

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті  
Казахский национальный педагогический университет имени Абая  
«Abai Kazakh National Pedagogical University»

# ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
«Economic» series  
№2(84)

**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті**  
**Казахский национальный педагогический университет имени Абая**  
**«Abai Kazakh National Pedagogical University»**

# **ХАБАРШЫ**

# **ВЕСТНИК**

# **BULLETIN**

**«Экономика» сериясы**  
**Серия «Экономическая»**  
**«Economic» series**  
**№2(84)**

**Алматы, 2025**  
**Almaty, 2025**

Абай атындағы  
Қазақ ұлттық педагогикалық  
университеті

ХАБАРШЫ  
«Экономика» сериясы,  
№2(84), 2025

2003 ж. бастап шығады.  
Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір

#### РЕДАКЦИЈАЛЫҚ КЕҢЕС

*Бас редактор:*  
*Канабекова М.А. –*  
э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ.  
*Бас редактордың орынбасары:*  
Алпысбаев К.С – PhD, Абай атындағы  
ҚазҰПУ.

#### Жауапты хатшы

Адельбаева А.К. – магистр, Абай атындағы  
ҚазҰПУ.

#### РЕДАКЦИЈАЛЫҚ АЛҚА

**Филип Рожон** – э.ғ.д., профессор Пуатье  
Университеті (Франция)

**Череп А.В.** – э.ғ.д., профессор, Запорожье  
ұлттық университеті (Украина)

**Лиман И.А.** – э.ғ.д., профессор, Тюмень  
мемлекеттік университеті (Ресей)

**Маманазаров А.Б.** – э.ғ.к., М.В. Ломоносов  
атындағы Мәскеу мемлекеттік  
университетінің филиалы (Өзбекстан)

**Оралбаева Ж.З.** – э.ғ.к.,  
қауымдастырылған профессор, эл-Фараби  
атындағы Қазақ ұлттық университеті

**Джакишева У.К.** – э.ғ.к.,  
қауымдастырылған профессор м.а.,  
Абай атындағы ҚазҰПУ

© Абай атындағы Қазақ ұлттық  
педагогикалық университеті, 2025

Қазақстан Республикасының мәдениет  
және ақпарат министрлігінде 2009 жылы  
мамырдың 8-де тіркелген №10100-Ж

Басуға 01.07.2025. қол қойылды.  
Пішімі 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Көлемі 8.5 е.б.т.  
Тапсырыс 358.

050010, Алматы қаласы,  
Достық даңғылы, 13.  
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық  
педагогикалық университетінің  
«Ұлағат» баспасы

## МАЗМҰНЫ СОДЕРЖАНИЕ CONTENT

### ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

**Исаева А.Т., Жанәділ Е.Б.** Чат-боты и их  
актуальность для среднего и малого бизнеса..... 5

**Исаева А.Т., Жанәділ Е.Б.** Чат-боттар және  
олардың орта және шағын бизнес үшін өзектілігі  
**Issaeva A.T., Zhanadil Y.B.** Chat bots and their  
relevance for medium and small businesses

**Арзикулова Р.К.** Инвестициялар мен  
инвестициялық қызметті ғылыми анықтаудың  
негізгі тәсілдері..... 19

**Арзикулова Р.К.** Основные подходы к научному  
определению инвестиций и инвестиционной  
деятельности

**Arzikulova R.K.** Main approaches to the scientific  
definition of investments and investment activities

### МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

**Жолдасова Г.И.** Ипотечное кредитование в  
казахстане: состояние и перспективы развития..... 30

**Жолдасова Г.И.** Қазақстандағы ипотекалық  
несиелеу: жағдайы және даму перспективалары  
**Zholdasova G.I.** Mortgage lending in kazakhstan:  
state and prospects of development

**Асанова А.Ж.** Әлеуметтік желілерді дамытудың  
және ақпараттық қауіпсіздікке төнетін  
қауіптердің экономикалық салдары..... 41

**Асанова А.Ж.** Экономические последствия  
развития социальных сетей и угроз  
информационной безопасности

**Assanova A.Zh.** Economic consequences of the  
development of social networks and threats to  
information security

Казахский национальный  
педагогический университет имени Абая  
ВЕСТНИК

Серия «Экономическая»  
№2(84), 2025

Выходит с 2003 года.  
Периодичность – 4 номера в год

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

**Главный редактор:**  
**Канабекова М.А.** – к.э.н.,  
КазНПУ имени Абая

**Зам. главного редактора:**  
**Алпысбаев К.С.** – PhD,  
КазНПУ имени Абая

**Ответственный секретарь**  
**Адельбаева А.К.** – магистр,  
КазНПУ имени Абая

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

**Филипп Рожон** – д.э.н., профессор  
Университета Пуатье (Франция)

**Череп А.В.** – д.э.н., профессор,  
Запорожский национальный университет  
(Украина)

**Лиман И.А.** – д.э.н., профессор,  
Тюменский государственный университет  
(Россия)

**Маманазаров А.Б.** – к.э.н., филиал  
Московского университета имени  
М.В. Ломоносова (Узбекистан)

**Оралбаева Ж.З.** – к.э.н., ассоциированный  
профессор, Казахский национальный  
университет имени эл-Фараби

**Джакишева У.К.** - к.э.н., и.о.  
ассоциированный профессор,  
КазНПУ имени Абая

© Казахский национальный  
педагогический университет  
имени Абая, 2025

Зарегистрировано в Министерстве  
культуры и информации Республики  
Казахстан 8 мая 2009 г. №10100-Ж

Подписано в печать 01.07.2025.  
Формат 60x84 1/8. Объем 8.5 уч.-изд.л.  
Заказ 358.

050010, г. Алматы,  
пр. Достык, 13. КазНПУ им. Абая

Издательство «Ұлағат» Казахского  
национального педагогического  
университета имени Абая

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ**  
**ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

**Құрмантаева А.Ж.** Кадр қызметінің жұмысын  
жетілдірудің отандық және шетелдік тәжірибесі... 50

**Құрмантаева А.Ж.** Отечественный и  
зарубежный опыт совершенствования работы  
кадровых служб

**Kurmantaeva A.Zh.** Domestic and foreign  
experience in improving the work of personnel  
services

**Сырлыбаева М.Т.** Шағын кәсіпкерлікті  
аймақтық (жергілікті) деңгейде қолдаудың  
ұйымдастырушылық-экономикалық механизмін  
калыптастыру..... 59

**Сырлыбаева М.Т.** Формирование  
организационно-экономического механизма  
поддержки малого предпринимательства на  
региональном (местном) уровне

**Syrlubayeva M.** Formation of the organizational and  
economic mechanism for supporting small  
entrepreneurship at the regional (local) level

**Авторлар туралы мәлімет.....** 68

Сведения об авторах

Information about author

**Abai Kazakh National Pedagogical  
University**

**BULLETIN**

**Series of «Economic»  
№2(84), 2025**

Periodicity – 4 numbers in a year.  
Publishing from 2003.

**EDITORIAL BOARD:**

**Chief editor**

Kanabekova M.A. - Candidate of Economic  
sciences, Abai KazNPU;

**Deputy Chief Editor**

Alpysbaev K.S. - PhD, Abai KazNPU;

**Executive Secretary**

Adelbaeva A.K. - Master of Economic  
sciences, Abai KazNPU.

**EDITORIAL TEAM:**

**Philippe Rojon** - *PhD, professor, University  
of Poitiers, France;*

**Cherep A.V.** - *Doctor of Economic sciences,  
Professor, Zaporozhye National University;  
Ukraine;*

**Liman I.A.** - *Doctor of Economic sciences,  
Professor, Tyumen State University; Russia;*

**Mamanazarov A.B.** - *Doctor of Economic  
sciences, Branch of Moscow State University  
named after M.V. Lomonosov, Uzbekistan;*

**Oralbaeva Zh.Z.** - *Candidate of Economic  
sciences, Associate professor, Al-Farabi  
KazNU;*

**Dzhakisheva U.K.** - *Candidate of Economic  
sciences, Acting Associate Professor,  
Abai KazNPU*

© **Abai Kazakh National Pedagogical  
University, 2025**

The journal is registered by the  
Ministry of Culture and Information RK  
8 May 2009. №10100-Ж

Signed to print 01.07.2025.  
Format 60x84 1/8. Volume – 8.5 publ.  
literature. Order 358.

050010, Almaty, Dostyk ave., 13.  
KazNPU after Abai  
Publishing house «Ulagat» Kazakh National  
Pedagogical University after Abai

**ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ  
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

МРНТИ 004.8:005.7

10.51889/3078-8579.2025.84.2.001

*Issaeva A.T.<sup>1</sup>, Zhanadil Y.B.<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>*Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan*

<sup>2</sup>*Karabuk University, Karabuk, Turkey*

**CHAT BOTS AND THEIR RELEVANCE FOR MEDIUM AND SMALL BUSINESSES**

*Abstract*

Digitization of Business Using Artificial Intelligence (AI) is extremely relevant in the context of the modern economy, characterized by high competition and a rapid pace of technological development. In the era of global digital transformation, businesses strive to optimize processes, increase productivity, and improve customer interaction. Business digitization becomes a key tool for enhancing business efficiency and adaptability. Data collection and analysis, automation of routine tasks, and personalization of customer experience enable companies to utilize their resources more effectively and better understand customer needs [1].

The use of AI in business goes beyond automation – it is a full transformation of processes, opening new opportunities for predicting market trends, managing production processes, and improving the quality of products and services. AI helps companies make more informed decisions by analyzing large volumes of data and identifying key patterns. Kazakhstan, like many other countries, is actively developing its digital economy. The implementation of AI can increase the competitiveness of Kazakhstani companies on the international stage, reduce operational costs, and improve product quality – all of which are especially important amid global competition.

Small and medium-sized businesses (SMEs) are also starting to leverage digitization to strengthen their market position. For example, many companies are implementing chatbots for customer service, which helps automate communication and reduce staffing costs. With support from the government and private investments, SMEs in Kazakhstan are gaining access to modern IT solutions, significantly boosting their competitiveness. Thus, the relevance of researching business digitization using AI is justified by the need for businesses to adapt to new conditions and ensure sustainability amid rapid technological progress.[2].

**Keywords:** artificial intelligence, business digitization, business digitalization, small and medium-sized enterprises, market trend forecasting, automation of routine tasks, resources

*Исаева А.Т.<sup>1</sup>, Жанәділ Е.Б.<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>*Казахский национальный педагогический университет имени Абая  
г. Алматы, Казахстан*

<sup>2</sup>*Карабукский университет, г Карабук, Турция*

**ЧАТ-БОТЫ И ИХ АКТУАЛЬНОСТЬ  
ДЛЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА**

*Аннотация*

Цифровизация бизнеса с использованием искусственного интеллекта (ИИ) является крайне актуальной в условиях современной экономики, характеризующейся высокой конкуренцией и быстрым темпом развития технологий. В условиях глобального цифрового перехода предприятия стремятся оптимизировать процессы, увеличить продуктивность и улучшить взаимодействие с клиентами. Цифровизация бизнеса становится ключевым

инструментом для повышения эффективности и адаптивности бизнеса. Сбор и анализ данных, автоматизация рутинных задач и персонализация клиентского опыта – все это позволяет предприятиям эффективнее использовать свои ресурсы и лучше понимать потребности своих клиентов.

Применение ИИ в бизнесе выходит за рамки автоматизации – это полноценная трансформация процессов, открывающая новые возможности для прогнозирования рыночных трендов, управления производственными процессами и улучшения качества продукции и услуг. ИИ помогает компаниям принимать более обоснованные решения, анализируя огромные массивы данных и выявляя важные закономерности. Казахстан, как и многие другие страны, также активно развивает цифровую экономику. Внедрение ИИ способно повысить конкурентоспособность казахстанских компаний на международной арене, снизить операционные издержки и улучшить качество продукции, что особенно важно в условиях глобальной конкуренции.

Малый и средний бизнес (МСБ) также начинает использовать возможности цифровизации, чтобы укрепить свою позицию на рынке. Например, многие компании внедряют чат-ботов для обслуживания клиентов, что помогает автоматизировать коммуникации и снижает затраты на персонал. При поддержке государства и частных инвестиций, МСБ в Казахстане получает доступ к современным ИТ-решениям, что значительно повышает их конкурентоспособность. Таким образом, актуальность исследования цифровизации с использованием ИИ обоснована необходимостью адаптации бизнеса к новым условиям и обеспечения его устойчивости на фоне стремительного технологического прогресса.

**Ключевые слова:** искусственный интеллект, цифровизация бизнеса, дигитализация бизнеса, малые и средние предприятия, прогнозирование рыночных трендов, автоматизация рутинных задач, ресурсы.

*А.Т. Исаева<sup>1</sup>, Е.Б. Жәнаділ<sup>2</sup>*

*<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

*<sup>2</sup>Карабук университеті, Карабук қ., Түркия*

## **ЧАТ-БОТТАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕС ҮШІН ӨЗЕКТІЛІГІ**

*Аңдатпа*

Жасанды интеллект (ЖИ) қолдану арқылы бизнесті цифрландыру – қазіргі экономика жағдайында аса өзекті тақырып. Бұл жағдай жоғары бәсекелестік пен технологиялардың жедел дамуы сипатымен ерекшеленеді. Жаһандық цифрландыруға көшу аясында кәсіпорындар өз процестерін оңтайландырып, өнімділікті арттыруға және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға ұмтылуда. Бизнесті цифрландыру тиімділікті арттыру мен бейімделгіштікті қамтамасыз ететін маңызды құралға айналуға айналуда. Деректерді жинау және талдау, күнделікті міндеттерді автоматтандыру мен клиенттік тәжірибені дараландыру кәсіпорындарға өз ресурстарын тиімді пайдалануға және тұтынушылардың қажеттіліктерін тереңірек түсінуге мүмкіндік береді.

Бизнес саласындағы ЖИ қолдану тек автоматтандыру шеңберімен шектелмейді – бұл процестердің толық трансформациясы болып табылады. Ол нарықтық үрдістерді болжау, өндірістік үдерістерді басқару және өнім мен қызмет сапасын арттыру үшін жаңа мүмкіндіктер ашады. ЖИ үлкен деректер ағындарын талдай отырып, маңызды заңдылықтарды анықтау арқылы компанияларға негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі. Қазақстан да басқа көптеген елдер секілді цифрлық экономиканы белсенді түрде дамытып жатыр. ЖИ енгізу қазақстандық компаниялардың халықаралық аренадағы

бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, операциялық шығындарды азайтуға және өнім сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе жаһандық бәсекелестік жағдайында өте маңызды.

Шағын және орта бизнес (ШОБ) те цифрландыру мүмкіндіктерін пайдалана бастады. Мысалы, көптеген компаниялар клиенттерге қызмет көрсету үшін чат-боттарды енгізуде, бұл коммуникацияны автоматтандырып, персонал шығындарын азайтуға мүмкіндік береді. Мемлекеттің және жеке инвестициялардың қолдауымен Қазақстандағы ШОБ қазіргі заманғы IT-шешімдерге қол жеткізе бастады, бұл олардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін айтарлықтай арттырады. Осылайша, ЖИ арқылы цифрландыруды зерттеу өзектілігі бизнестің жаңа жағдайларға бейімделу қажеттілігімен және технологиялық дамудың қарқыны аясында оның тұрақтылығын қамтамасыз етумен түсіндіріледі.

**Түйін сөздер:** жасанды интеллект, бизнесті цифрландыру, бизнесті сандық форматқа көшіру, шағын және орта кәсіпкерлік, нарықтық трендтерді болжау, күнделікті міндеттерді автоматтандыру, ресурстар.

## **INTRODUCTION**

Although chatbots have entered our daily lives relatively recently, their history began back in 1966. Since then, these virtual interlocutors have evolved from tube devices that performed a limited range of tasks and responded with template phrases to powerful services that support conversation and analyze not only text but also images.

A chatbot is a program that can simulate a conversation with a person. In simple terms, the work of a chatbot can be reduced to four steps:

- The user sends him a request.
- The chatbot analyzes the request.
- The chatbot generates a response.
- Sends a response to the user.

Chatbots are an ideal solution for companies that want to improve customer service without losing money on expensive call centers or hiring new employees. And while it's still early days for chatbots, they're already proving their value, as evidenced by Microsoft's recent \$200 million investment in technology.

Chatbots have been around for a long time, but for most people they are still a new thing.

Chatbots (or conversational agents) are software systems that use artificial intelligence technologies to interact with users in a dialog format. They can accept requests, answer questions, perform actions, or provide information. Chatbots began to develop in the middle of the 20th century and have become an integral part of digital transformation in various business areas. Let's consider a brief history of their development [3].

## **MATERIALS AND RESEARCH METHODS**

The study uses theoretical materials on digitalization and AI, as well as practical data from companies that have implemented chatbots. The main methods are the analysis of scientific literature, case studies, comparative analysis of effectiveness before and after the introduction of chatbots, expert assessments and modeling of client interaction. The study showed that chatbots allow SMEs to reduce costs, improve the quality of service and automate routine tasks.

## **THE RESULTS**

The results of the study showed that the introduction of chatbots in SMEs contributes to: - Reducing personnel costs – automating customer communication reduces the need for a large number of operators. - Increase the speed and quality of service – chatbots work 24/7, process requests instantly and without errors. - Customer loyalty growth – Personalized responses and convenience increase user satisfaction. - Simplification of internal processes – chatbots can perform the functions of reminders, bookings and order processing. The discussion showed that despite the initial development and integration costs, the effect of using chatbots in the long run justifies the investment. This is especially true for SMEs with limited resources seeking digital transformation.

### **1. The 1950s: The first steps in the field of artificial intelligence**

Chatbots have their roots in the 1950s, when active work on artificial intelligence began. In 1956, at a conference at Dartmouth, the term "artificial intelligence" (AI) was proposed, which marked the beginning of scientific research in this field.

- The program demonstrated how a person can perceive machines as interlocutors, which was an important step in the development of chatbots.

- ELIZA was one of the first examples of using computers to communicate with humans.

### **2. 1966: The first chatbot, ELIZA**

ELIZA is the first chatbot created by Professor Joseph Weizenbaum at MIT 1966: The first chatbot, ELIZA Institute of Technology in 1966. ELIZA was a program that mimicked the behavior of a psychotherapist. The program used simple templates to analyze user input and responses, creating the illusion of communicating with a professional.

ELIZA features:

- She used the "substitution" method, repeating the user's phrases with the addition of various template options.

- The program demonstrated how a person can perceive machines as interlocutors, which was an important step in the development of chatbots.

- ELIZA was one of the first examples of using computers to communicate with humans.

ELIZA is the first chatbot developed in 1966 by Professor Joseph Weizenbaum at the Massachusetts Institute of Technology (MIT). This program was the first step towards creating artificial intelligence capable of interacting with people through text messages [4].

Features and characteristics of ELIZA:

#### **1. Simple communication model:**

ELIZA used basic templates for text processing. She didn't have a full understanding of the content of the conversations, but she could respond to queries by constructing phrases that seemed reasonable to the user. The program could keep up a conversation, especially with those who were less attentive to its mechanical responses.

#### **2. The "DOCTOR" module:**

The most famous version of ELIZA, called DOCTOR, was created to simulate communication with a therapist. This module used an algorithm that created the impression of a real session of a psychotherapeutic conversation. The program analyzed the user's phrases and asked questions or repeated them with minor changes. For example, if a person was saying: "I feel lonely," ELIZA could reply, "Why do you feel lonely?"

#### **3. Simplicity and limitation:**

Despite the fact that ELIZA used simple algorithms based on patterns and rules, her ability to communicate with users was limited. The program did not have a real understanding of the context, and its answers were often superficial and did not correspond to the real complexity of human communication. Nevertheless, many users, interacting with it, began to perceive the chatbot as something more than just a set of algorithms.

#### **4. Impact on the development of chatbots:**

ELIZA had a great influence on the subsequent development of chatbots and artificial intelligence. She demonstrated that machines can interact with humans in a conversational manner, and opened the door for the development of more complex and functional bots in the future.

How did ELIZA work?

ELIZA used the substitution method – she replaced keywords in user queries with other phrases using predefined templates. For example, if the user wrote:

- "I feel sad," ELIZA could reply, "Why do you feel sad?"

These simple but effective methods allowed the program to maintain a dialogue, creating the appearance of reasonable communication, even if each answer was just a set of predefined rules.

Impact on technological development [5]:

1. The first wave of interest in chatbots:

ELIZA was the first vivid example of how to create a system that simulates communication with a human, and influenced the creation of many subsequent programs, including more complex and modern chatbots using neural networks and machine learning.

2. Conceptual legacy:

The ideas embedded in ELIZA became the basis for the creation of more advanced natural language processing (NLP) and artificial intelligence systems in the future.

3. Cultural impact:

Despite its simplicity, ELIZA has drawn attention to important issues related to human-machine interaction, as well as the ethical aspects of using artificial intelligence in social and professional life. Weizenbaum further raised questions about how much people can become dependent on software, creating the illusion of "understanding" on the part of the machine.

Results:

- ELIZA was not a truly intelligent chatbot and did not understand the content of conversations, but her ability to maintain basic dialogues revolutionized the field of AI and chatbots.

"This was the first step in the development of systems that later led to the creation of sophisticated chatbots such as Siri, Google Assistant, and many others that use artificial intelligence to actually understand and process requests.

Thus, ELIZA remains a landmark stage in the development of chatbots and artificial intelligence, which laid the foundations for subsequent technologies and ideas used in modern automated communication systems.

### **3. The 1970s: Further development of artificial intelligence**

Other similar programs were developed in the 1970s. PARRY, created by psychiatrist Ken Colby in 1972, tried to model the behavior of patients with schizophrenia. Although its functionality was limited, it served as an important step for more sophisticated chatbots.

The 1970s became an important stage in the development of artificial intelligence (AI), as this period was associated with the emergence of new concepts, methods and technologies, as well as with increased interest in the use of AI in various fields. During this period, the active development of both theoretical foundations and practical applications began, which played a key role in the development of AI as a science [6].

1. Development of expert systems

Expert systems have become one of the most important achievements of the 1970s. They are programs that simulate a decision-making process based on the knowledge and experience of an expert in a particular field.

- Example: MYCIN (developed in the 1970s at Stanford University) is an expert system designed to diagnose infectious diseases and prescribe treatment. This system used rules to recognize symptoms and prescribe antibiotics.

Expert systems have significantly accelerated decision-making in areas such as medicine, engineering, and finance, and have begun to gain widespread acceptance as tools for automating complex tasks.

2. Logic and theoretical models of AI

In the 1970s, logical methods such as predicate logic and formal systems continued to be developed to create AI systems that can mimic human reasoning.

- Example: Knowledge representation systems began to develop during this period, which led to the emergence of new approaches to knowledge organization, for example, using ontologies.

Theoretical foundations for solving problems of planning, learning, and pattern recognition using logic and mathematical methods are also being developed.

3. The emergence of neural networks

The 1970s mark an important moment in the history of neural networks. Despite the fact that the study of neural networks began back in the 1940s, it was during this period that neurobiological and mathematical models using neural networks began to develop actively.

- An example: In 1974, the backpropagation algorithm was developed for training multilayer neural networks. This method has improved the results of network training and has become an important step towards creating more complex models.

However, despite some successes, neural networks still face limitations related to insufficient computing power.

#### 4. The emergence of artificial intelligence for scientific research

With the development of AI in the 1970s, it became possible to use AI technologies for scientific research, which provided new opportunities for rapid data analysis and theory development.

- Example: Using AI in the field of physics and chemistry to find patterns and model processes. For example, programs have been used to search for molecular structures and predict chemical reactions.

#### 5. Limitations and early crises

Despite the growing interest in artificial intelligence, the limitations of AI technologies also began to show in the 1970s. The lack of computing power, the low efficiency of some methods, and the difficulty in applying theoretical concepts in practice led to the first crises in the field of AI. These crises manifested themselves in the form of disillusionment with the capabilities of AI, which later became known as the "AI winter."

- The causes of the crisis are the delay in solving many problems, such as speech recognition, natural language understanding, and the limited ability of computers to work with real data.

The influence of the 1970s on the further development of AI

This period played an important role in shaping key areas for the further development of AI:

- Expert systems have become the basis for the creation of modern AI systems in the field of medicine, finance and other industries.

- The development of neural networks and other machine learning algorithms has laid the foundation for future advances in deep learning.

- The difficulties faced by scientists in the 1970s prompted the creation of more powerful computing systems and improved AI methods.

In general, the 1970s were a time when he began to actively develop but also faced obstacles that influenced the development of this field in subsequent decades [7].

#### **1990s: Commercial application and development of web chats**

In the 1990s, chatbots began to be used for commercial purposes. The first examples were programmable chatbots for creating user interfaces for websites. In 1995, SmarterChild appeared, a chatbot available through Internet messengers such as AOL Instant Messenger and MSN Messenger.

SmarterChild provided easy access to information, such as news, weather, information about sports events, and also provided an opportunity for communication. It became very popular among Internet users of that time.

#### **2000s: The rise of messengers and the evolution of chatbots**

In the 2000s, with the development of the Internet and mobile technologies, chatbots began to be widely used to automate customer service, as well as for tasks related to e-commerce. Large companies have started to implement chatbots as part of their online platforms.

In 2006, Google Assistant appeared, which uses Google search technology to provide answers and help the user.

#### **2010s: Intelligent chatbots and messengers**

The 2010s were a turning point in the development of chatbots due to the massive proliferation of smartphones and instant messengers. With the growing popularity of platforms such as Facebook

Messenger, WhatsApp, Telegram, and others, chatbots appeared, which were used not only to search for information, but also for targeted actions, such as making purchases or booking services.

- 2016 was an important year for the development of chatbots: this year Facebook introduced its chatbot platform, which allowed companies to integrate bots into Messenger to interact with customers. In the same year, Microsoft introduced Cortana, and Google introduced Google Assistant.

- One of the first successful business examples was the Sephora chatbot, which was used to recommend cosmetics and had more than 500,000 users worldwide.

### **The 2020s: Modern Chatbots and their future**

With the development of artificial intelligence technologies, including machine learning, neural networks, and natural language processing, chatbots have become significantly smarter and are able to solve much more complex tasks.

Today, chatbots are actively used in various business areas.:

- Trading: chatbots for online stores that help users find products, complete purchases, and place orders.

- Customer Service: Companies use chatbots to automate customer support, such as processing applications, solving problems, and answering questions.

- Education and Healthcare: chatbots help with training, provide medical advice, and help patients.

In recent years, hybrid chatbots that combine the capabilities of AI and human support have also become a focus. This allows us to improve the quality of customer service and provide a more personalized approach.

### **The future of chatbots**

The future of chatbots is about improving their ability to understand and interact with users. In the future, chatbots will be able to:

- Provide personalized recommendations based on user behavior analysis.

- Identify users by voice or other biometric data to enhance security. Integrate with additional technologies such as augmented reality (AR) and virtual reality (VR) to improve user experience.

In addition, the development of neural network technologies and deep learning will make chatbots even more effective and natural in communication [8].

Chatbots have undergone significant changes since their inception in the 1960s. Today, they play an important role in business and provide a high level of customer service by automating processes and providing personalized services to users. The development of artificial intelligence will continue to open up new opportunities for the use of chatbots in various spheres of life.

The future of chatbots is linked to the continuous development of technologies that make these systems even more intelligent, intuitive and multifunctional. In the coming years, chatbots will perform more and more complex tasks, and their use will cover more and more new areas of life.

#### **1. Improving Natural Language Understanding (NLP)**

One of the key directions in the development of chatbots is the improvement of natural language processing (NLP) technologies. Future chatbots will be able not only to recognize text and voice, but also to understand the context, emotions and intentions of the user.

- Forecast: Chatbots will be able to interpret ambiguous phrases more accurately, recognize sarcasm and jokes, which will make communication with them more natural.

#### **2. Hybrid Chatbots**

The future of chatbots also includes the creation of hybrid systems that combine the capabilities of artificial intelligence and human interaction. It is important that such systems will be able to switch from automatic response to communication with a live operator in difficult or unusual situations.

- An example: If the chatbot is unable to respond to a request or encounters an unfamiliar question, it will automatically forward the request to the live operator to continue solving the problem.

### 3. Biometric identification

In the future, chatbots will use biometric data (such as facial, fingerprint, or voice recognition) to enhance security and personalize more accurately. In particular, chatbots will be able to identify users, providing access to confidential information or the ability to perform complex transactions such as money transfers, bill payments and other operations.

- Forecast: In the future, voice chats, for example, in banks, may use voice recognition to authorize and confirm user actions.

### 4. Integration with additional technologies

Future chatbots will actively integrate with new digital and physical technologies such as augmented reality (AR) and virtual reality (VR). This will open up new opportunities for user interaction, providing deeper and more exciting communication.

- Example: chatbots will be able to provide services to the user in the format of virtual meetings, training sessions using VR, or visualize information through AR.

### 5. Smarter and more predictable recommendations

In the future, chatbots will work with deep data analysis and use machine learning models to create accurate and predictable recommendations for each user. These systems will analyze huge amounts of data, including user behavior, preferences, and needs, allowing them to offer products, services, or solutions that best meet user expectations and needs.

Forecast: In the retail sector, chatbots will be able to recommend products with a high degree of accuracy, predictions can be based not only on the purchase history, but also on social data, such as trends, interests or events in the user's life.

### 6. Application in various industries

Future chatbots will apply their capabilities in a wide variety of industries. For example, in healthcare, chatbots will be able to collect medical history, help monitor health status, suggest optimal treatment options, interact with patients to remind them about taking medications, or perform initial diagnoses.

- An example: In the financial sector, chatbots will not only be able to serve customers, but also make forecasts on credit risks, as well as advise on investment issues.

### 7. Chatbots with emotional intelligence

With the development of emotional intelligence (EI) technologies, chatbots will be able to recognize and adapt their responses depending on the user's emotional state. They will be able to identify aggressive behavior, stress, or satisfaction and adjust their communication style to improve the interaction experience.

- Forecast: In support services, chatbots will interact more effectively with customers, understanding their mood and offering a suitable approach (for example, to calm a nervous customer or more aggressively propose a solution to a problem).

### 8. Chatbots with artificial creativity

Thanks to the development of generative models such as GPT-3, chatbots in the future may be capable of creating music, writing articles, generating ideas, or even composing poetry. This will open up new horizons for the use of chatbots in art, media and other creative industries.

- An example: In the music industry, chatbots will be able to create unique musical compositions, and in publishing, they will be able to generate original texts.

### 9. Increasing accessibility and versatility

Chatbots will become more inclusive, which will allow them to work with people with disabilities. They will be able to use text-to-speech translation, gesture recognition, and even adapt to the needs of people with hearing, visual, or motor impairments.

- Forecast: In the future, chatbots will be able to work in multiple languages and take into account the cultural characteristics of users, providing an even more personalized and inclusive experience.

The future of chatbots promises to be exciting, using cutting-edge technology and the ability to create unique user experiences. The introduction of new solutions in the field of artificial intelligence, biometrics and machine learning will open up new horizons in user interaction, improving and speeding up processes, making them more personalized and effective. Chatbots will become not just tools for customer service, but also important business partners, improving the quality of services and increasing user satisfaction.

Creating a chatbot is an exciting and rewarding process that involves several stages of development, including design, programming, and testing. To create a chatbot, you need to understand the key aspects and principles of such systems, as well as use the data to improve its functionality.

Chatbots are a new thing, but they have been around for a while. In fact, the first chatbot was created in 1966 by Joseph Weizenbaum of MIT.

Technology has come a long way since then, and today we have many different types of chatbots that can perform specific tasks for us in different ways. As we move toward an increasingly connected world where everything is virtualized (including our everyday interactions), it makes sense that people will want to access more instant information through text-based interfaces rather than through voice calls or video chats.

Chatbots have a long history that we can learn from. Now let's look at the evolution of chatbots [9].

ELIZA was created by Joseph Weizenbaum in 1966. It was a simple chatbot that could respond to user input and even pass the Turing test, which determines whether a machine can imitate human conversations.

However, ELIZA was shut down after it was discovered that its programming had several bugs and it often asked questions that had no logical answer (such as "Where do you live?") [90].

ALICE, or the Automatic Linguistic Computer Internet Examiner, was the first chatbot to pass the Turing test. It was developed by Joseph Weintraub and David Smith in 1995. ALICE's goal was to interact with people on the Internet by pretending to be human.

If a person could not tell whether they were talking to an AI or another human, they would be judged to have passed the Turing test.

The name "ALICE" is taken from Alice in Wonderland because this bot resembled her appearance and manner of speaking when she spoke on her own in one particular encounter with another user (who later became famous for interviewing Stephen Hawking).

Jabberwacky is a chatbot developed by Carnegie Mellon University. It was the first open source chatbot. The program was an instant hit by the public. It became so popular that it got its own website and even starred in a movie called Jabberwacky: The Movie!

Many people were excited about this new technology because it allowed them to communicate directly with machines instead of communicating via text messages or emails [91].

This bot was first created in 2000. But it became popular in 2001 when it was part of a Simpsons episode called "The Computer Wore Boots of Menace". This made it easier for users who did not know how to program or had no programming experience at all.

Cleverbot is a chatbot created in 2006 by Rollo Carpenter. It has been used for research, entertainment, and advertising purposes.

The robot is a chatbot that can be used for research and entertainment purposes. It has been widely used for research in psychology, artificial intelligence, and human-computer interaction.

SmarterChild was a chatbot created by AOL in 2001. It was the first chatbot to use speech recognition and the first to use artificial intelligence. It was also one of the most popular bots on the platform; at its peak, SmarterChild had over 2 million users, making it one of AOL's highest-grossing products ever [10].

Siri was first released in 2011 and is the first of its kind. It is a virtual assistant that can answer questions, set reminders, and more.[11]

The program was developed by SRI International (now called SRI International Research) as part of the DARPA Grand Challenge II project to develop a self-driving car system that could navigate road obstacles in real time.

In 2012, Apple acquired Siri for \$140 million from Naramore Ventures LLC, the original creators of Siri, but then sold it back two years later for \$164 million due to concerns about how much money they would make from it.

Chatbots have become an integral part of many business processes and are successfully used to improve customer service, automate tasks, and increase user engagement. Let's look at some successful examples of the implementation of chatbots, as well as their digital results.

### **1. Sberbank of Russia: Serbot chatbot**

Description:

SberBank, Russia's largest bank, has implemented the Sberbank chatbot, which helps customers carry out various banking operations, including transferring funds, paying for services, advising on bank products, and other operations.

Digital data:

- The bot serves more than 10 million users daily.
- 95% of user requests are successfully processed without operator intervention.
- In 2023, the bank reported that more than 60% of customer service requests are processed through chatbots, which saves up to 40% of customer service costs.

Successes:

- Increase the speed of customer service.
- Reducing the burden on the operators, improving their productivity.
- Increase in customer satisfaction by 15%.

### **2. L'Oreal: chatbot "Beauty Gifter"**

Description:

L'Oreal has created a chatbot called Beauty Gifter, which helps users choose gift sets and cosmetics based on customers' preferences and needs. The chatbot provides product recommendations, places an order, and offers various payment options.

Digital data:

- In the first 6 months of operation, the bot processed more than 100,000 requests, helping customers find suitable products and make purchases.
- According to the company, 75% of users preferred to chat with a chatbot to select cosmetic products rather than search for information on the site.
- The chatbot is expected to bring a 20% increase in online sales in the future.

Successes:

- Increase the conversion rate by 30% due to personalized recommendations.
- Improve customer experience through instant recommendations.

### **3. Sephora: The "Sephora Virtual Artist" chatbot**

Description:

Sephora, one of the largest cosmetics networks, has developed the chatbot "Sephora Virtual Artist", which helps users virtually try on cosmetics using augmented reality (AR). The bot analyzes the user's face and selects the appropriate shades of lipstick, eye shadow, and other cosmetic products.

Digital data:

- As a result of using the AR chatbot, more than 1.5 million users use virtual product fitting every day.
- In 2023, the company reported that using an in-app chatbot increases the volume of purchases by 11%.

- 55% of users started using a chatbot in the purchase decision-making process, which significantly improves conversion.

Successes:

- Increased user engagement, increased sales by 20% in the cosmetics segment.
- Increase customer satisfaction through a personalized shopping experience.

#### **4. H&M: chatbot "Ada"**

Description:

Fashion retailer H&M has implemented the chatbot Ada, which helps customers choose clothes, provides style recommendations and compiles selections based on user preferences.

Digital data:

- 20% of H&M users have started using a chatbot to select clothes and search for special offers.
- In 2023, the company reported that 55% of users were satisfied with the accuracy of the chatbot's recommendations, which contributed to a 10% increase in online sales.
- 80% of requests can be solved using a chatbot without operator involvement.

Successes:

- Improve the quality of service and reduce the time to choose clothes.
- Increase the number of repeat purchases due to personalized recommendations.

#### **5. Dominos Pizza: chatbot "Dom"**

Description:

Domino's Pizza uses the chatbot "Dom", which allows users to place orders via instant messengers and smartphones. The bot offers a menu, allows you to track the order status and pay for purchases.

Digital data:

- 40% of all orders in some countries are made via a chatbot.
- The bot helps Domino's reduce the order acceptance time by 15%.
- The company reported that 50% of new customers started making orders via chatbots, which led to a 30% increase in sales.

Successes:

- Reduction of order processing time, increase in the number of orders.
- Increase the market share due to the improvement of the purchase process.

#### **6. Alibaba: chatbots for clients and businesses**

Description:

Alibaba uses several chatbots to automate communication with customers and business partners. These chatbots help automate the purchase process and improve customer interaction in the online store.

Digital data:

- In 2023, 85% of transactions on the Alibaba platform were processed by chatbots.
- Chatbots help to reduce customer service time by 50% and increase the speed of order fulfillment.
- Chatbots for businesses have helped speed up the decision-making process, which has reduced operating costs by 25%.

Successes:

- Improving the customer service process and speeding up operations.
- Reduction of operating costs due to automation.

Successful chatbot implementations around the world confirm their effectiveness in improving service levels, reducing operating costs, and increasing user engagement. Chatbots are becoming key tools for optimizing business processes, improving customer experience, and increasing sales.

- Chatbot for customer support: Companies such as Sberbank and Tinkoff use chatbots to answer customer questions and simplify interaction with their services.

- Chatbot for online Commerce: Online retailers such as Wildberries use chatbots to accept orders, process refunds, and provide recommendations.

Example numbers:

- Tinkoff: The chatbot processed more than 2.5 million requests in the first month of operation.

### **7. Advantages of using chatbots in marketing**

1. Cost reduction: Automating customer communication reduces maintenance costs.

2. Increased efficiency: chatbots can work around the clock, which allows you to get answers to questions at any time.

3. Personalization: With the help of AI and machine learning, chatbots can provide personalized recommendations and suggestions.

4. Data Collection: Chatbots can collect data about user preferences and provide relevant information based on this data [12].

### **CONCLUSION**

The paper focuses on the use of artificial intelligence (AI) for digital business transformation, exploring the fundamental principles and approaches to AI-driven business digitalization, as well as providing specific examples of AI applications in various industries.

#### **The main results are as follows:**

- AI is a powerful tool that can be used to digitize businesses. AI can help businesses improve efficiency, reduce costs, and improve customer service.

- Digitalization of business using AI must be targeted, adaptive and take into account employee engagement.

- AI can be used to automate business processes, make decisions, personalize products and services, interact with customers, and create new products and services.

The main conclusions are as follows:

- Digitalization of business using AI is an integral part of digital business transformation.

- Companies that don't use AI risk falling behind their competitors.

- Successful implementation of business digitalization using AI requires strategy, resources and qualified employees.

As AI technologies advance, AI-powered business digitalization will play an increasingly important role in business. AI can help companies improve efficiency, reduce costs, and improve customer service, which can lead to increased business competitiveness.

#### **Recommendations for the use of artificial intelligence in business digitalization**

- Define your business digitization goals. Before you begin implementing AI, you need to define what goals you want to achieve through digitization. Goals may be related to increasing efficiency, reducing costs, improving customer service, or creating new products and services.

- Conduct a business current state assessment: Once you have identified your digitalization goals, you need to conduct a business current state assessment. This will help you understand where AI can be most effective.

- Develop a digitization strategy. Once you have assessed the current state of your business, you can begin developing a digitization strategy. The strategy should take into account the digitization goals, the current state of the business, and the resources available.

- Select the right AI technologies. There are many different AI technologies that can be used to digitize a business. When selecting technologies, you need to consider the goals of digitization, the current state of the business, and the resources available.

- Develop an AI implementation plan. Once AI technologies have been selected, an implementation plan must be developed. The plan should take into account the timeline, budget, and resources required for implementation.

- Train your employees. To successfully implement business digitalization, it is necessary to train employees to work with AI. Training should include both theoretical and practical training.

*List of used sources:*

1. Myslyakova, Yu.G., Usova, N.V. *Digital transformation of educational services of universities in the context of global challenges: regional aspect* / Yu.G. Myslyakova, N.V. Usova. - DOI <https://doi.org/10.24411/2070-1381-2020-10105>.
2. *Public Administration. Electronic Bulletin.* – 2020. – No. 82. – P. 326-353. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44117406> (date of access: 15.02.2022).
3. Sidorchuk, R.R. *Do we need a holistic marketing concept in the digital environment or just digital transformation?* / R.R. Sidorchuk // *Marketing MBA. Marketing management of the enterprise.* - 2021. - Vol. 12. - No. 1. - Pp. 82-96. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44855203> (date of access: 02/15/2022).
4. Shevchenko, D.A., Mikhailov, V.V. *Digital transformation of the service sector* / D.A. Shevchenko, V.V. Mikhailov. - DOI <https://doi.org/10.12737/2306-627X-2021-10-3-41-54> // *Research and development. Firm economics.* - 2021. - V. 10. - No. 3. - P. 41-54. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46675425> (date accessed: 15.02.2022).
5. Bonsón, E., Lavorato, D., Lamboglia, R., Mancini, D. *Artificial intelligence activities and ethical approaches in leading listed companies in the European Union* / E.Bonsón, D.Lavorato, R.Lamboglia, D.Mancini. – DOI <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2021.100535> // *International Journal of Accounting Information Systems.* – 2021. – V.43. – URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/ijoaics/v43y2021ics1467089521000373.html> (date accessed: 15.02.2022).
7. Chávez Valdivia, AK *Redesigning the ownership of artworks: Artificial and robotic intelligence [Rediseñando la titularidad de las obras: Inteligencia artificial y robótica].* /AK Chávez Valdivia. – DOI <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2020.57674> // *Revista Chilena de Derecho y Tecnología.* – 2021. – V. 9. – No. 2. – P. 153-185. – URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85099908970&origin=inward&txGid=d48a8d850f483e4b27306f6521f5505c> (accessed: 15.02.2022).
8. Romanova E.V., Dvigubskiy A.V. *Chatbots as an element of system control [Electronic resource].* / E.V. Romanova, A.V. Dvigubskiy // *Chronoeconomics.* - 2019. - No. 7 (20). - Access mode: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chat-boty-kak-element-upravleniya-sistemoy> (date of access: 04/17/2023).
9. Smyslova, L.V. *Chatbot as a modern means of Internet communications [Electronic resource].* / L.V. Smyslova // *Young scientist.* 2018. No. 9 (195). P. 36-39. - Access mode: URL: <https://moluch.ru/archive/195/48623/> (date of access: 04/17/2023).
10. Afanasyev N.G. *Chatbots and their place in business [Electronic resource].* / N.G. Afanasyev // *Proceedings of the XIV International Student Scientific Conference "Student Scientific Forum".* - Access mode: URL: <https://scienceforum.ru/2022/article/2018029603?ysclid=lgla3sjryk711594760> (date accessed: 04/17/2023).
11. Fomenkova A.V. *Information technologies in management [Electronic resource].* / A.V. Fomenkova // *Young scientist.* - 2018. - No. 20(206). - P. 276-278. - Access mode: URL: <https://moluch.ru/archive/206/50348/> (date accessed: 04/17/2023).
12. Evteeva E.V. *Use of information technologies in the enterprise management system [Electronic resource].* / E.V. Evteeva // *Bulletin of VUiT.* 2015. No. 2(24). - Access mode: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-informatsionnyh-tehnologiy-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiya> (date of access: 04/17/2023).

*References:*

1. Myslyakova, Yu.G., Usova, N.V. *Digital transformation of educational services of universities in the context of global challenges: regional aspect* / Yu.G. Myslyakova, N.V. Usova. - DOI <https://doi.org/10.24411/2070-1381-2020-10105>.
2. *Public Administration. Electronic Bulletin.* – 2020. – No. 82. – P. 326-353. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44117406> (date of access: 15.02.2022).

3. Sidorchuk, R.R. *Do we need a holistic marketing concept in the digital environment or just digital transformation?* / R.R. Sidorchuk // *Marketing MBA. Marketing management of the enterprise.* - 2021. - Vol. 12. - No. 1. - Pp. 82-96. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44855203> (date of access: 02/15/2022).
4. Shevchenko, D.A., Mikhailov, V.V. *Digital transformation of the service sector* / D.A. Shevchenko, V.V. Mikhailov. - DOI <https://doi.org/10.12737/2306-627X-2021-10-3-41-54> // *Research and development. Firm economics.* - 2021. -V. 10. - No. 3. - P. 41-54. - URL:<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46675425>(date accessed: 15.02.2022).
5. Bonsón, E., Lavorato, D., Lamboglia, R., Mancini, D. *Artificial intelligence activities and ethical approaches in leading listed companies in the European Union* / E.Bonsón, D.Lavorato, R.Lamboglia, D.Mancini. – DOI <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2021>.
6. 100535 // *International Journal of Accounting Information Systems.* – 2021. – V.43. – URL:<https://ideas.repec.org/a/eee/ijoaics/v43y2021ics1467089521000373.html>(date accessed: 15.02.2022).
7. Chávez Valdivia, AK *Redesigning the ownership of artworks: Artificial and robotic intelligence [Rediseñando la titularidad de las obras: Inteligencia artificial y robótica].* /AK Chávez Valdivia. – DOI <https://doi.org/10.5354/0719-2584.2020.57674> // *Revista Chilena de Derecho y Tecnología.* – 2021. – V. 9. – No. 2. – P. 153-185. – URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85099908970&origin=inward&txGid=d48a8d850f483e4b27306f6521f5505c> (accessed: 15.02.2022).
8. Romanova E.V., Dvigubskiy A.V. *Chatbots as an element of system control [Electronic resource].* / E.V. Romanova, A.V. Dvigubskiy // *Chronoeconomics.* - 2019. - No. 7 (20). - Access mode: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chat-boty-kak-element-upravleniya-sistemoy> (date of access: 04/17/2023).
9. Smyslova, L.V. *Chatbot as a modern means of Internet communications [Electronic resource].* / L.V. Smyslova // *Young scientist.* 2018. No. 9 (195). P. 36-39. -Access mode: URL: <https://moluch.ru/archive/195/48623/> (date of access: 04/17/2023).
10. Afanasyev N.G. *Chatbots and their place in business [Electronic resource].* / N.G. Afanasyev // *Proceedings of the XIV International Student Scientific Conference "Student Scientific Forum"*. - Access mode: URL: <https://scienceforum.ru/2022/article/2018029603?ysclid=lgla3sjryk711594760> (date accessed: 04/17/2023).
11. Fomenkova A.V. *Information technologies in management [Electronic resource].* / A.V. Fomenkova // *Young scientist.* - 2018. - No. 20 (206). - P. 276-278. - Access mode: URL: <https://moluch.ru/archive/206/50348/> (date accessed: 04/17/2023).
12. Evteeva E.V. *Use of information technologies in the enterprise management system [Electronic resource].* / E.V. Evteeva // *Bulletin of VUiT.* 2015. No. 2 (24). - Access mode: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-informatsionnyh-tehnologiy-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiya> (date of access: 04/17/2023).

*Р.К. Арзикулова<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

## **ИНВЕСТИЦИЯЛАР МЕН ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ҒЫЛЫМИ АНЫҚТАУДЫҢ НЕГІЗГІ ТӘСІЛДЕРІ**

*Аңдатпа*

Мақалада инвестициялардың табиғаты, олардың негізгі белгілері мен сипаттамалары жан-жақты қарастырылады. Инвестициялық қызметтің мәні және оның экономикалық процестерге ықпалы талданады. Инвестициялардың экономикалық өсу мен ұлттық байлықты арттырудағы маңызы арнайы зерттеу нысаны ретінде қарастырылып, олардың елдің қаржылық және өндірістік әлеуетін күшейтудегі рөлі ашып көрсетіледі. Сонымен қатар, инвестицияларды анықтау тәсілдері мен оларды жіктеудің теориялық негіздері ғылыми әдебиеттер мен тәжірибелік деректер негізінде сипатталады. Зерттеу барысында инвестициялық процестердің тұрақты экономикалық даму үшін аса маңызды екендігі дәлелденеді. Ұлттық және халықаралық тәжірибелерге сүйене отырып, инвестициялардың негізгі түрлері мен айрықша белгілері жүйеленіп берілген. Мақалада инвестициялық қызметтің тиімділігін арттыру жолдары мен оның даму перспективалары да қарастырылады. Қазіргі жаһандық экономикалық жағдайда инвестициялар экономикалық өсудің негізгі драйверіне айналууда. Сондықтан, оларды басқару мен оңтайлы бағыттау мәселелері өзекті сипатқа ие.

**Түйін сөздер:** инвестициялар, капитал салымдары, инвестициялардың мәні, инвестициялардың белгілері, инвестициялық процесс, инвестициялық қызмет.

*Арзикулова Р.К.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup> Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая  
г.Алматы, Казахстан*

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К НАУЧНОМУ ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Аннотация*

В статье рассматривается природа инвестиций, их сущность, основные признаки и характеристики. Особое внимание уделяется исследованию инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса, а также их роли и влиянию на экономическое развитие в условиях рыночной экономики. Анализируются различные научные подходы к определению инвестиций, приводится их классификация, основанная на теоретических и практических источниках. Определяется значение инвестиционных процессов в обеспечении устойчивого экономического роста и модернизации производственного потенциала. На основе отечественного и зарубежного опыта систематизированы ключевые характеристики инвестиций и дана оценка их влиянию на макроэкономические показатели. Кроме того, в статье рассматриваются факторы, определяющие уровень инвестиционной активности, и обозначаются перспективные направления развития инвестиционной деятельности. В современных условиях глобализации и нестабильности мировых рынков инвестиции приобретают стратегическое значение, выступая как важнейший инструмент активизации экономического роста, инноваций и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** инвестиции, капитальные вложения, сущность инвестиций, признаки инвестиций, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность.

Arzikulova R.K.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abai,  
Almaty, Kazakhstan

## MAIN APPROACHES TO THE SCIENTIFIC DEFINITION OF INVESTMENTS AND INVESTMENT ACTIVITIES

### *Abstract*

The article explores the nature of investments, highlighting their essential characteristics and defining features. It delves into the essence of investment activity and the investment process, emphasizing their influence on economic development and long-term growth. The study provides an analytical overview of various theoretical approaches to defining investments and classifying them from a scientific standpoint. The importance of investment processes in ensuring sustainable and stable economic progress is thoroughly assessed. Drawing upon both domestic and international experience, the research systematizes key investment features and evaluates their role in maintaining a resilient and dynamic economy. In addition, the paper examines the core factors that drive investment activity, including institutional, financial, and regulatory influences. It also outlines future prospects and strategic directions for enhancing investment performance. In today's global economic environment, investments are acquiring increasing strategic relevance, serving as a fundamental tool for economic stimulation, innovation, and competitiveness. The efficiency and effectiveness of investment activities are therefore recognized as critical drivers of macroeconomic stability and development.

**Keywords:** investments, capital investment, investment activity, investment process, economic development, investment characteristics

### **КІРІСПЕ**

Инвестициялар кез келген мемлекеттің экономикалық дамуы мен қайта құруларының негізгі іргетасы болып табылады. Олар өндірісті жетілдіруге, әлеуметтік саланы дамытуға және кадрлық әлеуетті арттыруға мүмкіндік беретін негізгі қаржы көздері болып саналады. Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы экономикасы үшін инвестициялардың маңызы зор, өйткені елдің стратегиялық бағдарламалары мен жоспарларының жүзеге асуы инвестициялық ресурстарды тиімді пайдаланумен тығыз байланысты.

Инвестициялар экономикалық категория ретінде капиталды ұлғайту және экономикалық өсуді қамтамасыз ету мақсатында қаржылық және материалдық ресурстарды басқару үдерісі ретінде қарастырылады. Сонымен қатар, инвестициялар экономикалық тұрақтылықты сақтаудың, жаңа өндіріс орындарын ашудың және технологиялық жетістіктерді енгізудің маңызды механизмі болып табылады.

Зерттеудің мақсаты – инвестициялардың мәнін зерттеп, оларды анықтаудың негізгі тәсілдерін қарастыру және олардың экономикаға тигізетін әсерін анықтау. Осы мақалада инвестициялардың негізгі сипаттамалары мен белгілері талданып, олардың экономикадағы рөлі айқындалады.

### **МАТЕРИАЛДАР МЕН ӘДІСТЕР**

Бұл зерттеу барысында келесі әдістер қолданылды:

1. Талдау және жинақтау – инвестициялар ұғымының теориялық негіздерін зерттеу үшін ғылыми әдебиеттерге шолу жасалды.
2. Салыстырмалы әдіс – инвестициялардың құқықтық және экономикалық анықтамаларын салыстыру арқылы олардың ерекшеліктері қарастырылды.
3. Дедукция және индукция – инвестициялардың жалпы теориялық аспектілерін экономикалық тәжірибеге қолдану.

4. Диалектикалық-логикалық тәсіл – инвестицияларды динамикалық категория ретінде қарастыру, яғни олардың экономикадағы өзгерістерге бейімделуін зерттеу.

Деректер негізінен Қазақстан Республикасының инвестициялық қызмет туралы заңнамалық құжаттарынан, отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектерінен алынды.

### **НӘТЖЕЛЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТАЛҚЫЛАНУЫ**

Инвестициялар кез келген елде экономикалық қайта құрулардың жүзеге асырылуының маңызды алғышарты болып табылады. Олар өндірісті, әлеуметтік саланы, кадрлық әлеуетті дамыту мен жетілдіруге арналған қаражат салымдарын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Қазақстанның білім экономикасына өтуін қолдайтын бағдарламалар мен шараларды іске асыру үшін жүйелі қайта құруларды жүргізу, өндірісті техникалық қайта жаратқандыру, жаңа технологияларды енгізу, ғылымды көп қажет ететін өндірістер мен салаларды дамыту мақсатында едәуір қаржы және материалдық ресурстарды тарту қажет.

Қажетті капиталдың көлемін жинақтау – әрбір шаруашылық субъектісінің үздіксіз жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін нақты жағдайлар жасау үшін ғана қажетті құрал. Сонымен қатар капитал көлемін ұлғайту үшін тиімді қаржылық салымдар нысандарын таңдау, атап айтқанда инвестициялар үлкен маңызға ие.

Заңдық және экономикалық әдебиетте «инвестициялар» түсінігіне көп көңіл бөлінетіні атап өтілуі керек. Мұны түсіндіру оңай, өйткені инвестициялар екі негізгі тұрғыда қарастырылады. Бір жағынан, инвестициялар экономикалық категория ретінде, ал екінші жағынан – құқықтық категория ретінде қарастырылады, өйткені құқықтық қатынастар экономикалық қатынастардан туындайды, керісінше емес.

Бүгінгі күні инвестициялар мен инвестициялық қызметтердің елдің экономикалық дамуында айрықша орын алатыны айқын. Алайда экономикалық әдебиетте инвестициялардың мәні туралы біртұтас пікір қалыптасқан жоқ. Әртүрлі көзқарастар мен инвестицияларды анықтау тәсілдерінің көптігі осы ұғымның күрделілігімен және көп қырлылығымен, сондай-ақ қазіргі заңнамада оның нақты құқықтық реттелуінің болмауымен түсіндіріледі.

«Инвестиция» термині латын тілінен шыққан (investure) және «жабу» дегенді білдіреді. Экономикалық теория мен практикаға бұл ұғым ағылшын тілінен – «to invest» (салу) сөзінен енген [1].

Орта ғасырларда инвестиция ұғымы вассалды феодалдың меншігіне кіргізу кезінде қолданылған. Бұл сөз епископтардың да церковь жерлеріне, халық пен оларды басқару құқықтарына ие болуын білдірген. Инвеститурада жаңа билеушіге жаңа аумақтарды игеру мүмкіндігі ғана емес, сол жерлерді басқаруға қатысу құқығы да беріледі.

Уақыт өте келе «инвестиция» сөзі көптеген жаңа мағыналармен толықтырылып, әртүрлі қызмет салаларында қолданылып, олардың бірі – капиталды ұзақ мерзімді салымдарға айналды.

Экономикалық әдебиетте «инвестициялар» терминін анықтаудың түрлі тәсілдері қалыптасты. Мысалы, Дж. Кейнс инвестицияларды белгілі бір кезеңдегі өндірістік қызмет нәтижесінде негізгі капиталдың құнын арттыру немесе сол кезеңдегі табыстың бір бөлігі деп түсінген [2]. Гитман Л.Дж. мен Джонк М.Д. инвестицияларды капиталды сақтау немесе оның құнын ұлғайту үшін салынған капитал ретінде қарастырады. Бұл анықтамаларда инвестициялаудың негізгі мақсаты – табыс алу екені айқын көрсетілген. Олардың көзқарастары бойынша, «инвестициялар» және «капитал салымдары» түсініктері бірдей. П.Массе инвестордың бүгінгі қажеттілікті қанағаттандыруды болашақтағы қажеттілікпен алмастыру әрекетін инвестициялау деп санады [3,4]. Маршал А. инвестициялау процесін капитал нарығының жұмыс істеу механизмі ретінде қарастырды және инвестициялық шешімдер қабылдау механизміне нақты анықтама берді [5].

Экономикалық әдебиетте инвестициялар туралы айтылған әртүрлі түсініктер тым тар мағынада болады және олардың негізгі белгілері мен қасиеттерін қамтитын толық

анықтаманы бермейді. Мысалы, Балобанов И.Т. инвестицияларды ұзақ мерзімді капитал салымдары деп түсінеді [6]. Садвокасов К. мен Сагдиев А. инвестицияларды ұзақ мерзімді активтерді жасауға және сатып алуға, сондай-ақ басқа кәсіпорындардың бағалы қағаздары мен жарғылық капиталына ұзақ мерзімді қаржы салымдары деп атайды [7].

Бірақ инвестициялардың негізгі белгісі ретінде ұзақ мерзімділікті қарастыру дұрыс емес, себебі инвестициялар қысқа мерзімді де болуы мүмкін. Бір жағынан, ұзақ мерзімді инвестициялар экономикалық өсуді қамтамасыз ету үшін маңыздырақ болғанымен, екінші жағынан, инфляцияның өсуі және өндіріс шығындарының артуы жағдайында ұзақ мерзімді инвестициялар отандық және шетелдік инвесторлар үшін тартымсыз болып табылады. Сондықтан қысқа мерзімді және орта мерзімді инвестициялар бірінші кезекте келеді. Мұндай үрдіс тек Қазақстан үшін ғана емес, әлемде де байқалады.

Қазіргі әлемдік экономикадағы негізгі мәселелердің бірі – инвестициялық мерзімдердің қысқаруы. Мысалы, АҚШ-та жүргізілген зерттеулер бойынша компаниялардың акциялары орта есеппен екі жылға сатып алынады, ал 20 ғасырдың 60-жылдарында олар 7 жылға сатып алынатын. Қазіргі уақытта көпшілік акционерлер салынған инвестициялардан жылдам пайда алуды қалайды, ал басқарушы компаниялар да осыған негізделеді. Бұл өз кезегінде капитал салымдарының тиімділігін төмендетіп, ел экономикасына кері әсерін тигізеді [8].

Сонымен қатар, инвестициялардың жалпы анықтамалары да бар. Мысалы, Дж. Розенберг инвестицияларды ақшаны пайдаланып, көп ақша табу, табыс алу немесе капиталды ұлғайту мақсатында қолдануды, немесе осының екеуін де қарастырады [9]. Бор М. мен Денисов А. инвестицияларға капиталды, ақшалай қаражаттарды әртүрлі кәсіпорындарға, ұйымдарға, ұзақ мерзімді жобаларға және т.б. салуды жатқызады [10].

Воронин В.Г. өзінің экономикалық мәні бойынша инвестициялар өздерінің ақшалай түрін сақтайтын немесе материалдық және басқа да нысандарға айналатындығын атап көрсетеді. Басқаша айтқанда, бұл ресурстардың – шығындардың – табыстың өзгеру процесі болып табылады [11]. Игошин Н.В. инвестицияларды кең және тар мағынада қарастыруды ұсынады. Оның пікірінше, инвестициялар ең жалпы мағынада еркін ақшалай қаражаттарды түрлі қаржылық және материалдық байлық нысандарына салуды білдіреді. Ал тар мағынада инвестициялар – бұл капиталды көбейту, оны сақтау және кеңейту мақсатында салынған ақшалай қаражаттар [12]. Бұл жағдайда кең және тар мағыналардың айырмашылығы біршама түсініксіз. Өйткені, екі жағдайда да ақшалай қаражаттар туралы айтылуда, бірақ соңғы жағдайда капитал салымдары түрінде жүзеге асырылатын инвестициялар меңзеледі.

Айта кету керек, орталықтандырылған жоспарлы экономика жағдайында «инвестициялар» термині қолданылмаған. Әдетте капиталды салымдар туралы айтылған, яғни негізгі қорларды көбейту, оларды жетілдіру және жақсарту үшін бағытталған шығындар туралы. Бұл кезде инвестициялар экономика салаларына ұзақ мерзімді капитал салымдары ретінде түсінілген. Басқаша айтқанда, инвестициялар капиталды салымдармен бірдей болып саналған.

Елде нарықтық қайта құрулардың басталуымен «инвестиция» категориясының мазмұны өзгерді, бұл қазіргі заңнамада көрініс тапты. Инвестициялар – бұл капиталды белгілі бір мерзімге әртүрлі экономикалық салаларға және кәсіпкерлік қызметпен айналысатын басқа да іс-шараларға пайда алу мақсатында салынатын шығындар жиынтығы деп түсініле бастады. Бұл ретте инвестициялар капиталды салымдардан әлдеқайда кең ұғым ретінде қарастырылды.

Экономикалық категория ретінде инвестициялар кеңейтілген ұдайы өндіріс процесі барысында жасалған өнімнің жиналған бөлігіне жұмсалатын шығындар арқылы өндірістік және қаржылық капиталдың саны мен сапасын арттыру мақсатында туындайтын экономикалық қатынастар ретінде анықталады. Кең мағынада инвестициялар капиталды арттыру мақсатында салынған салымдар деп түсініледі.

Қазақстан Республикасының «Инвестициялар туралы» заңында (2003 жыл) келесі анықтама берілген: инвестициялар – бұл мүліктің барлық түрі (жеке тұтынуға арналған тауарлардан басқа), лизингтік келісім-шарт жасалған сәттен бастап, сондай-ақ құқықтар мен міндеттер, оларды инвесторлар заңды тұлғалардың жарғылық капиталына немесе кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланылатын негізгі құралдарды ұлғайтуға салатын мүлік [13].

Бұл заңнамалық анықтаманың трансформациясы қызықты, өйткені инвестициялар «мүлік» ұғымымен жалпылама түрде беріледі. Яғни, инвестициялар барлық мүлік түрлері ретінде қарастырылады. Бір жағынан, бұл логикалық тұрғыдан дұрыс, ал екінші жағынан, шығармашылық зияткерлік қызметтің объективті нәтижелеріне назар аудару керек. Қ. Т.Е. Каудыров атап өткеніндей, Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасы интеллектуалдық меншік құқығының бірнеше мағынасын бір уақытта бекітеді: мүліктің түрі; шығармашылықтың нәтижесі және дараландыру құралы; азаматтық құқық субъектілігі элементі; жеке немесе ұйымның ерекше құқығы. Әрбір мән интеллектуалдық меншік құқығының мәні мен рөлін азаматтық құқық қатынастарын дамыту кезеңдерінде сипаттайды. Ресейде бұған қарама-қарсы көзқарас бар. Яғни, интеллектуалдық қызметтің нәтижелері материалдық емес объектілер санатына және ерекше құқықтарды қолдану мен қорғаумен байланысты қатынастарға жатады. Әрине, «инвестициялар» ұғымының заңнамалық түсіндірмесі осындай абстрактылы түрде оларды тән ерекшеліктерін көрсетпейді және оларды тұлғасыз етеді [14].

Экономикалық әдебиетке жүргізілген талдау қазіргі уақытта инвестициялар мәнін түсінуге қатысты екі негізгі тәсіл қалыптасқанын көрсетті. Бірінші тәсілдің мәні мынада, тек қоғамдық капиталды дамытуға бағытталған ақшалай қаражат салымдарын ғана инвестиция ретінде санауға болады. Екінші тәсілдің мәні инвестицияларға кез келген түрдегі салымдарды жатқызуға болады, олар инвесторларға табыс әкеледі. Экономистердің көпшілігі арасында пікірталас болса да, инвестициялардың кең ұғымы барған сайын көп қолдау табады.

Қазіргі уақытта инвестициялардың мәнін түсінуде нарықтық тәсіл қалыптасып келе жатыр, оның негізгі ерекшеліктері мыналар:

- инвестициялардың табыс алу мақсатымен инвестициялық қызметтің мотивациясы ретінде байланысы;
- инвестицияларды екі тараптың бірлігі ретінде қарастыру: ресурстар мен салымдар;
- инвестицияларды статикалық емес, динамикалық тұрғыда талдау, бұл «инвестициялар» категориясы аясында ресурстарды, салымдарды және салынған қаражаттың қайтарымын біріктіруге мүмкіндік береді;
- инвестициялардың объектілері ретінде әлеуметтік-экономикалық нәтиже беретін кез келген салымдарды қосу.

Нарықтық көзқарас бойынша, инвестициялар – бұл ресурстарды шығындарға айналдыру процесі, ол инвесторлардың табыс алу мақсатында (әсер) мақсаттық бағыттарын ескере отырып жүзеге асырылады. [15]

Осылайша, қазіргі отандық және шетелдік экономикалық әдебиеттегі «инвестициялар» терминінің мағыналарының көптүрлілігі бұл күрделі экономикалық категорияның көптеген аспектілерімен анықталады.

Анық, «инвестициялар» ұғымының мазмұнын нақтылау үшін оның негізгі сипаттамаларына толығырақ тоқталу керек.

1. Инвестициялар нарықтық қатынастар объектісі ретінде. Инвестициялық ресурстардың, тауарлар мен құралдардың әртүрлілігі инвестициялық нарық деп аталатын ерекше нарық түрін қалыптастырады.

2. Инвестициялар меншік объектісі ретінде. Инвестициялар кәсіпкерлік қызмет объектісі ретінде меншік құқықтарының барлық жиынтығын сақтаушы ретінде қызмет етеді. Бұл жағдайда инвестициялар барлық меншік түрлерінің тасымалдаушысы ретінде қарастырылады.

3. Инвестициялар экономикалық басқару объектісі ретінде. Инвестициялар негізінен экономикалық сипаттамалар мен мүдделердің тасымалдаушысы ретінде экономикалық басқару субъектісі болып табылады.

4. Инвестициялар экономикалық процесте жинақталған капиталды ең белсенді түрде тарту әдісі ретінде. Инвестициялар жинақталған капиталды пайдаланудың ең белсенді түрі ретінде қарастырылуы тиіс.

5. Инвестициялар өндіріс факторы ретінде. Инвестициялық процесте қолданылатын капитал оның барлық нысандарында, бірінші кезекте кәсіпорынның өндірістік қызметінде қолданылуы мүмкін.

6. Инвестициялар экономикалық өсу факторы ретінде. Өндірістің қалыпты дамуы үшін өндірістік мүмкіндіктерді өзгертуге үнемі қаражат жұмсау қажет, бұл тиімді кеңейтілген ұдайы өндірісті қамтамасыз етеді.

7. Инвестициялар кәсіпкерлік қызметтің әсерін генерациялау көзі ретінде

Бұл жағдайда инвестициялардың мақсаты – нақты әсерге қол жеткізу.

8. Инвестициялар жинақталған капиталдың кез келген баламалы нысандарында қолданылу мүмкіндігі ретінде.

9. Инвестициялар кез келген шаруашылық объектілеріне капитал салудың баламалы мүмкіндігі ретінде.

10. Инвестициялар уақытша артықшылық объектісі ретінде. Инвестициялық процесс уақыт факторының ықпалымен тікелей байланысты.

11. Инвестициялар тәуекел факторының тасымалдаушысы ретінде. Инвестициялардың маңызды сипаттамасы – тәуекел.

12. Инвестициялар ликвидтілік факторының тасымалдаушысы ретінде.

13. Инвестициялар өндірістік қорлардың жаңартылу әдісі ретінде.

14. Инвестициялар ғылыми-техникалық прогресс пен инновацияларды жедел енгізу әдісі ретінде.

15. Инвестициялар қоғамдық өндірісті құрылымдық қайта құру мен барлық ұлттық шаруашылық салаларының теңдестірілген дамуын қамтамасыз ету әдісі ретінде.

16. Инвестициялар азаматтық құрылыс, денсаулық сақтау және білім беру жүйелерін дамыту үшін негіз ретінде.

17. Инвестициялар әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешу тәсілі ретінде.

Инвестициялардың экономикалық мазмұнын анықтайтын негізгі сипаттамалары басқа экономикалық категориялар мен факторлармен тығыз байланыста болады.

Осылайша, инвестициялардың ең маңызды сипаттамаларын талдау бұл экономикалық құбылыстың көпқырлы екенін көрсетеді. Сонымен қатар, барлық қарастырылған сипаттамалар өзара тығыз байланысты болып, олардың экономикалық мазмұнын анықтауда кешенді көзқарасты талап етеді.

Зерттеушілер арасында инвестициялардың белгілері жөнінде бірегей пікір жоқ. Көптеген зерттеушілер инвестициялардың белгілеріне салымдардың мерзімін, мақсатты бағытталуын, тәуекелділігін, табыс алу мүмкіндігін жатқызады. Бұл белгілердің тізімі, әсіресе, зерттеушілердің салынған қаражаттардың мерзімділігі мен тәуекелділігіне назар аударуы арқылы ерекшеленеді.

Авторлардың түрлі көзқарастарын талдау осы мәселеге қатысты бар пікірлерді жүйелеуге мүмкіндік берді. Біздің ойымызша, инвестициялардың ең маңызды және елеулі белгілері мыналар:

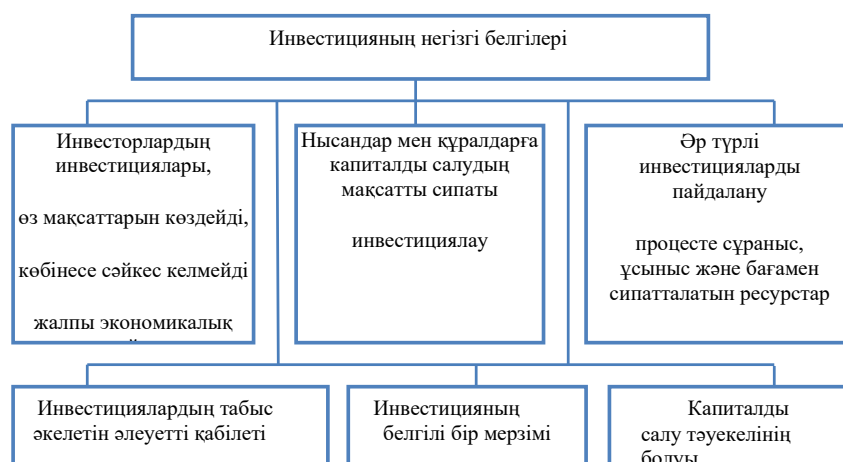
- Жеке тұлғалардың (инвесторлардың) салымдары, олардың өздерінің жеке мақсаттары қоғамдық экономикалық пайданы толықтай қамти бермейді;

- Инвестициялардың табыс әкелу әлеуеті;

- Ақшалай қаражаттарды салудың белгіленген мерзімі;

- Капиталды мақсатты түрде инвестициялық объектілер мен құралдарға салудың мақсаттылық сипаты;

- Инвестицияларды жүзеге асыру процесінде сұраныс, ұсыныс және баға сипаттайтын әртүрлі инвестициялық ресурстарды пайдалану;
- Капитал салымдарының тәуекелділігі (сурет 1).



Сурет 1 – Инвестициялардың негізгі белгілері

Инвестициялық қызметке қатысты да бірдей пікір жоқ. Бір зерттеушілер инвестициялар процесін кәсіпкерлік және әлеуметтік инфрақұрылым объектілеріне салуды инвестициялық қызмет деп санайды. Басқалары инвестициялық қызметті капиталды инвестициялық объектілерге салу арқылы табыс (эффект) алу мақсатында жүзеге асырылатын қызмет деп түсінеді. ҚР «Инвестициялар туралы» Заңында инвестициялық қызмет дегеніміз коммерциялық ұйымдардың жарғылық капиталында физикалық және заңды тұлғалардың қатысуы, сондай-ақ кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланылатын негізгі активтерді құру немесе ұлғайту, сондай-ақ мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасын, соның ішінде концессиялық жобаны іске асыру қызметі деп көрсетілген.

Инвестициялық қызметтің бағыттары және олардың сипаттамасы 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 - Инвестициялық қызмет бағыттарының сипаттамасы

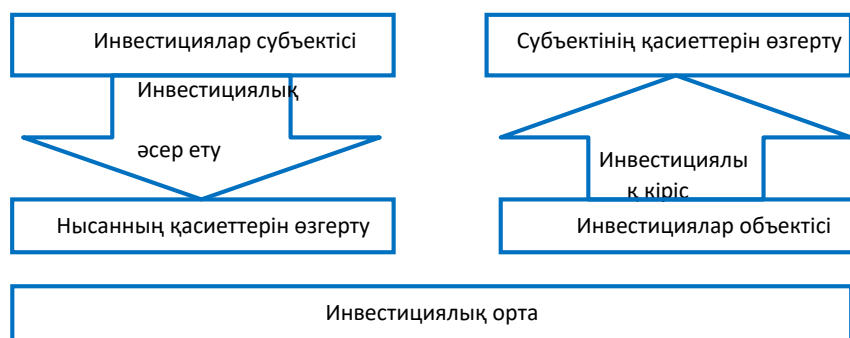
Бағыт	Инвестициялардың сипаттамасы	Тәуекел деңгейі
Материалдық-техникалық базаны ауыстыру	Көлемі, номенклатурасы және параметрлері бойынша салыстырмалы түрде оңай анықталады	Шағын, инвестиция объектісінің сапасына байланысты
Материалдық-техникалық базаны жаңарту және дамыту	Нарықтық жағдайды талдауды және кәсіпорынның болашағы мен өнім номенклатурасын болжауды талап етеді	Орташа, өнім нарығының жағдайымен байланысты
Өндірістік қызмет көлемін кеңейту	Нарықтағы өнімнің бәсекеге қабілеттілігін, кәсіпорынның саладағы, аймақтағы жағдайын, көп аспектілі талдауды талап етеді	Маңызды, өнімнің асып кету қаупімен, конъюнктураның өзгеруімен байланысты
Қызметтің жаңа түрлерін игеру	Дәстүрлі түрлермен байланыстыра отырып, жаңа қызмет түрлері бойынша бизнес-жоспар мен маркетинг жоспарын мұқият пысықтауды талап етеді	Маңызды, нарықтың тұрақсыздығымен байланысты

Кешенді инвестициялық жобаларға қатысу	Жобаның сапасын, оны іске асыруға қатысушылардың құрамын талдауды талап етеді	Үлкен, инвестицияның ұзақ мерзімділігімен және кейінге қалдырылған пайдалумен байланысты
Бағалы қағаздарға Инвестициялар	Бағалы қағаздар нарығын, олардың нақты түрінің инвестициялық қасиеттерін талдау қажет. Тиімді инвестициялау кезінде өтімділіктің жоғары деңгейі	Маңызды, бағалы қағаздар нарығының жағдайына, макроэкономикалық жағдайға байланысты
Ескерту-авторлар дереккөз негізінде құрастырған [16]		

2-суретке сәйкес, инвестициялық процесс барлық жүйе белгілеріне ие. Яғни, онда субъект (инвестор), объект (инвестициялық объект), олардың арасындағы байланыс (инвестициялау арқылы инвестициялық табыс алу мақсаты) және олар бар болатын орта (инвестициялық орта) бар. Сонымен қатар, байланыс жүйені құраушы фактор болып табылады, себебі ол барлық қалған элементтерді біртұтас етіп біріктіреді.

Инвестициялар қозғалысы екі негізгі кезеңнен тұрады. Бірінші кезеңнің мазмұны «инвестициялық ресурстар – қаражат салу» инвестициялық қызметтің өзін білдіреді. Екінші кезең «қаражат салу – инвестицияның нәтижесі» жасалған шығындардың қайтарылуын және табыс алуын білдіреді. Бұл кезең экономикалық қызметтің екі қажетті элементінің өзара байланысы мен өзара шарттылығын сипаттайды: шығындар мен олардың табысы.

Бір жағынан, экономикалық қызмет қаражат салумен байланысты болса, екінші жағынан, осы салымдардың тиімділігі олардың қайтарымымен анықталады. Түсінікті болуы үшін, табыс алмаған жағдайда инвестициялық қызметтің мотивациясы болмайды, себебі инвестициялық ресурстарды салу алдағы уақытта салынған құндылықтың өсуін қамтамасыз ету үшін жүзеге асырылады. Осылайша, инвестициялық қызметті жалпы алғанда ресурстарды салу және болашақта табыс алу процестерінің бірлігі ретінде анықтауға болады.



Сурет 2 - Инвестициялық процестің мәнін жүйелік тұрғыдан қарау  
Ескертпе – автор тарапынан [17] дереккөзі негізінде жасалды

Нақты экономика секторының капиталды құндылықтарына салынған инвестициялар шығындарды өтейтін кезеңде өндірістік қорлардың жеке айналымы, құн нысандарының кезектесіп өзгеруі арқылы орындалады. Бұл қозғалыс процесінде капиталдың өсуін бейнелейтін дайын өнім пайда болады, оның сатылуы нәтижесінде табыс қалыптасады.

Бұл ретте, инвестициялық қызметтің шаруашылық субъектісінің жеке айналымы үшін қажетті шарт екенін ескеру керек. Инвестициялардың қозғалысы, яғни инвестициялық ресурстарды мобилизациялау сәтінен бастап табыс алу және салынған қаражатты қайтаруға

дейінгі барлық өндіріс фазалары арқылы өтетін процесс инвестициялар айналымы ретінде көрініс табады және инвестициялық циклді құрайды. Бұл қозғалыс үнемі қайталанатын сипатқа ие, өйткені инвестициялық ресурстарды кәсіпкерлік қызметке салудың нәтижесінде пайда болған табыс әрдайым тұтыну мен жинақтауға бөлініп, бұл келесі инвестициялық циклдің негізін құрайды [18].

Айналымдардың жиынтығы инвестициялар айналымы ретінде көрінеді, бұл сурет 3-те көрсетілген. Түсінікті болу үшін, инвестициялық процесс өздігінен болмайды, ол әрқашан келесі деңгейдегі кеңістікте орын алады. Бұл оның тұтас тәсілмен қаралуы керек дегенді білдіреді, оның қолданылуы инвестициялық процестің орнын және рөлін жеке салада ғана емес, қоғамдық қатынастар жүйесінде де толық сипаттауға мүмкіндік береді.

салу сәтінде инвестор нақты объектімен байланыс орнатып, оның қатысушысы болады. Мұндай бірігу бастапқыда инвестордың әсер етуі нәтижесінде инвестициялық объектінің қасиеттерінің өзгеруіне алып келеді. Содан кейін өзгерген қасиеттер инвестициялық табыс ретінде инвесторға әсер етеді, оның қасиеттерін өзгертеді және бар жетіспеушіліктерді толтырады. Нәтижесінде, инвестициялық процесс аяқталғаннан кейін субъект пен объект жаңа сапада өмір сүреді. Осылайша, инвестициялық процесс субъектінің және объектінің қасиеттерін диффузиялау процесіне ықпал етеді.



Сурет 3 – Инвестициялар айналымы

Инвестициялық процесті жүзеге асыру кезінде ең алдымен келесі өзара байланысқан факторлардың әсерін ескеру қажет:

- Функционалдық қатынас, мұнда табыс тұтыну мен жинақтауға бөлінеді;
- Таза табыс нормасы: табыс нормасы неғұрлым жоғары болса, инвестициялар көлемі де соғұрлым көп болады;
- Қарыз пайыздық мөлшерлемесі; инвестициялау экономикалық жағынан тиімді және мақсатқа сай болып табылады, егер табыс нормасы қарыз пайыздық мөлшерлемесінен жоғары болса;
- Инфляция қарқыны, өйткені инфляцияның қарқыны жоғарылаған сайын инвестициялардан алынатын нақты табыс төмендейді, бұл ұзақ мерзімді инвестицияларды жүзеге асыру үшін мотивацияны азайтады

**ҚОРЫТЫНДЫ.** Инвестициялар – бұл экономикалық дамудың негізгі элементтерінің бірі, олар өндіріс көлемін арттырып қана қоймай, инновациялық даму мен әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Зерттеу барысында инвестицияларды анықтаудың әртүрлі тәсілдері талданып, олардың экономикалық категория ретіндегі рөлі жан-жақты қарастырылды. Инвестициялық қызметтің тиімділігі мен оның экономикаға тигізетін оң әсері заманауи басқару құралдары мен стратегияларын қолдануға тікелей байланысты.

Инвестициялар мен инвестициялық қызметтерді ғылыми тұрғыдан зерделеу олардың ел экономикасындағы тұрақты даму процесін қамтамасыз етудегі маңыздылығын көрсетеді.

Алынған нәтижелер бұл бағыттағы болашақ зерттеулер үшін теориялық және практикалық негіз бола алады.

*Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:*

1. Баффетт У. *Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями* / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
2. Гитман, Лоренс Дж. (1946-). *Основы инвестирования [Текст]: Fundamentals of investing* / Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк; [перевод с английского О.В. Буклемишев и др.]. - Москва: Дело, 1997. - 991 с.
3. Массача Б. *Инвестицияларды оңтайлы анықтау критерийлері мен әдістері.* – М., 1971 – 305 с
4. Маршалл А. *Основы экономической науки* / Альфред Маршалл; [пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – Москва: Эксмо, 2007. – 830 с
5. Балобанов И.Т. - *Основы финансового менеджмента [Текст]: Учеб.пособие для сред.спец.учеб.заведений* / И.Т. Балабанов. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 526 с.
6. Садвакасов, К.К. *Долгосрочные инвестиции банков [Текст]: Анализ. Структура. Практика* / К.Садвакасов, А.Сагдиев. - Москва: Ось-89, 1998. - 111 с.
7. Хилл Ч. *Международный бизнес.* 8-е изд. / Ч.Хилл. - Санкт-Петербург: Питер, 2013. - 688 с.
8. Розенберг, Д.М. *Инвестиции: Терминология.* [Пер. с англ.] / Джерри М. Розенберг. - Москва: Изд. дом "ИНФРА-М", 1997. - 398,[1] с.
9. *Инвестиции и инновации: Слов.-справ. от А до Я* / [Артемова Л. В. и др.]; Под ред. М.З. Бора, А.Ю. Денисова. - Москва: ДИС, 1998. – 207 с
10. Омарова, А.К. *Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу [Мәтін]: оқулық* / А.К. Омарова. - Алматы: Тауғуль-ПРИНТ, 2009. - 236 б
11. Игошин, Н.В. *Инвестиции. Организация управления и финансирование [Электронный ресурс]: учебник* / Н.В. Игошин. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 448 с.
12. *Қазақстан Республикасының Заңы. Инвестициялар туралы: 2003 жылғы 8 қаңтарда қабылданды.*
13. Теплова, Т.В. *Инвестиции: теория и практика: учебник для бакалавров* / Т.В. Теплова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. - 782 с.
14. *Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой.* – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.
15. Казамбаева А.М. К14 «Мемлекеттің инновациялық саясаты» ЖОО студенттеріне арналған оқу құралы, / А.М. Казамбаева, З.И. Шналиева – Орал, 2019. – 132 б.
16. Турекулова Д.М., Мухамбетова Л.К., Бермухамедова Г.Б. *Основные подходы к научному определению инвестиций и инвестиционной деятельности. Central Asian Economic Review.* 2019;(1):134-143.
17. Воробьева, И.М. *Роль инвестиций в экономике* / И.М. Воробьева, А.М. Пономарев. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2015. – №10(90). – С. 572-574. – URL: <https://moluch.ru/archive/90/18920/> (дата обращения: 26.06.2025).
18. Коган А.Б. *Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций: монография* / А.Б. Коган; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2012. – 95 с.

*References:*

1. Baffett U. *Esse ob investiciyah, korporativnyh finansah i upravlenii kompaniyami* / Uorren Baffett; sost., avt. predisl. Lorens Kanningem; per. s angl. – М.: Al'pina Biznes Buks, 2005. – 268 s.

2. Gitman, Lorens Dzh. (1946-). *Osnovy investirovaniya [Tekst]: Fundamentals of investing / Lorens Dzh. Gitman, Majkl D. Dzhonk; [perevod s anglijskogo O.V. Buklemishev i dr.]*. - Moskva: Delo, 1997. - 991 s.
3. Massaza B. *Investiciyalardy oqtajly anyqtau kriterijleri men adisteri*. – M., 1971 – 305 s
4. Marshall A. *Osnovy ekonomicheskoy nauki / Al'fred Marshall; [per. s angl. V.I. Bomkina, V.T. Rysina, R.I. Stolpera]*. – Moskva: Eksmo, 2007. – 830 s
5. Balabanov I.T. - *Osnovy finansovogo menedzhmenta [Tekst]: Ucheb.posobie dlya sred.spec.ucheb.zavedenij / I.T. Balabanov*. - 3-e izd., dop.i pererab. - M.: Finansy i statistika, 2001. - 526 s.
6. Sadvakasov, K.K. *Dolgosrochnye investicii bankov [Tekst]: Analiz. Struktura. Praktika / K.Sadvakasov, A.Sagdiev*. - Moskva: Os'-89, 1998. - 111 s.
7. Hill Ch. *Mezhdunarodnyj biznes. 8-e izd. / Ch. Hill*. - Sankt-Peterburg: Piter, 2013. - 688 s.
8. Rozenberg, D.M. *Investicii: Terminol. slov.: [Per. s angl.] / Dzhherri M.Rozenberg*. - Moskva: Izd. dom "INFRA-M", 1997. - 398,[1] s.
9. *Investicii i innovacii: Slov.-sprav. ot A do Ya / [Artemova L.V. i dr.]; Pod red. M.Z. Bora, A.Yu. Denisova*. - Moskva: DIS, 1998. – 207 s
10. Omarova, A.K. *Investiciyanı qarzhylandyru zhәне nesieleu [Mәtin]: oқulyқ / A.K. Omarova*. - Almaty: Taugul'-PRINT, 2009. - 236 b
11. Igoshin, N.V. *Investicii. Organizaciya upravleniya i finansirovanie [Elektronnyj resurs]: uchebnik / N.V. Igoshin*. - M.: YuNITI, 2012. - 448 s.
12. *Kazaqstan Respublikasynuң Zaңy. Investiciyalar turaly: 2003 zhylғы 8 қаңтарда қабылданды*.
13. Teplova, T.V. *Investicii: teoriya i praktika: uchebnik dlya bakalavrov / T.V. Teplova*. – 2-e izd., pererab. i dop. – Moskva: Izdatel'stvo Yurajt, 2016. - 782 s
14. *Investicii: uchebnik dlya vuzov / pod red. L.I. Yuzvovich, S.A. Degtyareva, E.G. Knyazevoj*. – Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2016. – 543 s
15. Kazambaeva A.M. *K14 «Memlekettiң innovaciyalyқ sayasaty» ZhOO studentterine arnalған оқу қыралы, / A.M. Kazambaeva, Z.I. Shnalieva – Oral, 2019. – 132 b*.
16. Turekulova D.M., Muhambetova L.K., Bermuhamedova G.B. *OSNOVNYE PODHODY K NAUCHNOMU OPREDELENIYu INVESTICIJ I INVESTICIONNOJ DEYaTEL'NOSTI. Central Asian Economic Review. 2019;(1):134-143*.
17. Vorob'eva, I.M. *Rol' investicij v ekonomike / I.M. Vorob'eva, A.M. Ponomarev*. – *Tekst: neposredstvennyj // Molodoj uchenyj*. – 2015. – №10(90). – S. 572-574. – URL: <https://moluch.ru/archive/90/18920/> (data obrashcheniya: 26.06.2025).
18. Kogan A.B. *Novacii ocenki lokal'noj i global'noj effektivnosti real'nyh investicij: monografiya / A.B. Kogan; Novosib. gos. arhitektur.-stroit. un-t (Sibstrin)*. – Novosibirsk: NGASU (Sibstrin), 2012. – 95 s.

## **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ** **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

МРНТИ 06.52.13

10.51889/3078-8579.2025.84.2.004

*Жолдасова Г.И.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Казахский национальный педагогический университет имени Абая,  
Алматы, Казахстан*

### **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

#### *Аннотация*

Ипотечное кредитование играет важнейшую роль в социально-экономическом развитии любого государства. В Казахстане оно рассматривается как ключевой инструмент повышения качества жизни граждан за счёт расширения доступа к комфортному и доступному жилью. Несмотря на наличие множества рыночных механизмов, именно ипотека занимает лидирующее место в решении жилищной проблемы и входит в приоритетные направления государственной стратегии в этой сфере.

Ипотечное жилищное кредитование позволяет эффективно увязывать интересы различных участников процесса: граждан – в улучшении жилищных условий, банков и других финансово-кредитных учреждений – в устойчивой и прибыльной деятельности, строительных организаций – в стабильной загрузке мощностей, а государства – в стимулировании экономического роста и повышении уровня благосостояния населения.

В данной работе предлагаются пути преодоления существующих проблем ипотечного кредитования, а также обозначены возможные векторы его дальнейшего развития в Казахстане. Для достижения поставленных целей планируется использовать анализ теоретических и практических источников, экспертные оценки и интервьюирование.

В рамках исследования предстоит решить следующие задачи: дать характеристику системе ипотечного кредитования как антикризисному инструменту в условиях переходной экономики; исследовать исторические предпосылки становления ипотеки; рассмотреть перспективные модели развития системы на базе зарубежного опыта; проанализировать жилищную ситуацию в Казахстане до начала внедрения ипотеки; оценить этапы и эффективность реализации системы ипотечного жилищного кредитования.

**Ключевые слова:** жилищное строительство, ипотечное жилищное кредитование, проблемы ипотечного кредитования, Казахстанская ипотечная компания, жилищная ситуация, Национальный банк.

*Г.И. Жолдасова<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

### **ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ: ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

#### *Аңдатпа*

Ипотекалық несиелеу кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуына маңызды рөл атқарады. Қазақстанда ол азаматтардың өмір сүру сапасын арттырудың негізгі

құралы ретінде қарастырылады, өйткені бұл жайлы және қолжетімді тұрғын үйге қол жеткізуді кеңейтуге мүмкіндік береді. Нарықтық тетіктердің көптігіне қарамастан, тұрғын үй мәселесін шешуде жетекші орын алатын – ипотека, ол осы саладағы мемлекеттік стратегияның басым бағыттарының қатарына кіреді.

Ипотекалық тұрғын үй несиелеу әртүрлі қатысушылардың мүдделерін тиімді үйлестіруге мүмкіндік береді: азаматтар – тұрғын үй жағдайларын жақсартуға, банктер мен өзге де қаржы-несие мекемелері – тұрақты әрі табысты қызметке, құрылыс ұйымдары – өндірістік қуаттардың тұрақты жүктелуіне, ал мемлекет – экономикалық өсуді ынталандыру мен халықтың әл-ауқатын арттыруға мүдделі.

Бұл жұмыста ипотекалық несиелеу саласындағы қазіргі проблемаларды еңсеру жолдары ұсынылып, оның Қазақстандағы болашақ дамуының ықтимал бағыттары айқындалады. Қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін теориялық және практикалық дереккөздерге талдау жасау, сарапшылардың бағалауы мен сауалнама жүргізу жоспарланып отыр.

Зерттеу аясында келесі міндеттерді шешу көзделеді: өтпелі экономика жағдайындағы дағдарысқа қарсы құрал ретінде ипотекалық несиелеу жүйесіне сипаттама беру; ипотеканың қалыптасуының тарихи алғышарттарын зерттеу; шетелдік тәжірибе негізінде жүйені дамытудың болашағы бар үлгілерін қарастыру; ипотеканы енгізу басталғанға дейінгі Қазақстандағы тұрғын үй жағдайына талдау жасау; ипотекалық тұрғын үй несиелеу жүйесінің іске асырылу кезеңдері мен тиімділігін бағалау.

**Түйін сөздер:** тұрғын үй құрылысы, ипотекалық тұрғын үйді несиелеу, ипотекалық несиелеу мәселелері, Қазақстандық ипотекалық компания, тұрғын үй жағдайы, Ұлттық Банк.

*Zholdasova G.I.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abai,  
Almaty, Kazakhstan*

## **MORTGAGE LENDING IN KAZAKHSTAN: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

### *Abstract*

Mortgage lending has a complex impact on the development process of any state. Housing construction is due to the importance of mortgage lending to improve the standard of living of the population of the Republic of Kazakhstan in providing affordable and comfortable housing. With the variety of modern market mechanisms, it is this financial mechanism that occupies a leading place in solving the problem of affordable housing for the population, and this is one of the key directions of the strategy for the development of mortgage housing lending in the Republic of Kazakhstan.

Mortgage housing lending makes it possible to coordinate the interests of the population in improving housing conditions with the interests of banks and other entities of the financial and credit system in efficient and cost-effective work, as well as with the interests of the construction complex in rhythmically loading production and with the interests of the state itself, which is interested in the economic growth of the country and improving the welfare of the population.

The article contains recommendations on how to eliminate the problems of mortgage lending and determine the prospects for its development in the Republic of Kazakhstan. To achieve this goal, methods of analysis and generalization of existing theoretical and practical materials, as well as methods of expert assessment and interviewing will be used.

To achieve the goal, the following tasks have been set: to characterize the mortgage lending system as a tool for overcoming crisis phenomena in a transitive economy; to study the origin of the mortgage institution; to consider possible models for the development of the mortgage lending system in Kazakhstan based on the experience of foreign countries; to describe the housing situation in the Republic of Kazakhstan before the implementation of the housing mortgage lending system;

to analyze the process of implementation and development mortgage lending in the Republic of Kazakhstan.

**Keywords:** housing construction, housing mortgage lending, mortgage lending problems, Kazakhstan Mortgage Company, housing situation, National Bank.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Ипотека в Республике Казахстан играет важную роль в обеспечении населения жильём и является одним из основных факторов расширения его доступности. За последние пять лет объёмы ипотечного кредитования увеличились более чем втрое. Ипотечная система охватывает как экономическую, так и правовую составляющие, а её регулирование определяется спецификой законодательной базы, уровнем развития и юридической среды конкретной страны. В Казахстане доля ипотечных займов в общем кредитном портфеле значительно выросла – с 8,9% до 34,2%. Наибольшие объёмы ипотечного кредитования зафиксированы в Астане (1,4 трлн тенге), Алматы (1,1 трлн тенге) и Карагандинской области (307,7 млрд тенге) [1].

*Главная цель статьи* – предложить практические меры по снижению проблем в сфере ипотечного кредитования и определить стратегические приоритеты дальнейшего развития ипотеки в Казахстане. Для этого используются методы теоретического анализа, обобщения практических данных, экспертных опросов и интервью.

**Актуальность** исследования обусловлена усилением роли ипотеки как эффективного механизма повышения качества жизни населения в рамках предоставления доступного и комфортного жилья.

### **МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

В рамках исследования был проведён детальный анализ открытых источников, посвящённых тенденциям и перспективам ипотечного рынка, а также рассмотрены статистические данные Бюро национальной статистики РК, отражающие развитие строительной отрасли за последние десятилетия. Особое внимание уделено аналитическим материалам АО «Отбасы Банк» и отчётам Национального банка РК.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ**

Обеспечение населения жильём остаётся одной из приоритетных задач в стране. Учитывая рост цен на недвижимость и ограниченные доходы граждан, ипотечное кредитование продолжает выполнять ключевую функцию обеспечения прав граждан на собственное жильё. На 1 июня 2023 года общий ипотечный портфель банков в Казахстане достиг 4,8 трлн тенге, увеличившись на 4,1% с начала года. С 2018 года объёмы ипотечных кредитов стабильно растут, увеличившись за пять лет в 3,3 раза, а за десять лет – в 5,8 раза.

Стимулирование ипотечного кредитования входит в приоритетные меры, предусмотренные Концепцией развития жилищно-коммунальной инфраструктуры на 2023-2029 годы. Документ охватывает широкий спектр мероприятий, направленных на поддержку и развитие жилищного сектора.

Развитие ипотечного жилищного кредитования в рамках Концепции развития жилищно-коммунальной инфраструктуры на 2023–2029 годы



Рисунок 1 – Характеристика развития ипотечного жилищного кредитования в 2023-2029 гг

Ипотечное кредитование в Казахстане играет центральную роль в расширении возможностей населения по приобретению жилья. Благодаря ему множество семей и молодых специалистов могут стать владельцами собственной недвижимости. Помимо этого, ипотека активно способствует развитию строительного сектора и укрепляет социальную устойчивость в стране. Несмотря на существующие проблемы, ипотека остается важной составной частью экономической и социальной политики Казахстана, направленной на обеспечение граждан достойными жилищными условиями. [2]

Факторы, оказывающие влияние на развитие ипотеки в любой стране, можно классифицировать следующим образом:

**Политические факторы:** сюда относятся стабильность политической обстановки, прогнозируемость или непредсказуемость правящих режимов, а также внешние угрозы экономического или военного характера со стороны других государств.

**Правовые факторы:** зависят от общего уровня правовой культуры и защиты прав собственности. Особую значимость имеет способность законодательства обеспечивать законное изъятие и реализацию заложенного имущества, наличие четкого реестра недвижимости и механизмов правового регулирования ипотечных операций.

**Экономические факторы:** включают развитие финансовой и кредитной инфраструктуры, устойчивость валюты, уровень инфляции, доходы и платёжеспособность населения, степень развития страхования финансовых рисков. Эффективное функционирование ипотеки требует страхования имущества, жизни заемщиков, самих кредитов, а также активов, обеспеченных ипотечными бумагами [3].

**Исторические и социальные особенности:** включают культуру накоплений, восприятие населением кредитных обязательств, а также особенности землевладения и юридические традиции.

Разнообразие указанных факторов формирует широкий спектр моделей ипотечной системы. Казахстан строит свою модель ипотечного кредитования, учитывая национальную специфику и особенности развития.

Мировая практика показывает, что эффективность ипотечного сектора усиливается тогда, когда государство создает условия, повышающие привлекательность ипотеки для банков и делает кредиты более доступными для населения.

Современная жилищная политика Казахстана, сохраняя поддержку социально уязвимых групп, в то же время делает акцент на удовлетворение потребностей работающих граждан со средним доходом, имеющих накопления или приватизированное жилье.

Каждый год в стране вводятся в эксплуатацию значительные объемы жилья, часть которого реализуется через ипотечные механизмы. Программа «Доступное жилье – 2020» позволила молодым семьям приобретать новое жилье, в том числе и на первичном рынке. Оно отличается более низкой стоимостью, а арендные объекты отвечают третьему и четвертому классам комфорта.

Основой для развития ипотеки в Республике Казахстан стал Указ Президента от 23 декабря 1995 года №2723 «Об ипотеке недвижимого имущества», который имеет силу закона.

Сегодня жилищное строительство занимает ключевое место в Стратегии развития страны до 2030 года.

Хотя ипотека представляет собой дорогостоящий финансовый продукт по всему миру, в том числе и в Казахстане, предлагаются различные схемы погашения и типы кредитов, адаптированные к потребностям заемщиков.

Государство рассматривает ипотечное кредитование как один из действенных инструментов решения жилищной проблемы. Согласно данным Нацбанка РК, за девятилетний период объем ипотечных кредитов увеличился почти в девять раз, достигнув 863,8 млрд тенге к концу 2013 года. В последние годы наблюдается тенденция к снижению ставок и увеличению сроков кредитования.

#### **Цены на недвижимость и их динамика**

Ипотека остаётся основным инструментом, обеспечивающим возможность приобретения жилья и единственным способом для многих граждан стать собственниками. Однако рынок недвижимости в Казахстане демонстрирует признаки «перегрева», что обусловлено не только спецификой ведения бизнеса, но и слабо развитым фондовым рынком.

Прогнозируется снижение цен на недвижимость, что связано с падением доходов населения и, как следствие, снижением покупательского спроса. При этом точный масштаб этого снижения предсказать сложно из-за инертности самого рынка.

Анализ текущей ситуации выявляет как позитивные, так и негативные стороны. К положительным относят расширение прав на приватизированное и приобретенное жилье. Среди негативов – снижение доступности жилья для очередников и недостаточный объем кредитов на приобретение недвижимости. Рост инфляции лишь усугубляет проблему возврата займов.

#### **Статистика по стоимости жилья и аренды (по данным ведомства)**

Средняя цена нового жилья: 508 107 тг/м<sup>2</sup> Максимальные цены зафиксированы в Алматы (601 170), Астане (582 047), Атырау (506 825) Минимальные – в Уральске (284 136), Актобе (288 203), Кокшетау (331 988)

Стоимость вторичного жилья: в среднем 539 328 тг/м<sup>2</sup> Самые дорогие: Астана (665 056), Алматы (634 722), Атырау (482 711) Наиболее доступные: Кызылорда (315 877), Кокшетау (326 651), Актобе (327 498)

Средняя арендная плата: 4 515 тг/м<sup>2</sup> Максимум – в Алматы (5 430), Астане (4 996), Караганде (4 349) Минимум – в Таразе (2 206), Туркестане (2 594), Кызылорде (2 606)

**Годовое изменение цен (март 2024 – март 2025):** – вторичное жильё: +6,7% – первичное жильё: +5,9% – аренда: +11,6%

Наибольший рост в Павлодаре, Кокшетау, Талдыкоргане (первичный рынок), Атырау и Павлодаре (вторичный), Астане и Талдыкоргане (аренда)

**Месячная динамика (март 2025 к февралю 2025):** – перепродажа жилья: +0,6% – новое жильё: +1,4% – аренда: -1%

Наибольший рост цен отмечался в Талдыкоргане, Таразе, Алматы, а снижение – в Шымкенте, Усть-Каменогорске и Конаеве.

Таблица 1 – Характеристика жилищного фонда  
в городских и сельских населенных пунктах Казахстана

Показатель	Всего	Городской населенный пункт (тыс. кв. м)		Сельский населенный пункт (тыс. кв. м)	
		тыс. кв. м	в процентах к итогу	тыс. кв. м	в процентах к итогу
Республика Казахстан	405 158,6	263 921,4	100,0	141 237,2	100,0
Абай	11 932,4	7 240,7	2,7	4 691,8	3,3
Акмолинская	18 506,1	9 415,3	3,6	9 090,7	6,4
Актюбинская	19 097,9	14 856,8	5,6	4 241,1	3,0
Алматинская	26 123,5	4 321,2	1,6	21 802,3	15,4
Атырауская	15 925,3	9 256,7	3,5	6 668,6	4,7
Западно-Казахстанская	14 367,5	8 678,8	3,3	5 688,8	4,0
Жамбылская	19 019,8	9 470,9	3,6	9 548,9	6,8
Жетісу	11 935,2	5 649,8	2,1	6 285,4	4,5
Карагандинская	26 041,1	21 088,8	8,0	4 952,3	3,5
Костанайская	18 660,3	11 377,1	4,3	7 283,2	5,2
Кызылординская	17 171,1	8 466,2	3,2	8 705,0	6,2
Мангистауская	17 360,9	8 506,9	3,2	8 854,0	6,3
Павлодарская	16 923,4	12 115,1	4,6	4 808,3	3,4
Северо-Казахстанская	12 537,6	5 684,8	2,2	6 852,8	4,9
Туркестанская	34 583,6	9 139,3	3,5	25 444,3	18,0
Ұлытау	4 666,8	3 581,2	1,4	1 085,7	0,8
Восточно-Казахстанская	15 407,0	10 172,7	3,9	5 234,3	3,7
г. Астана	31 044,3	31 044,3	11,8	-	-
г. Алматы	52 259,2	52 259,2	19,8	-	-
г. Шымкент	21 595,7	21 595,7	8,2	-	-

Примечание: таблица составлена по данным [4].

**Вторичный рынок ипотечных кредитов** представляет собой особое звено ипотечной системы, где формируется консолидированный кредитный портфель. Это достигается посредством трансформации индивидуальных прав по кредитным договорам и ипотечным соглашениям в универсальные доходные финансовые инструменты – облигации, которые затем размещаются среди инвесторов, ориентированных на долгосрочные вложения.

Таким образом, вторичный ипотечный рынок выполняет важнейшую связующую функцию между кредиторами, действующими на первичном рынке, и инвесторами. Он

обеспечивает сбор инвестиционного капитала и его перераспределение в сферу ипотечного кредитования посредством эмиссии облигаций и их размещения на рынке ценных бумаг. Помимо этого, вторичный рынок предоставляет инвесторам дополнительные механизмы защиты их средств.

### Объём ипотечного портфеля в Казахстане

Каждое государство реализует уникальные приоритеты в области социальной политики. В Казахстане одним из ключевых направлений выступает обеспечение населения качественным и доступным жильём.

По данным на 1 июля 2024 года, общий объём ипотечного портфеля в стране достиг 5 582 млрд тенге. Из этой суммы:

- На долю банков второго уровня (БВУ) приходится 5 535 млрд тенге, из которых 3 200 млрд тенге (57,8%) составляет портфель АО «Отбасы банк»;
- Объём займов, предоставленных небанковскими организациями, составил 47 млрд тенге [5].



Рисунок 2 – Динамика объема совокупного ипотечного портфеля в Казахстане в 2015-2024 гг.

Согласно данным, представленным на рисунке 2, общий объем ипотечного портфеля в Республике Казахстан увеличился на 4% по сравнению с 2023 годом. Аналогичный прирост продемонстрировал и ипотечный портфель банков второго уровня (БВУ), достигнув 5 297 млрд тенге в предыдущем году. В то же время объём кредитов, выданных ипотечными организациями, снизился на 9% по сравнению с показателем 2023 года, составив 51 млрд тенге.

Таблица 2 – Характеристика структуры совокупного ипотечного портфеля Казахстана в 2023-2024 годах

Показатель	2023 г. (млрд. тг.)	6 мес. 2024 г. (млрд. тг.)	Динамика (%)
Ипотечный портфель БВУ	5 297	5 535	+4%
Портфель ипотечных жилищных займов ипотечных организаций	51	47	-9%
Совокупный ипотечный портфель РК	5 348	5 582	+4%
Совокупный ипотечный портфель за вычетом портфеля АО «Отбасы банк»	2 146	2 382	+11%

Примечание – таблица составлена по источнику [5]

Таблица 3 – Динамика объема ипотечного портфеля банков второго уровня Казахстана в региональном разрезе в 2023-2024 гг.

Регион	2023 г.		6 мес. 2024 г.		Динамика (%)
	(млрд. тг.)	(доля)	(млрд. тг.)	(доля)	
Всего по РК	5 297	100%	5 535	100%	+4%
Абай	92	2%	97	2%	+5%
Акмолинская	150	3%	153	3%	+2%
Актюбинская	229	4%	233	4%	+2%
Алматинская	102	2%	101	2%	-1%
Атырауская	136	3%	138	2%	+1%
Восточно-Казахстанская	176	3%	181	3%	+3%
Жамбылская	116	2%	117	2%	+1%
Жетысу	24	0%	37	1%	+53%
Западно-Казахстанская	143	3%	148	3%	+3%
Карагандинская	421	8%	362	7%	-14%
Костанайская	159	3%	164	3%	+3%
Кызылординская	74	1%	75	1%	+1%
Мангистауская	161	3%	161	3%	-
Павлодарская	162	3%	168	3%	+3%
Северо-Казахстанская	76	1%	75	1%	-1%
Туркестанская	43	1%	51	1%	+18%
Улытау	6	0%	7	0%	+24%
г. Алматы	1 188	22%	1 322	24%	+11%
г. Астана	1 563	30%	1 644	30%	+5%
г. Шымкент	276	5%	301	5%	+9%

Примечание – таблица составлена по источнику [5]

Анализ данных регионального распределения, представленный в таблице 3, свидетельствует о том, что на долю Астаны и Алматы приходится 54% совокупного ипотечного портфеля банков второго уровня [6]. В течение первых шести месяцев 2024 года объем выданных населению ипотечных кредитов достиг 803 млрд тенге. При этом наибольший объем ипотечных займов был зафиксирован в феврале 2024 года и составил 158 млрд тенге [7].

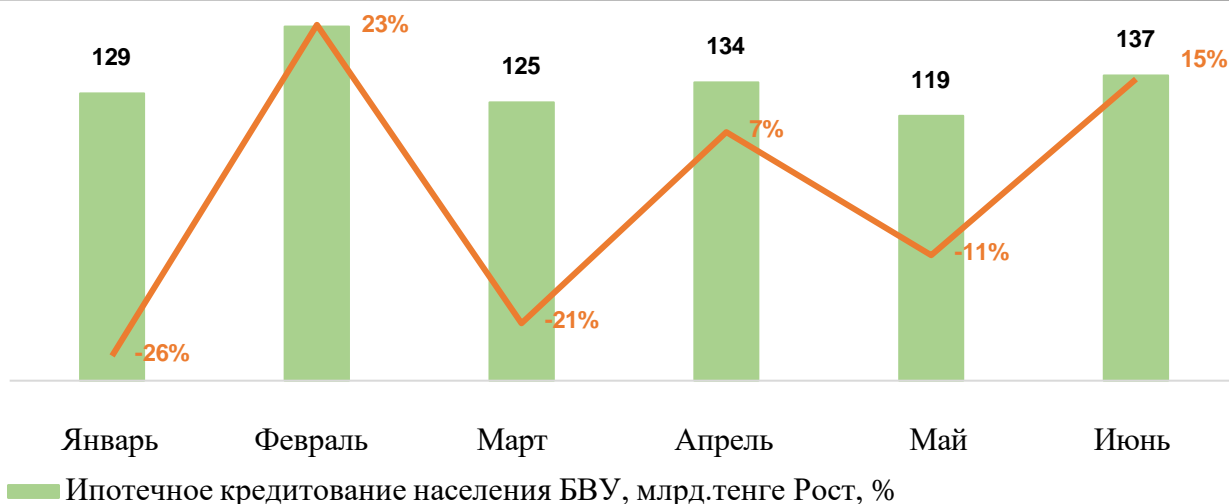


Рисунок 3 – Показатели динамики ипотечного кредитования коммерческими банками Казахстана в январе - июне 2024 г.

В таблице представлена ежемесячная динамика ипотечного кредитования населения банками второго уровня (БВУ) в Казахстане за первые шесть месяцев 2024 года, включая процентные изменения. Проведённый анализ позволяет выделить ряд ключевых тенденций:

– **Высокий уровень выдачи кредитов:** На протяжении всего первого полугодия 2024 года банки второго уровня продолжали активно предоставлять ипотечные займы, что свидетельствует о стабильном спросе на жильё со стороны населения.

– **Февраль как месяц наибольшей активности:** Согласно таблице, максимальный объём ипотечного кредитования был зафиксирован в феврале – 158 млрд тенге. Такой всплеск может быть обусловлен сезонными колебаниями, запуском новых государственных программ или действиями регулятора, направленными на оживление рынка.

– **Разнообразие темпов роста:** Несмотря на в целом положительную тенденцию, темпы увеличения объёмов кредитования различались от месяца к месяцу. Это указывает на чувствительность ипотечного рынка к экономическим факторам, изменениям в процентных ставках и условиям госпрограмм.

**Совокупный объём ипотеки за полугодие:** Суммирование ежемесячных показателей подтверждает ранее отмеченный итог – за первое полугодие 2024 года было выдано ипотечных кредитов на сумму 803 млрд тенге. Это подчёркивает значимую роль ипотеки в решении жилищной проблемы страны. [8,9]

В целом, показатели за первое полугодие 2024 года подтверждают, что ипотечное кредитование продолжает играть ведущую роль в развитии жилищного сектора Казахстана, демонстрируя устойчивый рост по сравнению с предыдущим годом.

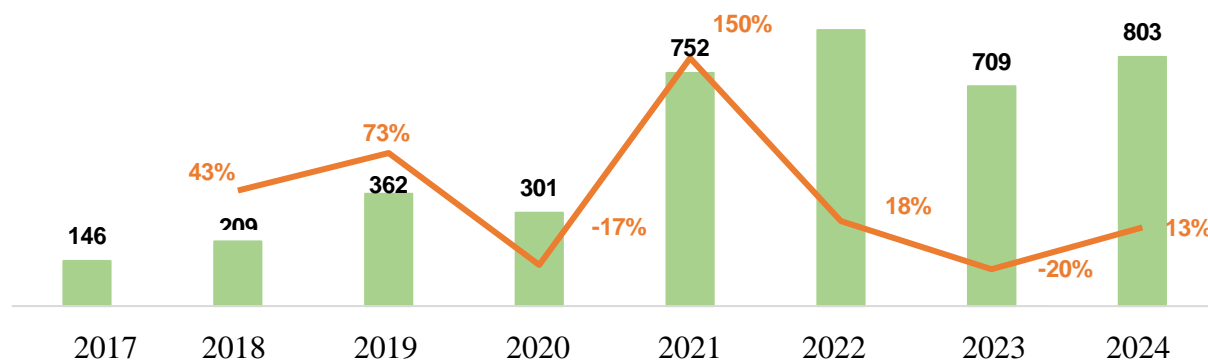


Рисунок 4 – Показатели состояния представления ипотечных кредитов коммерческими банками в Казахстане за 6 мес. в 2017-2024 гг.

Примечание – рисунок составлен по источнику [5]

В анализируемой таблице чётко прослеживается устойчивая и выраженная положительная динамика объёмов ипотечного кредитования на протяжении всего обозначенного периода, за исключением незначительного снижения в отдельные годы. Это подтверждает поступательное развитие ипотечного рынка в Казахстане и его усиливающееся значение в решении жилищных задач населения. Общее направление роста отражает благоприятную рыночную конъюнктуру, которая, вероятно, обусловлена мерами государственной поддержки, расширением линейки банковских ипотечных продуктов и устойчивым потребительским интересом. В сравнении с аналогичным периодом 2023 года, за первые шесть месяцев 2024 года объём выданных ипотечных займов вырос на 13%, что подчеркивает укрепление позиций ипотечного кредитования в системе социально-экономической политики страны [10].

Таблица 5 – Динамика представления ипотечных займов в региональном разрезе регионов

Регион	6 мес. 2023 г.		6 мес. 2024 г.		Динамика %
	млрд. тг.	%	млрд. тг.	%	
Всего по РК	709	100%	803	100%	+13%
Акмолинская	20	3%	21	3%	+5%
Актюбинская	32	5%	35	4%	+9%
Алматинская	15	2%	22	3%	+47%
Атырауская	18	3%	18	2%	-
Восточно-Казахстанская/Абайская	38	5%	41	5%	+8%
Жамбылская	12	2%	13	2%	+8%
Западно-Казахстанская	21	3%	26	3%	+24%
Карагандинская/Улытау	54	8%	51	6%	-6%
Костанайская	26	4%	25	3%	-3%
Кызылординская	10	1%	11	1%	+9%
Мангистауская	23	3%	24	3%	+4%
Павлодарская	24	3%	27	3%	+14%
Северо-Казахстанская	10	1%	9	1%	-9%
Туркестанская	3	0%	11	1%	+252%
г. Алматы	169	24%	201	25%	+19%
г. Астана	198	28%	223	28%	+13%
г. Шымкент	36	5%	44	6%	+23%

Примечание -таблица составлена по источнику [5]

Среднемесячный объём предоставленных ипотечных кредитов за первое полугодие 2024 года составил 133,8 млрд тенге, что на 13% превышает аналогичный показатель за тот же период 2023 года (118,2 млрд тенге) [8].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённый анализ процессов становления и развития ипотечной системы в Республике Казахстан позволяет выделить ряд ключевых аспектов:

Мировой опыт наглядно доказывает, что развитие ипотеки приносит государству существенные преимущества. Прежде всего, этот механизм эффективно решает жилищную проблему, что имеет огромное значение в контексте социальной политики, при этом стимулируя гражданскую активность. Кроме того, ипотечное кредитование способствует мобилизации внутренних ресурсов – как сбережений населения, так и капиталов

институциональных инвесторов. Это, в свою очередь, приводит к опосредованному финансированию реального сектора экономики, включая строительство и смежные отрасли.

Благодаря этому без значительных государственных затрат удаётся решать задачи по модернизации ветхого жилья, расширению инфраструктуры, формированию налоговой базы и увеличению фискальных поступлений. В международной практике ипотека признана действенным инструментом экономического роста на макроуровне [9].

К основным условиям развития ипотечного кредитования в Казахстане можно отнести высокий неудовлетворённый спрос на жильё, активные миграционные процессы, стабильность экономики и трансформацию банковского сектора.

Инициатором внедрения ипотечной системы в стране стал Национальный Банк, который адаптировал малайзийскую двухуровневую модель, основанную на западном опыте. Она предусматривает формирование долгосрочной ликвидности через выпуск ипотечных ценных бумаг, обеспеченных залоговыми обязательствами. Первый уровень – это непосредственно выдаваемые кредиты, второй – облигации и закладные, которые обеспечивают банкам доступ к финансовым ресурсам.

С расширением ипотеки возникла потребность в учреждении специализированного финансового института для поддержки банковской ликвидности при долгосрочном кредитовании и привлечения внутренних инвестиций. Эти функции выполняет Казахстанская ипотечная компания. В условиях, когда государственное финансирование ограничено, ключевым источником средств становятся инвестиции институциональных участников фондового рынка. Компания планирует выпускать ипотечные ценные бумаги, подкреплённые правами требований по ипотечным займам – инструмент, широко применяемый в международной практике.

#### *Список использованных источников:*

1. Финансовая отчетность АО «Отбасы банка» за 2022 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и отчет Независимого аудитора – Электронный ресурс. URL: <https://hcsbk.kz/ru/about-the-bank/reporting/> (дата обращения 25.03.2025 г.).

2. Бергенова Ш.Р., Абдукаликова А.А. "Состояние ипотечного кредитования в Республике Казахстан и его роль в экономике страны" – статья, - 2020 г.

3. В каких банках лучшие условия ипотеки в 2023 году в РК – Электронный ресурс. URL: <https://bizmedia.kz/2022/12/30/luchshe-usloviya-dlya-ipoteki-v-2023-v-rk/> (дата обращения 01.04.2025 г.).

4. Официальный сайт АО «Отбасы банк»: История - Электронный ресурс. URL: <https://hcsbk.kz/ru/about-the-bank/history/> (дата обращения 05.04.2025 г.).

5. Отбасы банк, Википедия – Электронный ресурс. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Отбасы\\_банк](https://ru.wikipedia.org/wiki/Отбасы_банк) (дата обращения 11.04.2025 г.).

6. Ипотечное кредитование: правовые и экономические аспекты" – учебник, автор О.Г. Субботина, - 2019 г, 264 стр.

7. Проблемы развития ипотечного кредитования в Казахстане – электронный ресурс. URL: <https://articlekz.com/article/12256> (дата обращения 21.04.2025 г.).

8. НПА: Концепция развития жилищно-коммунальной инфраструктуры до 2026 года – Электронный ресурс. URL: <https://legalacts.egov.kz/npa/view?id=14434573> (дата обращения 05.03.2025 г.).

9. Виды государственных ипотечных программ и программы арендного жилья – Электронный ресурс. URL: <https://anyk.kz/ru/introduction> (дата обращения 01.04.2025 г.).

10. «Современное состояние ипотечного кредитования в Казахстане: тенденции и перспективы» – статья, авторы Г.А. Курманова, Р.К. Жұмабекова - 2021 г.

*References:*

1. *Finansovaya otchetnost' AO «Otbasy banka» za 2022 god v sootvetstvii s Mezhdunarodnymi standartami finansovoy otchetnosti i otchet Nezavisimogo auditora – elektronnyj resurs.* URL: <https://hcsbk.kz/ru/about-the-bank/reporting/> (data obrashcheniya 25.03.2025 g.).
2. *Sh.R. Bergenova, A.A. Abdikalikova "Sostoyanie ipotechnogo kreditovaniya v Respublike Kazahstan i ego rol' v ekonomike strany" – stat'ya, - 2020 g.*
3. *V kakih bankah luchshie usloviya ipoteki v 2023 godu v RK – elektronnyj resurs.* URL: <https://bizmedia.kz/2022/12/30/luchshe-usloviya-dlya-ipoteki-v-2023-v-rk/> (data obrashcheniya 01.04.2025 g.).
4. *Oficial'nyj sajt AO «Otbasy banka»: Istoriya - elektronnyj resurs.* URL: <https://hcsbk.kz/ru/about-the-bank/history/> (data obrashcheniya 05.04.2025 g.).
5. *Otbasy banka, Vikipediya – elektronnyj resurs.* URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Otbasy\\_bank](https://ru.wikipedia.org/wiki/Otbasy_bank) (data obrashcheniya 11.04.2025 g.).
6. *Ipotecnoe kreditovanie: pravovye i ekonomicheskie aspekty" – uchebnik, avtor O.G.Subbotina, - 2019 g, 264 str.*
7. *Problemy razvitiya ipotechnogo kreditovaniya v Kazahstane – elektronnyj resurs.* URL: <https://articlekz.com/article/12256> (data obrashcheniya 21.04.2025 g.);
8. *NPA: Koncepciya razvitiya zhilishchno-kommunal'noj infrastruktury do 2026 goda – elektronnyj resurs.* URL: <https://legalacts.egov.kz/npa/view?id=14434573> (data obrashcheniya 05.03.2025 g.)
9. *Vidy gosudarstvennyh ipotechnyh programm i programmy arednogo zhil'ya – elektronnyj resurs.* URL: <https://anyk.kz/ru/introduction> (data obrashcheniya 01.04.2025 g.);
10. *«Sovremennoe sostoyanie ipotechnogo kreditovaniya v Kazahstane: tendencii i perspektivy» – stat'ya, avtory G.A. Kurmanova, R.K. Zhymabekova, - 2021 g*

МРНТИ 06.81.55

10.51889/3078-8579.2025.84.2.003

*А.Ж. Асанова*<sup>1</sup>

*<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

## **ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДІ ДАМУДЫҢ ЖӘНЕ АҚПАРАТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІККЕ ТӨНЕТІН ҚАУІПТЕРДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛДАРЫ**

*Аңдатпа*

Мақалада әлеуметтік желілердегі маркетингтің ел экономикасына ақпараттық қауіпсіздікке қатысты тәуекелдерді ескере отырып әсері талданады. Жедел цифрландыру жағдайында әлеуметтік желілер тек қарым-қатынас пен контент алмасу құралы ғана емес, сондай-ақ тауарлар, қызметтер мен идеяларды ілгерілетудің қуатты құралына айналуға. Компаниялар цифрлық маркетингі аудитория аясын кеңейту, сату көлемін арттыру және тұтынушылардың адалдығын қалыптастыру үшін белсенді қолдануда. Алайда цифрлық кеңістіктегі белсенділік артқан сайын ақпараттық қауіпсіздікке төнетін қауіптер де өсуде. Жеке деректердің таралуы, аккаунттардың бұзылуы, ақпаратты бұрмалау және кибершабуылдар компанияларға ғана емес, тұтас елге де елеулі беделдік және қаржылық шығын келтіруі мүмкін. Мұндай оқиғалар цифрлық платформаларға деген сенімді төмендетіп, электрондық коммерция мен жалпы цифрлық экономиканың дамуына кедергі келтіреді. Мақалада әлеуметтік желілердегі маркетингке байланысты негізгі қауіптер қарастырылып, олардың экономика мен ұлттық қауіпсіздікке әсері мысалдармен келтірілген. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасындағы кибершабуылдар жөніндегі статистика ұсынылып, олардың ел экономикасына төндіретін қатерлері сипатталған.

**Түйін сөздер:** әлеуметтік медиа, ақпараттық қауіпсіздік, кибершабуылдар, экономикалық тұрақтылық, деректердің бұзылуы, қауіптер.

Асанова А.Ж.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая  
г. Алматы, Казахстан*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И УГРОЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

### *Аннотация*

Статья посвящена анализу влияния маркетинга в социальных сетях на экономику страны с учётом рисков, связанных с информационной безопасностью. В условиях стремительной цифровизации социальные сети становятся не только каналом общения и обмена контентом, но и мощным инструментом продвижения товаров, услуг и идей. Компании активно используют цифровой маркетинг для увеличения охвата аудитории, повышения продаж и формирования лояльности потребителей. Однако вместе с ростом активности в цифровом пространстве увеличиваются и угрозы информационной безопасности. Утечки персональных данных, взлом аккаунтов, фальсификация информации и кибератаки могут привести к серьёзным репутационным и финансовым потерям как компании, так и страны в целом. Более того, такие инциденты подрывают доверие к цифровым платформам, препятствуют развитию электронной коммерции и цифровой экономики в целом. В статье рассматриваются ключевые угрозы, связанные с маркетингом в соцсетях, а также приводятся примеры их последствий для экономики и национальной безопасности. Также приведена статистика по кибератакам в Республике Казахстан, а также перечислены угрозы, которые они несут для экономики страны.

**Ключевые слова:** социальные сети, информационная безопасность, кибератаки, экономическая стабильность, утечка данных, угрозы.

Assanova A.Zh.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Kazakh National Pedagogical University named after Abai,  
Almaty, Kazakhstan*

## ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE DEVELOPMENT OF SOCIAL NETWORKS AND THREATS TO INFORMATION SECURITY

### *Abstract*

The article is dedicated to analyzing the impact of social media marketing on the country's economy, taking into account the risks related to information security. In the context of rapid digitalization, social media platforms have become not only channels for communication and content exchange but also powerful tools for promoting products, services, and ideas. Companies actively use digital marketing to expand their audience reach, increase sales, and build customer loyalty. However, as activity in the digital space grows, so do the threats to information security. Personal data leaks, account hacking, information falsification, and cyberattacks can cause significant reputational and financial losses both for companies and for the country as a whole. Moreover, such incidents undermine trust in digital platforms and hinder the development of e-commerce and the digital economy overall. The article examines the key threats associated with social media marketing and provides examples of their consequences for the economy and national security. It also presents statistics on cyberattacks in the Republic of Kazakhstan and outlines the risks they pose to the country's economy.

**Keywords:** social media, information security, cyberattacks, economic stability, data leakage, threats

## КІРІСПЕ

Цифрлық технологиялар дәуірінде әлеуметтік желілер брендтерді ілгерілету мен аудиториямен өзара әрекеттесу үшін негізгі каналға айналды. Олар маркетингті айтарлықтай өзгертті, оны қолжетімді әрі персоналдаған етті. Екінші жағынан, әлеуметтік желілерді белсенді пайдалану ақпараттық қауіпсіздікке жаңа тәуекелдер тудырады, бұл тек пайдаланушылардың брендке деген сеніміне ғана емес, сонымен қатар елдің экономикалық дамуына да әсер етуі мүмкін.

Әлеуметтік желілер брендтерге беделін қалыптастыру және жаңа клиенттер тарту үшін ерекше мүмкіндіктер береді. Олар компанияларға аудиториямен тікелей байланыс орнатуға, жедел кері байланыс алуға және клиенттердің тілектеріне сәйкес өнімдері мен қызметтерін бейімдеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, әлеуметтік желілердегі маркетинг брендтің көрінуін арттырады, шағын және орта бизнеске клиенттік базаны кеңейтуге көмектеседі, сатылымды ынталандырады, бұл өз кезегінде экономикаға оң ықпалын тигізеді.

Әлеуметтік желілердің танымалдығы артқан сайын брендтер ақпараттық қауіпсіздікке байланысты жаңа қауіптерге тап болады. Қауіпсіздіктің бұзылуы, деректердің ағып кетуі және кибершабуылдар брендтің беделіне ауыр зиян келтіріп, пайдаланушылардың сенімін шайқалтады. Егер компанияның әлеуметтік желідегі аккаунты бұзылса, бұл жалған ақпараттың немесе жалған ұсыныстардың таралуына әкелуі мүмкін, ол тек клиенттерді алдаумен ғана шектелмей, компанияға қаржылық шығын әкеледі.

## ЗЕРТТЕУ МАТЕРИАЛДАРЫ МЕН ӘДІСТЕРІ

Зерттеу жүргізу үшін әлеуметтік желілердегі маркетингтің ел экономикасына әсер ету үрдістерін зерттеуге арналған ашық дереккөздердегі жарияланымдарға талдау жүргізілді, сондай-ақ Қазақстан Республикасындағы киберқылмыстарға қатысты статистикалық мәліметтер сарапталды. Сонымен қатар халықаралық компаниялардың деректері зерттелді.

## НӘТИЖЕЛЕР МЕН ТАЛҚЫЛАУЛАР

Ғаламдану мен цифрландыру жағдайында ақпараттық қауіпсіздік ұлттық қауіпсіздіктің ажырамас бөлігіне айналуға. Әлеуметтік желілерде жұмыс істейтін ірі компаниялардың деректерін бұзу ел экономикасының тұрақтылығына қауіп төндіруі мүмкін, себебі бұл ірі компаниялар мен олардың жеткізушілері мен серіктестерін қамтиды. Пайдаланушылардың қаржылық деректері зардап шексе, бұл цифрлық төлем жүйелеріне деген сенімсіздікті туғызып, цифрлық экономиканың дамуын тежейді және елдің ЖІӨ-не әсер етеді.

Қазіргі таңда Қазақстан NCSI рейтингінде 78-орында тұр, Беларусь, Молдова, Әзірбайжан және Ресейден кейін қалып отыр. 2023 және 2024 жылдарға арналған мәліметтер бойынша Қазақстанда ең жиі кибершабуылдарға ұшырайтын салалар төмендегі (1-кесте) көрсетілген.

1-кесте – 2023 және 2024 жылдары  
Қазақстанда кибершабуылдарға ұшыраған секторлар

Қазақстандағы 2023 және 2024 жылдардағы кибершабуылдар	
Секторлар:	Бағытталған кибершабуылдар:
БАҚ	DDoS шабуылдарының толқыны, тоғыз тәуелсіз басылымдар мен журналистердің аккаунттары әсер етті
Мемлекеттік мекемелер	Мемлекеттік деректерге қол жеткізу және мекемелердің жұмысын бұзу.
Қаржы ұйымдары	Клиенттердің қаржылық ақпараты мен дербес деректерін ұрлау.
Телекоммуникациялық компаниялар	Зиянды бағдарламаларды тарату және дербес деректерге қол жеткізу.
Ескерту: автор дереккөз негізінде құрастырған [1]	

БАҚ ең осал болып шықты және басқа секторлармен салыстырғанда шабуылдардың 19% нысанаға айналды (1-сурет).



1 – сурет-2023-2024 жылдары Қазақстанда кибершабуылдарға ұшыраған секторлар., %  
Ескерту: сурет дереккөз негізінде құрастырылған [1]

2024 жылы Қазақстанда интернет-алаяқтықтың 3645 жағдайы тіркелген, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 8,3%-ға өсімді көрсетеді (2-сурет).



2-сурет – Қазақстандағы киберқылмыс деңгейі, 2024 ж.  
Ескерту: сурет [2] дерегінің негізінде құрастырылған

2025 жылғы қаңтар-наурыз айларының қорытындысы бойынша Қазақстанда ақпараттық қауіпсіздік саласында 30 мың оқиға тіркелді, бұл 2024 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2 есе көп. Кибершабуылдардың ең көп саны ботнет-активтілікке қатысты болды – 17,6 мың оқиға, ал бір жыл бұрын бұл көрсеткіш небәрі 1,7 мың жағдайды құраған. Компьютерлік вирустар, желілік құрттар мен трояндық бағдарламаларға байланысты инциденттер жиі тіркелді: олардың саны бір жылда 17,9%-ға азайып, 7,9 мың жағдайды құрады. Керісінше, интернеттегі фишингтік шабуылдар 37,2%-ға көбейіп, 2 мың жағдайға жетті. Интернет-ресурстарға қол жеткізу мүмкіндігінің болмауына байланысты инциденттер саны 48,1%-ға қысқарып, 112 жағдай болды. Сонымен қатар, 23 DDoS-шабуыл тіркелді, ал

бір жыл бұрын мұндай шабуылдардың саны 30 болған. Рұқсатсыз қол жеткізу және контентті өзгертуге байланысты 9 жағдай тіркелді, бұл 2024 жылғы қаңтар-наурыз аралығында болған 13 фактіден аз.

Соңғы 7 жылда Қазақстандағы киберқылмыс 10 еседен астам өсті, ал өткен жылдың қорытындысы бойынша киберқылмыстар барлық құқықбұзушылықтардың 18%-ын құрады. Киберқылмыстың кең таралуының негізгі себебі – компаниялар мен пайдаланушылардың цифрлық кеңістікте, соның ішінде әлеуметтік желілер мен цифрлық платформаларда белсенді болуы, ал бұл кеңістік «қауіпсіз емес маркетингке» бейім.

Әлеуметтік желілердегі қауіпсіз емес маркетинг – бұл деректердің құпиялығына, пайдаланушылардың қауіпсіздігіне қауіп төндіретін немесе брендтерге шығын келтіретін стратегиялар мен тәсілдерді қолдану. Кейбір компаниялар қолданушылардың жеке қызығушылықтары, денсаулық жағдайы немесе қаржылық ахуалы туралы мәліметтерге сүйене отырып, жоғары дәлдікпен бағытталған жарнама жүргізеді. Мұндай ақпарат тұтынушыларға пайдалы көрінуі мүмкін, бірақ егер бұл мәліметтер пайдаланушының келісімінсіз қолданылса немесе жеткілікті түрде қорғалмаса, олар киберқылмыскерлердің қолына түсуі мүмкін. Мысалы, Facebook қолданушыларының жеке деректері саяси мақсатта пайдаланылған Cambridge Analytica оқиғасы халықаралық жанжал туғызды [3].

Конкурстар мен ұтыс ойындары арқылы жүргізілетін маркетинг брендке назар аудартуы мүмкін, бірақ тиісті қауіпсіздік қамтамасыз етілмесе, бұл іс-шаралар пайдаланушылар үшін тұзаққа айналуы ықтимал. Алаяқтар көбіне брендтердің жалған парақшаларын жасап, конкурстарды көшіріп, қатысушылардың телефон нөмірі, мекенжайы және басқа да жеке деректерін жинайды. Бұл мәліметтер кейін спам немесе алаяқтық әрекеттер үшін пайдаланылады.

Әлеуметтік желілерде беделін арттыру үшін кейбір компаниялар жалған пікірлер жазып, лайктар мен пікірлердің санын қолдан көбейтеді. Бұл бренд туралы оң көзқарас қалыптастыруы мүмкін, бірақ қолданушылар жалғандықты байқаған сәтте сенім жойылады. Одан бөлек, жалған пікір жазатын аккаунттар бұзылып немесе қолды болуы мүмкін, бұл мұндай әдістерді аса қауіпті етеді.

Егер компания өз аккаунттарын тиісті деңгейде қорғамаса, олар бұзуға осал болады. Мұндай жағдайлардың ең белгілі мысалдарының бірі – 2020 жылы ірі компаниялар мен танымал тұлғалардың Twitter-аккаунттарының бұзылуы. Хакерлер верификацияланған аккаунттарға қол жеткізіп, пайдаланушыларды алаяқтық схемаға тарту мақсатында жалған биткойн үлестіру туралы хабарламалар жариялады. Бұл тек жазылушылар арасында дүрбелең тудырып қана қоймай, брендтердің беделіне де нұқсан келтірді [4].

Кейбір компаниялар пайдаланушылардың келісімінсіз деректерін жинау үшін жасырын трекерлер мен технологияларды қолданады. Мысалы, Facebook пайдаланушылар қолданбадан шыққаннан кейін де олардың басқа қосымшалар мен сайттардағы әрекеттерін қадағалау үшін арнайы технологияны пайдаланған. Бұл қоғамдық наразылық тудырып, дербес мәліметтердің құпиялығын сақтау мәселесін көтерді.

Чат-боттар пайдаланушылармен өзара әрекеттесу үшін қолданылады, бірақ егер олар тым көп жеке ақпарат сұраса немесе жеткілікті қорғалмаған болса, бұл деректердің таралуына әкелуі мүмкін. Пайдаланушылар мұндай арналар арқылы құпия ақпаратты өздері де байқамай беріп қояды, әрі бұл деректердің қалай қолданылатынын немесе қорғалатынын түсінбеуі мүмкін.

TikTok қосымшасы пайдаланушылар деректерінің Қытай үкіметіне берілуі мүмкін деген күдікпен сынға ұшырады. Бұл құпиялықтың бұзылуына қатысты алаңдаушылық тудырды. Кейбір жағдайларда бренд жасөспірімдерге бағытталған агрессивті жарнама жүргізуге жол берген, бұл мұндай әдістердің этикалық сипаты жөнінде сұрақтар туындатты. Кейбір елдер бұл қосымшаны қауіпсіздікке қауіп төндіреді деп, оны бұғаттау мәселесін қарастырды [5].

Uber компаниясы агрессивті маркетинг және бақылау әдістерін қолданған. Бір жағдайда компания пайдаланушылар қосымшадан шыққаннан кейін де олардың орналасқан жерін бақылаған. Бұл әрекет жағымсыз реакция мен дербес деректердің құпиялығының бұзылуы жөнінде күдік тудырды. Uber кибершабуылдарға осал деректерді сақтағаны үшін сынға ұшыраған [6].

Amazon компаниясы бәсекелестері мен пайдаланушылары туралы деректерді жинау үшін жасырын технологияларды пайдаланған. Компания тұтынушылардың деректерін өз бизнес үдерістерін жетілдіру мақсатында қауіпсіз емес түрде қолданды деп айыпталды, бұл мұндай әрекеттердің этикалық сипатына күмән тудырды. Мысалы, Amazon платформасындағы үшінші тарап сатушыларының деректерін бәсекелес тауарлар шығару үшін пайдаланғаны үшін сынға ілікті [7].

Пандемияның басында Zoom қосымшасы тез танымал болды, бірақ ақпараттық қауіпсіздік мәселелерімен бетпе-бет келді. «Зумбомбинг» – бейнекездесулерге рұқсатсыз кіру – пайдаланушылар деректерінің жеткіліксіз қорғалуы салдарынан кең таралған мәселеге айналды. Қосымша пайдаланушыларды ескертпестен деректерді пайдалану және жеткіліксіз құпиялық шаралары үшін сынға ұшырады [8].

Қазіргі уақытта TEMU және онлайн-казино секілді бизнес түрлері агрессивті жарнама әдістерін қолдану арқылы көп пайдаланушыны тартуға бағытталған маркетингтік стратегияларды белсенді қолдануда. Бұл екі түрлі бизнес өзіне тән тәсілдерді пайдаланғанымен, көбінесе тітіркендіргіш немесе тіпті қауіпті деп қабылдануы мүмкін тактикаларды қолданады.

TEMU – бұл төмен бағалар мен тауарлардың кең ауқымы арқылы жылдам танымал болған онлайн сауда платформасы [9]. TEMU өзінің платформасын әлеуметтік желілер мен іздеу жүйелері арқылы белсенді түрде жарнамалап, кең аудиторияны нысанаға алады. Оның жарнамалары Instagram, Facebook және TikTok сияқты платформаларда жиі кездеседі, мұнда олар жеңілдіктер мен акциялар арқылы назар аударады.

TEMU-дің негізгі стратегияларының бірі – жеңілдіктер ұсыну мен реферальды бағдарламаларды қолдану. Пайдаланушылар достарын тартқаны үшін бонус алады, бұл платформаның аудиториясын жылдам кеңейтуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, компания жиі купондар мен уақытша жеңілдіктер ұсынады, бұл шұғылдық сезімін тудырып, пайдаланушыларды тезірек сатып алуға итермелейді.

Платформа пайдаланушылардың әрекеттері туралы мәліметтерді қолдана отырып, жекелендірілген ұсыныстарды көрсетеді. Пайдаланушыларға бұрын қараған немесе қызығушылық танытқан тауарлар көрсетіледі. Бұл сатып алу ықтималдығын арттырады, бірақ деректердің құпиялығы мен қауіпсіздігіне қатысты сұрақтар туындатады.

Онлайн-казино агрессивті маркетингке сүйенеді, әсіресе жаңа ойыншыларды тарту және бұрынғыларын ұстап қалу үшін түрлі психологиялық тәсілдерді қолданады. Ең кең таралған әдістердің бірі – тіркелу кезінде бонустар ұсыну. Жаңа пайдаланушыларға жиі «тегін» ақша немесе слоттарда «тегін» айналдыру мүмкіндігі беріледі, бұл оларды ойынды жалғастырып, нақты ставкалар жасауға ынталандырады.

Казино белсенді пайдаланушыларға тұрақты акциялар мен VIP бағдарламалар ұсынады, бұл оларды көбірек ақша жұмсауға ынталандырады. Мысалы, пайдаланушылар адалдық ұпайларын жинап, оларды ақшаға немесе қосымша бонустарға айырбастай алады. Бұл байланыс сезімін тудырып, платформадан тәуелділікке әкелуі мүмкін.

Казино таргетинг пен ремаркетингті белсенді қолданады – яғни сайтқа бұрын кірген немесе құмар ойындарға қызығушылық танытқан пайдаланушыларға жарнама көрсетіледі. Бұл әсіресе құмар ойындардан бас тартқысы келетін адамдар үшін тітіркендіргіш болуы мүмкін, өйткені олар жарнамадан тыс қалмайды.

Көбінесе бонустар мен акциялар күрделі шарттармен бірге беріледі, оларды жаңа пайдаланушыларға түсіну қиын. Мысалы, бонус ақшасын алу үшін белгілі бір талаптарды

орындау қажет – белгілі мөлшерде ставка жасау немесе қосымша ақша енгізу сияқты. Бұл ойыншыларды платформада ұзағырақ ұстауға және жеңісті оңай алуға болады деген жалған әсер қалдыруға бағытталған.

Платформалар (ТЕМУ және онлайн-казино) көбінесе мәжбүрлі жарнама мен деректерді пайдалануы үшін сынға ұшырайды. ТЕМУ жағдайында пайдаланушылардың жеке деректерінің көп мөлшерде жиналуы жекелендірілген маркетинг үшін маңызды болғанымен, бұл қауіпсіздікке байланысты мәселелерді туындатуы мүмкін. Ал онлайн-казино көбінесе тәуелділік тудыратын шарттар мен жасырын комиссиялар үшін сыналады, бұл пайдаланушылардың қаржылық қауіпсіздігіне қауіп төндіреді.

Бұл маркетингтік стратегиялар бизнес тұрғысынан тиімді болғанымен, олардың ашықтығы мен қауіпсіздігіне қатысты сұрақтар туындайды. Себебі мұндай сервистерді елемеу ел экономикасына әсер етеді. Екі платформа да нақты реттеуге жатпайды, бұл өз кезегінде пайдаланушылардың тәуелді болуына әкеледі.

Кибершабуылдар ел экономикасына күрделі әрі көпқырлы әсер етеді, бұл жеке кәсіпорындарды ғана емес, тұтас салаларды, мемлекеттік құрылымдарды және инвестициялық климатты қамтиды. Міне, негізгі әсер ету бағыттары:

1. Тікелей экономикалық шығын

Кибершабуылдар ақша ұрлау, IT-инфрақұрылымның бұзылуы, өндірістік процестердің тоқтауы мен деректердің жоғалуына әкеледі. Бұл бизнес пен мемлекетке тікелей қаржылық шығын әкеледі – шабуыл ауқымына қарай бұл шығындар миллиондаған, тіпті миллиардтаған долларды құрауы мүмкін. Мысал ретінде 2017 жылы жаһандық бизнеске 10 миллиард доллардан астам зиян келтірген NotPetya вирусын атауға болады.

2. Сенім жоғалту мен беделге нұқсан келуі

Шабуылға ұшыраған компаниялар тұтынушылар, серіктестер және инвесторлардың сенімінен айырылады. Бұл акция құнының төмендеуіне, клиенттердің кетуіне және сатылым көлемінің қысқаруына әкелуі мүмкін. Ал мемлекет үшін – халықаралық беделдің төмендеуіне және ұлттық киберқауіпсіздікке деген сенімнің әлсіреуіне себеп болады.

3. Киберқауіпсіздікке шығындардың өсуі

Шабуылдардан кейін компаниялар мен мемлекеттік құрылымдар ақпараттық қауіпсіздік жүйелеріне, персоналды оқытуға және аудитке қомақты қаражат салуға мәжбүр болады. Бұл бизнестің және мемлекеттің шығын құрылымына әсер етеді.

4. Сындарлы инфрақұрылым жұмысының бұзылуы

Көлік, энергетика, банк жүйесі мен мемлекеттік органдарға жасалған шабуылдар өмірлік маңызды қызметтердің тоқтап қалуына әкелуі мүмкін. Бұл ұлттық қауіпсіздік пен экономикалық тұрақтылық үшін өте қауіпті.

5. Инвестициялардың төмендеуі және іскерлік ахуалдың нашарлауы

Ақпараттық қауіпсіздік саласындағы тәуекелдердің артуы инвесторларды, әсіресе жоғары технологиялық салаларда, қорқытуы мүмкін. Бұл шетелдік капитал ағынының азаюына және экономиканың цифрлық трансформациясының баяулауына әкеледі.

Осылайша, кибершабуылдар – бұл тек технологиялық қауіп қана емес, сонымен қатар елеулі экономикалық сын-қатер. Бұл жүйелі мемлекеттік және корпоративтік жауапты, сондай-ақ киберқауіпсіздік саласында белсенді халықаралық ынтымақтастықты талап етеді.

Қазақстан экономикасына әсері: Кибершабуылдар Қазақстан экономикасына да айтарлықтай әсер етуде – бұл жеке компаниялармен қатар мемлекеттік құрылымдарға да зиян келтіреді. 2022 жылы елдегі әр оныншы компания киберинциденттің салдарынан 2,5 млн теңгеге дейін, ал әр жиырмамыншы – 8 млн теңгеден астам шығынға ұшыраған. Мұндай оқиғалардан жалпы қаржылық шығын 65% ұйымды қамтыған, оның ішінде өндірістің тоқтауы, табыстың жоғалуы және инфрақұрылымды қалпына келтіру шығындары бар.

Ерекше осал салалар – мұнай-газ және құрылыс секторлары, мұнда кибершабуылдар ірі қаржылық шығындар мен өндірістік процестердің бұзылуына әкеліп соғады. Кей

жағдайларда шығын көлемі 8 млн теңгеден асып, компаниялардың қаржылық тұрақтылығына айтарлықтай әсер етеді.

Банк секторы да кибершабуылдардың өсуімен бетпе-бет келуде. 2023 жылы банк секторында 130-дан астам шабуыл тіркелген, бұл қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемінің артуы мен интернет- және мобильді банкінгтің кең қолданылуымен байланысты. Шабуылдардың көбеюі интернет-алаяқтық жағдайларының өсуімен қатар жүріп, қаржы операцияларының қауіпсіздігі мен клиенттердің сеніміне қауіп төндіреді [10].

Осылайша, кибершабуылдар Қазақстан экономикасына көпқырлы әсер етеді – қаржылық шығындарға, бизнес-процестердің бұзылуына және цифрлық сервистерге деген сенімнің төмендеуіне әкеледі. Мұндай тәуекелдерді азайту үшін киберқауіпсіздік шараларын күшейту, кадрларды оқыту және заманауи қорғаныс технологияларын енгізу қажет.

### **ҚОРЫТЫНДЫ.**

Әлеуметтік желілердегі ақпараттық қауіпсіздік тек жекелеген брендтерге ғана емес, бүкіл елдің экономикалық дамуына да әсер етеді. Әсіресе ірі компаниялардағы деректердің таралуы ұлттық цифрлық инфрақұрылымға деген сенімді әлсіретіп, айтарлықтай экономикалық шығындарға әкелуі мүмкін. Егер ел сенімді ақпараттық қауіпсіздік шараларын қамтамасыз етпесе, бұл шетелдік инвестицияларды тартуға кедергі келтіріп, цифрлық экономиканың дамуын баяулатуы ықтимал.

Кибершабуылдар еңбек нарығына әсер етіп, бизнес үшін қосымша шығындар туындатады – компаниялар деректерді қорғауға, қызметкерлерді оқытуға және технологияларды жетілдіруге қаражат жұмсауға мәжбүр болады. Ақпараттық қауіпсіздікті белсенді қолдайтын елдер неғұрлым тұрақты экономикалық орта қалыптастырып, инвесторларды тартып, цифрлық брендтердің тәуекелсіз дамуына жол аша алады.

### *Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:*

1. *Актуальные киберугрозы в странах СНГ 2023-2024. [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/aktualnye-kiberugrozy-v-stranah-sng-2023-2024/#id6> (дата обращения: 06.11.2024).*
2. *Количество киберпреступлений в Казахстане. [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://inbusiness.kz/ru/last/kolichestvo-kiberprestuplenij-v-kazahstane-vyroslo-v-10-raz> (дата обращения: 06.11.2024).*
3. *Утечка данных компании Cambridge Analytica. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.interfax.ru/business/670301> (дата обращения: 06.11.2024).*
4. *Взлом Twitter-аккаунтов. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.bbc.com/russian/features-53453097> (дата обращения: 06.11.2024).*
5. *Передача данных пользователей TikTok. [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: <https://www.bbc.com/russian/news-64811551> (дата обращения: 06.11.2024).*
6. *Uber и уязвимость к кибератакам. [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.pitasinsurances.com/ru/article/a-decade-of-cyber-attacks/> (дата обращения: 06.11.2024).*
7. *Amazon использует секретные операции против конкурирующих компаний. [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <http://surl.li/jxatia> (дата обращения: 06.11.2024).*
8. *Zoom и его проблемы информационной безопасности. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/413573-konec-epohi-zoom-kak-glavnyy-servis-pandemii-perezhivaet-obviniya-v-utechke> (дата обращения: 06.11.2024).*
9. *Расследование против Темы. [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://informburo.kz/novosti/xotim-ctoby-tovary-ne-vredili-pokupatelyam-es-nacal-rassledovanie-protiv-temy> (дата обращения: 06.11.2024).*
10. *Казахстан занял седьмое место в мире по количеству кибератак [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: [https://forbes.kz/articles/kaspersky-kazahstan-zanyal-sedmoe-mesto-v-mire-po-kolichestvu-kiberatak?utm\\_source=chatgpt.com](https://forbes.kz/articles/kaspersky-kazahstan-zanyal-sedmoe-mesto-v-mire-po-kolichestvu-kiberatak?utm_source=chatgpt.com) (дата обращения: 06.05.2025).*

References:

1. Aktual'nye kiberugrozy v stranakh SNG 2023-2024. [Elektronnyy resurs]. – 2024. – URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/aktualnye-kiberugrozy-v-stranah-sng-2023-2024/#id6> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
2. Kolichestvo kiberprestupleniy v Kazakhstane. [Elektronnyy resurs]. – 2024. – URL: <https://inbusiness.kz/ru/last/kolichestvo-kiberprestuplenij-v-kazahstane-vyroslo-v-10-raz> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
3. Utechka dannykh kompanii Cambridge Analytica. [Elektronnyy resurs]. – 2020. – URL: <https://www.interfax.ru/business/670301> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
4. Vzлом Twitter-akkauntov. [Elektronnyy resurs]. – 2020. – URL: <https://www.bbc.com/russian/features-53453097> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
5. Peredacha dannykh pol'zovateley TikTok. [Elektronnyy resurs]. – 2023. – URL: <https://www.bbc.com/russian/news-64811551> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
6. Uber i uiazvimost' k kiberatakam. [Elektronnyy resurs]. – 2021. – URL: <https://www.pitsasinsurances.com/ru/article/a-decade-of-cyber-attacks/> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
7. Amazon ispol'zuet sekretnye operatsii protiv konkuriruyushchikh kompaniy. [Elektronnyy resurs]. – 2024. – URL: <http://surl.li/jxatia> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
8. Zoom i ego problemy informatsionnoy bezopasnosti. [Elektronnyy resurs]. – 2020. – URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/413573-konec-epohi-zoom-kak-glavnyy-servis-pandemii-perezhivaet-obviniya-v-utechke> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
9. Rassledovanie protiv Temu. [Elektronnyy resurs]. – 2024. – URL: <https://informburo.kz/novosti/xotim-ctoby-tovary-ne-vredili-pokupatelyam-es-nacal-rassledovanie-protiv-temu> (data obrashcheniya: 06.11.2024).
10. Kazakhstan zanyal sed'moe mesto v mire po kolichestvu kiberatak. [Elektronnyy resurs]. – 2023. – URL: [https://forbes.kz/articles/kaspersky-kazahstan-zanyal-sedmoe-mesto-v-mire-po-kolichestvu-kiberatak?utm\\_source=chatgpt.com](https://forbes.kz/articles/kaspersky-kazahstan-zanyal-sedmoe-mesto-v-mire-po-kolichestvu-kiberatak?utm_source=chatgpt.com) (data obrashcheniya: 06.05.2025).

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ  
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

МРНТИ 06.39.41

10.51889/3078-8579.2025.84.2.006

*Құрмантаева А.Ж.<sup>1</sup>*

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

**КАДР ҚЫЗМЕТІНІҢ ЖҰМЫСЫН ЖЕТІЛДІРУДІҢ ОТАНДЫҚ ЖӘНЕ  
ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

*Аңдатпа*

Бұл мақалада кадр қызметінің жұмысын жетілдіру үшін отандық және шетел тәжірибесі қарастырылған және қолдану тәсілдері ұсынылған.

Адамдарды басқарудың тамыры адамзат қоғамының тарихына терең енеді, өйткені ол адам ұйымдарының алғашқы формаларының - тайпалардың, қауымдастықтардың және т. б. пайда болуымен қатар пайда болды.

Экономикалық дамуға және шетелде ірі ұйымдардың пайда болуына байланысты персоналды басқару арнайы білім мен дағдыларды қажет ететін арнайы басқару функциясына айналды.

XX ғасырдың 60-70 жылдарында американдық бизнес мектептері адами ресурстарға қатысты пәндер шеңберін кеңейтті. Нәтижесінде адам ресурстарын басқарудың қажеттілігі мен маңыздылығын түсінген басшылар экономикаға келе бастады. Адамдарды басқаруға гуманистік көзқарасты бекіту кадрлар бөлімдерінің мәртебесін көтеруді және сонымен бірге кадр саясатын әзірлеу, ұйымішілік коммуникациялар және т. б. сияқты жаңа қызмет бағыттарының пайда болуын білдірді.

Кадр қызметі ұйымда маңызды рөл атқарады, өйткені ол қызметкерлердің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді және компанияның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге ықпал етеді.

Кадр қызметінің негізгі міндеті - қойылған міндеттерді тиімді орындай алатын білікті және ынталы қызметкерлердің болуын қамтамасыз ету. Ол үшін ол қызметкерлердің қажеттіліктерін талдайды, жалдау және оқыту бағдарламаларын әзірлейді және жүзеге асырады, қызметкерлердің жұмысын бағалайды және қызметкерлерді ынталандыру және ұстап қалу мәселелерімен айналысады.

Кадр қызметі сонымен қатар еңбек заңнамасының сақталуына, персоналды басқару саласындағы саясаттар мен рәсімдерді әзірлеуге және енгізуге, сондай-ақ еңбек қатынастарына байланысты құжаттаманы сақтауға жауап береді.

**Түйін сөздер:** кадр қызметі, қызметкерлердің қажеттіліктері, еңбек қатынастары, кадрлық менеджмент, ұйымішілік коммуникация, персоналды басқару, құрылымдық бөлімшелер, кадрлық әлеует.

*Құрмантаева А.Ж.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup> Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая  
г. Алматы, Казахстан*

## **ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ КАДРОВЫХ СЛУЖБ**

### *Аннотация*

В данной статье рассматривается отечественный и зарубежный опыт и предлагаются пути его применения для совершенствования работы кадровых служб.

Корни управления людьми уходят глубоко в историю человеческого общества, поскольку восходят к самым ранним формам человеческой организации – племенам, общинам и т.д. появились вместе с возникновением.

В связи с экономическим развитием и появлением крупных организаций за рубежом управление персоналом превратилось в специализированную управленческую функцию, требующую специальных знаний и навыков.

В 1960-х и 1970-х годах американские бизнес-школы расширили круг предметов, связанных с человеческими ресурсами. В результате в экономику начали приходить лидеры, которые понимали необходимость и важность управления человеческими ресурсами. Принятие гуманистического подхода к управлению персоналом повысил статус кадровых служб и одновременно улучшит разработку кадровой политики, внутренних коммуникаций и т. д. это ознаменовало появление новых сфер обслуживания.

Человеческие ресурсы играют важную роль в организации, поскольку обеспечивают эффективную работу сотрудников и способствуют достижению стратегических целей компании.

Основная задача отдела кадров – обеспечить наличие квалифицированных и мотивированных сотрудников, способных эффективно выполнять поставленные задачи. Для этого он анализирует потребности сотрудников, разрабатывает и внедряет программы подбора и обучения, оценивает эффективность работы сотрудников и решает вопросы мотивации и удержания сотрудников.

Отдел кадров также отвечает за соблюдение трудового законодательства, разработку и внедрение политик и процедур в области управления персоналом, ведение документации, связанной с трудовыми отношениями.

**Ключевые слова:** кадровые службы, потребности сотрудников, трудовые отношения, кадровый менеджмент, внутриорганизационные коммуникации, управление персоналом, структурные подразделения, кадровый потенциал.

*Kurmantaeva A.Zh.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abai,  
Almaty, Kazakhstan*

## **DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN IMPROVING THE WORK OF PERSONNEL SERVICES**

### *Abstract*

This article examines domestic and foreign experience and suggests ways to apply it to improve the work of HR departments.

The roots of people management go deep into the history of human society, since they go back to the earliest forms of human organization - tribes, communities, etc. appeared together with the emergence of.

In connection with economic development and the emergence of large organizations abroad, personnel management has become a specialized management function that requires special knowledge and skills.

In the 1960s and 1970s, American business schools expanded the range of subjects related to human resources. As a result, leaders who understood the need and importance of human resource management began to enter the economy. The adoption of a humanistic approach to personnel management raised the status of HR services and simultaneously improved the development of personnel policies, internal communications, etc. This marked the emergence of new service areas.

Human resources play an important role in an organization because they ensure the effective work of employees and contribute to the achievement of the company's strategic goals.

The main task of the HR department is to ensure the availability of qualified and motivated employees who are able to effectively perform assigned tasks. To do this, it analyzes employee needs, develops and implements recruitment and training programs, evaluates employee performance, and addresses employee motivation and retention issues. The HR department is also responsible for compliance with labor laws, the development and implementation of policies and procedures in the field of personnel management, and the maintenance of documentation related to labor relations.

**Keywords:** personnel functions, employee needs, labor relations, personnel management, internal organizational communications, personnel management, structural divisions, personnel potential

## КІРІСПЕ

Персоналды басқару қызметінің тағдыры мен даму перспективалары туралы пікірталас жетекші іскерлік басылымдардың беттерінде біраз уақыттан бері пайда болды, бірақ тақырып жойылып қана қойған жоқ, сонымен қатар бүгінгі күні ерекше өзекті мәнге ие болды.

Қазақстандық бизнес үшін бұл аса маңызды мәселе, өйткені кеңес дәуіріндегі кадрлар қызметінің функциялары бүгінгі экономиканың міндеттеріне еш қатысы жоқ, ал қарым-қатынас стереотипі айтарлықтай дәрежеде адамдарда қалды.

Ұйымдастыру қызметі ұйымның мәртебесін, оның құзыретін, құрылымын, штат саны мен лауазымдық құрамын, тұтастай алғанда ұйым қызметінің, оның бөлімшелері мен қызметкерлерінің функционалдық мазмұнын, олардың құқықтарын, міндеттерін, жауапкершілігін және басқа аспектілерін белгілейтін ережелерді, нормаларды, нұсқауларды қамтитын ұйымдық-құқықтық құжаттар кешенін әзірлеу мен бекітуде көрінеді.

Еңбек ұжымын басқару, оның құрамын қалыптастыру және сапалы жақсарту міндеттерін көптеген ақпараттық көрсеткіштерді қамтитын және заманауи ақпараттық технологияларды қолдану негізінде үнемі жетілдіріліп, жаңартылып отыратын кадрлармен жұмысты ақпараттық қамтамасыз етудің жетілдірілген жүйесі болған жағдайда ғана шешуге болады. Кадр құжаттамасын жасау және ресімдеу тиісті заңнамалық және заңға тәуелді актілермен регламенттеледі.

*Тақырыптың мақсаты* - кадрлық қызметінің тиімділігін арттыру мақсатында дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу.

*Зерттеудің өзектілігі* - қазіргі уақытта ұйымда кадрлық іс жүргізуді дұрыс жүргізу мүмкіндігі өте маңызды. Қазіргі жағдайда басқарудың тиімділігін арттыру үшін құжаттармен жұмысты жетілдіру қажет, өйткені кез-келген басқару шешімі әрдайым ақпаратқа, қызметтік құжатқа негізделеді.

## ЗЕРТТЕУ ӘДІСТЕРІ МЕН МАТЕРИАЛДАРЫ

Зерттеу жүргізу үшін дерек көздердегі кадрларды басқару саласының даму үрдістері мен перспективаларын зерделеуге арналған жарияланымдарға, соңғы онжылдықтардағы даму жай-күйін сипаттайтын деректерге талдау жүргізілді.

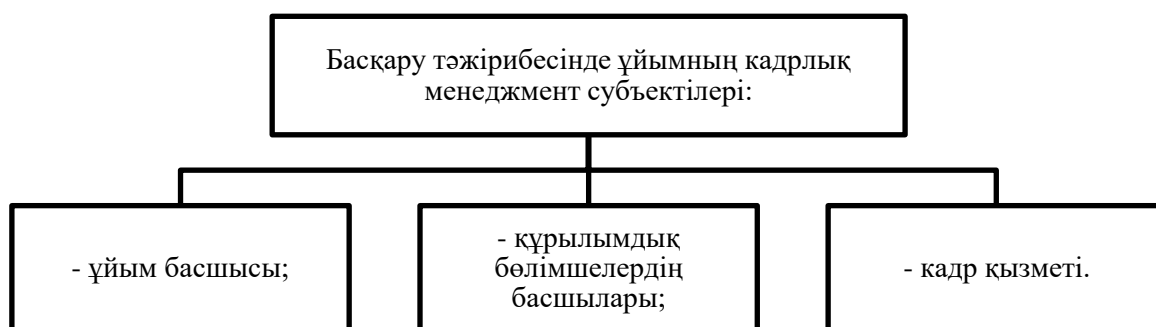
## НӘТИЖЕЛЕР МЕН ТАЛҚЫЛАУЛАР

Заманауи ұйымды басқарудың орталық мәселелерінің бірі - әр басшының тиімді менеджментін жүзеге асыру, сонымен қатар ұйымда оңтайлы басқару шешімдерін іздеу. Басқару тәжірибесі кадрлар мәселесіне басымдық беретін адамның ең үлкен жетістікке жететіндігін көрсетеді.

Кадрлармен жұмысты ұйымдастыру - бұл басқару органдарының, лауазымды тұлғалардың және кадр қызметтерінің қызметі, оның мазмұны кадр саясатының мақсаттарын, міндеттері мен принциптерін практикалық іске асыру, сондай-ақ кадрлармен жұмыс істеу нысандарының, бағыттары мен технологияларының жиынтығы болып табылады. [1] Басқару тәжірибесінде ұйымның кадрлық менеджмент субъектілерін 1-суретте көруге болады.

Кадр қызметі бөлімше ретінде ұйымның құрылымына кіреді және персоналды басқару бойынша бірқатар функцияларды орындайды. Тікелей басшыға немесе оның қызметкерлермен жұмыс жөніндегі орынбасарына бағынады.

Кадр қызметінің құрылымы қызметкерлердің санына және ұйымдағы еңбекті нормалау жүйесіне байланысты әр түрлі болады. Еңбек заңнамасына сәйкес еңбекті нормалау жүйесінің анықтамасы ұйымның құзыретіне жатады. Сондықтан жұмыс беруші ұйымның штатында қанша HR мамандары болуы керек деп шешеді. Алайда, мұндай шешімнің бағдары Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің 2020 жылғы 23 желтоқсандағы №530 бұйрығымен бекітілген мемлекеттік (жергілікті) мекемелерде Еңбекті нормалау жүйелерін әзірлеу жөніндегі әдістемелік ұсынымдар болуы мүмкін[2].



Сурет 1 - Кадрлық менеджмент субъектілері  
Ескерту – [3] әдебиет негізінде жасалған

II бөлімнің 8-тармағына сәйкес әдістемелік ұсынымдар қолданыстағы типтік еңбек нормаларына талдау жүргізуді және оларды ұйымдағы еңбек процестерін орындаудың нақты ұйымдастырушылық-техникалық шарттарымен байланыстыруды ұсынады.

Кадр қызметінің тиімділігі, ең алдымен, персоналды басқару мамандарының біліктілік деңгейіне байланысты. Сондықтан тиімді кадрлық қызметті қалыптастыру үшін кадр қызметінің жоғары білікті персоналды тандап, олардың арасында міндеттерді бөлу қажет. [4]

Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2020 жылғы 30 желтоқсандағы №553 бұйрығымен бекітілген «Басшылар, мамандар және басқа да қызметшілер лауазымдарының біліктілік анықтамалығын бекіту туралы» бұйрығына сәйкес «Персоналды басқару жөніндегі маман» кәсіби қызметінің негізгі мақсаты ұйымның мақсаттарына қол жеткізу үшін персоналды басқару жүйесінің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету болып табылады [5].

Кеңестік кезеңде кадрлар бөлімдері барлық дерлік ұйымдарда болды, бірақ олардың функциялары нарықтық экономикасы бар елдерде бірдей атаумен бөлімдер айналысқаннан

айтарлықтай ерекшеленді, сол кезеңдегі қоғамдық өмірдің үш факторы осы ерекшелікті анықтады - халық шаруашылығын орталықтандырылған басқару, экономиканы саясаттандыру және тоталитарлық идеология.

Кадр бөлімдеріне қызметкерлерді қабылдау және жұмыстан шығару, сондай-ақ оларды оқытуды, біліктілігін арттыруды және қайта даярлауды ұйымдастыру функциялары ғана жүктелді. Көбінесе соңғы функцияларды кадрларды даярлау (техникалық оқыту) бөлімдері атқарды.

Қазіргі уақытта кадр бөлімдері әлі де кадрлық жұмыстың әдістемелік және үйлестіруші орталығы болып табылмайды. Олар құрылымдық жағынан еңбекті ұйымдастыру және жалақы бөлімдерімен, кадрларды даярлау бөлімімен, әлеуметтік-тұрмыстық және кадрларды басқару функцияларын орындайтын кәсіпорынның басқа бөлімшелерімен ажыратылған. Кәсіпорындарда кадрлармен жұмыс істеудің бірыңғай жүйесі жоқ, қызметкерлердің қабілеттері мен бейімділігі зерттелмейді, оларды іскерлік және жеке қасиеттеріне сәйкес кәсіби және лауазымдық жылжыту жүйесі жоқ.

Экономиканы басқарудың және нарықтық қатынастарды дамытудың орталықтандырылған жүйесі әлсіреген сайын кәсіпорындар адам ресурстарын басқаруға байланысты түбегейлі жаңа міндеттерге ие бола бастады - бұл персоналға ағымдағы және перспективалық қажеттілікті анықтау міндеттері; еңбек нарығын зерттеу және талдау; жалдау процесі мен формасында көрінетін еңбек пен кадр саясатын ынталандыру мәселелері; жеке мансаптық жоспарларды әзірлеу.

Бұл мәселелерді шешу құжаттаманы жүргізу және есеп беру үшін жеткілікті дағдылардан мүлдем басқа дағдыларды қажет етеді.

Персоналды тиімді басқару және оның жұмысының қалыпты жағдайларын қамтамасыз ету үшін әлеуметтік-психологиялық диагностика жасай білу, топтық және жеке қатынастарды, басшы мен бағыныштылардың қарым-қатынасын талдау және реттеу, өндірістік және әлеуметтік қақтығыстар мен стресстерді басқару, персоналдың қажеттіліктері мен олардың іскерлік мансабын жоспарлау, еңбек мотивациясын басқару қажет [6].

Нарыққа көшу кезінде бұл мәселелерді шешу бірінші орынға қойылады және әрбір кәсіпорын оларды шешуге мүдделі. Бүгінгі таңда кадр қызметінің қызметкерлері әрдайым ұйым басшыларына персоналды басқарумен байланысты мәселелерді тиімді шешуді ұсына алмайды.

Осыған байланысты сұрақ туындайды: кәсіпорынның кадрлық қызметін қалай өзгертуге, қайта құруға болады, ол қандай функцияларды орындауы керек, осы қызметтің қызметкерлеріне қандай дағдылар мен білім қажет?

Көптеген заманауи ұйымдардың ішінде көпұлтты корпорациялар персоналды басқарудың ең бай тәжірибесін жинады. Олардың адам ресурстарын басқару бөлімдері көптеген мәселелермен айналысады және ұйымның дамуында шешуші рөл атқарады.

Сондықтан нарықтық экономикасы бар елдердің тәжірибесіне жүгініп, кәсіпорындағы персоналды басқарудың заманауи тұжырымдамалары қандай екенін көру керек.

Трансұлттық корпорациялардың адам ресурстарын басқару бөлімдерінің жұмысын жалпылама талдау персоналды басқарудың кейбір моделін құруға мүмкіндік береді (2-сурет).



Сурет 2 - Кәсіпорындағы кадрларды басқару моделі

Ескерту – [6] әдебиет негізінен құрастырылған

Штатты құру кезіндегі модельдің бірінші кезеңі - алдағы жұмысты орындай алатын қызметкерлерді жоспарлау, жалдау, таңдау, орналастыруды қамтитын кадрлық саясатты әзірлеу және жүзеге асыру.

Ол үшін лауазымды (жұмысты) талдаудан бастау керек. Мұны істеу үшін кадрлық қызмет қызметкерлері:

- жұмыстарды талдау үшін деректерді жинау тәсілдерін және сауалнама парақтарының нысандарын қалай жасау керектігін білу;
- осы лауазымды (жұмысты) сипаттай білу;
- нәтижелерді өңдеу, өңдеу әдістерін нақты қолдану;
- қажетті дағдыларды, дағдыларды және тәжірибені көрсету қажет жұмыс сипаттамасының карталарын жасау.

Келесі қадам - кәсіби таңдау. Бұл функцияны орындау үшін кадрлық қызмет қызметкерлері үміткерлерді іріктеудің қолданыстағы әдістері туралы түсінікке ие болуы керек және оларды желілік менеджерлерге қолдану бойынша дұрыс ұсыныстар беруі керек.

Персоналды басқару жұмысындағы екінші кезең - тиімді мотивация жүйесін әзірлеу, яғни кәсіпорын ішіндегі төлемді және жұмысты орындауға ынталандырудың басқа түрлерін (мансапты жоспарлау, басқаруға қатысу және т.б.) реттеу. Сонымен қатар, персоналды басқаруға жауапты басшы мотивацияның заманауи тұжырымдамаларымен таныс болуы керек, оған сәйкес адамның көптеген қажеттіліктері бар: материалдық ғана емес, сонымен қатар тану, белгілі бір топқа жату, өзін-өзі жүзеге асыру және т. б. д., олар жұмысқа күшті итермелейтін ынталандырулар болып табылады, бірақ оларды тек ақша арқылы қанағаттандыру мүмкін емес.

Дегенмен, қазіргі уақытта Қазақстанда ақша ең маңызды мотиватор болып табылады. Сондықтан кадр қызметі кәсіпорында еңбекақы төлеу жүйесін әзірлеуге белсенді қатысуы керек.

Келесі кезең - персоналды басқарудағы маңызды функция болып табылатын орындалуды бағалау. Логикалық тұрғыдан алғанда, жұмыстың бұл бөлігі жұмыстың мазмұны мен қызметкерлерге қойылатын талаптар анықталатын жұмыс талдауының нәтижелеріне негізделген.

Кәсіпорында орындауды бағалау үшін әртүрлі әдістерді қолдануға болады, бірақ қайсысын кадр қызметінің қызметкерлерімен бірлесіп шешу керек[7]. Егер жұмыс нашар орындалса, оның себебін тауып, персоналды басқару жүйесіне қандай өзгерістер енгізу керектігін анықтау қажет: жұмысқа қабылдау кезінде талаптарды өзгерту, қосымша оқыту мен кеңес беру, жаңа мотивтерді тарту және т.б., яғни персоналды басқарудың бүкіл моделін мұқият қарау.

Шетелдік тәжірибені зерттеу персоналды басқару қызметтері ұйымның басқару жүйесінде маңызды орын алатынын көрсетеді.

Бұл көбінесе осы қызметтердің жоғары кәсіби кадрларымен түсіндіріледі. Мәселен, әрбір 10 қызметкердің 6-7-сі мамандар, психологтар, экономистер, еңбек қатынастары саласындағы мамандар және т.б. олардың көпшілігі бизнес мектептерінің (персоналды басқару бойынша), сондай-ақ ірі университеттер мен педагогикалық жоғары оқу орындарының түлектері болып табылады.

Персоналды басқару қызметінің маңыздылығының артуы олардың басшыларының қызметтік мәртебесіне әсер етті. 2020 жылғы мәліметтер бойынша, американдық фирмалардың кадрлық қызмет бастықтарының 43%-ы вице-президенттер, ал 32%-ы директорлар Кеңесінде қызмет еткен.

1970 жылдардың басында тиісті көрсеткіштер 27% деңгейінде болды. Жапонияда компанияның вице-президенті лауазымын кадрлық қызмет басшыларының 51%, ал Италияда 20% алады [8].

Жоғарыда айтылғандардың барлығы иерархиялық басқарудан, әкімшілік ықпалдың қатаң жүйесінен, іс жүзінде шексіз биліктен нарықтық қатынастарға, экономикалық әдістерге негізделген меншік қатынастарына кету кезінде экономиканы реформалау жағдайында кадрлық қызметтердің функциялары қаншалықты өзгеруі керек екенін көрсетеді.

Персоналды басқарудың жаңа қызметтері дәстүрлі қызметтер негізінде құрылуы керек сияқты: кадрлар бөлімі, еңбек және еңбекақыны ұйымдастыру бөлімі, әлеуметтік-тұрмыстық және басқа бөлімдер. Бұл қызметті вице-президент (немесе директордың орынбасары) басқаруы керек, ол тікелей ұйымның бірінші басшысына - Президентке, Бас директорға және т.б. бағынады (кішігірім ұйымдарда бөлім бастығы да осындай функцияны орындай алады, алайда ол ұйым басшысына тікелей бағынуы керек).

Ішкі иерархиядағы кадр қызметінің вице-президентінің позициясы оның ұйымды басқарудағы қос рөлін көрсетеді. Бір жағынан, ол белгілі бір функционалды қызметтің жетекшісі - кадр, екінші жағынан бүкіл ұйым басшылығының мүшесі.

Функционалдык басшы ретінде бұл вице – президент (президенті), ұйым тұрғысынан қанағаттанарлық, персоналды басқару жүйелерінің жұмыс істеуін-іріктеуді, оқытуды және дамытуды, бағалауды және еңбек уәждемесін қамтамасыз етеді, оларды жетілдіру бойынша жұмыс істейді және өз бөлімшесінің қызметкерлерін басқарады.

Ұйымның жоғарғы басшылығының мүшесі ретінде ол басқа басшылармен бірге бүкіл ұйымды басқару жауапкершілігін бөліседі, кәсіпорын үшін маңызды даму мәселелерін талқылауға, стратегияны анықтауға қатысады (мысалы, жаңа аймақтарды игеруді бастау туралы шешім және бұл процестің қалай жүзеге асырылатындығы - сауда өкілдігін ашу, бірлескен кәсіпорын, филиал құру және т. б., компанияның өндірістік стратегиясы қандай болады, ол үшін қандай инвестициялар қажет болады және т.б.).

Әрине, бүкіл ұйымды басқару және бизнес-стратегияны әзірлеу мәселелерін талқылау кезінде кадр қызметінің басшысы, ең алдымен, адамдарды басқару саласындағы маман ретінде, қалған басшылар үшін ішкі кеңесші ретінде сөйлей алады.

Алайда, өзінің кәсіби саласындағы құзыреттіліктен басқа, ол ұйымның дамуының жалпы заңдылықтарын түсінуі керек, нарықты, бәсекелестерді, компания шығаратын өнімдерді және оған көрсетілетін қызметтерді білуі керек, стратегиялық ойлауға ие болуы керек, яғни, тұтастай алғанда өз кәсіпорнын басқару бойынша маман болу.

Әйтпесе, оның адам ресурстарын басқару саласындағы кеңестері де жеткілікті кәсіби болмайды және оның жоғары басшылықтағы және жалпы ұйымдағы беделі атқаратын лауазымына сәйкес келмейді. Керісінше, ұйымды басқару тұрғысынан құзыретті кадр қызметінің жетекшісіне ұйымдағы салмағына байланысты таза функционалды жобаларды жүзеге асыру оңайырақ болады.

Соңғысы қызметтің барлық қызметкерлеріне қатысты, олар көбінесе оларға назар аудармайтындығына және басқа басшылардың, ең алдымен, желілік басшылардың ынтымақтастыққа құлықсыздығына шағымданады. Мұндай бағаламаудың қайнар көзі көбінесе ұйымның негізгі мәселелеріндегі өздерінің қабілетсіздігі болып табылады, бұл оларды әріптестерінің алдында төмен етеді.

Осылайша, басқарудың негізгі функцияларынан басқа, кадр қызметінің басшысында қосымша бөлектеуге болады: үйлестіру және кадрлармен жұмыс [9].

1. Үйлестіру. Ол үйлестіруші және персоналды басқару салалары ретінде әрекет етеді және кәсіпорынның жоғарғы басшылығының бөлігі болуы керек.

2. Кадрлармен жұмыс. Іріктеу, жалдау, оқыту, орындалуын бағалау, сыйақы жүйелерін әзірлеу, мансапты жоспарлау.

Сонымен қатар, арнайы бағдарламаларды ұйымдастыру және басқару (денсаулық және қауіпсіздік, зейнетке шығу және т.б.). Функциялардың кеңейтілген тізбесін орындау кадр бөлімшелерінің басшыларына кәсіпорынның кадрлық әлеуетін неғұрлым нақты жоспарлауға және оның қалыптасуы мен дамуына тікелей қатысуға мүмкіндік береді.

Осылайша, кадрлық әлеуетті арттыру бағдарламасын іске асыру үшін кадр қызметінің басшысы өзінің басқарушылық әлеуетін өзі жетілдіре алады және жетілдіруі тиіс [10].

Қазіргі уақытта кадрлық жұмысты жүзеге асыру кезінде осы қызметті реттейтін негізгі құжаттарды ұстану қажет. Кадрлық менеджменттің тиімділігі, алға қойылған мақсаттарды толық іске асыру көбінесе кәсіпорынның персоналды басқару жүйесін құрудың нұсқаларын таңдауға, оның жұмыс істеу механизмін білуге, адамдармен жұмыс істеудің ең оңтайлы технологиялары мен әдістерін таңдауға байланысты.

### **ҚОРЫТЫНДЫ**

Кәсіпорынның кадрлық саясаты - бұл кадрлық жұмыстың әртүрлі формаларын, оны ұйымдастырудағы стилін және жұмыс күшін пайдалану жоспарларын біріктіретін тұтас кадрлық стратегия.

Кадр саясаты кәсіпорынның сыртқы ортаға қатынасына байланысты мақсаттарды (еңбек нарығы, мемлекеттік органдармен қарым-қатынас), сондай-ақ кәсіпорынның өз персоналына қатынасына байланысты мақсаттарды анықтайды.

Әр түрлі елдердегі кадрлық менеджмент мәселелеріне қолданыстағы тәсілдердің алуан түрлілігімен кадрлық қызмет жұмысының негізгі жалпы тенденциялары мыналар болып табылады: кадрларды іріктеу әдістері мен процедураларын ресімдеу, оларды бағалаудың ғылыми критерийлерін әзірлеу, басқару персоналына қажеттіліктерді талдауға ғылыми көзқарас, жас және перспективалы қызметкерлерді ұсыну, кадрлық шешімдердің дұрыстығын арттыру және олардың жариялылығын кеңейту, жүйелі экономикалық және мемлекеттік шешімдерді кадр саясатының негізгі элементтерімен байланыстыру.

Кадр мәселелері бойынша басқарушылық шешімдерді қабылдау және келісу процесін жеделдету, кадр жұмысын функционалдық бөлу, басқару нормаларын оңтайландыру, ұжымдағы психологиялық ахуалды жақсарту, іріктеу тиімділігін арттыру және т.б. есебінен персонал бойынша менеджер лауазымын енгізу негізінде персоналды басқару жүйесін жетілдіру қосымша табыс алуға мүмкіндік береді.

Компанияның стратегиясын дұрыс жоспарлау және түзету өте маңызды. Мысалы, уақытында қаралмаған персоналды оқыту жүйесі мамандардың дағдыларының тоқырауына немесе деградациясына әкелуі мүмкін, бұл сайып келгенде жас, білімді және өршіл қызметкерлерге кадрлардың ауысуына әкелуі мүмкін.

*Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:*

1. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е.Б. Моргунов – М.: Юрайт. 2024. 425 с.
2. Бизюкова, И.В. Кадры управления: подбор и оценка: учеб. пособие. / И.В. Бизюкова, – М.: Экономика, 2020. – 219 с.
3. Москвитина Н.В. Кадровая политика и кадровый аудит учеб. пособие / Н.В. Москвитина. – Иркутск: Изд-во ИГУ, 2018. [Электронный ресурс]: – 2018. – URL: <http://socio.isu.ru> (дата обращения: 12.03.2025).
4. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің 2020 жылғы 23 желтоқсандағы №530 бұйрығы.
5. Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2020 жылғы 30 желтоқсандағы №553 бұйрығымен бекітілген «Басшылар, мамандар және басқа да қызметшілер лауазымдарының біліктілік анықтамалығын бекіту туралы» бұйрығы.
6. Духновский С.В. Кадровая безопасность организации. – М.: Юрайт. 2023. - 234 с.
7. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. / Под ред. С.Ю. Трапицына. – М.: Юрайт. 2024. - 363 с.
8. Масалова, Ю.А. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учебное пособие для вузов / Ю.А. Масалова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 191 с.
9. Базаров, Т.Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум для вузов / Т.Ю. Базаров. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 381 с.
10. Экономика труда и управление персоналом. / Под ред. О.В. Кучмаевой. – М.: Юрайт. 2024. - 332 с.

*References:*

1. Morgunov E.B. Upravlenie personalom: issledovanie, ocenka, obuchenie. / E.B. Morgunov – М.: Yurajt. 2024. - 425 s.
2. Bizyukova, I.V. Kadry upravleniya: podbor i ocenka: ucheb. posobie. / I.V. Bizyukova, – М.: Ekonomika, 2020. – 219 s.
3. Moskvitina N.V. Kadrovaya politika i kadrovyy audit ucheb. posobie / N.V. Moskvitina. – Irkutsk: Izd-vo IGU, 2018. [Elektronnyj resurs]: – 2018. – URL: <http://socio.isu.ru> (data obrashcheniya: 12.03.2025).
4. Қазақстан Respublikasy Eңbek zhәне halyқты әleumettik қорғау ministrліginiң 2020 zhylғы 23 zheltoқsandағы №530 бұjryғы
5. Қазақстан Respublikasy Eңbek zhәне halyқты әleumettik қорғау ministriniң 2020 zhylғы 30 zheltoқsandағы №553 бұjryғымен bekitilgen «Basshyлар, mamandar zhәне басқа да қызmetshiler lauazymдарынұң biliktilik анықтамалығын bekitu туралы» бұjryғы
6. Duhnovskij S.V. Kadrovaya bezopasnost' organizacii. – М.: Yurajt. 2023. 234 s.
7. Motivaciya i stimulirovanie trudovoj deyatel'nosti. / Pod red. S. Yu. Trapicyna. – М.: Yurajt. 2024. - 363 s.
8. Masalova, Yu.A. Innovacionnyj menedzhment v upravlenii personalom: uchebnoe posobie dlya vuzov / Yu. A. Masalova. – Moskva: Izdatel'stvo Yurajt, 2021. – 191 s.
9. Bazarov, T.Yu. Psihologiya upravleniya personalom: uchebnyk i praktikum dlya vuzov / T.Yu. Bazarov. – Moskva: Izdatel'stvo Yurajt, 2020. – 381 s.
10. Ekonomika truda i upravlenie personalom. / Pod red. O.V. Kuchmaevoy. – М.: Yurajt. 2024. - 332 s.

*Сырлыбаева М.Т.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

## **ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ АЙМАҚТЫҚ (ЖЕРГІЛІКТІ) ДЕҢГЕЙДЕ ҚОЛДАУДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

*Аңдатпа*

Кәсіпкерлікті дамыту, экономикалық еркіндікке жағдай жасау және ұлттық бизнестің бәсекеге қабілеттілігін арттыру – әрқашан кез келген үкіметтің басты міндеттері болып табылады. Бұл міндеттерді тиімді шешу мемлекеттің экономикалық және саяси стратегиялық жоспарларын сәтті жүзеге асыруына жол ашады. Мемлекет ұлттық бизнесті сенімді әрі ұзақ мерзімді серіктес ретінде қарап, жүзеге асырып жатқан бағдарламалардың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін соған сүйене отырып қамтамасыз етеді.

Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау дегеніміз – бұл кәсіпкерлік бастаманы жандандыру үшін мемлекеттік органдар мен ұйымдар тарапынан құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ақпараттық, кеңестік, білім беру және ұйымдастырушылық қолдау шаралары арқылы олар үшін қолайлы жағдай жасау. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауға қатысты заңнамалық негіз Қазақстан Республикасының Конституциясына сүйенеді және оған Азаматтық кодекс, «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заң, осы салаға қатысты басқа да нормативтік құқықтық актілер жатады. Егер Қазақстан қатысушысы болып табылатын халықаралық шартта бұл заңнан өзгеше ережелер көрсетілсе, онда сол халықаралық нормалар қолданылады. Мемлекет шағын және орта бизнестің құқықтары мен заңды мүдделерін қорғауға, олар үшін тең мүмкіндіктер мен бәсекеге қабілетті орта қалыптастыруға кепілдік береді.

**Түйін сөздер:** инновация, эволюция, мемлекеттік басқару, ғылыми техникалық прогресс, бәсекелестік, рынок, технология, модель

*Сырлыбаева М.Т.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup> Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая  
г.Алматы, Казахстан*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ (МЕСТНОМ) УРОВНЕ**

*Аннотация*

Развитие предпринимательской инициативы, создание условий для экономической свободы и повышение конкурентоспособности национального бизнеса всегда были одними из главных приоритетов любого правительства. Правильное решение этих задач позволяет государству успешно реализовывать стратегические экономические и политические планы развития. Государство рассматривает национальный бизнес как заинтересованного долгосрочного союзника, обеспечивая оперативность и конкурентоспособность реализуемых программ с его участием.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП) направлена на создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего бизнеса, а также инфраструктурных объектов поддержки МСП. Кроме того, она включает в себя комплексные мероприятия правового, экономического, социального, информационного,

консультационного, образовательного и организационного характера, реализуемые государственными органами и другими организациями для стимулирования предпринимательской инициативы в Казахстане.

Законодательство по поддержке малого и среднего предпринимательства основывается на Конституции Республики Казахстан и включает Гражданский кодекс, Закон «О частном предпринимательстве», а также другие нормативно-правовые акты.

Если международный договор, ратифицированный Казахстаном, содержит нормы, отличные от положений настоящего Закона, применяются нормы международного договора.

Государство гарантирует создание благоприятных условий для реализации деятельности по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, защиты их прав и законных интересов, а также обеспечения равных прав и развития конкуренции.

**Ключевые слова:** инновации, эволюция, государственное управление, научно-технический прогресс, конкуренция, рынок, технологии, модель.

*Syrlybayeva M.<sup>1</sup>*

*<sup>1</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan*

## **FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR SUPPORTING SMALL ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL (LOCAL) LEVEL**

### *Abstract*

The development of entrepreneurial initiative, the creation of conditions for economic freedom, and the enhancement of national business competitiveness have always been among the top priorities of any government. Properly addressing these objectives enables the state to successfully implement its strategic economic and political development plans. The state views national business as a long-term, interested ally, ensuring the efficiency and competitiveness of implemented programs with its involvement.

State support for small and medium-sized enterprises (SMEs) aims to create favorable conditions for the development of small and medium-sized business entities and SME support infrastructure. Additionally, it includes comprehensive legal, economic, social, informational, consulting, educational, and organizational measures implemented by government authorities and other organizations to encourage entrepreneurial initiative in Kazakhstan.

Legislation on SME support is based on the Constitution of the Republic of Kazakhstan and includes the Civil Code, the Law "On Private Entrepreneurship," as well as other regulatory legal acts.

If an international treaty ratified by Kazakhstan establishes rules different from those provided in this Law, the provisions of the international treaty shall apply.

The state guarantees the creation of favorable conditions for the implementation of support activities for SME entities, the protection of their rights and legitimate interests, as well as ensuring equal rights and fostering competition.

**Keywords:** innovation, evolution, public administration, scientific and technological progress, competition, market, technology, model.

### **КІРІСПЕ**

Экономиканы жандандырып, халықтың тұрмыс деңгейін көтеру үшін шаруашылық жүргізудің жаңа тәсілдерін қолдану қажет. Бұл ретте шағын және орта бизнестің дамуы аса маңызды. Олар ел экономикасын ілгерілетуде, нарықтық қатынастарды қалыптастыруда, ірі компаниялар үстемдігін шектеуде, бәсекелестікті арттыруда, сұранысты қанағаттандыруда, жалақы мен зейнетақыны уақытында төлеуде, жұмыссыздықты азайтуда және жаңа технологияларды енгізуде маңызды рөл атқарады. Шағын бизнес нарықтың өзгерістеріне икемді бейімделіп, жаңа өндірістік салаларда тиімді жұмыс істей алады.

Сондай-ақ, шағын кәсіпкерлік – адамның жеке қабілетін жүзеге асырып, мақсаттарына жетудің нәтижелі жолы. Бұл өзіне деген сенімді арттырып, іскерлік дағдыларды дамытады. Кәсіпкерлік қызметтің тарихи тамыры тереңде жатыр, ал көне заман мен орта ғасырда да бұл ұғымға ерекше мән берілген. Экономикада кәсіпкер – ірі өндірістік немесе құрылыс жобаларын басқарушы тұлға ретінде сипатталады.

Нарықтық экономикасы дамыған мемлекеттерде әр азамат кәсіпкерлікпен айналысуға құқылы. Алайда бұл құқықты іске асыру бәріне бірдей оңай емес. Нағыз кәсіпкерлікпен айналысатындар – оған қажетті алғышарттары бар, ең бастысы, капиталға иелік ететін жандар. Дәл осы топ кәсіпкерлік секторды қалыптастырып, оның дамуына үлес қоса алады.

### **ЗЕРТТЕУ МАТЕРИАЛДАРЫ МЕН ӘДІСТЕРІ**

Бұл зерттеуде сапалы және сандық зерттеу әдістерінің жиынтығы қолданылды. Сапалы әдістерге жасанды интеллекттің рөліне қатысты ғылыми әдебиеттерге, мақалаларға және есептерге шолу кірді. Сонымен қатар, әртүрлі көздерден деректерді жинау мен талдауды қамтитын сандық әдістерді атап өткен жөн.

### **НӘТИЖЕЛЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ТАЛҚЫЛАУ**

Шағын және орта бизнестің мәні – адамның нақты бір қызмет түрінде көрінуі. Кәсіпкерліктің түпкі мақсаты – өнім шығару мен қызмет көрсету. Алайда ең маңыздысы – кәсіпкер өзіне тиімді, пайдалы іспен ғана шұғылданады. Сондықтан олардың басты мақсаты – кәсіпорынның табысын арттыру немесе шығынды азайту. Бұл ретте кәсіпкердің табысы көбіне оның бизнесті қалай ұйымдастырғанына байланысты. Бәсекелестікке толы нарықта орнын сақтап қалу үшін ол өндіріс ресурстарын тиімді үйлестірудің жаңа жолдарын қарастырады. Бұл – кәсіпкерлік қызметтің негізгі түйінді мәселесі.

Кәсіпкерлік – бұл жаңа мүмкіндіктерді табу, заманауи технологияларды қолдану, капиталды тиімді бағыттарға жұмсау және ескі көзқарастардан бас тарту үдерісі. Яғни, ол өндірістің жаңа түрлерін қалыптастыру мен жетілдіру, тауарлар мен қызметтердің тың түрлерін енгізу, ұйымдық құрылымдарды өзгерту арқылы жүзеге асады. Бұл өзгерістер жаңа кәсіпорындарды құрудан бастап, бұрынғы өндіріс орындарын жаңғыртуға дейінгі кең ауқымды қамтиды. Сондай-ақ олар іскерлік байланыстарды қайта ұйымдастыру немесе жаңаша тәсілдермен жетілдіру секілді әрекеттерді де қамтиды. Осылайша, кәсіпкерліктің негізі – жаңашыл ойлау мен өндірістегі және экономикалық қатынастардағы тиімділікті арттыру [1].

Қазақстанда шағын бизнестің белсенді түрде дамуы 1992-1993 жылдары басталды. Осы уақыттан бері елде нарықтық экономиканың қалыптасуына он жылдан астам уақыт өтті. Бұл кезеңдерде мемлекеттік мүлік біртіндеп жеке меншікке беріліп, олардың негізінде шаруашылық қауымдастықтар, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, шағын кәсіпорындар мен акционерлік қоғамдар сияқты жаңа ұйымдық нысандар құрылды.

Кәсіпкерлікті дамытуға ынталандыру үшін елде тиісті экономикалық, әлеуметтік және құқықтық негіздер қалыптасып, олар тұрақты түрде жетілдірілуі тиіс. Қазақстанда кәсіпкерлік қызметтің мынадай төрт негізгі бағыты айқындала бастады:

- Өндірістік кәсіпкерлік – бұл салада ғылыми-техникалық жаңалықтарға сай өнім шығару және қызмет көрсету жүзеге асады.
- Коммерциялық кәсіпкерлік – сауда-саттықпен, делдалдықпен, сауда үйлерімен және тауар биржаларымен байланысты.
- Қаржылық кәсіпкерлік – банктер, сақтандыру ұйымдары, лизингтік және қор биржалары арқылы жүзеге асады. Айта кету керек, Қазақстанда банктік қызметпен тек банктер ғана айналыса алады.
- Кеңес беру қызметі – басқару, әкімшілік, маркетинг, ақпараттық қамтамасыз ету және кадрлар даярлау салаларын қамтиды.

Кеңес Одағы ыдырағаннан кейін және халық шаруашылығын реформалау, құрылымдық өзгерістер енгізу нәтижесінде бірқатар жаңа тәуелсіз мемлекеттер пайда болып, олардың

экономикасы нарықтық рельске көшті. Бұл жағдай кәсіпкерліктің жандануына серпін беріп, халықтың өмір сүру деңгейін көтеруге, жалпыұлттық экономикалық өсуге себеп болды. [2]

Бүгінгі таңда зерттеуші ғалымдар кәсіпкерліктің түрлі қырларын зерттеп келеді. Бұл зерттеулерге басқару әдістері, салық салу тетіктері, кәсіпкерліктің рөлі мен қызметтері, сондай-ақ мемлекет, аймақ және салалық деңгейдегі қолдау тетіктері кіреді. Сонымен қатар, кәсіпкерлік субъектілерін шағын, орта және ірі бизнеске жатқызу үшін сандық әрі сапалық бағалау критерийлері анықталуда.

Кәсіпкерліктің қалыптасуы белгілі бір экономикалық жүйемен тығыз байланысты және оған жол ашқан бірнеше маңызды алғышарттар бар. Атап айтқанда:

- азаматтық қоғам мен құқықтық мемлекеттің құрылуы;
- адамның бөлінбес құқықтары мен бостандықтарына негізделген жеке тұлғалық сана мен жеке мүдделердің қалыптасуы;
- қазіргі түсініктегі жеке меншікке құқықтың орнығуы және экономикалық еркіндікке жол ашуы;
- меншіктің мемлекеттік және саяси биліктен бөлінуі, яғни олардың дербестігі;
- экономикалық, әлеуметтік және саяси салалардың бір-бірінен ажыратылуы;
- нарықтық экономиканың пайда болып, орнығуы және тағы басқа факторлар.

Кәсіпкер өз жинаған тәжірибесін пайдалана отырып, өндірістік ресурстарды төмен табысты салалардан жоғары табысты және өнімділігі мол салаларға тиімді бағыттап, оңтайлы түрде үйлестіруі қажет. Бұл оны капиталистен ерекшелендіреді. Кәсіпкерлікке деген сұраныс тікелей оның ұсынатын өніміне деген сұраныстан туындайды. Ал кәсіпкерліктің өзі оның жеке қасиеттеріне, тәжірибесіне және кәсіби байланыстарына тәуелді. [3]

Ж.Б. Сәйдің пайымдауынша, кәсіпкер мынадай қасиеттерге ие болуы тиіс:

- төлем қабілеті бар, салмақты, сақтықпен әрекет ететін, адал әрі тұрақты болуы;
- капиталды займ ретінде тартып, алынған несиені уақытылы өтеуді білуі;
- әділеттілік, табандылық пен бизнесті жан-жақты меңгеру сияқты моральдық құндылықтарды бойына сіңіруі;
- белгілі бір өнімнің маңызын, ерекшелігін, оған деген сұранысты және оны өндіру жолдарын дәл бағамдай алуы қажет.

Осы талаптарға сәйкес келетін адамдар саны көп емес болғандықтан, кәсіпкердің табысы қарапайым қызметкерлерге қарағанда айтарлықтай жоғары болуы мүмкін. Оның кірісі тек еңбекақымен шектелмейді, оған қоса капиталдан түсетін пайда мен кәсіпкерлік қызметпен байланысты тәуекелдер үшін өтемақылар да кіреді.

Мемлекет тарапынан шағын және орта бизнесті қолдау дегеніміз – бұл кәсіпкерлік субъектілері мен оларды қолдайтын инфрақұрылымдарды дамытуға қолайлы жағдай жасау. Сонымен қатар, бұл қолдау Қазақстанда кәсіпкерлік бастамаларды ынталандыру үшін мемлекеттік мекемелер мен өзге де ұйымдар тарапынан құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ақпараттық, кеңес беру, білім беру, ұйымдастыру сияқты жан-жақты шараларды іске асыруды қамтиды.

Кәсіпкерлік пен оның қызметіне қатысты мәселелер бұрыннан зерттеуші ғалымдар назарында болып келген және түрлі көзқарастармен қарастырылған. Жүргізілген экономикалық зерттеулерге сүйене отырып, кәсіпкерліктің мәнін нақтылап, толық түсіндіруге тырысамыз. Кейін осы негізде қазіргі кезеңде кең таралған шағын кәсіпкерлікке анықтама беруге болады. Бірақ алдымен «кәсіпкер» ұғымын нақтылап алу қажет. Әлемдік экономикалық ой-пікірлерді саралау арқылы кәсіпкердің бірқатар ерекше сипаттары айқындалды. [4]

1. Кәсіпкер – бұл қауіп пен белгісіздікке бел буа білетін адам.
2. Ол негізгі табыс пен үстеме пайда табуға ұмтылады, яғни кәсіпкерлік жолмен кіріс алуды көздейді.
3. Кәсіпкер еңбек, жер және капитал секілді өндіріс факторларын үйлестіріп, тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді.

4. Ол үнемі жаңашылдыққа ұмтылады: жаңа өнімдер мен қызметтер жасап шығарады, заманауи әдістерді қолданады және жаңа өткізу нарықтарын іздейді, инновациялық басқару тәсілдерін енгізеді.

5. Кәсіпкер – бұл кәсібін табысты жүргізу үшін жігерлілік пен білім, ақпараттылық деңгейі жоғары адам.

6. Жаңа идеялардан пайда табу үшін ол нарықты талдап, ақпаратты саралап, қолайлы шешім қабылдай алады.

7. Әсіресе белгісіздік жағдайында кәсіпкер жалғыз әрі ең тиімді шешім қабылдауға қабілетті болуы қажет.

Кәсіпкер өзінің осы қасиеттері арқылы кәсіпкерлік қызметтің барлық кезеңдеріне – өнімді ойлап табудан бастап оны өндіру және тұтынуға дейін – қатысады. Бұл процестерде ол нақты функцияларды орындай отырып, өз ісін жүзеге асырады. [5]

Кәсіпкер келесі міндеттерді орындауы тиіс:

- тұтынушылардың сұранысы мен төлем қабілеттілігін зерттеуге бағытталған ғылыми зерттеулер жүргізу;

- өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін техникалық құжаттарды, оның ішінде өлшемдері мен сыртқы пішініне қатысты сипаттамаларды әзірлеу;

- өнімнің тәжірибелік үлгілерін жасап шығару;

- өндіріс процесін барлық қажетті шикізатпен, материалдармен және еңбек ресурстарымен қамтамасыз ету;

- осы өнімді жасау үшін ең озық технологиялық процесті және тиімді басқару жүйесін таңдау;

- сатып алушылық қабілеті жоғары нарықтарды анықтап, оларды игеру.

Бүгінгі таңда кәсіпкерлікті дамыту үдерісі күрделі жағдайларда жүзеге асуда. Бұл қиындықтарға экономикалық және инвестициялық дағдарыстар, білікті мамандардың жетіспеушілігі, нормативтік-құқықтық базаның жетілмегендігі, жемқорлық, шаруашылық-коммерциялық әрекеттермен тікелей байланысты қауіптер, капитал тапшылығы және кәсіпорындардың материалдық-техникалық базасының тозуы жатады. Соған қарамастан, республикада шағын және орта кәсіпкерлік алғашқы оң нәтижелерін беруде, дегенмен оның негізгі бөлігі әлі де болса сауда және делдалдық салалармен шектелуде.

Кейбір ғалымдар шағын және орта бизнестің басты мақсаты тек пайда табу ғана емес, сонымен қатар адамдарға тәуелсіздікке қол жеткізу, шығармашылықпен айналысу және өз өмір салтын еркін қалыптастыру сияқты материалдық емес құндылықтар арқылы қанағат сезімін сыйлау деп есептейді. [6]

Бірқатар зерттеушілердің пікірінше, шағын және орта бизнес – монополия үстемдік еткен экономикада ерекше бәсекелестік ортаны қалыптастыратын маңызды құрал. Мысалы, В. Афанасьев атап өткендей, шағын бизнес табиғаты бойынша монополияға қарсы, себебі ол құрылымдық тұрғыдан қарағанда икемді және аз элементтен тұрады, сондықтан оны монополияға айналдыру қиын. Сонымен қатар, тар мамандану мен жаңа технологияларды пайдаланудың арқасында шағын және орта бизнес ірі компанияларға елеулі бәсекелес бола алады.

Шағын кәсіпкерліктің басқа да артықшылықтарына авторлар мыналарды жатқызады: айналым қаражаттарының жоғары жылдамдығы, құрылыс мерзімдерінің қысқаруы, негізгі қорлар құрамындағы белсенді бөліктің артуы, басқарушы персоналға жұмсалатын шығынның төмендігі, сондай-ақ ірі көлемдегі капиталды тарту қажеттілігінің болмауы. Мұның барлығы күрделі және ағымдағы шығындарды тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Адам Смит кәсіпкерлікті ең алдымен өндірістік қызметпен байланыстырып, оны табыс табудың құралы ретінде қарастырған. Оның айтуынша, капитал тек жеке адамдардың иелігінде жинақталады және солардың кейбірі бұл капиталды еңбекқор азаматтарды жұмыспен қамту үшін пайдаланады – оларды қажетті шикізатпен және өмір сүруге қажетті

құралдармен қамтамасыз етіп, өндірілген өнімді сатып, пайда табуға ұмтылады. Кәсіпкер дайын өнімді ақшаға немесе өзге тауарға айырбастап, жұмсалған шығындарын өтеп қана қоймай, өзінің тәуекелге тіккен капиталы арқылы пайда көре алуы тиіс. Егер бұл пайда болмаса, оның жұмысшыларды жалдауға еш себеп табылмас еді. А. Смит сонымен қатар капиталдан түсетін табыс оның салынған көлеміне сай келмесе, ірі қаржы салымдарының мәні де болмайтынын атап өткен. [7]

Мемлекеттің маңызды басымдығы – қоғамда кәсіпкерлік бастаманы ынталандыру, экономикалық еркіндікті қалыптастыру және ұлттық бизнестің бәсекеге қабілеттілігін арттыру. Бұл міндеттерді тиімді жүзеге асыру – елдің ұзақ мерзімді экономикалық және саяси даму стратегияларын сәтті орындаудың кепілі. Осы орайда мемлекет кәсіпкерлікті сенімді әрі маңызды серіктес ретінде қабылдап, оған сүйене отырып қабылданған бағдарламалардың табысты әрі бәсекеге төзімді болуын қамтамасыз етеді.

Осыған байланысты мемлекет пен жеке бизнес арасындағы тиімді ынтымақтастық механизмдерін дамыту – табысты экономикалық саясат жүргізудің, инвестициялық белсенділікті арттырудың, елдің бәсекеге қабілеттілігін көтерудің, сондай-ақ өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымды жақсартудың маңызды алғы шарты болып табылады. Мұндай әріптестік тетігі дамыған елдерде бұрыннан қолданыста болып, оң тәжірибе жинақталған.

Аймақтық деңгейде шағын бизнесті қолдау жүйесін қалыптастыру мәселелері бойынша жүргізілген ғылыми-зерттеу нәтижелері мынадай тұжырым жасауға негіз болды: Қазақстанда шағын кәсіпорындардың дамуына деген мүдделілік өте жоғары. Бұл олардың тек экономикалық өсімді қамтамасыз ету ғана емес, сонымен бірге бірқатар әлеуметтік-экономикалық түйткілдерді шешудегі маңыздылығына байланысты.

Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» заңына сәйкес, заңды тұлға құрмаған, жыл бойындағы орташа жұмысшы саны елу адамнан аспайтын жеке кәсіпкерлер, сондай-ақ жылдық орташа жұмысшы саны 50 адамнан, ал активтерінің жылдық орташа құны 60 мың айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері ретінде танылады. Мұндай заңды тұлғалар өз қызметін шаруашылық серіктестік немесе өндірістік кооператив түрінде жүргізе алады.

Еліміздің экономиканы жедел дамытуы мен тұрақты өсімге қол жеткізуі үшін кәсіпкерлік қызметті тиімді ұйымдастыру мен қолдау қажет. Бұл экономиканы құрылымдық жағынан жаңартуға, азаматтардың таңдау еркіндігін кеңейтуге, қосымша жұмыс орындарын ашуға, шығындардың тез өтелуін қамтамасыз етуге және тұтынушылар сұранысына икемді бейімделетін шағын кәсіпорындар желісін жылдам қалыптастыруды талап етеді. [8]

Шағын кәсіпорындар экономиканың дамуына елеулі үлес қоса алады, себебі олар ірі қаржылық салымдарды қажет етпей, ресурстардың айналымын жедел жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Бұл өз кезегінде экономиканы қайта құрылымдау мәселелерін оңтайлы шешуге, нарықты тұтыну тауарларымен қамтамасыз етуге, бәсекелестікті арттыру арқылы өнім мен қызмет сапасын жақсартуға және жаңа жұмыс орындарын құрып, жұмыссыздықты азайтуға жағдай жасайды.

Шағын кәсіпорындардың тиімділігінің негізгі артықшылығы – олардың өндірістік бағытта және еңбек құралдарын қолдану саласында терең мамандануға бейімділігінде. Олар аздаған өнім түрін шығарып, бірақ жоғары өнімділікке ие арнайы жабдықтарды пайдаланады. Мұндай кәсіпорындар инфрақұрылым саласына көп шығын шығармайды, яғни оларға көлік қызметі, арнайы байланыс желілері, жөндеу цехтары немесе үлкен қоймалар қажет емес. Өндіріс көлемінің шағындығы жабдықтау мен өнім өткізу үдерістерін жылдам жүзеге асыруға жол ашады.

Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар еңбек ресурстарын ұтымды пайдалануда да маңызды рөл атқарады. Олар қосымша жұмыс орындарын құрумен қатар, қызметкерлерге өз мамандығы шеңберінде шығармашылық қабілетін іске асыруға мүмкіндік береді. Жалпы алғанда, шағын кәсіпорындардың дамуы өндірісті мамандандыру деңгейін арттырады,

ғылыми-техникалық прогресті жеделдетеді, өнім шығару уақытын қысқартады, көлік шығындары мен материалдық жоғалтуларды азайтады әрі еңбек пен ресурстарды толығырақ пайдалануға ықпал етеді.

Кәсіпкерлік бастаманы қолдау, экономикалық еркіндік үшін қажетті жағдайлар жасау және ұлттық бизнестің бәсекеге қабілеттілігін арттыру – кез келген үкіметтің басты міндеттерінің бірі болып табылады. Осы бағыттарды тиімді жүзеге асыру мемлекеттің стратегиялық экономикалық әрі саяси даму жоспарларын табысты іске асыруына жол ашады. Мемлекет ұлттық бизнесті сенімді әрі ұзақ мерзімді серіктес ретінде қарастырып, қабылданған бағдарламалардың тиімділігі мен бәсекеге төзімділігін дәл осы секторға сүйену арқылы қамтамасыз етеді. [9]

Қазақстанда жоғары экономикалық өсімге қол жеткізу және экономиканы жедел дамыту жолында кәсіпкерлікті дамыту мен қолдауға баса назар аудару қажет. Бұл – құрылымдық қайта құруды жандандыруға, азаматтарға таңдау еркіндігін беруге, қосымша жұмыс орындарын ашуға, шығындарды жылдам өтеуге және тұтынушы сұранысының өзгерістеріне икемді әрекет етуге мүмкіндік беретін шағын кәсіпорындар желісін шұғыл құруды талап етеді.

Шағын кәсіпорындар экономикалық серпінділікті қамтамасыз етуде ерекше маңызға ие. Олардың басты артықшылығы – көп көлемде бастапқы инвестицияны қажет етпейтіндігі және ресурстар айналымының жоғары қарқындылығы. Осы арқылы экономикалық құрылымды тиімді түрде қайта құруға, тұтыну нарығын тауармен қамтамасыз етуге, бәсекелестікті арттырып, қызмет пен өнім сапасын көтеруге, сондай-ақ жаңа жұмыс орындарын құру арқылы жұмыссыздықты азайтуға мүмкіндік туындайды.

Қазіргі уақытта жаһандық экономикалық дағдарыс кең ауқымда белең алған жағдайда, Қазақстан Үкіметі шағын кәсіпкерлікті қолдауды дағдарысқа қарсы бағдарламаның басты бағыты ретінде белгілеп отыр. Бұл өз кезегінде еліміздің дағдарыстың теріс салдарларын еңсеруіне мүмкіндік беретін маңызды факторлардың біріне айналды.

Соған қарамастан, мемлекеттік бағдарламалар аясында шағын кәсіпкерлікті құрылымдық әрі сапалық тұрғыдан дамытуға қойылған міндеттердің толық көлемде орындалғанын айту қиын.

Шағын бизнестің дамуына кедергі келтіріп отырған бірқатар факторлар бар: олардың қатарында қаржылық ресурстарға қол жеткізудің қиындығы, бәсекелестік ортаның жеткіліксіз дамуы, кәсіпкерлік мәдениет деңгейінің төмендігі бар. Бұл, ең алдымен, шағын және орта кәсіпорындардың көпшілігінің заманауи ақпараттық және зерттеушілік ресурстарды қолдана алмауымен байланысты.

Мемлекеттік деңгейде шағын кәсіпкерлікті қолдайтын құрылымдар тек құқықтық және әдістемелік көмек көрсетіп қана қоймай, сонымен бірге аймақтық және жергілікті қолдау жүйелерін қаржыландыру арқылы да нақты қолдау білдіруі қажет.

Шағын кәсіпкерлікті республикалық деңгейде дамытуды жетілдіру мақсатында келесі бағыттар ұсынылады:

- Салықтық есеп жүргізу тәртіптері мен төлем рәсімдерін, салық салу базасын және салық түрлерін реттейтін заңнамаларға өзгерістерді мемлекеттік бюджетті бекітуге байланысты және жылына бір реттен жиі енгізбеу ұсынылады. Бұл өзгертулерді күнтізбелік жылдың басынан енгізу ұсынылады;

- Қаржылық операциялар бойынша қолма-қолсыз есеп айырысуды кеңейту үшін салық мөлшерлемелерін төмендетіп, тиісті салық төлемдерін оңтайландыру қажет;

- Шағын өңірлік өндірістік кәсіпорындарды қолдау мақсатында несие мерзімдерін ұзарту және пайыздық мөлшерлемелерді төмендету арқылы отандық өндірісті ынталандырып, сапасыз және арзан шетелдік өнімдердің импортын шектеу керек;

- Шағын бизнесті қаржыландыру тетіктерін жақсарту үшін лизингтік несие беру, венчурлік инвестиция, факторинг сияқты құралдарды енгізу және кепілдік қорлар мен өзара несие беру жүйелерін қалыптастыру ұсынылады.

Бірінші кезекте қолға алынуы тиіс шара – шағын кәсіпкерліктің мүдделерін қорғауға бағытталған салық реформасын әзірлеу. Мұнда ең алдымен мемлекет тарапынан бұл салаға тек фискалдық көзқараспен қарауды доғарып, кәсіпкерлікке икемді әрі қолайлы салықтық орта қалыптастыру қажет. Сонымен қатар, инвестиция тартуды жандандыру мақсатында салықтық жеңілдіктер жүйесін енгізу ұсынылады [10].

Мемлекет, өз кезегінде, кәсіпкерлерді қылмыстық құрылымдардың қысымынан қорғауға міндетті. Бұған қоса, кәсіпкерлер өздерінің кәсіби мүдделерін қорғау үшін ұлттық, өңірлік және жергілікті деңгейлерде қоғамдық ұйымдар құрып, белсенді түрде әрекет етуі керек. Құқық қорғау органдары мен кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктері арасындағы ынтымақтастықты нығайту аса маңызды.

Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың басты мақсаты – кәсіпкерлік субъектілері мен оларды қолдаушы инфрақұрылымдардың дамуына қолайлы жағдай жасау. Бұл мақсатқа жету үшін мемлекеттік органдар мен тиісті ұйымдар құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ақпараттық, кеңес беру, білім беру және ұйымдастырушылық сипаттағы кешенді іс-шараларды жүзеге асыруы тиіс.

**ҚОРЫТЫНДЫ.** Шағын кәсіпорындардың ел экономикасындағы маңыздылығы олардың өзіндік ерекшеліктерімен тығыз байланысты. Ең алдымен, шағын және ірі кәсіпорындар әртүрлі қызмет салаларында жұмыс істейді. Ірі кәсіпорындар әдетте жаппай өндіріс жағдайында біркелкі өнімдерді шығарып, көтерме тұтынушылармен жұмыс істейді. Ал шағын кәсіпорындар – шағын көлемде өнім өндіруге, нарықтың нақты сегменттерінде тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыруға, өндіріс қалдықтары мен қайталама шикізатты пайдалануға, сондай-ақ жекелеген клиенттермен жұмыс жүргізуге бағытталған.

Жалпы алғанда, шағын кәсіпорындардың нәтижелі жұмыс істеуі мен олардың экономикалық тиімділігін арттыру – еліміздің қазіргі экономикалық даму стратегиясының маңызды бағытына толық сәйкес келеді. Осы себепті шағын кәсіпорындардың қызметін теориялық тұрғыдан зерттеу, практикалық жағынан талдау жүргізу және тиімділігін арттыру жолдарын анықтау – өзекті әрі орынды міндет болып саналады.

*Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:*

1. *Кәсіпкерлік – мемлекеттік саясаттың басты бағыты. 2025 жылғы 6 қаңтар. Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Қазақстанның стратегиялық зерттеулер институты. Электрондық ресурс// <https://kisi.kz/kasipkerlik-memlekettik-sayasattyn-basty-bagyty/> (дата обращения -20.04.2025 ж.)*

2. *Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Әділетті мемлекет. Біртұтас ұлт. Берекелі қоғам» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Электрондық ресурс. - <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy-181416> (дата обращения -20.04.2025 ж.)*

3. *Усачева Ю.В. Проблемы развития малого бизнеса в мировой экономике/ Ю.В. Усачева Научная книга. 2021 г. - 148 б.*

4. *Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес. Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития / Финансы и статистика, - 2014. - 192 с.*

5. *Орлов А. Менеджмент в малом бизнесе. / А.Орлов Комкнига, 2007. - 200 с.*

6. *Теория факторов производства. Электронный ресурс. 2025. – URL:<http://lichm.narod.ru> (дата обращения - 20.04.2025 ж.)*

7. *Мұхамбетова З.С. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті дамыту /Монография. – Қарағанды: Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, - 2010. – 120 б.*

8. *Дауранов И., Шишкина А., Рудецких А. Проблемы развития малого бизнеса в Казахстане // Аль-Пари. 2013 - №3-4. - С.72-75.*

9. Сеитова А. Қазақстан республикасының шағын және орта бизнес саласындағы заңнамалары. – Электрондық ресурс. URL:- <http://www.netref.ru/azastan-respublikasini-shafin-jene-orta-biznes-salasindafi-zan.html>. (дата обращения - 20.04.2025 ж.)

10. Горфинкеля В.Я., Швандар В.А. Малый бизнес – Учебное пособие /Под редакцией. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. - Юнити-Дана, 2020. - 496 с

*References:*

1. Кәсіпкерлік – мемлекеттік саясаттың басты бағыты. 2025 жылғы 6 қаңтар. Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Қазақстанның стратегиялық зерттеулер институты. Электрондық ресурс// <https://kisi.kz/kasipkerlik-memlekettik-sayasattyn-basty-bagyty/> (data obrashcheniya -20.04.2025 zh.)

2. Memleket basshysy Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Әділетті мемлекет. Біртұтас ұлт. Бerekeli қозғам» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Электрондық ресурс. - <https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtyн-kazakstan-halkyna-zholdauy-181416> (data obrashcheniya -20.04.2025 zh.)

3. Usacheva Yu.V. Problemy razvitiya malogo biznesa v mirovoj ekonomike/ Yu.V. Usacheva Nauchnaya kniga. 2021 g. - 148 b.

4. Akimov O.Yu. Malyy i sredniy biznes. Evolyuciya ponyatij, rynochnaya sreda, problemy razvitiya / Finansy i statistika,- 2014. - 192 s.

5. Orlov A. Menedzhment v malom biznese. / A.Orlov Komkniga, 2007. - 200 s.

6. Teoriya faktorov proizvodstva. Elektronnyj resurs. 2025. – URL:<http://lichm.narod.ru> (data obrashcheniya - 20.04.2025 zh.)

7. Мұхамбетова З.С. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті дамыту /Монография. – Қарағанды: Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, - 2010. – 120 б.

8. Dauranov I., Shishkina A., Rudeckih A. Problemy razvitiya malogo biznesa v Kazahstane // Al'-Pari. 2013 - №3-4. - S.72-75.

9. Seitova A. Қазақстан республикасының шағын және орта бизнес саласындағы заңнамалары. – Электрондық ресурс. URL:- <http://www.netref.ru/azastan-respublikasini-shafin-jene-orta-biznes-salasindafi-zan.html>. (data obrashcheniya - 20.04.2025 zh.).

10. Gorfinkelya V.Ya., Shvandar V.A. Malyy biznes – Uchebnoe posobie /Pod redakciej. V.Ya.Gorfinkelya, V.A. Shvandara. - Yuniti-Dana, 2020. - 496 s

## АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

Исаева А.Т. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.  
Жанәділ Е.Б. – Карабук университетінің студенті  
Арзикулова Р.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.  
Жолдасова Г.И. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы.  
Асанова А.Ж. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы  
Құрмантаева А.Ж. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы  
Сырлыбаева М.Т. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Исаева А.Т. – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая  
Жанәділ Е.Б. – студент Карабукского университета  
Арзикулова Р.К. – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая  
Жолдасова Г.И. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая  
Асанова А.Ж. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая  
Құрмантаева А.Ж. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая  
Сырлыбаева М.Т. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

## INFORMATION ABOUT AUTHORS

Issaeva A.T. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay  
Zhanadil Y.B. – student of Karabuk University  
Arzikulova R.K. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay  
Zholdasova G.I. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay  
Assanova A.Zh. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay  
Kurmantaeva A.Zh. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay  
Syrlybayeva M. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay