competitiveness. Analyzing the role of digital marketing reveals that its implementation enables businesses to target audiences more effectively, optimize costs, and quickly respond to market environment changes. Digital marketing serves not only as a means of communication but also as a source for creating new business models based on innovation and digitalization of processes. This allows businesses to not only adapt to the challenges of the digital economy but also achieve sustainable competitive advantages.

#### References:

1. Kuibida, V.S., Karpenko, O.V., & Namestnik, V.V. (2021). Digital strategy as a process of choosing information technologies to ensure business development. *Economy and Society*, (34). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-76>.
2. Bharadwaj, A., El Sawy, O.A., Pavlou, P.A., & Venkatraman, N. (2013). Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights. *MIS Quarterly*, Special Issue: Digital Business, 37(2), 471–482.
3. McDonald, M. (2016). *Marketing Planning: Understanding Marketing Plans and Strategy*. Kogan Page.
4. Mithas, S., Tafti, A., & Mitchell, W. (2013). How a Firm's Competitive Environment and Digital Strategic Posture Influence Digital Business Strategy. *MIS Quarterly*, 37(2), 511–536.
5. Anderson MacGyver, B.V. (2018). Digital strategy: Building your company's vision and journey towards being digital (White paper 07). Retrieved from <https://www.slideshare.net/slideshow/white-paper-07-digital-strategy-publication-anderson-macgyver-83388586/83388586> (accessed November 25, 2024).
6. Dalyk, V., Prodeus, O., Fedoriga, Z., & Babiy, S. (2023). Formation of a digital marketing strategy in a highly competitive environment. *Academic Visions*, (19). Retrieved from <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/367/321> (accessed November 28, 2024).
7. Bohdanov, V. (2023). Stages of marketing strategy development for IT enterprises. *Economy and Society*, (58). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-56> (accessed November 23, 2024).
8. Struk, N., & Kapral, O. (2023). Marketing strategy of an enterprise: essence and process of selection. *Economy and Society*, (55). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-75> (accessed October 1, 2024).
9. Yankovets, T. (2022). Strategic management of digital marketing. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 145(5), 93–112. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2022\(145\)06](https://doi.org/10.31617/1.2022(145)06) (accessed November 24, 2024).

## Аймақтық дамудағы туризмдегі мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің рөлі

А.Т. Тлеубердинова<sup>1</sup>, А.Т. Алдабергенова<sup>2</sup>  
<sup>1</sup>э.ғ.д., «Тұран» университетінің профессоры  
Алматы, tat404@mail.ru

<sup>2</sup>Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті, «Маркетинг» кафедрасының аға  
оқытушысы  
Қарағанды, aigolek\_09.87@mail.ru

Түйіндеме. Туризм бүкіл әлем бойынша кеңею үшін ең үлкен әлеуеті бар іскерлік қызметтің бірі және экономикалық өсудің қозғалтқышы ретінде ерекшеленетін сектор ретінде сипатталады. Егер ұлттық деңгейде туризмнің тартымдылығы маңызды болса, онда жергілікті деңгейде бұл сектор аймақтық шөлейттену мен тоқырауды болдырмаудың, дамымаған аймақтардың әлеуетін ынталандырудың құралы ретінде өңірлік дамудың маңызды құралы болып табылады. Туризм сияқты бәсекеге қабілетті секторда компаниялар синергияны дамытып, бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізуі керек. Осы тұрғыда өңірлік дамуда мемлекеттік-жекеменшік әріптестік маңызды рөл атқарады. Бұл мақаланың мақсаты туризмдегі мемлекеттік-жекешелік әріптестік феноменін түсіндіру және түсіну үшін әртүрлі ұғымдар мен элементтерді біріктіретін теориялық контекстті ұсыну болып табылады. Табысты өңірлік дамуға жәрдемдесудегі мемлекеттік-жекешелік әріптестік рөлінің тұжырымдамалық үлгісі ұсынылатын болады.

Кілт сөздер: серіктестіктер; мемлекеттік-жекеменшік әріптестік; аймақтық даму; туризм

Туризмнің ерекшелігі – бұл сектор белсенділікпен байланысты тоқырауды бастан кешіруде, әлемдік деңгейге кеңеюдің үлкен әлеуеті және экономиканың импульсті қалпына келуі. Туризмге ұлттық қызығушылық деңгейі айтарлықтай болса, жергілікті жергілікті сектордың деңгейі аймақтық дамусыз іргелі құрал болып табылады, бұл шөлейттену мен аймақтардағы экономикалық тоқырауды болдырмауға, олардың ең депрессиялық аймақтарда әлеуетін ынталандыруға көмектеседі. Туристік және туризмдегі бәсекеге қабілетті бірқатар секторларда компаниялар синергияны дамыту және пайдалы бәсекелестік артықшылықтарды жасау үшін альянстарды және ынтымақтастықтың басқа түрлерін дамытуда. Мемлекеттік жеке-құқықтық құжаттар қағаз құжаттан арылып, аймақтық болмау керек екені даусыз.

Туризм қазіргі заманның ең өзекті экономикалық және әлеуметтік құбылыстарының бірі ретінде танылды. Осы мыңжылдықта бұл сектор жаһандық экономиканың динамикасының құрылыс блогы болып табылады, өйткені ол әлемдегі ең маңызды секторлардың біріне айналды. Шеткі аймақтардың стратегиялық орналасуына жиынтық өнімдерді анықтау, мемлекеттік-жекешелік әріптестікті (МЖӘ) орнату және желілерді құру арқылы қол жеткізуге болады [1]. Жиырма жылдан астам уақыттан бері желілік байланыс аймақтар үшін де, компаниялар үшін де бәсекелестік артықшылықтың өте маңызды факторы болып саналды.

Желілер мүмкіндіктерді құрудың және білімді берудің маңызды тәсілі болып саналады, өйткені кеңейтілген қарым-қатынас желілерін құру тікелей немесе жанама түрде қоршаған ортаны қабылдауды жақсартуға мүмкіндік береді [2]. Осы мағынада компаниялар арасындағы ынтымақтастық әртүрлі салалардағы компанияларға өздерінің жеке ерекшеліктерін бұзбай, шектеулі ресурстарын нығайтуға және/немесе толықтыруға мүмкіндік беретін қолайлы жауап болып көрінеді.

Кернагхам серіктестікті ортақ мақсаттарға немесе өзара пайдаға жету үшін басқалармен күш, жұмыс, қолдау және/немесе ақпарат алмасуды қамтитын қарым-қатынас ретінде анықтайды [3]. Серіктестік ұзақ мерзімді стратегиялық ойлауды ілгерілету үшін маңызды болып табылатын ынтымақтастық тәсілдері ретінде танылады. Алынған нәтижелер икемді және жаңашыл болып табылады, бұл бастапқы қажеттіліктер мен күтулерді қанағаттандыратын саясаттарды жасайды.

БТҮ бойынша көптеген стратегиялық серіктестіктер сол нарық үшін агрессивті түрде бәсекелесетін, бірақ осы бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін ынтымақтастықтың артықшылықтарын түсінетін компаниялар арасында қалыптасады [4].

МЖӘ дәстүрлі түрде мемлекеттік сектормен байланысты, бірақ толық жекешелендіру процесін қамтымайтын араласудың әртүрлі салаларындағы мемлекеттік және жеке секторлар арасындағы ынтымақтастық альянсы ретінде қарастырылуы мүмкін. МЖӘ-нің негізгі алғышарттары ресурстары мен мақсаттарын сәйкестендіру арқылы барлық қатысушы тараптарға пайда келтіру болып табылады. МЖӘ кең тарауда, өйткені үкіметтер бұл келісімдердің көптеген нақты және дереу пайда әкелетінін түсінеді және жеке секторға жаңа нарықтар мен мүмкіндіктерге қол жетімділік беріледі.

Kim, Kim, and Lee пікірінше, МЖӘ барлық қызметтерді толық беру үшін шешім емес, өйткені серіктестіктің бұл түрлері процестің пайдасы мен тәуекеліне ие. Бұл авторлардың пікірінше, артықшылықтар келесідей [5]:

- Шығындарды қысқарту – МЖӘ арқылы үкіметтер тек күрделі жобаларды салуға ғана емес, сонымен бірге қызметтерді пайдалану мен ұстауға да шығындарды үнемдей алады;

- Тәуекелді бөлісу – МЖӘ арқылы үкімет тәуекелдерді жеке серіктеспен бөлісе алады. Тәуекелдер артық шығындарды, қызмет көрсету мерзімін орындамауды, қоршаған ортаны қорғау ережелерін сақтаудағы қиындықтарды және басқаларды немесе кірістердің операциялық және күрделі шығындарды төлеуге жеткіліксіз болу қаупін қамтуы мүмкін;

- Қызмет көрсету деңгейін жақсарту немесе қызмет көрсетудің ағымдағы деңгейін қолдау - МЖӘ қызметтерді көрсетуді ұйымдастыру мен орындауда инновациялар әкелуі мүмкін.

Табысты жақсарту – PPP белгілі бір қызметтің шынайы шығындарын көрсететін пайдаланушы тарифтерін белгілей алады. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік сонымен қатар қызмет көрсетудің дәстүрлі әдістері арқылы мүмкін болмайтын инновациялық кіріс көздерін енгізуге мүмкіндік береді;

Неғұрлым тиімді іске асыру - бастау және салу, икемді сатып алу және жалдау, тезірек мақұлдау, капиталды қаржыландыру және шешім қабылдау сияқты көптеген әрекеттерді біріктіру арқылы тиімділікке қол жеткізуге болады; Басқа экономикалық артықшылықтар - МЖӘ-ге мемлекеттің көбірек қатысуы жеке секторға көмектесіп, ынталандыруы және жұмыспен қамту мен экономикалық өсудің артуына ықпал етуі мүмкін.

Тәуекелдерге қатысты Ким, Ким және Ли мынаны айтады:

- Мемлекеттік бақылауды жоғалту – МЖӘ өзінің табиғаты бойынша тәуекелдерді бөлісуді және серіктестер арасында шешім қабылдауды қамтиды. Жеке серіктес тарапынан айтарлықтай инвестиция мен тәуекелді қамтитын МЖӘ көбінесе серіктестердің қызмет көрсету тәсілі, сондай-ақ бағалар туралы шешімдерге көбірек қатысуын білдіреді;

- Жоғары шығындар – қызметтерді пайдаланушылар үшін баға және тариф саясатын белгілеу кезінде барлық үкіметтер қызметтерді көрсетудің «шын» шығындарын ескермейді. МЖӘ арқылы көрсетілетін қызметтер толық құнын көрсететін баға мен салық саясатын талап етеді;

- Саяси тәуекелдер және еңбек мәселелері. Көптеген үкіметтердің МЖӘ тәжірибесі жоқ және үкіметтер мен мүдделі тараптардың МЖӘ-мен таныс болмауы үлкен саяси тәуекелдерге әкелуі мүмкін. МЖӘ-ге қолданылатын ұжымдық шарттар мен еңбек заңнамасы кәсіподақтардың немесе мемлекеттік қызметкерлердің теріс реакцияларын тудыруы мүмкін;

- Жауапкершілік мәселелері. МЖӘ бойынша қызметтерді ұсыну жауапкершілігі дәстүрлі әдіске қарағанда халыққа түсінікті емес. Бұл серіктестік пен серіктеске қатысты қоғамдық сынға немесе қоғамдық талаптарға сәйкестік пен жауап беруді қамтамасыз ету үшін үкіметтің көбірек қатысуын талап етуге әкелуі мүмкін;

- Сенімсіз қызметтер. Жеке серіктестер еңбек дауларынан, қаржылық мәселелерден немесе міндеттемелерді орындауға кедергі келтіретін басқа да жағдайлардан зардап шегуі мүмкін;

- Бәсекелестіктің болмауы. Бәсекелестік инновацияға, тиімділікке және шығындардың төмендеуіне әкеледі. Ноу-хау немесе белгілі бір ұсынысқа жауап беру мүмкіндігі бар әлеуетті жеке серіктестердің шектеулі саны болса, үкіметтер МЖӘ-дан пайда ала алмауы мүмкін;

- Қызмет көрсету сапасының немесе тиімділігінің төмендеуі – егер МЖӘ келісім-шарттары дұрыс құрылымдалмаған болса, олар қызмет көрсету сапасының төмендеуіне, тиімсіздігіне немесе қондырғыға тиісті техникалық қызмет көрсетудің болмауына әкелуі мүмкін;

- Іріктеу үдерісіндегі теңгерімсіздік – қызметтерді көрсетудің дәстүрлі нысандары үкіметке әлеуетті проблемаларды тудыруы мүмкін, олар ұсыныстарды таңдауда біржақтылық танытты деп айыпталуы мүмкін.

Туристік бағыт – бұл туризмнің әсерін сезінуге және барлық мүдделі тараптардың пайдасын барынша арттыратындай сұраныс пен ұсынысты басқаруға мүмкіндік беретін нақты, нақты анықталған географиялық аймақта ұсынылатын өнімдердің, қызметтер мен тәжірибелердің жиынтығы. Мүдделі тараптар теориясын кез келген салада қолдану моральдық мәселелердің компания басшылығы арасында талқылау тақырыбына айналуын білдіреді.

Кез келген дестинация қабылдаған маркетингтік стратегиялар жергілікті тұрғындар, кәсіпкерлер мен инвесторлар, туристер, туроператорлар, делдалдар және басқа да мүдделі топтар сияқты барлық мүдделі тараптардың тілектері мен үміттерін ескеруі керек. Негізгі міндеттердің бірі - табиғи ресурстар сияқты мемлекеттік активтерді барлық мүдделі тараптардың игілігі үшін пайдалануды қамтамасыз ету және сонымен бірге бұл ресурстарды болашақ ұрпақ үшін сақтау. Қақтығыстар жиі туындайды, әсіресе мүдделі тараптар қысқа мерзімді перспективада бар ресурстардан пайда көргісі келсе.

Мемлекеттік және жеке секторлар арасындағы серіктестік және жергілікті жеткізушілер арасындағы тығыз ынтымақтастық баратын орындарға сапалы өнім ұсынуға мүмкіндік беру үшін маңызды. Клиенттердің күтулерінен асып түсу – бұл бағытты табысты және ұзақ мерзімді қамтамасыз етудің жолы.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туризмді дамытудың стратегиялық нұсқасы ретінде танылуда. Дегенмен, бұл тақырып бойынша жүргізілген зерттеулерде, негізінен, мұндай серіктестіктердің тиімділігі мен тиімділігіне қатысты олқылық бар. Сондықтан туристік ынтымақтастықтың осы нысандарының маңызды табыс факторларын анықтау қажет.

Серіктестіктің табысты болуына әсер ететін факторларды анықтау оны талдау және ынтымақтастықтың осы түрінің ауқымын толық түсіну үшін негізгі болып табылады. Осы мағынада біз туризм саласындағы ынтымақтастықты қолдауға тиіс қағидаттарды неғұрлым тікелей және дұрыс қабылдау үшін мүдделі тараптарға МЖӘ құруға мүмкіндік беретін факторлардың тізімін ұсынамыз:

- Барлық қатысушылардың рөлдері мен жауапкершілігінің нақты бөлінуі бар теңдестірілген құрылым;

- Ортақ және нақты белгіленген мақсаттармен, шынайы күтулермен және екі тарап үшін тиімділіктерді анықтаумен екі сектор арасында көшбасшылықты бөлісу;

- Серіктестердің икемді көзқарасы, сондай-ақ ресурстардың үлесі түрінде үлес қоса отырып, әрбір серіктестің қажеттіліктерін түсінуге ұмтылысы;

- Барлық серіктестердің туризмнің дамуы экономикалық, сонымен қатар әлеуметтік және экологиялық тұрғыдан тұрақты болуы тиіс екенін білуі;

- Стратегиялық көзқарас пен жоспарлауды өлшеуге болатын нақты қысқа мерзімді мақсаттармен біріктіретін ұзақ мерзімді міндеттеме;

- Әр серіктес орындайтын рөлдің тиімділігін мерзімді түрде бағалау;

- Әріптестер арасындағы және серіктестерден барлық мүдделі тараптарға дәл және тиімді байланыс.

Серіктестіктердің табысты болуына әсер ететін маңызды факторларды анықтау олардың табыстылығы үшін маңызды. Ол үшін серіктестіктің қалыптасуы мен ұйымдастырылуы, осы формацияның негізінде жатқан мақсаттар мен оның ұйымдық құрылымы сияқты мәселелерге жақындау маңызды.

## Әдебиеттер тізімі

1 BREDA, Z.; COSTA, R.; COSTA, C. Do clusters and networks make small places beautiful? The case of Caramulo (Portugal). In: LAZZERETTI, L.; PETRILLO, C. (Ed.). Tourism local systems and networking. [S.l.]: Elsevier, 2004.

2 FRANCO, M. A cooperação entre empresas como meio de redimensionamento e reforço da competitividade das PMEs: o caso da região da Beira Interior. Dissertação (Mestrado em Gestão) □ Universidade da Beira Interior, Covilhã, Portugal, 1995.

3 KERNAGHAM, K. Partnership and public administration: conceptual and practical considerations. Canadian Public Administration, v.36, p.57-76, 1993.

4 WTO - World Tourism Organization. Public-private sector cooperation – enhancing tourism competitiveness. Madrid, 2000.

5 KIM, D.; KIM, C.; LEE T. Public and private partnership for facilitating tourism investment in the Apec Region. APEC Tourism Working Group (TWG) & Ministry of Culture and Tourism, Republic of Korea, Asia-Pacific Economic Cooperation, 2005.

### Вызовы и перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг в Казахстане

К.А. Утегенов<sup>1</sup>, Ж.З. Арынова<sup>2</sup>, Ж.Ж. Тебаев<sup>3</sup>

<sup>1</sup>магистрант 1-го года обучения по специальности «Логистика» (по отраслям)

<sup>2</sup>к.э.н., ассоциированный профессор кафедры маркетинга

<sup>3</sup>м.э.н., старший преподаватель кафедры маркетинга

[utegenovalikhan@mail.ru](mailto:utegenovalikhan@mail.ru)

<sup>1,2,3</sup> Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова, г. Караганда

Аннотация: В статье рассматривается стратегическая роль Казахстана в евразийской логистике благодаря его выгодному географическому положению и развитой транспортной инфраструктуре. Анализируются ключевые международные транспортные коридоры, такие как Транскаспийский маршрут, TRACECA и коридор Север-Юг, а также усилия по модернизации дорог, железных дорог и портов. Особое внимание уделено проблемам, связанным с зависимостью от соседних стран и необходимостью улучшения пограничных переходов. Рассматриваются приоритеты Казахстана в развитии логистического сотрудничества, включая создание индустриально-логистических центров и укрепление регионального взаимодействия.

Ключевые слова: Казахстан, логистика, транспортная инфраструктура, Транскаспийский маршрут, TRACECA, международный транспортный коридор Север-Юг, региональное сотрудничество, транспортные коридоры, модернизация инфраструктуры.

Казахстан расположен на пересечении важнейших транспортных путей и входит в число крупнейших игроков на рынках розничной торговли – Китая, России, Восточной и Западной Европы – и, следовательно, представляется перспективным направлением для реализации нового Шелкового пути через развитие и размещение современных логистических центров в Казахстане и соседних странах. По территории республики проходят пять международных железнодорожных транзитных маршрутов, шесть международных транспортных коридоров и несколько крупных трубопроводов. Создание и развитие международных логистических центров ЕврАзЭС в перспективе до 2020 года является дополнительной возможностью для развития логистических услуг в Казахстане [1]. Тем самым обеспечивается высокая актуальность задач по развитию транспортно-логистической инфраструктуры.

Казахстан обладает одной из самых обширных и развитых транспортных систем в

Центральной Азии, как с точки зрения автомобильной, так и железнодорожной сети. Дорожная сеть страны охватывает более 100 000 километров, из которых около 20 000 километров являются международными и межрегиональными маршрутами, которые являются неотъемлемой частью транзитных перевозок по всему региону.

Текущие оценочные данные предполагают, что система дорожного сообщения Центральной Азии содержит около 66 000 километров основных дорог, что само по себе включает 29 000 километров трансграничного движения. Кроме того, железнодорожные линии государств Центральной Азии составили более 22 000 километров по состоянию на 2019 год [2]. Таким образом, можно сказать, что транспортные средства по автомобильным и железнодорожным системам являются основными средствами доставки товаров через регион Центральной Азии. Здесь, казахстанская железнодорожная система считается наиболее эксплуатируемой железнодорожной линией, поскольку государство перевозит около 84% от общего объема грузовых перевозок в регионе.

Также, главным характером логистической цепочки Центральной Азии является тот факт, что большинство основных дорог направлены с севера на юг или наоборот, где транзит узбекских товаров в основном проходит через территории Казахстана и России, что в свою очередь отражает проблему зависимости от соседних стран в реализации развития транспорта [3]. Позиция Казахстана как ключевого транзитного узла еще больше укрепляется за счет постоянного развития его инфраструктуры. Страна вкладывает значительные инвестиции в модернизацию и расширение своей транспортной сети, включая улучшение автодорог и модернизацию железнодорожных линий. Основное внимание уделяется расширению транзитных коридоров, соединяющих Казахстан с соседними странами, включая Россию, Китай и Узбекистан.

Одним из наиболее значимых международных транспортных проектов, в которых участвует Казахстан, является Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ), который соединяет Китай с Европой через Казахстан, Каспийское море, Азербайджан и Турцию [4]. Этот маршрут становится все более важным как альтернатива морским торговым путям и дает Казахстану возможность расширить свою роль в глобальной логистике. Кроме того, Казахстан является ключевым участником Международного транспортного коридора Север-Юг (МТК), который соединяет Индию, Иран, Россию и Казахстан, еще больше укрепляя его стратегическое значение в региональной и международной торговле.

Казахстан также играет ключевую роль в развитии портов и логистических узлов. Расширение порта Актау на Каспийском море является ключевым проектом, направленным на улучшение связей Казахстана с международными рынками [5]. Инвестиции в модернизацию инфраструктуры страны направлены на повышение эффективности, снижение транспортных расходов и обеспечение того, чтобы Казахстан оставался критически важным звеном в глобальной цепочке поставок.

Несмотря на свои достижения, Казахстан сталкивается с трудностями в полной реализации своего транспортного потенциала, особенно с точки зрения зависимости от соседних стран в транзитной торговле. Однако постоянные усилия страны по модернизации своей инфраструктуры и ее активное участие в глобальных и региональных транспортных инициативах открывают существенные возможности для роста.

Казахстан играет центральную роль в нескольких ключевых международных транспортных коридорах благодаря своему стратегическому расположению и хорошо развитой инфраструктуре. Участие страны в этих сетях укрепляет ее позиции как важного транзитного узла, соединяющего Центральную Азию с Европой, Китаем и Ближним Востоком.

Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ), также известный как Средний коридор, является значимым глобальным транспортным маршрутом, связывающим Китай и Европу через Казахстан, Каспийское море, Азербайджан и Грузию. Казахстан является ключевым игроком в ТМТМ, предлагая различные пути доставки, соединяющие его с Китаем, и облегчая транзит товаров в страну и из нее. Роль Казахстана в этом коридоре имеет



решающее значение, поскольку страна предлагает несколько железнодорожных и автомобильных маршрутов для транзитных грузов [6].

В 2021 году в портах Казахстана, таких как Курык и Актау, перевалка грузов увеличилась на 6%, составив 1988 тыс. тонн. Продолжение развития Казахстаном инфраструктуры вдоль ТМТМ очевидно, поскольку пропускная способность маршрута достигнет 2,76 млн тонн грузов в 2023 году, что на 65% больше по сравнению с показателями 2022 года. Активное участие Казахстана в этом коридоре повышает его значимость как центрального транзитного звена между Китаем, Центральной Азией и Европой.

Казахстан является участником проекта ТРАСЕКА (транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия), интермодальной транспортной сети, которая связывает Европу, Кавказ и Центральную Азию. Официальное основание ТРАСЕКА датируется 1993 годом, когда Казахстан подписал соглашение об «Основном многостороннем соглашении о международном транспорте по развитию коридора Европа-Кавказ-Азия» в 1998 году [7]. Этот коридор расширяет доступ Казахстана к европейским рынкам, в частности, в обход России и Ирана, и включает 47 маршрутов и более 45 000 километров автомобильных и железных дорог.

Участие Казахстана в ТРАСЕКА способствовало расширению сотрудничества с другими странами Центральной Азии и региональными игроками, такими как Грузия и Азербайджан. Оно также открывает возможности для транспортировки ключевых продуктов, таких как сырая нефть, хлопок и сельскохозяйственные товары, в Европу, Турцию и другие регионы и из них.

Участие Казахстана в Международном транспортном коридоре Север-Юг (МТК) является еще одним ключевым элементом его транспортной стратегии. МТК, направленный на соединение Индии, Ирана и России, предлагает альтернативу маршруту Суэцкого канала, значительно сокращая время и расходы на транзит. Казахстан присоединился к инициативе МТК в 2002 году вместе с другими странами Центральной Азии, способствуя созданию более короткого и экономически эффективного маршрута, соединяющего Индийский океан с Каспийским морем и далее.

Роль Казахстана в МТК особенно важна, поскольку он связывает инфраструктуру страны с глобальной сетью через Иран и Азербайджан, облегчая торговлю с Индийским субконтинентом и Европой. Этот коридор также поддерживает усилия Казахстана по интеграции в более широкую евразийскую транспортную сеть, помогая создавать более эффективные логистические маршруты для товаров по всему региону [8].

Стратегическое расположение Казахстана и надежные транспортные сети позиционируют его как важнейший связующий элемент в расширяющихся глобальных торговых маршрутах, стимулируя региональную экономическую интеграцию и содействуя более тесным связям между Центральной Азией, Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Прежде всего, необходимо рассмотреть приоритеты рассматриваемых региональных государств в контексте логистики, что, в свою очередь, имеет важное значение для определения возможности регионального сотрудничества в ближайшем будущем, если следовать приоритетам стран Центральной Азии. В свою очередь, национальный приоритет другой вовлеченной страны, изложенный в Концепции развития транспортного и логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года, указывает на то, что динамика торговли на всей территории Центральной Азии требует ускоренной модернизации и создания общей экосистемы торговых и производственных центров вдоль границы. Согласно этому документу, основными предпосылками являются улучшение институционального качества существующей инфраструктуры: железных и автомобильных дорог, а также способности пограничных переходов Казахстана. Основная цель Концепции заключается в необходимости содействия национальному экономическому развитию и повышению уровня жизни населения за счет доступных, надежных и эффективных логистических решений. В результате к 2030 году страна должна занять одно из лидирующих мест в регионе по разработанным транспортным и транзитным возможностям для удовлетворения местных и внешних требований по грузовым перевозкам. В связи с этим будет создана система трансграничных

коммерческих узлов для продвижения логистики и межмодальных перевозок, что позволит установить площадки для сотрудничества с соседними государствами, такими как Китай, Кыргызская Республика, Узбекистан и Россия. Кроме того, было отмечено, что на кыргызской границе будет создан "Индустриально-торговый и логистический комплекс", а на узбекской границе — "Международный центр промышленного сотрудничества "Центральная Азия" [9].

Важно отметить, что в 2023 году произошло одно из ключевых мероприятий сотрудничества между Казахстаном и Кыргызстаном, в рамках которого стороны заключили соглашение о создании и мониторинге логистических процессов на границе государств. Также, именно в области развития логистического сотрудничества активно участвуют лидеры Казахстана и Узбекистана, в отличие от других стран Центральной Азии. Например, в обращении президента Токаева к народу на совместном заседании палат Парламента Казахстана в 2023 году он подчеркнул необходимость усиления позиций страны как логистического хаба в Евразии и, в конечном итоге, становления полностью развитой транспортной и логистической державой [10]. Более того, в ходе 5-й Консультативной встречи глав Центральной Азии президент Токаев отметил важность продолжения совместной работы с соседями в Центральной Азии в их инициативе по улучшению транспортной и логистической инфраструктуры с целью устранения региональных блокировок.

В свою очередь, официальная Третья Консультативная встреча состоялась в августе 2021 года в Туркменистане, в которой приняли участие президенты Республики Казахстан, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана и Республики Узбекистан. Данная консультативная встреча в Туркменбаши позволила всесторонне рассмотреть перспективные направления, формы и механизмы для дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества в сферах безопасности и стабильности, торговли, экономики и инвестиций, транспорта и транзита, а также в сельском хозяйстве. Стороны подчеркнули необходимость ускорить создание Региональной конференции по транспортным коммуникациям, координировать Программу и Соглашение о совместном развитии транспортной системы в Центральной Азии с учетом реализуемых и перспективных проектов по формированию выгодных международных транспортных коридоров с участием государств региона. Ключевым моментом здесь стало продвижение новой инициативы. Лидеры государств поручили внешним министерствам в кратчайшие сроки завершить работу по координации проекта "Дорожной карты" по развитию регионального сотрудничества на 2022-2024 годы, которая должна быть готова к следующей регулярной встрече [11].

Таким образом, проанализированные взаимодействия государств в формате консультативных встреч выявляют общее стремление стран Центральной Азии увеличить сотрудничество в сфере транспорта и транзита, что сегодня становится все более важным драйвером устойчивого экономического роста стран Центральной Азии. Более того, президент Казахстана Токаев отметил, что наряду со строительством Транскаспийского международного транспортного маршрута, Казахстан готов внести свой вклад в строительство железной дороги, соединяющей Мазари-Шариф, Кабул и Пешавар. Также отдельно подчеркивался перспективы запуска железнодорожной линии "Дарбаза - Мактаарал", соединяющей Казахстан и Узбекистан, которая позволит увеличить пропускную способность в два раза и сократить время доставки грузов в 1,5 раза. В дополнение к этому Казахстан активно использует железную дорогу "Казахстан - Туркменистан - Иран", самый короткий маршрут из Восточной Азии в страны Персидского залива. Среди других проектов строительство железной дороги Китай-Кыргызстан-Узбекистан было обозначено президентом Кыргызстана Жапаровым как значительное развитие в улучшении транзитного потенциала Центральной Азии. Реализация вышеупомянутых транспортных проектов, безусловно, повысит транзитные возможности Центральной Азии, содействует внутривладественной и диверсификации внешней торговли, а также способствует превращению Центральной Азии в транспортный и логистический хаб, соединяющий Азию и Европу. Лидеры Таджикистана и Туркменистана, в свою очередь, поддерживая региональные инициативы в этой области, подчеркнули необходимость улучшения транспортных коридоров, укрепления региональной связанности и

улучшения условий транзита. Соответственно, предложения, высказанные в ходе встречи, согласуются с позицией Узбекистана и дополняют ее в реализации логистического и транзитного потенциала Центральной Азии.

Как видно, данный формат консультативных встреч, который приобрел ежегодный оперативный характер, охватывал проведение встреч во всех пяти центральноазиатских странах: Казахстане в 2018 году, Узбекистане в 2019 году, Туркменистане в 2021 году, Кыргызстане в 2022 году и Таджикистане в 2023 году. Это демонстрирует их востребованность как механизма регионального сотрудничества, позволяющего обсуждать и принимать общеприемлемые решения по всем вопросам многогранного сотрудничества между государствами региона. Таким образом, это стало значительной платформой для регионального сотрудничества в решении логистических вопросов [12].

Казахстан, благодаря своему расположению и инфраструктуре, играет ключевую роль в евразийской логистике, участвуя в проектах ТМТМ, TRASECA и коридоре Север-Юг. Однако страна сталкивается с проблемами: зависимостью от соседей в транзитной торговле, необходимостью модернизации дорог и пограничных переходов. Региональное сотрудничество и инвестиции в инфраструктуру помогают преодолевать эти трудности, укрепляя роль Казахстана как логистического центра, соединяющего Европу, Азию и Ближний Восток.

### Список литературы:

1. Стратегия создания и развития системы международных логистических центров ЕвразЭС. Решение Межгосударственного Совета ЕвразЭС от 25 января 2008 года № 374. Available at: <http://evrazes.com/docs/view/434> [In Russian: Strategy of creation and development of international logistics centers of the Eurasian Economic Community (for the period of 2009 to 2020)].
2. Hasanova, S., & Hasanov, R. SDG drivers framework for North and Central Asia. 2020. 22-23p. URL: [https://unece.org/sites/default/files/2020-12/Background\\_paper\\_SDG\\_Drivers\\_Framework\\_for\\_North\\_and\\_Central\\_Asia.pdf](https://unece.org/sites/default/files/2020-12/Background_paper_SDG_Drivers_Framework_for_North_and_Central_Asia.pdf)
3. Джураев, Р. Р. Важность геостратегического расположения Узбекистана в развитии логистического потенциала со странами Центральной Азии и Афганистаном. Молодой ученый. — 2019. — № 32 (270). — С. 23-30;
4. Транскаспийский Международный Транспортный Маршрут (ТМТМ). (2024, November 14). Middlecorridor.com. <https://middlecorridor.com/ru>
5. Морские ворота Казахстана: проблемы и перспективы порта Актау. (2023). Портал СНГ. <https://e-cis.info/news/566/111709/?ysclid=m3rcpuqiyd713794196>
6. Сафарова Афет Ага Али Гызы (2024). ТРАНСКАСПИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ МАРШРУТ (ТМТМ) В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ СРЕДИННОГО ТОРГОВОГО КОРИДОРА. Endless light in science, 20 (май 2), 65-72.
7. Transport Corridor Europe Caucasus Asia (TRASECA), Asia Regional Integration Center, 2015: <https://aric.adb.org/initiative/transport-corridor-europe-caucasus-asia>
8. Петрушина О.М., Дзирун И.А., Степин Н.Д., & Чичерова В.Н. (2022). РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА "СЕВЕР-ЮГ" КАК ИНСТРУМЕНТ РАСШИРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ. Вестник Академии знаний, (6 (53)), 208-210.
9. Panasyuk, M. V. , Gafurov, I. R. , & Novenkova, A. Z. (2013). Influence of international transport and logistics systems on economic development of the region. World Applied Sciences Journal , 27 , 135–139.
10. Выступление Президента К.К.Токаева на IV Консультативной встрече глав государств Центральной Азии, Официальный сайт Президента Республики Казахстан, 2022, URL: <https://akorda.kz/ru/vystuplenie-na-iv-konsultativnoy-vstreche-glav-gosudarstv-centralnoy-azii-2163148>
11. OECD (2018), Enhancing Connectivity through Transport Infrastructure: The Role of

Official Development Finance and Private Investment, The Development Dimension, OECD Publishing, Paris;

12. Raimbekov, Zhanarys & SYZDYKBAYEVA, Bakyt & Rakhmetulina, Zhibek & ZHENSKHAN, Darima. The effectiveness of logistics development and its impact on the economies of the countries along the silk road passing through Kazakhstan. Transport Problems. 13. 127-142. 10.20858/tp.2018.13.4.12

### **Анализ позиций блюд в меню объекта питания «КАФИШКА» посредством матрицы BCG**

М.О. Хамидуллин<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Студент 2 курса обучения ОП «Ресторанное дело и гостиничный бизнес»  
Научный руководитель – Аяганова М.П.<sup>2</sup>

<sup>2</sup>PhD, ассоциированный профессор кафедры маркетинга

[maksimham3010@gmail.com](mailto:maksimham3010@gmail.com)

<sup>12</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова г. Караганда

Аннотация: в данной статье рассматривается создание и анализ матрицы Бостонской консалтинговой группы (BCG Matrix) как инструмента стратегического управления. Особое внимание уделено алгоритму формирования матрицы, её практическому применению для оценки портфеля компании и формированию стратегических рекомендаций. Приведены примеры использования матрицы BCG в кафе быстрого питания «КАФИШКА».

Ключевые слова: темп роста рынка, общая доля рынка, «Трудные дети», «Восходящие звезды», «Дойные коровы», «Изгоняемые собаки, матрица BCG, прибыль, производство, объем реализации, маркетинговая стратегия, жизненный цикл товара.

Матрица BCG (Boston Consulting Group) появилась в 1968 году благодаря основателю Boston Consulting Group Брюсу Хендерсону. Брюсу Хендерсону предложил стратегию для нахождения способа фиксации стабильного роста прибыли. Он предложил график с осями X, Y и каждому из 4 разделов дал названия: «Трудные дети», «Восходящие звезды», «Дойные коровы» и «Изгоняемые собаки» [1].

«Трудные дети» - это новые во всех пониманиях товары на рынке, при введении которых производитель выпускает малые(ограниченные) партии, с неокончательной ценой, экспериментальной упаковкой и слабой рекламной поддержкой. Основной задачей для производителя является проанализировать спрос на новый товар и вынести решение о дальнейшем продвижении и снятии с производства данного товара.

«Восходящие звезды» - это товары, находящиеся в стадии активного роста ЖЦТ (жизненного цикла товара). Товары находящиеся в данной стадии вероятно уже окупают издержки на рекламу, а может быть и приносят небольшую прибыль. Основной задачей предпринимателя на данном этапе является активная реклама данного товара в целях перевода его на следующий сектор матрицы BCG.

«Дойные коровы» - товары находящиеся на пике своего ЖЦТ, это этап снятия сливок, когда товар уже не требует больших издержек для стимуляции спроса. Основной задачей производителя является максимально долгое удержание товара в данной позиции.

«Изгоняемые собаки» - это товары находящиеся в стадии спада в ЖЦТ, спрос на товар спал по каким либо причинам и компания не получает большой прибыли, возможно только убыток. Основной задачей для производителя является избавление от данного товара если нет веских причин оставлять его в своем списке товаров [2].

Актуальность данного инструмента стратегического управления товарной политикой компании высокая, так как с момента создания и до сегодняшнего дня примерно 85% компаний

используют построение матрицы BCG в своих маркетинговых стратегиях для вычисления темпов роста рынка, общей доли рынка для конкретного товара, объема реализации.

Такой высокий показатель актуальности достигается благодаря универсальности, простоте понимания и составления. А именно:

- 1) Возможность быстро провести анализ текущей ситуации на рынке
- 2) Визуализация позиции продуктов на рынке
- 3) Оперативное принятие решений о перераспределении ресурсов [3].

В ресторанном бизнесе, чтобы получать больше прибыли, нужно уметь работать с ценами, ассортиментом и продвижением. Недостаточно просто один раз создать меню, установить на него цены и успокоиться. Анализ продаж позволяет увидеть, на какие позиции можно поднять цену, просто потому что вы продаёте их дешево, какие нужно дополнительно продвигать, а какие можно безболезненно вывести из меню, заменив их, например, на новинки. Именно «Menu engineering», позволяет быстро и точно анализировать данные о продажах и получать общую картину по меню, а также давать рекомендации для каждой отдельной позиции. Все это позволяет увеличивать маржинальную прибыль заведения в последующих периодах.

Метод, известный под термином «Menu engineering», нашел широкое распространение в зарубежной практике управления наполнением меню. Его авторами являются американские специалисты в области ресторанного консалтинга Майкл Касавана и Дональд Смит. В основе данного метода лежит модель Матрицы BCG, которую Касавана и Смит расширили и адаптировали для ресторанного бизнеса. С тех пор «Menu engineering» является основным инструментом для анализа экономической эффективности и сбалансированности меню различных заведений.

Анализ структуры меню определяет, какой вклад в прибыль заведения вносит каждая из позиций меню в зависимости от ее маржинальной прибыли и популярности. Маржинальная прибыль — это сумма денег, которая позволяет оплачивать затраты на заработную плату и операционные издержки, а также получать операционную прибыль [6].

Объектом исследования является кафе быстрого питания «KAFISHKA», имеющий 5 точек сбыта по адресам: ул. Язева 15, мкр Степной-3,8, ул. Ермакова 33/1, пр. Бухар-Жырау 57, ул. Аманжолова 29а.

Рассмотрим бизнес портфель на примере филиала заведения по ул. Язева 15, специализирующейся на продуктах быстрого питания. В данной точке сбыта «KAFISHKA» имеет крупнейшего конкурента – кафе быстрого питания «Salambro» (табл.1).

Таблица 1

Исходные данные

№ Продукта	Наименование продукции	Объем реализации в тенге		Доля рынка	
		2022 год	2023 год	«KAFISHKA»	Крупнейший конкурент
1	Маленький донер	40.170.000	45.835.000	26	38
2	Большой донер	61.285.000	80.340.000	44	30
3	Бургер	11.330.000	7.725.000	16	21

Примечание - составлено автором

Мы имеем такие исходные данные, далее для построения матрицы BCG нам необходимо рассчитать: темпы роста рынка (ТРР) и относительную долю рынка (ОДР). ТРР – это отношение объема реализации продукции за X год к Y году, то есть:

$$45.835.000/40.170.000 = 1.141 \text{ (коэффициентный показатель)}$$

$$45.835.000/40.170.000 * 100 = 114.1\% \text{ (процентный показатель)}$$

$$80.340.000/61.285.000 * 100 = 131\%$$

$$7.725.000/11.330.000*100 = 68\%$$

Теперь нам необходимо рассчитать относительную долю рынка, для этого необходимо вычислить отношение показателя доли рынка X к доли рынка Y то есть:

$$26/38 = 0.684 \text{ (коэффициент)}$$

$$44/30 = 1.467$$

$$16/21 = 0.762$$

Это означает, что объем реализации «KAFISHKA» превышает объем реализации аналогичного товара у конкурента в приблизительно в 1,5 раз по продуктам №1 и №2, и в приблизительно 0.8 раз в товаре №3.

Последняя переменная которую осталось рассчитать это – объем реализации каждого вида продукта в общем объеме реализации компании за 2023 год .Общий объем реализации компании за 2023 год  $89.000+156.000+23.000 = 268.000$ . То есть:

$$45.835.000/133.900.000*100 = 34.2\%$$

$$80.340.000/133.900.000*100 = 60\%$$

$$7.725.000/133.900.000*100 = 5.8\%$$

Вычислив все переменные, составили таблицу 2 с полученными данными и построили матрицу BCG кафе быстрого питания «KAFISHKA» (рис.1).

Таблица 2

Переменные в матрице

№ продукта	Наименование продукции	Критерии матрицы BCG			Доля для матрицы
		ТРР%	ОДР	% от общего	
1	Маленький донер	114.1%	0.684	34.2%	Высокий
2	Большой донер	131%	1.467	60%	Высокий
3	Бургер	68%	0.762	5.8%	Низкий
Всего				100%	

Примечание - составлено автором

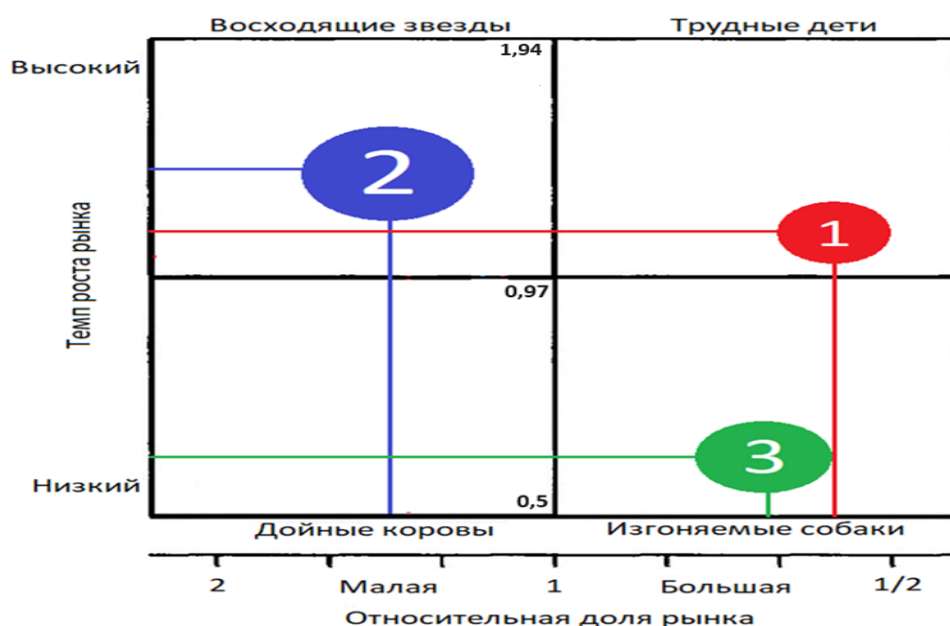


Рисунок 4. Положений блюд в меню объекта питания «KAFISHKA» посредством матрицы BCG

Примечание - источник [5]

Построив матрицу BCG, мы можем наглядно видеть на каких позициях расположены товары. Под №1 расположен «Маленький донер», он находится в разделе «трудные дети». Этот раздел предполагает, что возможно товар является новаторским на данном рынке, спрос к нему вероятно скрытый или стимулирующий. Предприниматель должен совершать активные и решительные действия к данному товару, например можно использовать такие маркетинговые мероприятия как: скидки (это наиболее желанные потребителем акции), выдача рекламных материалов (раздача брошюр, рекламных журналов), дегустация, специальная упаковка (более удобная упаковка под продукцию меньшего размера), различные конкурсы для потребителей купивших данный товар, выдача подарков, выдача данного товара как подарок к другому товару и другие маркетинговые мероприятия, которые вероятно могут повысить спрос на новый товар и увеличить темп роста и относительную долю на рынке.

Под №2 находится «Большой донер», он располагается в секторе «Восходящие звезды». Можно сделать вывод, что предприниматель вел правильную маркетинговую стратегию и товар обрел свой спрос и закрыл желание потребителя. В данном секторе важно не переставать вести активную маркетинговую деятельность, а именно: инвестировать в развитие товара (качественно его улучшать), расширять производственные мощности (что бы успевать охватывать увеличивающийся спрос), инвестировать в инновации (это может помочь в будущем, необходимо этим заниматься пока достаточно финансовых ресурсов), необходимо максимизировать рыночную долю (расширение каналов сбыта), стремиться сокращать издержки, поддерживать качество и создавать узнаваемый имидж или бренд, готовится к превращению в «Дойную корову» (разработка долгосрочной стратегии поддержания спроса на данный товар).

Под №3 находится товар с наименованием «Бургер». Располагается он в секторе «Изгоняемые собаки». Мы можем видеть, что относительная доля рынка низкая, а темп роста рынка идет на уменьшение. Исходя из этого мы можем сделать вывод, что предпринимателю необходимо быстро «избавиться» от данного товара в своей линейке, так как спрос перешел на спад в ЖЦТ и предприниматель сталкиваясь с понижением спроса несет убытки. Главная задача – в ближайшее время минимизировать издержки и провести маркетинговые мероприятия такие как «скидки» и «1+1» для быстрого сбыта.

Матрица BCG является простым, но эффективным инструментом стратегического управления. Она позволяет структурировать товарный портфель компании, определить ключевые направления развития и принять обоснованные маркетинговые и управленческие решения.

Матрица BCG - это инструмент стратегического анализа, который классифицирует продукты или бизнес-единицы по их рыночной доле и темпам роста рынка. Хотя она популярна, у нее есть ряд недостатков:

1) Ограниченность факторов анализа. Матрица BCG учитывает только два параметра: темпы роста рынка и долю на рынке. Это упрощает реальную картину, не включая другие важные факторы, такие как конкуренция, изменения в потребительском поведении или инновации.

2) Идея стабильного рынка. Матрица BCG предполагает, что рынки статичны и их темпы роста можно измерить раз и навсегда. В реальности рынки динамичны и подвержены изменениям.

3) Недостаточная детализация. Использование всего четырех категорий («трудные дети», «восходящие звезды», «дойные коровы», «собаки») может быть слишком обобщенным для сложных бизнес-ситуаций.

4) Игнорирование синергии. Матрица BCG рассматривает бизнес-единицы изолированно, не принимая во внимание взаимосвязи между ними. Например, продукт с низкой долей может поддерживать продажи более успешного продукта.

5) Сложности с определением границ. Не всегда легко четко разделить продукты или рынки на категории. Например, что считать «высоким» или «низким» ростом.

6) Риск недооценки «собак». Продукты в категории «собак» часто рекомендуют выводить с рынка, хотя они могут выполнять важные функции, например, обеспечивать базу для лояльности клиентов или поддерживать брендовую репутацию.

7) Пренебрежение долгосрочными перспективами. Матрица ориентирована на краткосрочную прибыльность и не всегда учитывает стратегические инвестиции в долгосрочные проекты.

8) Неприменимость ко всем отраслям. Методология лучше подходит для крупных компаний в зрелых отраслях. Для быстрорастущих или инновационных отраслей она может быть менее эффективной.

Эти минусы подчеркивают необходимость использования матрицы BCG как одного из инструментов анализа, а не как единственного способа принятия решений. Построив матрицу BCG и проанализировав ее, мы получили визуализированную, объективную на текущий момент информацию о кафе быстрого питания «KAFISHKA».

### Список литературы

1. Henderson, B. "The Product Portfolio." Boston Consulting Group, 1970
2. <https://skillbox.ru>
3. <https://developers.sber.ru>
4. <https://2gis.kz>
5. <https://euroasia-science.ru>
6. <https://trade-drive.ru>

## Особенности внедрения цифровых технологий в логистические системы гипермаркетов METRO

А.Н. Чернова

Магистрант 2 курса обучения ОП «Логистика (по отраслям)»

Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова г. Караганда

Аннотация: В статье рассмотрены перспективные современные цифровые технологии, применяемые в логистической деятельности гипермаркетов торговой компании METRO. Компания METRO затрачивает значительные средства на инновационные технологии логистики, что позволяет добиться снижения себестоимости и добиться снижения уровня цен до уровня оптовых. Это позволяет осуществлять торговую деятельность, как в оптовом, так и в розничном формате, что значительно повышает конкурентоспособность компании. Целью данной статьи является ознакомление с перспективными цифровыми технологиями компании METRO.

Компания METRO с целью снижения себестоимости логистических операций и сохранения конкурентных позиций на рынке стремится постоянно внедрять достижения цифровых технологий. Целью внедрения цифровых технологий является полная автоматизация всех логистических процессов компании, что обеспечит наименьшее значение логистического периода и логистических затрат.

Компания METRO в управлении складом планирует внедрять систему информатизации. Обработка товаров, находящихся под таможенным контролем, опасных грузов, выполнение срочных заказов и доставка на следующий день - это повседневные задачи современной индустрии. Каждая сэкономленная секунда и каждая предотвращенная ошибка при доставке повышают рентабельность и удовлетворенность клиентов. Информационные программы помогают ускорить операции по складированию, поддерживать запасы на оптимальном уровне и обеспечивать бесперебойное выполнение заказов и доставку. Одним из программных средств, которое планирует внедрять компания METRO, является программа ABM Rinkai TMS.



Решение ABM Rinkai TMS для распределения и складирования обеспечивает все этапы распределения, начиная с приема и заканчивая отправкой, комплектацией, упаковкой и подготовкой к отправке. ABM Rinkai TMS для распределения и складирования включает в себя специальные положения по обращению с товарами и опасными грузами: поддержка таможенного склада; управление как таможенными, так и несвязанными товарами на складе; автоматический пересчет цены с учетом налога при перемещении товаров из зоны таможенного контроля в зоны без таможенного контроля; создание отчетов, необходимых регулирующим органам; сокращение административных расходов; при этом, консолидированная экологическая информация – вся информация, требуемая нормативными актами и необходимая для безопасного обращения с легковоспламеняющимися и другими опасными химическими веществами, хранится в единой базе данных, доступ к которой может получить любой, кому это необходимо; генерация карт MSDS и TREM.

ABM Rinkai TMS имеет следующие преимущества:

- создаются гибкие определения документов, которые автоматически подготавливают нужные документы на нужном языке и в нужном формате в соответствии с нормативными требованиями;

- программное обеспечение ABM Rinkai TMS для распределения и складирования экономит 10% затрат благодаря централизованной логистике;

- автоматическое уведомление и предупреждение – программа ABM Rinkai TMS предупреждает о потенциальных проблемах, таких как низкий уровень запасов и сроки годности, которые могут скоро истечь, благодаря постоянному мониторингу складских операций;

- сегментация запасов – позволяет управлять своими запасами более эффективно, классифицируя продукты и применяя различные правила для продуктов с высокой оборачиваемостью, низкой маржой, высокой стоимостью и медленным движением. Это позволяет извлекать выгоду из улучшенных ключевых показателей эффективности, таких как количество дней на складе и сокращение времени цикла от наличных до безналичных денег;

- прогнозирование спроса и оптимизация запасов – динамическое прогнозирование спроса в соответствии с заказами и текущим уровнем запасов и получение предложений по пополнению, чтобы гарантировать, что нужные продукты всегда есть на складе на экономичном уровне;

- штрихкодирование и радиочастотная поддержка – оптимизация складских операций с помощью штрихкодирования и радиочастотной связи, которые позволяют точно идентифицировать и отслеживать товары на складе, а также сокращают административные расходы и бумажную волокиту;

- поддержка передовых технологий складирования – использование современных технологий складирования, которые ускоряют выполнение заказов и сводят к минимуму ошибки, включая автоматическую приемку, кросс-докинг, доставку на свет, автоматическую комплектацию, автоматическое взвешивание, формирование и взвешивание поддонов, а также гибкие правила комплектации;

- интерфейсы прямого поставщика – позволяет поставщикам управлять своими собственными товарными запасами с помощью соглашений об управлении запасами поставщиков (SMI) и Vendor Managed Inventory (VMI). Программа также предоставляет поставщикам прямой доступ к бизнесу через EDI, XML, электронную почту или Интернет;

- обратная логистика и обработка возвратов – эффективное управление сбором и обработкой возвращенных товаров, включая те, которые необходимо отозвать из-за нормативных решений;

- сокращение затрат на обработку, хранение и утилизацию возвратов, а также накладных расходов, связанных с кредитованием клиентов и возмещением затрат производителям;

- программное обеспечение ABM Rinkai TMS для управления взаимоотношениями с поставщиками и закупками позволяет осуществлять закупки на широкой основе, чтобы помочь бизнесу обеспечить нужные запасы в нужное время по лучшей цене.

В сочетании с продуманными процедурами складирования и инвентаризации, которые поддерживают оптимальный уровень запасов и обеспечивают своевременное пополнение запасов, процессы закупок ABM Rinkai TMS помогают минимизировать общие затраты на поставку и проблемы со складированием.

Решения ABM Rinkai TMS предоставляет доступ к передовым методам, таким как:

- стратегии автоматизированного поиска поставщиков, которые снижают стоимость поставок и административные накладные расходы;
- автоматическое создание заказов на покупку – создают заказы на покупку автоматически, основываясь на предложениях системы и определенных пользователем критериях. Автоматически проверяет пункты заказа и использование других процедур, которые помогают снизить административные расходы и свести к минимуму ошибки;
- оценка и анализ – определение реальных затрат на закупки на основе анализа точной, подробной, актуальной информации из цепочки поставок;
- управление предложениями о покупке – дает возможность управления предложениями с автоматическими кодами проверки для продуктовых линеек, чтобы обеспечить точность, максимальную стоимость линии, уровни запасов и оптимизированные значения. Специальные функции оценки закупок, интерактивные линейные закупки и графические инструменты планирования, которые дают полный обзор информации о закупках;
- соглашение с поставщиком и согласование цен – автоматизирует дисконтные программы поставщиков, скидки и возвратные платежи путем создания соглашений о маркетинговой поддержке, которые рассчитывают скидки и упрощают процесс согласования наилучших соглашений и цен. Автоматически передает поставщикам скидки, которые компания предоставила своим клиентам;
- расширенные возможности запроса предложений – генерирует запросы на предложение (RFQS) и автоматически отправляет их поставщикам через EDI, XML, веб-сервисные коммуникации, факс или электронную почту. Быстрое создание и передача запросов может привести к снижению административных расходов, повышению цен и возможности вести переговоры о более выгодных условиях;
- планирование и прогнозирование. Программа ABM Rinkai TMS ориентирована на планирование и прогнозирование как с точки зрения спроса, так и с точки зрения плана [1].

Операции обработки заказов являются наиболее подходящими для внедрения информационных технологий на основе WMS. Перспективным вычислительным инструментом в компании METRO является GA-OPS, который разработан на основе двух генетических алгоритмов, чтобы минимизировать количество операций комплектации, удовлетворяя требованиям, предъявляемым к различным производственным заказам. С помощью многообъектной математической модели представляют проблему подготовки заказа на складе компании. Интеграция между комплектованием заказов (распределение складских помещений, маршрутизация, пакетная обработка, зонирование и дизайн склада) и другими аспектами (очереди, операционные аспекты и аспекты обработки материалов) является актуальной задачей в области комплектования заказов. Для хранения запасов нужны складские комплексы, на обслуживание которых отвлекается значительное число работников.

Управление или планирование ассортимента товара - это процесс определения разумной конфигурации и размера ассортимента, предлагаемых для клиентов.

Примером такого решения является информационная система GOLD. Программа дает организации картину перевозок, которой ей не могут дать другие программы. Простой интуитивно понятный пользовательский интерфейс, построенный на мобильных и социальных технологиях, означает более широкое внедрение и более высокую экономию. Программа объединяет все заинтересованные стороны с помощью коммуникации в режиме реального времени через собственный информационный логистический поток деятельности. Любой сотрудник организации может получить доступ к системе и научиться пользоваться ею за один сеанс обучения.

Программа включает все функции, необходимые для управления транспортной логистической системой, в том числе и сетевых торговых предприятий:

- масштабируемость - отражаются все транспортные системы, которые когда-либо понадобятся работе логистической компании;

- программа помогает избавиться от трудоемких операций с телефонными тегами и цепочками электронной почты. Хорошее планирование (консолидация грузов, выбор режима, выбор перевозчика) может сэкономить от 5 до 10 процентов затрат компании на перевозку.

- оптимизированные отчеты, собираемые в одном месте;

- ручной планировщик: инструмент на основе карт с поддержкой принятия решений в режиме реального времени для построения нагрузки. Технология одновременно учитывает ограничения пропускной способности и затраты при планировании больших и/или полных грузовых перевозок.

Процессы складского хранения становятся все более сложными, стремясь к полной автоматизации с целью повышения эффективности операций. Техническое решение, которое в последнее время все чаще используется для решения этой проблемы, предполагает применение беспилотных летательных аппаратов, то есть дронов. Компания Metro планирует использовать дроны, которые могут использоваться для различных складских операций, таких как проверка запасов, инвентаризация и т.д. Использование автоматизированных или полуавтоматических систем, основанных на технологии сканирования с помощью дронов, может внести значительный вклад в общий процесс хранения товаров, снижение риска травмирования людей и устранение простоев.

Рассмотрим применение беспилотных летательных аппаратов в процессах хранения. Методы учета запасов на большинстве складов неэффективны и устарели; они в основном предполагают ручную работу, которая выполняется людьми кропотливо и многократно. На практике все еще существует определенный процент складов, которые выполняют операции с использованием бумаги и ручек. Однако в последнее десятилетие в складских системах стали использоваться передовые технологии, такие как сканеры штрих-кодов и системы меток RFID (радиочастотной идентификации). Кроме того, эффективность складских процессов также повышается за счет использования роботов. Но их применение довольно ограничено, поскольку они эффективны только тогда, когда товары находятся на конвейерной ленте или в транспортном средстве. Эти роботы старшего поколения не способны сканировать инвентарь (предметы, объекты, товары), размещенный на полках. Развитие современных технологий позволило автоматизировать этот процесс и свести к минимуму участие человека на протяжении всего процесса.

В любом случае, использование беспилотных летательных аппаратов для сканирования в системах управления складом представляет собой многообещающее решение благодаря следующему:

- операции выполняются экономически эффективным способом;

- это безопасно для человека, поскольку значительно снижается риск получения травм;

- собранная информация данные гораздо более точны и быстро доступны по сравнению с традиционным подходом, что делает их более актуальными.

Эта технология основана на анализе беспроводных сигналов, которые отражают RFID-наклейки. Чтобы прочитать эти надписи, дрон должен послать беспроводной сигнал для их передачи, после чего его реакция анализируется. Во время полета алгоритм анализирует физические волны, то есть отклики, отражающие RFID-метки, и таким образом определяется местоположение предмета, а также значение RFID-метки. Эта технология является достаточно точной, чтобы беспилотники могли точно определить местоположение товара на полке. Алгоритм определения местоположения товара основан на технологии, используемой для радиолокационного картографирования земной поверхности (например, технология обнаружения света и определения дальности – лидарная технология).

Беспилотными летательными аппаратами можно управлять вручную, с помощью программного обеспечения, или же их движение представляет собой комбинацию входных

данных из программного обеспечения с данными, которые БПЛА (беспилотный летательный аппарат) получает от встроенных датчиков. Беспилотные летательные аппараты, используемые на складах, имеют датчики, позволяющие им летать внутри зданий, где GPS (глобальная система позиционирования) навигация была бы невозможна. Даже если бы крыша была сделана из стекла, GPS на дронах был бы неточным для точного управления и небольших перемещений между объектами. В дополнение к устаревшим радарным датчикам, используемым для обхода препятствий, специализированные дроны могут использовать технологию AR (дополненной реальности), технологию лидара и стереокамеры, которые могут определять глубину пространства с помощью алгоритмов параллакса.

Конечно, допускаются минимальные ошибки при перемещении: например, лазерная полоска сканера не активируется до тех пор, пока камера не распознает штрих-код. Ширина сканирования штрих-кода составляет от 35 до 45 градусов, поэтому нет необходимости перемещать его с хирургической точностью. Дроны могут перемещаться в пространстве по заранее определенным траекториям или полуавтономно, сканируя все, с чем они сталкиваются в пространстве между ранее определенными контрольными точками. Во время движения, они уже полагаются на датчики и камеры для того, чтобы избежать наезда и причинения вреда сотрудникам внутри склада.

Самые современные системы управления складом оснащены системой сканирования на беспилотных летательных аппаратах, они снабжены программным обеспечением, которое обеспечивает дальнейшую связь с клиентами и другими базами данных через GSM (Глобальную систему мобильной связи телекоммуникационных сетей), что подразумевает доступ к данным в режиме реального времени. Это позволяет быстро вносить коррективы до того, как поломка может стать проблемой с поставками.

Компания МЕТРО (точнее, её логистический партнер «МГЛ Метро Груп Логистикс») уже начала внедрение дронов на своих складах для ускорения и улучшения процессов инвентаризации. Использование дронов позволило значительно повысить точность и скорость инвентаризации, сокращая время на обработку данных до 1,8-2,5 секунд на ячейку, что также снизило затраты на 40-45%. Технология активно применяется на различных складах, включая те, которые работают при температурных режимах от -24°C до +20°C. В дальнейшем компания намеривается расширить применение дронов для распознавания объектов и анализа изображений. Распознавание изображений - это программная технология, которая позволяет идентифицировать и классифицировать элементы изображения. Она относится к машинному зрению и использует процессорные мощности, которые все больше и больше напоминают возможности людей. Без технологии распознавания изображений дроны не смогли бы выполнять и половины задач, которые они выполняют.

Важно также заметить, что дроны не требуют каких-либо дополнительных внешних настроек или какой-либо специальной инфраструктуры для использования. Персонал может сосредоточиться на процессах с более высокой стоимостью, поскольку дроны выполняют скучную, повторяющуюся работу. Автоматическая беспилотная система легко интегрируется с информационными системами компании, такими как WMS (система управления складом) и ERP системное программное обеспечение (Enterprise Resource Planning). Дроны оснащены оптической системой, которую можно использовать с компьютерным зрением и глубоким машинным обучением.

Логистика, включая складские системы хранения, является одной из областей, где предъявляются самые высокие требования к совершенствованию и оптимизации бизнес-процессов. Дроны с их техническими характеристиками представляют собой передовое решение для практически полной автоматизации складских запасов операции на складах. Преимущества этой системы очевидны. Процесс подсчета запасов ускоряется и выполняется с большей точностью, сокращаются затраты на рабочую силу и снижается риск травматизма на рабочем месте. Кроме того, при использовании беспилотных летательных аппаратов для проверки запасов складские процессы выполняются без простоев, поскольку этот процесс легко интегрируется с другими складскими операциями. Человеческие ресурсы

переключаются на высокопроизводительные процессы, в то время как беспилотные летательные аппараты выполняют повторяющиеся и скучные действия. Наконец, стоит еще раз отметить, что система автоматического сканирования с помощью беспилотника легко интегрируется с существующими на предприятии информационными системами, такими как программное обеспечение WMS и ERP-систем [2].

#### **Список литературы:**

1. Официальный сайт компании METRO в Германии. <https://www.metroag.de/> (дата обращения: 25.11.2024 г.).
2. Metro. Инвентарь дронов. <https://sustainability.metro-cc.ru/en/sustainable-stores-offices-and-logistics/drone-inventory/> (дата обращения: 27.11.2024 г.).

## МАЗМҰНЫ/СОДЕРЖАНИЕ/CONTENT

**Секция 1. Экономиканың цифрлық трансформациясы: жаңа бизнес-модельдер, технологиялар және құзыреттіліктер**

**Секция 1. Цифровая трансформация экономики: новые бизнес-модели, технологии и компетенции**

**Section 1. Digital transformation of the economy: new business models, technologies and competencies**

1	Адилбаева А.Т., Қайратқызы А.	Әлем елдерінің экономикасының өсуінде банк секторының рөлін бағалау	4
2	Андарова Р.К., Иманбаева А.Қ.	Внешнеэкономическая политика Республики Казахстан и её цели в условиях цифровой экономики	6
3	Блюм М.А.	Кадры для цифровой экономики: тренды, вызовы, стратегии решения	10
4	Величко Г.С., Раимбеков А.Б.	Интеграция искусственного интеллекта в систему управления здравоохранением и медицины: перспективы для Казахстана	13
5	Гелашвили Н.Н.	Деловой процесс как формат организации деятельности компании	16
6	Гребенщикова Е.А., Төлеубай Д.С., Мусина С.Т.	Роль иностранных инвестиций в развитии Казахстана на современном этапе	18
7	Ескендир Н.Н., Қуандық Л.Б., Раушанбек С.Ж.	Құрылыс фирмасының online өкілдігін әзірлеу және жобаның экономикалық негіздемесі	23
8	Ескендир Н.Н., Пернебаев Н., Омар А.	Цифрлық экономикадағы кәсіпорынды басқарудың жаңа модельдері	26
9	Конох В.Н., Туремуратова А.Ж.	Роль центральных банков в регулировании денежного рынка Республики Казахстан	31
10	Константинова С.С., Вихорева М. В., Мусина С. Т.	Современные тенденции потребительского поведения в Казахстане	35
11	Коробова О.В.	К вопросу об использовании цифровых технологий при повышении финансовой грамотности молодежи	40
12	Kofman V.	The evolution of branding theory of conditions the digital economy	45
13	Куттыбаева Н.Б., Тагабаева У.	Қазақстан өңірлерінің бәсекеге қабілеттілігінің қалыптастырылу ерекшеліктері	49
14	<u>Мақалақова Б.М., Мажкенова А.А., Сансызбай Ж.Н.</u>	<u>Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігі мәселелері және оларды шешу</u>	53
15	Меньшикова Е.А., Колясникова Е.Д.	Влияние геополитической ситуации на внешнеторговый баланс Республики Казахстан на современном этапе	58
16	Моттаева А.Б., Трофимова, А.А. Фасхутдинов А.Р.	Зелёные цепочки поставок: анализ устойчивых решений X5 Retail Group	62

17	Мусабекова А.О., Аметова Д., Толеубай Д.	Технологический прогресс и безработица: угроза или возможность	65
18	Мусабекова А.О., Әскер Б.А., Пазылхан Р.Б.	Микроэкономика және нарықтық механизм	70
19	Мусабекова А.О. Кумисбекова А.Т., Амангелді А.Ж.	Жасанды интеллект экономикалық шешімдерді қабылдау құралы ретінде	74
20	Мусина С.Т., Огородникова Ю.С.	Культура избыточного потребления в социальных сетях и его влияние на малый бизнес	79
21	Ниязалиева А.А., Мусина С.Т.	Роль маркетинговой стратегии в развитии бизнеса	84
22	Нұржан М.Ә., Кұдайберген Г., Молдағали Е.	Қазақстанда атом электр станциясын салудың объективті қажеттілігі	88
23	Нұржан М.Ә., Нэрбол Г., Жанатұлы Д.	Жасанды интеллекттің экономиканың дамуына әсері	90
24	Нұржан М.Ә., Совет Ә.Қ., Мұқият М., Тілеуқабыл С.	Экономиканың цифрлық трансформациясы және технологиялық революциялар	93
25	Огородникова Ю.С., Мукашев Т.А.	Продвижение Бренда в социальных сетях и анализ поведения покупателей	97
26	Перова Н.С., Абилхасенов А.С.	Цифровая грамотность как основа конкурентоспособности Казахстана	101
27	Перова Н. С., Денежкин А. А.	Роль платежных систем в современных онлайн-трендах	106
28	Перова Н. С., Корчевская Л. А., Денежкин А. А.	Современное состояние и проблемы цифровизации экономики Казахстана	109
29	Перова Н.С., Корчевская Л.А., Кузиненко Н.А.	Использование цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов в малом и среднем бизнесе	113
30	Перова Н.С., Корчевская Л.А., Меирхан Д.Н.	Исследование цифровой трансформации управления человеческими ресурсами в цифровую эпоху	116
31	Перова Н.С., Малашенкова О.Ф., Исина Н.А.	Актуальность стратегической кибербезопасности цифровой экономики Казахстана	122
32	Перова Н.С., Малашенкова О.Ф., Кутыбаева С.А, Назарова А.М.	Как цифровая экономика влияет на распределение доходов и социальное неравенство	125
33	Перова Н.С., Малашенкова О.Ф., Нарымбай Н.А.	Роль стартапов в развитии новых бизнес-моделей цифровой экономики	128
34	Перова Н.С., Нарымбай Н.А.	Воздействие виртуальной реальности на потребителей	132
35	Perova N.S., Malashenkova O.F., Toleubaeva M.K.	The Role of Digital Tools: Strategies of Successful Companies	136

36	Перова Н.С., Малашенкова О.Ф., Турмухамбет Д.К.	Технологии, меняющие мир бизнеса: от искусственного интеллекта до блокчейна	139
37	Перова Н. С., Садыкзаде А. М., Радина А.С.	Этика и ответственность в цифровой экономике: вызовы для бизнеса	142
38	Перова Н.С., Серикбеков Б.С.	Цифровизация экономики как новый элемент в системе хозяйствования	145
39	Перова Н.С., Турмухамбет Д.К.	Облачные технологии для малого и среднего бизнеса: преимущества и риски	148
40	Перова Н.С., Тусупбеков А.А.	Цифровизация экономики: платформенные модели, инновационные технологии и развитие компетенций в Казахстане	151
41	Raimbekov V.H., Sabyrzhan A.	Engineering and reengineering of business processes using blockchain technologies: modern approaches and digital transformation in Kazakhstan	154
42	Рахимова А.Н., Денежкин А.А., Нарымбай Н.А., Турмухамбет Д.К.	Экосистемы в цифровой экономике: объединение технологий, моделей и людей	157
43	Рахимова А.Н., Исина Н.А., Серикбеков Б.С., Тусупбеков А.А.	Цифровизация как стратегический приоритет Казахстана	161
44	Рихтер Д.А., Буторова К.А.	Вклад KASPI Банк в изменении социально-финансового потребительского поведения	164
45	Tardaskina T.M.	Digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy	167
46	Таттымбетова К.Т., Ерназар А.Ж., Аман А.	Қазақстанның цифрлық трансформациясы	171
47	Temirbayeva D.M., Akylbayeva D.B.	The role of digitalization and remote work in expanding employment opportunities for Kazakhstan's youth	174
48	Temirbayeva D.M., Akylbayeva D.B.	Understanding AI's role in reshaping labour markets	177
49	Тер-Оганнисян А.К., Шкадова Т.В.	Перспективы зеленой экономики и устойчивого развития Казахстана	181
50	Трофимова П.Э.	Роль человеческого капитала в развитии экономики Казахстана	186
51	Черчинян Р.Р., Паладий Д.В.	Развитие финтеха в Казахстане: от мобильных платежей до цифровых валют	191
52	Шакенова Г.А., Касымханова Г.С.	Рынок услуг высшего образования: состояние и перспективы развития	195



**Секция 2. Инновациялық қаржылық өнімдер мен ақпараттық технологиялар симбиозы ретінде қаржы секторын цифрландыру трендтері**  
**Секция 2. Тренды цифровизации финансового сектора как симбиоз инновационных финансовых продуктов и информационных технологий**  
**Section 2. Trends in digitalization of the financial sector as a symbiosis of innovative financial products and information technologies**

53	Акбаев Е.Т., Комекбаева Л.С.	Инновации в банковской сфере Республики Казахстан	201
54	Айтбаева Л.М., Есебаева А.Б.	Тренды цифровизации финансового сектора как симбиоз инновационных финансовых продуктов и информационных технологий	205
55	Артақшинова В.С., Мазин А.К.	Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса в эпоху цифровых технологий в Казахстане	208
56	Артақшинова В.С., Шойманова И.М., Мейрамов А.К.	Коммерциялық банктердің несиелік операциялар көрсеткіштерінің цифрландыру жағдайы	213
57	Әділхан Ғ.Т., Акбаев Е.Т.	Қаржы секторының цифрландыру трендтері инновациялық қаржы өнімдері мен ақпараттық технологиялардың симбиозы ретінде	218
58	Байзрахманова Ж.Е.	Факторы риска и их влияние на развитие долгосрочного банковского кредитования в Республике Казахстан	222
59	Булканова А.С., Воробьева С.М.	Значение цифровизации в развитии личного страхования в Республике Казахстан	224
60	Galikyzy N.	The role of machine learning in advancing financial technology	227
61	Жарылғапова Ж.Ж., Жаукарбекова А.А.	Цифрландыру дәуіріндегі Қазақстандағы банктік қызметтердің даму тенденциялары	231
62	Комекбаева Л.С., Грачева К.А.	Дистанционное обслуживание в банках второго уровня Казахстана	235
63	Лисова Н.А.	Банк цифрового тенге в Республике Казахстан	238
64	Лисова Н.А., Махмудова Д.Р.	Финтех на пересечении технологий и глобальных экономических вызовов	242
65	Мусабекова А.О., Қайыржан А.Қ., Шмидт А.	Компанияның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудегі стратегиялық менеджмент	246
66	Тиштықбаева А.Ж., Масалим С.Е., Туйтебек Қ.	Қаржы секторын цифрландыру – бұл қазіргі экономиканың маңызды трендтерінің бірі	250
67	Тиштықбаева А.Ж., Махмут І.А., Нурмағанбет А.Н.	Қаржы-несие секторының шағын және орта бизнесті дамытудағы цифрландыру бағыттары	254
68	Топшахова Г.Р., Руслан А.Р., Жарылғапова Ж.Ж., Жарылғапов М.Ж.	Қазақстан Республикасындағы цифрлық ипотеканың даму бағыттары	259

**Секция 3. Цифрлық және инклюзивті даму экономикасындағы басқарудың жаңа парадигмасы**

**Секция 3. Новая парадигма управления в экономике цифрового и инклюзивного развития**

**Section 3. New paradigm of management in the economy of digital and inclusive development**

69	Ашимханова С.З. Абдуллах Аль Мамун Саруар	Цифровая трансформация экономики Казахстана: новые бизнес-модели, технологии и перспективы для брендов	266
70	Блялова А.К. Матаева Б.Т.	Туристiк қызметтер аясын басқару: аймақтық аспект	269
71	Ғабит С.Ғ. Жанабекова А.Ғ.	Цифрлық даму экономикасындағы менеджменттегі коммуникация маңызы	274
72	Davletbayeva N. B. Nurseit T.A. Takuova Z. S	Challenges for corporate governance in the digital age: new risks of data loss and privacy	277
73	Дарибеков С.С. Оспанов А.В.	Теоретические основы экономической безопасности региона	281
74	Давлетбаева Н.Б. Абишева Н. Малышева И. Берниязов Р.	Искусственный интеллект как способ решения образовательных проблем	285
75	Jumageldinov I.M. Omarova A.T. Takuova Z.S.	Using neural networks to improve business process efficiency	292
76	Ескерова З.А. Ақыбаева Г.С. Мамбетова С.Ш.	Ерлер мен әйелдердің басқару көшбасшылықтағы ерекшеліктер	296
77	Зейнуллина Ж. М. Омарова А. Т. Ержанова С. К.	Қазақстандағы денсаулық сақтау саласын цифрландырудағы мемлекеттің рөлі және бағыттары	302
78	Казбеков Т.Б.	Кәсіпкерлік қызметтің заманауи формаларының қалыптасуы мен дамуының алғышарттары	305
79	Арыстанбек А.Р.	Мемлекеттік басқаруда цифрлық технологияларды енгізудің жаңа парадигмалары	310
80	Мингбоев Шухрат Мингбой углы	Рискология в дошкольном образовании: основы, значение и пути внедрения	312
81	Мамбетова С.Ш. Казбеков Т.Б. Нұрсұлтан Д.Т.	Қазақстанның мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесіндегі орталықсыздандыру мәселелері	314
82	Мусабекова А.О. Мұрат Т.А.	Жасыл экономика: болашаққа апарар жол	318
83	Муканова А.С. Хасенова М.М.	Цифрлық платформалардың экономикаға әсері	322
84	Мусабекова А.О.	Женское предпринимательство и программа будущих исследований	325
85	Бахыт Ж.Б.	Персоналды бағалаудың негізгі міндеттері мен әдістері	329

86	Мусабекова А.О. Жұмаділлә Ж.Е. Рахадыл Ә.А.	Еңбек нарығындағы бәсеке және роботтардың рөлі	334
87	Нұрсұлтан Д.Т. Мамбетова С.Ш. Дарибеков С.С.	Мемлекеттік басқаруды цифрландыру: тұжырымдамалық негіздер мен қазіргі заманғы сын-тегеуріндер	339
88	Перова Н.С. Савчин А.В.	Роль искусственного интеллекта в современном управлении	345
89	Соатова Ш.А.	Формирование толерантного отношения к различным этнокультурным группам в учебной среде	350
90	Тусупбаева Б.С. Амзе Г.С. Болатбекова Д.Н.	Әлеуметтік кәсіпкерлердің дамуындағы басты кедергілер мен оларды шешу жолдары	352
91	Тулєбаев А.А.	Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметін ұйымдастыруды жетілдіру мәні және кейбір мәселелері	356
92	Хайдаров М.Э.	Совершенствование стратегических механизмов повышения престижа преподавателей высших учебных заведений Республики Узбекистан	360
93	Хайдарова Махлиё	Особенности изучения развития медицинской культуры студентов высших учебных заведений на основе биоэнергетических знаний	363
94	Иманалиева А. Д.	Цифровизация образования в новых социально - экономических условиях развития общества	369

**Секция 4. Экономиканы цифрландыру контекстінде есепті, аудитті, талдауды және бағалауды үйлестіру**

**Секция 4. Гармонизация учета, аудита, анализа и оценки в контексте цифровизации экономики**

**Section 4. Harmonization of accounting, audit, analysis and evaluation in the context of digitalization of the economy**

95	S.A.Djumanov	Foreign method of calculating the cost of production	374
96	Xiaobo Liu 刘晓波, Xin Wu 武昕, Kezheng Shao 邵可政, Wenruo Ding 丁文若	经济数字化：数字化背景下企业会计准则实施 现状及对策研究	377
97	Ш.А. Абдусаттарова	Основное содержание международных стандартов финансовой отчетности в условиях цифровой экономики и ее особенностей в Республике Узбекистан	382
98	М.Б. Амиркулова, Ж.С. Баймаганбетова	Әлеуметтік және демографиялық саясатты талдауда статистикалық әдістердің қолданылуы	385
99	А.В. Батаев, Г.А.Шакирова	Особенности анализа и оценки кредитоспособности организации	387

100	А.К. Атабаева, Д.А. Хамитова	Зарубежный опыт анализа, оценки и управления проблемными кредитами банков второго уровня	391
101	Д.Бекежанова, Г.А.Шакирова	Автоматизация аудита основных средств и нематериальных активов: вызовы и перспективы в цифровой экономике Казахстана	395
102	А.Қ. Бимағамбет	Цифрлық трансформацияның әсерінен жоғары оқу орындарындағы ішкі аудитті ұйымдастырудың өзгерістері	399
103	А.Н. Гомбоева	Нефинансовая отчетность: путь к устойчивому развитию и инвестиционной привлекательности	403
104	Е.Ғ.Досмағанбет	Қаржылық есептілік: мазмұны, құру тәртібі және оның негізгі көрсеткіштерін талдау	409
105	И.А. Еланцева, А.К. Атабаева	Внешняя миграция населения в РК: анализ факторов и основных тенденций	414
106	А.К. Жаумитова, М.Б. Амиркулова	Мемлекеттік аудитті жоспарлау мен жүргізуді цифрландырудың халықаралық практикасы	418
107	Г.С.Қасымханова, А.Қ. Берденова, А.Е. Мұратова	Цифрлық экономика дәуіріндегі материалдық емес активтердің рөлі мен дамуы: Қазақстан тәжірибесі және болашағы	422
108	А.О. Құсайын	Көлік бизнесінде есеп пен аудитті ұйымдастыру ерекшеліктері	425
109	А.М. Сарсенбаева, Ә.С. Амангелді	Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалауда статистикалық әдістерді қолдану және олардың тиімділігі	429
110	Ә.Қ. Саханов	Аудитте заманауи цифрлық технологияларды қолдану	433
111	Л.А.Темирбекова, Д. Қ.Боранбай	Сауда ұйымдарындағы кірістер және шығыстарының есебі мен талдауының ерекшеліктері	437
112	А.Ш. Тұрсынбай	Квасимемлекеттік сектор активтерін басқару тиімділігінің мемлекеттік аудиті	442
113	Г. А. Шакирова, А. Рүстемқызы	Современные аспекты аудирования финансовой отчетности предприятия	447
114	Г. А. Шакирова, Я. Смольянинова	Процедуры проверки, применяемые в процессе аудита персонала организации	450

## Секция 5. Цифрлық экономика жағдайында маркетингтік қызметті трансформациялау

### Секция 5. Трансформация маркетинговой деятельности в условиях цифровой экономики

#### Section 5. Transformation of marketing activities in the digital economy

115	Г.А. Абзалбек, Р.А. Фролов	Эволюция контент-маркетинга: как клиентоориентированность меняет цифровую эпоху	455
116	Амантай Д.Е. Тұрсынбек А.Ш	Қонақ үй бизнесіндегі адалдық бағдарламаларының тиімділігі	460

116	Zh.Z .Arynova, D.R.Shulyak	The road factor of the cost of intercity road freight transportation services in Kazakhstan	464
117	А.М.Гельмле	Перспективы цифровой трансформации экономики Казахстана	467
118	У.Б. Жанахметова	Дүниежүзілік мұра объектілерін ілгерілетудегі мәдени туризмнің рөлі	472
119	М.М. Канат	Перспективы развития маркетинга в малых городах: цифровизация, локальные бренды и поддержка малого бизнеса	474
120	Ж.А. Каусова	Актуальные проблемы цифровизации в маркетинговых исследованиях	477
121	Д.Д.Лаврова	Опыт Ozon и Wildberries в развитии логистических систем в условиях цифровизации	481
122	Д. Г. Мамраева , А.А. Масгутова	Smart-маркетинг тұжырымдамасын дамыту	485
123	А.О. Мусабекова   Д.Е. Зделеу, Ә.Е. Ерлік	Цифрлық экономика жағдайында маркетингтік қызметті трансформациялау	489
124	Т.М. Tardaskina	Digital marketing strategy as a tool for business adaptation to the conditions of the digital economy	494
125	А.Т. Тлеубердинова, А.Т. Алдабергенова	Аймақтық дамудағы туризмдегі мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің рөлі	499
126	К.А. Утегенов , Ж.З. Арынова, Ж.Ж. Тебаев	Вызовы и перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг в Казахстане	502
127	М.О. Хамидуллин	Анализ позиций блюд в меню объекта питания «КАФИШКА» посредством матрицы BCG	507
128	А.Н. Чернова	Особенности внедрения цифровых технологий в логистические системы гипермаркетов METRO	511