

**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 (76)**

**Алматы, 2023**  
**Almaty, 2023**

**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 (76)**

**Алматы, 2023**  
**Almaty, 2023**

Абай атындағы  
Қазақ ұлттық педагогикалық  
университеті

ХАБАРШЫ  
«Экономика» сериясы,  
№2 (76), 2023

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

РЕДАКЦИЯЛЫҚ 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.

РЕДАКЦИЯЛЫҚ 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*, әл-Фараби атындағы Қазақ  
ұлттық университеті

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

© Абай атындағы Қазақ ұлттық  
педагогикалық университеті, 2023

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

Басуға 21.07.2023. қол қойылды.  
Пішімі 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Көлемі 8,5 е.б.т.  
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 971.

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

Азбергенова Р.Б., Изеев С.Н. Перспективы развития  
рынка личного страхования в Республике Казахстан..... 5

Азбергенова Р.Б., Изеев С.Н. Қазақстан Республика-  
сындағы жеке сақтандыру нарығының даму болашағы  
Azbergenova R.B., Izeyev S. Prospects for the development  
of the personal insurance market in the Republic of  
Kazakhstan

Мелдебекова А.А. Халықаралық саудадағы цифрлық  
технологиялар: мәні, маңызы және түрлері..... 10

Мелдебекова А.А. Цифровые технологии в междуна-  
родной торговле: сущность, значение и виды

Meldebekova A.A. Digital technologies in international  
trade: essence, meaning and types

Касенов К.Р., Каримова М.Д. Критерий и показатели  
оценки эффективности менеджмента организации..... 18

Касенов К.Р., Каримова М.Д. Ұйым менеджментінің  
тиімділігін бағалау критерийлері мен көрсеткіштері

Kasenov K.R., Karimova M.D. Criteria and indicators for  
assessing the efficiency of the management of the organi-  
zation

Джубалиева З.У., Шаблова Ю.А. Особенности и на-  
правления развития маркетинга в цифровой среде..... 23

Джубалиева З.У., Шаблова Ю.А. Цифрлық орта марке-  
тингінің даму ерекшеліктері мен бағыттары

Dzhubaliev Z.U., Shablova Yu.A. Features and directions  
of development of marketing in the digital environment

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ  
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Телагусова Э.О. Порядок аудита оборотных акти-  
вов: аудит запасов..... 29

Телагусова Э.О. Ағымдағы активтер аудитінің тәртібі:  
қорлар аудиті

Telagussova E.O. The procedure for auditing current  
assets: inventory audit

Казахский национальный педагогический университет имени Абая  
**ВЕСТНИК**

Серия «Экономическая»  
№2 (76), 2023

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:**

**Филип 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. ассо-

циированный профессор,

КазНПУ имени Абая

© **Казахский национальный**

**педагогический университет**

**имени Абая, 2022**

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

Подписано в печать 21.07.2023.

Формат 60x84 1/8. Объем 8.5 уч.-изд.л.

Тираж 300 экз. Заказ 971.

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

Издательство «Ұлағат» Казахского  
национального педагогического  
университета имени Абая

**Zhanadil E.B., Zhanadil A.B., Isaeva A.T.** Motivation  
system of civil servants: analysis of Kazakhstan's compe-  
tiveness and foreign experience..... 34

**Жанәділ Е.Б., Жанәділ А.Б., Исаева А.Т.** Система  
мотивации государственных служащих: анализ кон-  
курентоспособности казахстана и зарубежный опыт  
**Жанәділ Е.Б., Жанәділ А.Б., Исаева А.Т.** Мемлекеттік  
қызметшілерді мотивациялау жүйесі: казахстанның бә-  
секеге қабілеттілігін және шетел тәжірибесін талдау

**Джубалиева З.У., Дюржанова К.Ж.** Факторы, влияю-  
щие на развитие систем управления на предприятии..... 39

**Джубалиева З.У., Дюржанова К.Ж.** Кәсіпорында бас-  
қару жүйелерін дамуының теориялық аспектілері  
**Dzhubaliev Z.U., Dyurzhanova K.Zh.** Theoretical aspects  
of the development of management systems at the enterprise

**Жолдасова Г.И.** Совершенствование системы аттес-  
тации персонала на предприятиях..... 45

**Жолдасова Г.И.** Кәсіпорындарда қызметкерлерді сер-  
тификаттау жүйесін жетілдіру.

**Zholdassova G.I.** Improvement of the personnel certi-  
fication system at enterprises

**Балапанова Э.С., Комбарова Д.Г.** Расчет эффектив-  
ности проекта по запуску онлайн обучения..... 53

**Балапанова Э.С., Комбарова Д.Г.** Онлайн білім беру  
жобасының тиімділігін есептеу

**Balapanova E.S., Kombarova D.G.** Calculation of the  
effectiveness of the project to launch online training

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ  
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

**Сапарбаева А.М.** Қазақстан Республикасының банк  
қызметін реттеу және қазіргі жағдайын талдау ..... 57

**Сапарбаева А.М.** Регулирование банковской деятель-  
ности в Республике Казахстан и анализ современного  
состояния

**Saparbayeva A.M.** Analysis of the current state and regu-  
lation of banking activities in the Republic of Kazakhstan

**Авторлар туралы мәлімет..... 66**

Сведения об авторах  
Information about author

**Kazakh national pedagogical  
university named after Abai**

**BULLETIN**

**Series of «Economic»**

**№2 (76), 2023**

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*

**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*

© **Kazakh national pedagogical  
university after Abai, 2022**

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

Signed to print 21.07.2023.

Format 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Volume – 8.5 publ. literature.  
Edition 300 num. Order 971.

050010, Almaty, Dostyk ave., 13.

KazNPU after Abai

Publishing house «Ulagat» Kazakh National  
Pedagogical University after Abai

**ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ  
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

---

МРНТИ 06.03.07

Р.Б. Азбергенова<sup>1</sup>, С.Н. Изеев<sup>1</sup>

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

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО  
СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*Аннотация*

Личное страхование важная составляющая формирования финансового рынка, позволяющая, с одной стороны, повысить социальную защищенность граждан, а с другой стороны создавать крупные инвестиционные ресурсы, финансировать серьезные государственные и коммерческие проекты в различных отраслях экономики.

Для современного Казахстана присуща проблема неразвитости инфраструктуры страхового рынка, т.е. отсутствие целостной системы подготовки профессиональных кадров и целых институтов страхования-экспертов, брокеров, аварийных комиссаров, актуариев и т.п. Создание необходимой страховой инфраструктуры сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы могло бы стать объединение усилий республиканских страховщиков в создании и финансировании тех структур страхового рынка, в функционировании которых заинтересованы все участники.

*Ключевые слова:* личное страхование, страховая компания, долгосрочные инвестиции, страховой взнос, страховой продукт, аннуитет, медицинское страхование

Р.Б. Азбергенова,<sup>1</sup> С.Н. Изеев<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕКЕ САҚТАНДЫРУ  
НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

*Аңдатпа*

Жеке сақтандыру, бір жағынан, азаматтардың элеуметтік қауіпсіздігін арттыруға, екінші жағынан, ірі инвестициялық ресурстарды құруға, әртүрлі экономиканың салалардағы маңызды мемлекеттік және коммерциялық жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік беретін қаржы нарығын қалыптастырудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Сақтандыру нарығының инфрақұрылымының дамымауы проблемасы қазіргі Қазақстанға тән, яғни кәсіби кадрларды және тұтас сақтандыру институттарын – сарапшыларды, брокерлерді, төтенше жағдайлар жөніндегі комиссарларды, актуарийлерді және т.б. даярлаудың біріктірілген жүйесінің болмауы. Қажетті сақтандыру инфрақұрылымын құру айтарлықтай шығындармен байланысты және оны қысқа мерзімде жүзеге асыру мүмкін емес. Бұл мәселені шешудің мүмкін жолдарының бірі жұмыс істеуіне барлық қатысушылар мүдделі болып табылатын сақтандыру нарығының құрылымдарын құруда және қаржыландыруда республикалық сақтандырушылардың күш-жігерін біріктіру болуы мүмкін.

*Түйін сөздер:* жеке сақтандыру, сақтандыру компаниясы, ұзақ мерзімді инвестиция, сыйлықақы, сақтандыру өнімі, аннуитет, медициналық сақтандыру

R.Azbergenova<sup>1</sup>, S.Izeyev<sup>1</sup>  
<sup>1</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abay,  
Almaty, Kazakhstan

## PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE PERSONAL INSURANCE MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

### *Abstract*

Personal insurance is an important component of the formation of the financial market, which allows, on the one hand, to increase the social security of citizens, and on the other hand, to create large investment resources, to finance serious government and commercial projects in various sectors of the economy.

For modern Kazakhstan, the problem of underdevelopment of the infrastructure of the insurance market is inherent, i.e. the lack of an integrated system for preparation of professional personnel and entire insurance institutions - experts, brokers, emergency commissioners, actuaries, etc. The creation of the necessary insurance infrastructure is associated with significant costs and cannot be implemented in a short time. One of the possible ways to solve this problem could be to unite the efforts of republican insurers in creating and financing those structures of the insurance market, in the functioning of which all participants are interested.

*Keywords:* personal insurance, insurance company, long-term investment, premium, insurance product, annuity, health insurance

Страхование в целом и особенно страхование жизни, в современном обществе играет большую роль в функционировании экономики и поддержке жизненного уровня населения. Поэтому в странах Западной Европы, США и Японии страхование жизни является самым популярным видом страхования. Доля страхования жизни на страховом рынке в этих странах составляет от 60% до 80%.

Аккумулируя огромные средства и являясь важным средоточием концентрации капитала, страхование является стратегически важной отраслью экономики, обеспечивая подавляющую часть инвестиций в ее развитие и освобождая государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков от непредвиденных событий [1, 312 с.].

Основной ролью личного страхования является повышение социальной защищенности населения путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объема пенсий за счет выплат рент (аннуитетов), обеспечение населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. В свою очередь, высокая социальная защищенность населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической ролью личного страхования.

Экономическая роль личного страхования заключается в том, что страховые выплаты по договорам личного страхования уменьшают расходную часть государственного бюджета на социальные программы, а денежные средства, аккумулируемые страховыми компаниями, могут стать источником значительных долгосрочных инвестиций в экономику государства. В Казахстане это имеет особое значение в связи с кризисом пенсионной системы и неблагоприятными демографическими тенденциями. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов привлечение с помощью страховых технологий сбережений населения может стать существенным элементом государственной финансовой политики и способствовать снижению внешних заимствований.

Страхование, как метод управления рисками, способствует защите интересов граждан, их безопасности. Роль страхования особенно важна в контексте экономических реформ, поскольку оно стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат. Значимость страхования существенно возрастает в период перехода к рынку и укрепления частной собственности. В отличие от планово-административной системы, государство перестает нести ответственность за возмещение ущерба в случае неблагоприятных событий, стихийных бедствий и катастроф. В свою очередь, это способствует формированию спроса на страховые услуги. [2, 167 с.].

Степень развития страхового рынка отражает возможности экономического роста страны. Способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков за счет накопления, страхование позволяет повысить эффективность экономики, поэтому развитие национальной системы страхования – одна из важных стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка.

Наиболее заинтересованным субъектом в развитии рынка личного страхования в стране должно являться государство.

Во-первых, проблема изыскания средств для решения государственных проблем имеет первоочередную важность, и именно личное страхование, включая страхование жизни, позволяет привлечь дополнительные средства, являющиеся источником долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Во-вторых, личное страхование компенсирует дефицит государственных социальных гарантий. Долгосрочное личное страхование (в том числе пенсионные аннуитеты) обеспечивает получение дополнительного дохода, не зависящего от размера государственных выплат, в том числе по старости и инвалидности. Наличие развитого рынка личного страхования снижает нагрузку на расходную часть бюджета, уменьшая затраты государства на социальное обеспечение граждан. Тем самым, государство получает возможность сосредоточиться на защите наименее обеспеченных слоев населения.

В-третьих, развитие личного страхования, как одной из наиболее трудоемких и наукоемких отраслей страхования, ведет к образованию новых рабочих мест.

Основными проблемами развития страхового рынка являются вопросы недостаточности развития в республике рынка страхования жизни и других видов личного страхования, внедрения систем корпоративного управления страховых организаций, формирования и обеспечения доступности базы статистических и иных данных о деятельности страховых (перестраховочных) организаций, автоматизации деятельности страховых компаний.

Среди проблем страхового сектора также следует отметить ограниченность предлагаемых услуг по добровольному страхованию, включая долгосрочное и накопительное страхование жизни, относительную дороговизну страховых продуктов (за исключением обязательных видов страхования, где стоимостные условия определены законодательством) и их не востребованность, недостаточную активность отдельных страховых организаций на рынке и низкий интерес к страхованию, особенно к страхованию жизни, потенциальных страхователей, которые, пока больше доверяют свои деньги банкам, низкое качество управления страховыми организациями собственными рисками (выявление, оценка, отчетность), неразвитость системы предоставления займов страхователям страховыми организациями по договорам накопительного страхования жизни, недостаток доверия населения к страховому рынку, невысокое качество услуг и обслуживания в страховых организациях, мошенничество в области страхового бизнеса. Одной из основных проблем развития страхового рынка в республике является недостаточное развитие личного страхования (life insurance), в том числе его долгосрочных (накопительных) видов.

Одна из основных проблем в развитии страхования жизни - слабые стимулы к накоплению, в том числе и налогового характера. Сегодня налоговое законодательство устанавливает практически запретительные барьеры на пути развития данного вида страхования.

Таким образом, причиной неудовлетворительного состояния дел на рынке страховых услуг, является:

- низкая платежеспособность хозяйствующих субъектов и населения;
- слабая информированность населения о тех рисках, от которых можно застраховаться;
- существуют страховые компании, которые не выполняют своих обязательств перед клиентами по страховым случаям;
- слабая конкуренция на рынке страхования.

Состояние рынка потребителей страховых услуг, т.е. страхователей, определяет общая экономическая ситуация. Она характеризуется резким снижением покупательской способности населения и финансовой несостоятельностью большинства предприятий республики, низким уровнем страховой культуры потенциальных страхователей. В этих условиях страхование осуществляется среди узкого круга субъектов, отмечается устойчивое снижение доли страхования интересов населения.

Для современного Казахстана присуща проблема неразвитости инфраструктуры страхового рынка, т.е. отсутствие целостной системы подготовки профессиональных кадров и целых институтов страхования-экспертов, брокеров, аварийных комиссаров, актуариев и т.п. Создание необходимой страховой инфраструктуры сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы могло бы стать объединение усилий республиканских страховщиков в создании и финансировании тех структур страхового рынка, в функционировании которых заинтересованы все участники.



Реформы, проводимые в настоящее время государством в социальной сфере и сфере страхования, а также положительные сдвиги в экономике страны закладывают основу для развития института личного страхования в республике.

В настоящее время уже имеется потенциал для использования страховых принципов в сфере пенсионных услуг путем внедрения пенсионных аннуитетов, а также в других областях социальной сферы, включая страхование работодателей. В соответствии с приоритетами, определенными государством, вопрос о развитии личного страхования, и в том числе страхования жизни, трудоспособности, здоровья, системы аннуитетов и иных социально значимых видов страхования, а также об активизации деятельности страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, является наиболее актуальным.

Развитие страхового рынка в целом и рынка личного страхования в частности во многом зависит от развития финансовых рынков и предлагаемых этими рынками инструментов, в которые могут инвестироваться активы страховых организаций. Для обеспечения диверсификации активов страховых организаций по рискам, по срочности инструментов и их ликвидности необходимо дальнейшее развитие рынка ценных бумаг.

Особое место в развитии личного страхования занимает появление новых страховых продуктов в этой отрасли, которые позволяют страхователям управлять своими вложениями в виде страховых взносов. Такие продукты, так называемые участвующие полисы, широко распространены в развитых странах и формируют значительную часть активов страховых организаций, осуществляющих страхование жизни.

Учитывая объемы и временный характер краткосрочного страхования жизни, необходимо создать условия для развития личного страхования и трансформировать краткосрочное страхование жизни в долгосрочное.

Личное страхование в Республике Казахстан можно развивать в следующих направлениях:

1. Предоставить страховым компаниям возможность принять участие в решении социальных проблем. Для этого необходимо:

– Обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Кроме того, страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам в течение пяти лет до достижения действительного пенсионного возраста. Страховые компании могут также заключить договоры индивидуального пенсионного возраста и выплаты пенсии выгодоприобретателю, то есть по случаю потери кормильца;

– Развивать долгосрочное страхование жизни в Республике Казахстан, в том числе с выплатой рента и аннуитетов. С одной стороны, это позволит привлечь значительные инвестиционные ресурсы. С другой стороны, этот вид страхования даст возможность людям получать дополнительный доход;

– Работать с самозанятым населением. Эта категория людей появилась в Казахстане сравнительно недавно;

– Развивать добровольное медицинское страхование. Нужно соединить возможности добровольного и обязательного медицинского страхования. Тогда гражданин, получающий медицинские услуги в рамках обязательного медицинского страхования, сможет получать более качественную медицинскую помощь за счет добровольного медицинского страхования. Это может быть достигнуто путем зачета по обязательному медицинскому страхованию. Это привлечет к решению проблем медицинского обслуживания, как предприятий, так и самих граждан, которые в результате смогут получать медицинские услуги более высокого уровня;

– Развивать социальное страхование от несчастных случаев на производстве, предоставив право работодателю платить либо в Фонд социального страхования, либо в страховую компанию. Необходимо также развивать и страхование граждан от несчастных случаев. Этого требует объективная реальность.

2. Для развития личного страхования и долгосрочного страхования жизни в частности нужны стимулы для страхователей:

- сниженные тарифы для страхования жизни страхователя;
- выплата премий за наибольшее количество застрахованных лиц;
- реклама

3. Необходимо решить вопрос о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию жизни;

4. Расширять международное сотрудничество:

- со страховыми надзорами;
- союзами страховщиков;
- зарубежными компаниями, с целью формирования казахстанского рынка долгосрочного страхования жизни с учетом мировых тенденций;

5. Необходимо проведение средствами массовой информации, общественными организациями и высшими учебными заведениями широкой рекламной компании среди населения, государственных служащих и работодателей, раскрывающей сущность и механизм реализации предлагаемых программ, с целью формирования в обществе современной культуры и цивилизованного отношения к страхованию.

Для современного Казахстана присуща проблема неразвитости инфраструктуры страхового рынка, т.е. отсутствие целостной системы подготовки профессиональных кадров и целых институтов страхования - экспертов, брокеров, аварийных комиссаров, актуариев и т.п. Создание необходимой страховой инфраструктуры сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы могло бы стать объединение усилий республиканских страховщиков в создании и финансировании тех структур страхового рынка, в функционировании которых заинтересованы все участники.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в случае потери здоровья от любой причины. Медицинское страхование связано с компенсацией расходов граждан, обусловленных получением медицинской помощи, а также иных расходов, связанных с поддержанием здоровья. Это определяет особенность объектов страхования, в качестве которых выступают расходы по лечению застрахованного, связанные:

- с посещением врачей-специалистов и принятием необходимых процедур и другого лечения в амбулаторных условиях; приобретением медикаментов;
- пребыванием в стационарном медицинском учреждении;
- получением стоматологической помощи и зубным протезированием;
- проведением профилактических мероприятий.

До недавних пор медицинское страхование являлось составной частью государственного обязательного социального страхования, проводимого за счет средств предприятий и учреждений. При потере здоровья застрахованные рабочие или служащие имеют право на денежное пособие по месту работы, в размере до полного заработка в зависимости от своего трудового стажа на весь период нетрудоспособности в пределах четырех месяцев. Если нетрудоспособность застрахованных продолжается свыше четырех месяцев, то они переводятся на пенсию по инвалидности. Указанные пособия и пенсии позволяют застрахованным полностью или частично возмещать потери в своих семейных доходах, связанные с временной, длительной или постоянной нетрудоспособностью. Такая система медицинского страхования в составе социального страхования действует в условиях бесплатного здравоохранения, то есть оказания гражданам бесплатной медицинской помощи в больницах и поликлиниках.

Добровольным медицинским страхованием на сегодняшний день в Казахстане охвачено примерно 2% населения. Основными потребителями добровольного медицинского страхования являются работодатели, и одной из особенностей текущего состояния рынка добровольного медицинского страхования является то, что оно пока еще малодоступно физическим лицам, причинами тому является отсутствие у страховых компаний продуктов для физических лиц, а также высокий процент убыточности добровольного медицинского страхования в сегменте физических лиц.

Сегмент физических лиц в медицинском страховании является одним из самых *дремлющих* и самых перспективных для развития [3, 252 с.].

Таким образом, для улучшения состояния рынка личного страхования необходимо осуществить следующие мероприятия:

- осуществить широкомасштабную разъяснительную работу по вопросам личного страхования среди населения, и в первую очередь, среди потенциальных страхователей;
- выводить на рынок новые виды продукции личного страхования, предоставлять клиентам различные системы скидок.

Таким образом, основными факторами, способствующими развитию системы страхования вообще и личного страхования в частности, являются: наличие страхового интереса, платежеспособного спроса, эффективных каналов продаж, благоприятного налогового климата, политической и экономической стабильности, доверия населения к власти и финансово-экономическим институтам, формирование рыночного отношения к вопросам социальной защиты.

Сфера страхования представляет собой инфраструктуру, способствующую повышению эффективности всех сфер предпринимательской деятельности. Этим и определяется значимость развития всех видов страхования в Казахстане, в том числе и для процесса интеграции Казахстана в мировое сообщество. Развитие страхового дела в нашей стране должно основываться на изучении и взвешенном использовании опыта промышленно развитых стран, имеющих многолетние традиции по организации страхового рынка и законодательному регулированию деятельности страховщиков.

*Список использованной литературы:*

1. Шахов В.В. Введение в страхование. Учебное пособие./ В.В. Шахов – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 167.
2. Никулина Н.Н., Березина С.В. Страхование. Теория и практика / Н.Н. Никулина, С.В. Березина – М.: Юнити-Дана, 2008. – С. 312.
3. Сахирова Н.П. Страхование – / Н.П. Сахирова – М.: Проспект, 2007. – С. 252.
4. Основные финансовые показатели страховых (перестраховочных) организаций Республики Казахстан по состоянию на 01.12.2023 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nationalbank.kz/> (дата обращения 17.12.2022)
5. Миннуллина Г.Ч. Зарубежный опыт развития социальных видов страхования для практики отечественных страховых компаний: [Электронный ресурс]. URL: <http://articlekz.com/article/4908>. (дата обращения 17.05.2022)

МРНТИ 06.39.02

А.А. Мелдебекова<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қаласы, Қазақстан

## ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДАДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР: МӘНІ, МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

### *Аңдатпа*

Цифрлық экономика – бұл ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ) қолдайтын экономикалық қызметтің, коммерциялық операциялардың және кәсіби өзара әрекеттесудің дүниежүзілік желісі. Оны цифрлық технологияға негізделген экономика ретінде қысқаша сипаттауға болады. Алғашқы күндерінде цифрлық экономика кейде интернет-экономика, жаңа экономика немесе веб-экономика деп аталды, себебі ол интернетке қосылуға тәуелді болды. Алайда, экономистер цифрлық экономика интернет-экономикаға қарағанда анағұрлым дамыған және күрделі деп санайды. Халықаралық мағынада цифрлық экономика – бұл шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы қатынастардың желілік, жүйелі ұйымдастырылған кеңістіктік құрылымы. Ол жаңа ақпаратты, технологиялар мен өнімдерді, телекоммуникациялық қызметтерді, электрондық бизнесті, электрондық сауданы, электрондық нарықтарды, қашықтықтан қызмет көрсетуді және басқа компоненттерді құру және пайдалану секторын қамтиды.

«Цифрландыру» жаңа технологияларды әзірлеу, енгізу және тарату тұрғысынан әлемдік экономиканы дамытудың жаңа кезеңі болды. Мақалада халықаралық саудадағы цифрлық технологиялардың түрлері қарастырылған.

*Түйін сөздер:* цифрлық экономика, халықаралық сауда, цифрлық технология, ақпараттық технология, телекоммуникация, интернет

А.А. Мелдебекова<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Қазақстан Республикасының педагогикалық университетінің атына арнап,  
г. Алматы, Қазақстан

## ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ВИДЫ

### Аннотация

Цифровая экономика – это всемирная сеть экономической деятельности, коммерческих операций и профессиональных взаимодействий, поддерживаемых информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ). Его можно кратко описать как экономику, основанную на цифровых технологиях. В первые дни цифровую экономику иногда называли интернет-экономикой, новой экономикой или веб-экономикой, потому что она зависела от подключения к интернету. Однако экономисты считают, что цифровая экономика более развита и сложна, чем интернет-экономика. В международном смысле цифровая экономика – это сетевая, систематически организованная пространственная структура отношений между хозяйствующими субъектами. Он охватывает сектор создания и использования новой информации, технологий и продуктов, телекоммуникационных услуг, электронного бизнеса, электронной торговли, электронных рынков, удаленного обслуживания и других компонентов. «Цифровизация» стала новым этапом развития мировой экономики с точки зрения разработки, внедрения и распространения новых технологий. В статье рассмотрены цифровые технологии в международной торговле.

*Ключевые слова:* цифровая экономика, международная торговля, цифровые технологии, информационные технологии, телекоммуникация, интернет

Meldebekova A.A.<sup>1</sup>

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

## DIGITAL TECHNOLOGIES IN INTERNATIONAL TRADE: ESSENCE, MEANING AND TYPES

### Abstract

The digital economy is a worldwide network of economic activities, commercial transactions and professional interactions supported by information and communication technologies (ICT). It can be briefly described as an economy based on digital technologies. In the early days, the digital economy was sometimes called the Internet economy, the new economy, or the web economy because it depended on an internet connection. However, economists believe that the digital economy is more developed and complex than the Internet economy. In the international sense, the digital economy is a network, systematically organized spatial structure of relations between economic entities. It covers the sector of creation and use of new information, technologies and products, telecommunications services, electronic business, electronic commerce, electronic markets, remote services and other components. The article discusses digital technologies in international trade.

*Keywords:* digital economy, international trade, digital technologies, information technologies, telecommunications, Internet

XXI ғасырдың басы әлемнің жаңа технологиялық дәуірге – цифрлық технологиялар кешенін енгізу мен пайдалануға негізделген цифрлық экономика дәуіріне енуімен ерекшеленді.

Цифрлық ортаның қалыптасуы, цифрлық экономика сияқты, өткен ғасырдың 90-жылдарында басталды. Эволюция процесінде цифрлық экономика өзінің дамуының бірнеше кезеңдерінен өтті:

– 1990-2005 – «цифрлық экономиканы қалыптастыру» – екі кезеңнен тұрды: «доткомдар бумы» (1990-2000); электрондық қызметтердің, электрондық бизнестің және электрондық коммерцияның жаңа нарықтарын дамыту (2000-2005);

– 2005-2010 – «цифрлық экономиканың өсуі» – Цифрлық өнімдер мен электрондық қызметтердің жаңа түрлерінің күрт өсуі;

– 2010-2015 – «цифрлық экономиканың жетілуі» – онлайн арналарды жаппай ендіру және дәстүрлі компаниялардың бизнес-модельдеріне цифрлық технологиялардың енуі;

– 2015-2020 — «цифрлық қызба» – бизнес-процестерді ретсіз қайта құру және индустрия технологияларының әсерінен бизнес-модельдерді трансформациялау;

– 2020 және одан әрі — «жүйелік цифрлық трансформация» – жүйелік көзқарас тұрғысынан негізделген цифрландыру, экожүйелерді құруға және сапалы жүйелік ауысуларға бағдарлау [1, 2].

«Цифрлық экономика» терминіне алғашқы сілтеме ХХ ғасырдың аяғында электрондық сауданың пайда болуымен тікелей байланысты. Бұл терминді алғаш рет 1996 жылы Канадалық экономист Дон Тапскотт қолданған. Ол экономиканы цифрландыру процесін жеке тұлғалардың, ортақ желі арқылы біріктірілген ұйымдардың өзара байланысы ретінде сипаттады [3]. Ғалым инновация, сатып алу, қарым-қатынас және оқу идеясын өзгертетін ұжымдық кеңес тұжырымдамасын ұсынды. Оның жұмысы экономиканың жаңа цифрлық құрылымын талдауға негіз болды. Сондай-ақ, цифрлық технологияларды енгізуге әсер ететін салалар анықталды: сауда, ғылыми қызмет және оқу процесі.

Кең мағынада «цифрландыру» ұғымы әдетте цифрлық технологияларды, яғни ақпаратты құру, өңдеу, бөлісу және беру технологияларын жаппай енгізу мен игеруден басталған әлеуметтік-экономикалық өзгерістерді білдіреді [4]. Экономиканы цифрландыру процесі өндірісті жетілдіруге, ақпараттық технологиялар мен операциялық тиімділіктің соңғы модельдерін қолдануға бағытталған. Ғылыми зерттеулерде цифрлық экономика тар және кең мағынада анықталады:

1) тар мағынада: әртүрлі экономикалық міндеттерді, соның ішінде стратегиялық міндеттерді шешуге мүмкіндік беретін экономиканың әртүрлі деңгейлерінде ақпараттық және цифрлық платформалар мен операторлар құру: медицина, ғылым, білім, көлік, жаңа индустрияландыру, экономиканы мемлекеттік реттеу және жоспарлау және т.б. [5];

2) кең мағынада: өндіріс сипатының немесе экономикалық қатынастардың өзгеруі. Алгоритмдердің көмегімен адамның қатысуынсыз автоматтандырылған режимде машинааралық өзара әрекеттесу түріндегі қатынастар пайда болады [5].

Цифрлық экономика – бұл ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ) қолдайтын экономикалық қызметтің, коммерциялық операциялардың және кәсіби өзара әрекеттесудің дүниежүзілік желісі. Оны цифрлық технологияға негізделген экономика ретінде қысқаша сипаттауға болады. Алғашқы күндерінде цифрлық экономика кейде интернет-экономика, жаңа экономика немесе веб-экономика деп аталды, себебі ол интернетке қосылуға тәуелді болды. Алайда, экономистер цифрлық экономика интернет-экономикаға қарағанда анағұрлым дамыған және күрделі деп санайды. Халықаралық мағынада цифрлық экономика–бұл шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы қатынастардың желілік, жүйелі ұйымдастырылған кеңістіктік құрылымы. Ол жаңа Ақпаратты, технологиялар мен өнімдерді, телекоммуникациялық қызметтерді, электрондық бизнесті, электрондық сауданы, электрондық нарықтарды, қашықтықтан қызмет көрсетуді және басқа компоненттерді құру және пайдалану секторын қамтиды.

Ғалымдар цифрлық экономиканың үш негізгі компонентін анықтайды:

– аппараттық құралдарды, бағдарламалық жасақтаманы, телекоммуникацияны және т. б. қамтитын инфрақұрылым [6];

– виртуалды нарық субъектілері арасындағы виртуалды өзара іс-қимыл шеңберінде компьютерлік желілер арқылы іске асырылатын бизнес-процесті қамтитын электрондық іскерлік операциялар;

– тауарларды ғаламтор арқылы жеткізуді көздейтін электрондық коммерция және қазіргі уақытта цифрлық экономиканың ең үлкен сегменті [7].

Цифрлық экономиканың негізгі белгілері:

– экономикалық қызмет «цифрлық» экономика платформаларына бағытталған;

– жеке қызмет көрсету модельдері;

– өндірушілер мен тұтынушылардың тікелей өзара әрекеттесуі;

– ортақ пайдалану экономикасының таралуы;

– жеке қатысушылардың үлесінің маңызды рөлі [8].

Цифрлық технологияларды енгізу мүмкіндік береді:

– нәтижелерге қол жеткізу мен олар туралы деректердің пайда болуы арасындағы уақыт аралығын азайтуға;

– экономикадағы қызметтің тиімділігі және оны жоспарлау, бақылау және бағалау үшін пайдалануға болатын деректер көздері мен көрсеткіштердің санын едәуір арттыруға;

– есептік деректердің қасақана бұрмалану қаупін азайту.

«Цифрландыру» жаңа технологияларды әзірлеу, енгізу және тарату тұрғысынан әлемдік экономиканы дамытудың жаңа кезеңі болды. Оның халықаралық сауданың дамуына әсері шешуші болып

табылады, өйткені қазірдің өзінде әлемдік экономика ауқымында цифрлық транзакциялар мен цифрлық сауданың күрт өсуі байқалады. Халықаралық сауда үшін цифрлық трансформацияның негізгі нәтижесі жаңа цифрлық технологиялар негізінде жаңа нарықтар, тауарлар мен бизнес-модельдер құру болып табылады. 2-кестеде халықаралық сауданы цифрландырудың мәнін анықтаудың теориялық тәсілдері келтірілген.

*2-кесте-Халықаралық сауданы цифрландырудың мәнін анықтаудың теориялық тәсілдері*

Кезең	Тәсіл, өкілдері	Тәсілдің мәні
90-шы жылдар XX ғ. - 2000 жж	Технологиялық (Д. Тапскотт, Н. Негропonte.)	Цифрлық түрде ұсынылған ақпарат үлесінің өсуі
2000 жж.	Коммуникативті (Х.С. Кехал, С. Шарма, т.б.)	Экономикадағы жаңа бизнес-процестерді қалыптастыратын ақпараттық-коммуникациялық технологияларды біріктіру
2010-жж.	Платформалық (М. Скилтон т.б.)	Халықаралық саудада цифрлық платформаларды қалыптастыру
2016 ж.басы	Репродуктивті (Л.В. Лapidус, В.М. Кульков, т.б.)	Өндіріс, тарату, айырбастау және тұтыну кезеңдеріне әсер ететін цифрлық технологиялар негізінде қалыптасатын қатынастар
2017–2018 жж	Институционалдық (Е.В. Богомоллов, Е.В. Купчишина т.б.)	Халықаралық сауда процестеріне тартылған өзара байланысты цифрлық экономика институттары мен ұйымдарының жиынтығы
[1, 2, 3, 5, 8] бойынша құрастырылған.		

2-кесте халықаралық сауданы цифрландырудағы ең бастысы - цифрлық технологияларды пайдалану деген ғалымдардың пікірлерінің бірлігін айғақтайды. Іс жүзінде олар сыртқы сауда құжат айналымында, коммуникациялық процестерді жеделдетуде қолданылады, сыртқы сауда шығындарының төмендеуіне, халықаралық сауданың динамикасының, құрылымының және кеңістіктік локализациясының өзгеруіне әсер етеді.

Халықаралық сауданың цифрлық трансформациясының негізгі көріністері:

–B2B (business-to-business) жеткізілімдері, кәсіпорындар арасындағы жеткізілімдер (ішкі және трансшекаралық) үлкен үлесті алатын электрондық коммерцияның ауқымды дамуы. Сонымен қатар, электрондық коммерция географиялық тұрғыдан шоғырланған және оның айналымының 50% тек төрт елден (Қытай, Жапония, Оңтүстік және Америка Құрама Штаттары) келеді [8];

–2005-2020 жылдары халықаралық саудадағы үлесі екі есе артқан ақпараттық-коммуникациялық қызметтердің сыртқы саудасының серпінді дамуы;

– электрондық коммерцияның цифрлық платформаларын әзірлеу. Цифрлық технологияларды енгізудің әсерін әлем халқының үлкен топтары дәл компания арасындағы шекараны бұлдырататын сауда платформалары арқылы сезінеді.

Цифрлық платформалар бизнеске жеткізушілерді, өндірушілерді және тұтынушыларды біріктіретін желі эффектісі арқылы құны пайда болатын жаһандық «платформалық» компанияларды құруға мүмкіндік береді. Alibaba цифрлық негізделген конгломераты екі жыл ішінде өз клиенттерінің санын 1 миллион адамға дейін арттырды және он жарым жыл ішінде өз платформасында 9 миллион түрлі трейдерлерді біріктіріп, айналымын 700 миллиард долларға жеткізді. [9]. Әйгілі Amazon компаниясының (АҚШ) таза сатылымының 32% - ы қазірдің өзінде шетелдік сатып алушылардан келеді, ал AliExpress (қытайлық Alibaba компаниясының халықаралық сегменті) бүкіл әлем бойынша 60 миллион сатып алушыны құрайды [10]. Flipkart (Үндістан), Jumia (Нигерия) сияқты жаһандық "платформалық" компаниялар да қарқынды дамып келеді. Сонымен қатар, мұндай платформалардың дамуы салық салу мен бәсекелестікке қатысты барлық жаңа мәселелерді өзектендіреді.

Халықаралық сауданы цифрландыру екі маңызды қағидатқа – ақпараттық және желілік технологияларға бағытталған. Электрондық деректер цифрландырудың негізгі стратегиялық ресурсы болып табылады. Ақпаратты пайдалану үшін бизнес-модельдерді қоса алғанда, заманауи ат құралдары әзірленуде. Халықаралық сауданың цифрлық трансформациясының мәні мен маңызы қатысушылар

арасында үлкен көлемдегі электрондық ақпаратпен алмасу механизмін жеделдету, күнделікті процестерді жеңілдету болып табылады.

Экономикада цифрлық технологияның бірнеше түрі бар:

– біртіндеп енгізілетін-цифрлық платформалар, цифрлық білім беру, чат-боттар, мобильді бизнес-қосымшалар, мобильді төлемдер;

– серпінді – заттар интернеті, жасанды интеллект, таратылған тізімдер, үлкен деректер, машиналық оқыту;

– жақын болашақтың технологиялары – адам – машина интерфейстері, жасанды интеллектті басқару, криптовалюта [11].

Цифрлық сауда инфрақұрылымына жаңа ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың мынадай түрлері жатады:

– *бұлтты есептеу (Cloud Computing)* – пайдаланушылардың сұраныстары бойынша әртүрлі конфигурациядағы есептеу ресурстарының жалпы көлеміне ыңғайлы желілік қол жетімділікті қамтамасыз ететін ақпараттық-технологиялық тұжырымдама, ең аз операциялық шығындармен немесе провайдерлерге жүгінбей, жедел түрде ұсынылуы және босатылуы мүмкін. [10];

– *Big Data (үлкен деректер)* – Құрылымдық және құрылымданбаған деректерді (соның ішінде тәуелсіз көздерден) өңдеу үшін әртүрлі тәсілдерді, құралдарды және әдістерді қолданатын технология. Үлкен деректерді өңдеуді автоматтандырудың арқасында Big Data қызметтің белгілі бір аспектісі бойынша салалық деректерді біріктіру және талдаудың кең мүмкіндіктеріне ие. Сондықтан, осы технологияны қолдана отырып, үлкен шығындарды болжауға және алдын алуға, өнімдерге немесе қызметтерге қауіп-қатерді анықтауға, шешім қабылдау уақытын қысқартуға болады. Көбінесе Big Data нейромаркетингте, мінез-құлық экономикасында және жеткізу тізбегін басқаруда қолданылады [12];

– *Заттар интернеті (Internet of Things, IoT)* – бұл сенсорлармен және басқа бақылау-өлшеу құралдарымен жабдықталған, интернетке қосылған және өзара байланысқан әртүрлі құрылғылардың желісі. Бұл технология көптеген өндірістік және тұрмыстық мәселелерді шешуге көмектеседі, жеткізілім тізбегін бақылауға, жабдықтың бұзылуын болдырмауға, қызметтерді қашықтан көрсетуге және клиенттерге өзіне-өзі қызмет көрсетуге мүмкіндік береді, жаңа цифрлық өнімдер мен қызметтерді сатуға мүмкіндік береді. Мысалы, 2020 жылдың аяғында әлемдегі заттар интернетіне 11,7 миллиард құрылғы қосылды, ал бес жылдан кейін бұл көрсеткіш 30 миллиардқа дейін өседі. Заттар интернеті тез арада жаһандық құбылысқа айналуға [19];

– *жасанды интеллект* – компьютердің немесе компьютермен басқарылатын роботтың әдетте адамдармен байланысты тапсырмаларды орындау қабілеті (өткен тәжірибені ескере отырып және талдай отырып, ойлау, мағынаны анықтау қабілеті). Бұл технология роботты қоймада басқара алады, өнімнің қаптамасын оңтайландыруға көмектеседі, компанияларға біз үшін арнайы жасалған өнімді ұсыну үшін біздің қалауымыз бен әдеттерімізді жақсырақ зерттеуге мүмкіндік береді. Ғалымдар жасанды интеллекттің жаңа ұрпақтары адамның ақыл-ой қабілеттерінен асып түседі деп үміттенеді. Ұқсас технологияларды тауарлар мен қызметтерді өндірудің тиімділігін арттыру үшін, сондай-ақ инновациялық процесте жаңа идеялар генераторы және көмекшісі ретінде пайдалануға болады [20];

– *үш өлшемді басып шығару (3D принтер)* – үш өлшемді цифрлық модель бойынша кез-келген конфигурациядағы физикалық объектіні жасау процесі өнімді өндіруде өзгеріс жасай алады, тұтыну тауарларын өндіруді оларды тұтыну орнына жақындатуға мүмкіндік береді. Рас, үш өлшемді басып шығару әлеуетін неғұрлым толық іске асыру жолында көптеген қиындықтар бар: күрделі объектілерді құру процесі өте ұзақ, бұл технологияны қолдану жаппай болғанға дейін көптеген құқықтық мәселелерді шешу керек. Ақырында, принтерлердің, материалдардың, сканерлердің құны әлі де өте жоғары және микро және шағын бизнес үшін қол жетімді емес [20];

– *блокчейн* – бұл орталықтандырылмаған таратылған цифрлық қауіпсіз операциялар есебі. Бір рет блокчейнге енгізілген ақпаратты өзгерту мүмкін емес. Операциялар тіркеледі, сақталады және олардың сақталуын рұқсат етілген кез келген субъект оңай тексере алады. Блокчейн тауардың жеткізілуін бақылауды жақсартып алады, сауда процесін цифрландыруды жеделдетеді және келісімшарттық міндеттемелерді орындауды жеңілдетеді. Аталған технологиялар болашақта сауда шығындарын одан әрі қысқартуға және халықаралық сауданы терең өзгертуге мүмкіндік береді. Blockchain сауда қаржыландыруда, P2P-транзакцияларда, смарт-келісімшарттар жасасуда қолданылады [21].

Аталған технологиялар цифрлық платформалармен толықтырылады - пайдаланушыларға ақпаратқа және нарықтармен байланысты жоспарлауға, талдауға және қамтамасыз етуге арналған әртүрлі

қызметтерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін бағдарламалар жиынтығы. Сандық платформалардағы қатынастар жүйесі транзакция шығындарын азайтатын және ақпарат алмасуды жеделдететін белгілі бір алгоритм бойынша құрылады.

Цифрлық технологиялардың келуімен және интернеттің маңызды сауда құралына айналуымен әлемдік экономикада үлкен өзгерістер орын алуда, атап айтқанда, жаңа онлайн нарықтар, жаңа өнімдер және осы технологияларға негізделген жаңа бизнес модельдер пайда болады. Жаңа технологиялар сатып алушылардың әдеттерін өзгертті. Сатып алушыларға онлайн-нарықтарға тікелей қол жеткізуді қамтамасыз ететін интернеттің және онымен байланысты құрылғылардың кең таралуының арқасында электрондық коммерция қарқынды дамып келеді. Сауданың жаңа түрлері жеткізушілерге де ыңғайлы.

Олар өз өнімдерін өндіруге, ілгерілетуге және таратуға аз шығынмен нарықтарға оңай шығуға және өндірісін әртараптандыруға мүмкіндік береді. Нәтижесінде тауарлар мен қызметтердің саны қашықтан, көбінесе шетелден жеткізіледі.

Цифрландыру параметрлерінің шығындардың жекелеген түрлеріне әсері түбегейлі және маңызды болып табылады. Атап айтқанда, көлік шығындары жасанды интеллект, автономды жүргізу және GPS навигациясы арқылы төмендейді. Логистикалық шығындар "Заттар интернеті" арқылы жөнелтілімдерді бақылау арқылы азаяды, бұл контейнерлердің құнын 2025 жылға қарай 13 миллиард долларға төмендетеді [21]. "Ақылды роботтар" сақтау шығындарын азайтуға көмектеседі және т.б. Жаңа технологиялардың әсерінен байланыс шығындары төмендеді, сондықтан компаниялардың вертикалды интеграция дәрежесі төмендеді, бұл компаниялардың әртүрлі функцияларын сыртқы қатарға ауыстыруға әкелді.

Кейбір жасанды интеллект қосымшалары маршрутты жоспарлауды оңтайландыру және автокөлікті автономды жүргізуді жеңілдету, логистикалық шығындарды азайту, сақтау және түгендеу кезінде роботтарды пайдалану арқылы тауар саудасын жеңілдетеді. Үш өлшемді басып шығаруды біріктіру арқылы көлік және логистикалық қызметтерге деген қажеттілікті азайтуға болады. Сонымен қатар, жаңа технологиялар көлік шығындарын азайтып қана қоймай, жеткізу уақытын да қысқарта алады, қатаң белгіленген уақытта жеткізуді қамтамасыз етеді. Көлік және логистикалық шығындар жалпы сауда шығындарының едәуір бөлігін құрайтындықтан, олардың азаюы сауданың өсуінің маңызды драйвері болып табылады.

Кедендік рәсімдерге байланысты сауда шығындары саудаға, әсіресе өңдеу өнеркәсібінің өнімдеріне теріс әсер етеді. Электрониканы қолдану кедендік рәсімдерден өту уақытын азайтады. Сонымен қатар, кедендік рәсімдер кейде дәстүрлі кедендік тарифтерге қарағанда қымбатырақ болуы мүмкін. Кедендік формальдылықтың 10% - ға артуы экспорттың 3,8% - ға төмендеуіне әкелетіні дәлелденді және бұл әсер жаңа импорттаушыларға, аз дамыған елдерге, сондай-ақ "уақытқа сезімтал" (мысалы, тез бұзылатын) тауарларға көбірек әсер етеді [22]. Блокчейн мен жасанды интеллектті пайдалану уақыт пен шығындарды үнемдеуге мүмкіндік береді. Олар жаһандық құн тізбегі шеңберінде жедел Тауарлар Саудасына, сондай-ақ тез бұзылатын өнімдер саудасына ерекше маңызды пайда әкелуі мүмкін.

Цифрландырудың әсерінен халықаралық сауда мобильді бола бастайды, өйткені жаһандық құн тізбегін (ЖҚТ) үйлестіру жеңілдетіліп, олар икемді жұмыс істей бастады, тауарларды жеткізуге уақытты үнемдеді. «Ақылды келісімшарттар» кенінен қолданылуда, ал несиелер сауданы қаржыландыру құралы ретінде қол жетімді бола бастады. Саудадағы кедергілердің азаюы компанияларға ЖҚТ қалыптастыруға мүмкіндік берді, ал интернет-технологиялар осы ЖҚТ түрлендіруіне ықпал етті. Қазір компания интернет-саудаға негізделген өнімнің едәуір бөлігін өндіреді және оны жеткізушілер әлемнің әр түрлі елдерінен келген компаниялар болып табылады. Жаңа цифрлық технологиялардың әсерінен халықаралық саудаға көбірек компаниялар тартылуда және жаһандық қосылған құн тізбегіндегі экономикалық қызмет барған сайын басқарыла бастады.

Ақпараттық және транзакциялық шығындар дайын тауарлардың саудасында ерекше маңызды, мұнда олар барлық сауда шығындарының шамамен 7% құрайды. Онлайн платформалар ақпараттың жетіспеушілігі немесе трансшекаралық мәміледе шамадан тыс тәуекелдер сияқты қиындықтарды болдырмайды. Интернет заттары мен блокчейн, өз кезегінде, транзакцияны тексеру мен сертификаттауды одан әрі жеңілдетіп, оның уақтылы орындалуын қамтамасыз ете алады. Сонымен қатар, онлайн платформалар әртүрлі тілдерде сөйлесуге мүмкіндік береді. Трансшекаралық төлемдер мен қаржылық қызметтер саласындағы инновациялар сауданы одан әрі жеңілдетеді. Мысалы, электрондық коммерция платформалары дәстүрлі төлем жүйелерін блокчейн технологиясымен ауыстыру арқылы трансшекаралық



саудадағы транзакциялық шығындарды төмендетуі мүмкін. ДСҰ сарапшыларының есептеулері бойынша 2016-2030 жылдар аралығында цифрлық технологияларды кеңінен қолдану халықаралық сауданың орташа жылдық өсу қарқынының 1,8-2,0 п.п.-ға өсуіне әкелуі мүмкін [20].

Логистикалық және көліктік, сондай-ақ күрделі кедендік процедуралар сияқты көптеген сауда шығындары шағын және орта бизнес үшін, сондай-ақ дамушы елдердің фирмалары үшін өте ауыр. Тиісінше, оларға трансшекаралық төлемдердегі инновациялар мен сауда шығындарының төмендеуі көп пайда әкеледі. Цифрлық платформалар халықаралық мәмілелер мен өзара әрекеттесулердің құнын төмендету арқылы бизнес экономикасын өзгертеді. Шағын бизнес кәсіпорындары eBay, Facebook, Amazon сияқты платформалардың арқасында әртүрлі елдердегі клиенттермен және жеткізушілермен бірігіп, "микротрансұлттық корпорацияларға" айналуға. Тіпті ең кішкентай компанияларды жаһандық деңгейде құруға болады: әлемдік технологиялық стартаптардың 86% - ы қандай да бір жолмен Халықаралық қызметті жүзеге асырумен байланысты [20].

Цифрлық технологияларды кеңінен қолдану ішкі және халықаралық нарықтардағы экономикалық белсенділікті өзгертті. Олар ең жаңа технологиялық революцияның орталығында болған қызметтер саудасына қатты әсер етті. Технологиялық инновациялар қызметтердің өсіп келе жатқан санын шетелге цифрлық түрде жеткізуге мүмкіндік берді. Сонымен қатар, бұл технологиялар дәстүрлі қызметтердің саудасын жеңілдетіп қана қоймайды, сонымен бірге жаңа қызметтерге халықаралық саудадағы қызметтердің үлесінің өсуін қамтамасыз ете отырып, тауар саудасын алмастыруға мүмкіндік береді. Бұл ретте цифрлық технологтар байланыс және транзакциялық шығындарды азайту арқылы да, провайдердің клиентке жақындық қажеттілігін азайту арқылы да қызметтер саудасын жеңілдеті алады. Бұл жағдайда жаңа әлемдік нарықты-жасанды интеллект жүйелері мен технологияларының нарығын қалыптастыру ерекше маңызды болып табылады. Бұл құбылыстың маңызды факторлары ақпараттық-коммуникациялық қызметтер мен наноматериалдар нарығының қарқынды дамуы, Интернеттің кең таралуы болды. Соңғы онжылдықта әлемдік жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсуі шамамен 10% құрады және ақпарат ағындары бұл өсімнің көп бөлігін (өнімділікті арттыру арқылы) халықаралық тауар саудасына қарағанда қамтамасыз етті [20].

Цифрлық технологиялар еніп, тараған сайын кейбір тауарлардың халықаралық саудасы өсуі мүмкін, ал кейбіреулері алдағы онжылдықтарда қысқарып, тіпті тоқтап қалуы мүмкін. Соңғы онжылдықтарда Ақпараттық технологиялар (Information Technology goods, ITG) негізінде өндірілген тауарлар саудасы ең жоғары қарқынмен өсті. Алайда, it-тауарлар саудасының құрылымы өзгеріске ұшырады: нарықтың қанығуына және олардың құнының төмендеуіне байланысты компьютерлердің үлесі азаяды, ал телекоммуникациялық жабдықтардың үлесі өсуде (ұялы телефондар мен смартфондарды жаппай пайдалану салдарынан). Тауарлар мен қызметтер ағындарының ұтқырлығын күшейту халықаралық бәсекелестікті күшейтеді және тиісінше елдер арасындағы технологиялық алшақтықты одан әрі күшейтуге ықпал ететін болады. ДСҰ болжамына сәйкес, цифрлық технологияларды пайдалану дамушы елдерге, егер олар дамыған елдердің жаңа технологияларды пайдаланудағы артта қалуын еңсере алса, 2030 жылға қарай әлемдік экспорттағы үлесін 57% - ға дейін арттыруға мүмкіндік береді [16].

Цифрлық трансформация технологиялар мен инновациялардың трансшекаралық таралуын ынталандырды және бүкіл әлем бойынша көптеген тұтынушылар мен өндірушілерді біріктірді. Трансшекаралық электрондық саудаға тартылған (өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында жұмыс істейтін) кәсіпорындардың саны өсуде. Сонымен қатар, соңғы жылдары трансшекаралық ақпарат ағыны бұрын-соңды болмаған қарқынмен өсуде. Цифрлық сауда трансшекаралық операциялардың үш түрін қамтиды:

– сандық тәртіп-тауарлар мен қызметтердің трансшекаралық электрондық саудасын қамтиды (бұл өте кең сегмент: бүкіл әлем бойынша 900 миллион адам. адам халықаралық әлеуметтік желілерге қатысады, олардың саны 360 миллион. адамдар электрондық коммерцияның субъектілері болып табылады);

– платформаның қолдауымен-делдалдардың көмегімен жүзеге асырылады-платформалық компаниялар (Alibaba, Uber, Amazon және т.б.);

– сандық жеткізу-сандық жүктеу немесе веб-ағындық арналар арқылы жеткізілетін өнімдер (мысалы, медиа немесе бағдарламалық жасақтама) [23].

Қазіргі кезеңде Халықаралық экономикалық қатынастардағы елдердің өзара тәуелділігі бұрынғыдан да жоғары. Цифрландыру халықаралық есірткі саудасын көбірек өндірушілер мен тұтынушыларды тарту арқылы инклюзивті етеді. Халықаралық саудадағы дамушы елдердің үлесі қазірдің өзінде 50% - ға жетті

және дамушы елдердің өзара саудасы халықаралық алмасудың ең қарқынды дамып келе жатқан бағытына айналуға. [15].

Цифрлық тауарлар мен қызметтердің халықаралық саудасын реттеу тұрғысынан жаңа жағдайларда жаңа объективті сын-қатерлер туындайды. Сонымен қатар, халықаралық сауда саласы классикалық тауар саудасына кедергілердің өсуімен және басқа елдерге (атап айтқанда Еуропалық Одаққа) сөзсіз әсер ететін қытай мен Америка Құрама Штаттары арасындағы сауда қалыптасуымен сипатталатын үлкен дағдарысты бастан кешіруде. Сонымен қатар, елдер арасында олардың халықаралық цифрлық саудаға қатысу дәрежесі бойынша айтарлықтай саралау байқалады. Ақпараттық-коммуникациялық технологияларға негізделген қызметтер (ақт қолдауымен) дамыған елдерден көрсетілетін қызметтер экспортының құрылымында 50-55% және дамушы экономикаларда шамамен 30% -ды алады.

Осылайша, халықаралық сауда қызметін цифрландыру оның барлық дерлік субъектілеріне үлкен әсер етеді. Транзакциялық шығындардың айтарлықтай төмендеуін өзімен бірге алып жүретін оң даму тенденцияларынан басқа, бұл процестер ірі IT-компаниялардың монополиялық жағдайына, киберқауіпсіздік қаупіне, халықты жұмыспен қамтудың ықтимал проблемаларына теріс әсер етеді.

Цифрлық трансформация жаңа технологияларға инвестицияларды және оларды кейіннен енгізуді ғана емес, сонымен қатар компания нарықта ұсынатын өнімді немесе қызметті түрлендіруді де талап етеді, өйткені тұтынушының қабылдауы мен күтуі өзгереді. Сондай-ақ, компаниялар бизнесті ұйымдастыру моделін трансформациялау жолымен жүруге, оның құрылымын, тартылған персоналды, клиенттермен және серіктестермен жұмыс істеу алгоритмдерін модельдеуге және сайып келгенде, нарықтың қалыптасқан конъюнктурасы мен жаңа цифрлық шындықты ескере отырып, даму стратегиясын қайта қарауға мәжбүр.

#### Пайданылған әдебиеттер тізімі

1. Латидус Л.В. *Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография*. М.: ИНФРА-М, 2018. – 381 с.
2. Латидус, Л. В. *Что такое цифровая экономика и Индустрия 4.0. Принципы трансформации и перспективы для бизнеса. Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции.// Материалы IV Межфакультетской научно-практической конференции молодых ученых. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. 2018. С. 4–15.*
3. Tapscott D. *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. New York: McGraw-Hill, 1996. 342 p
4. *The Transformative Economic Impact of Digital Technology* – [Электронный ресурс. ] URL: [http://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09\\_Katz\\_en.pdf](http://unctad.org/meetings/en/Presentation/ecn162015p09_Katz_en.pdf). (дата обращения 12.04.2023)
5. Юдина Т.Н., Тушканов И.М. *Цифровая экономика сквозь призму философии хозяйства и политической экономии // Философия хозяйства. 2017. – № 1(109). – С.193-201.*
6. Андиева Е.Ю., Фильчакова В.Д. *Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. – С. 214-218.*
7. Василенко Н.В. *Цифровая экономика: концепции и реальность: Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: труды научно-практической конференции с международным участием 17-22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. унта, 2017. – С. 147-151.*
8. Кешелава А.В. *Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – С. 12.*
9. Negroponte N. *Being Digital*. New York: Knopf, 1995. 243 p.
10. Kehal H.S., Singh V.P. *Digital Economy: Impacts, Influences and Challenges*. Hershey, London, Melbourne, Singapore: Idea Group Publishing, 2005. 395 p.
11. Skilton M. *Building the Digital Enterprise: A Guide to constructing Monetization Models Using Digital Technologies*. Berlin: Springer, 2015. 230 p.
12. Кульков В.М. *Цифровая экономика: надежды и иллюзии // Философия хозяйства. 2017. № 5. С. 145-156.*
13. Чинаева Т. А. *Информационно-коммуникационные технологии и развитие цифровой экономики // Человеческий капитал в формате цифровой экономики: Междунар. науч. 441 конф., посвящённая 90-летию С.П. Капицы, Москва, 16 февраля 2018 г.: сб. докладов. М.: Редакционно-издательский дом РосНОУ, 2018. С. 168-177.*

14. Купчишина Е. В. Эволюция концепций цифровой экономики как феномена неэкономии // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. № 68. С. 426-444. doi:10.24411/2070-1381-2018-00050
15. Смирнов Е.Н. Детерминанты развития международной торговли в условиях гиперглобализации и цифровизации // Российский внешнеэкономический вестник, – М. – 2019, № 5 – С.26- 41
16. Доклад о мировом развитии 2019: изменение характера труда. – Вашингтон: МБРР, Всемирный банк, 2019. С. 5-6.
17. Amazon.com, Inc. Form 10-K 2016. – Wash., D.C.: U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), 2017. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872419000004/amzn-20181231x10k.htm> (дата обращения: 10.04.2019); Alibaba Group Holding Limited Form 20-F 2017. – Wash., D.C.: U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), 2018. [Электронный ресурс. ] URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1577552/000104746917004019/a2231121z20-f.htm> (дата обращения: 10.04.2023).
18. Цифровые технологии в экономике. - <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-tekhnologii-v-ekonomike/>
19. Почему цифровые технологии вытесняют аналоговые. – Электронный ресурс. Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/60e427ea9a79471089a0ec1d>
20. Смирнов Е. Н. Цифровая трансформация мировой экономики: торговля, производство, рынки. Монография – М.: Мир науки, 2019. – Сетевое издание. [Электронный ресурс. ] URL: <https://izd-mn.com/PDF/38MNNPM19.pdf> (дата обращения 12.04.2023)
21. Lund S., Manyika J. How Digital Trade is Transforming Globalisation. – Geneva: International Center for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum (WEF), 2017. P. 4.
22. Volpe Martincus C., Carballo J., Graziano A. Customs // Journal of International Economics. 2015. Vol. 96(1). P. 121.
23. Смирнов Е.Н. Параметры развития и регулирования международной цифровой торговли на современном этапе//E-Management. 2019. № 1. –С. 78-84

МРНТИ 06.39.41

К.Р. Касенов<sup>1</sup>, М.Д. Каримова<sup>1</sup>

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

## КРИТЕРИЙ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

### Аннотация

Каждый критерий и показатель оценки эффективности менеджмента имеет свою целевую направленность, свое содержание и место в оценке системы управления. Исследование каждого из них составляет специфическую область. Но лишь их совокупность может дать реальное представление о состоянии (уровне) эффективности менеджмента. Иными словами, совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых критериев и показателей эффективности менеджмента можно рассматривать как систему форм и видов эффективности, образующих вместе с сущностью структуру этой категории.

Необходимо заметить, что эффективность менеджмента, система его критериев и показателей в разных сферах хозяйственной деятельности имеют определенные особенности, отражающие их специфику. В данной статье рассматриваются критерий и показатели оценки эффективности менеджмента организации.

**Ключевые слова:** рентабельность, качество, количество, прибыльность, эффективность, оценка, новшества

Қ.Р. Касенов<sup>1</sup>, М.Д. Каримова<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

*Аңдатпа*

### ҰЙЫМ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ КРИТЕРИЙЛЕРІ МЕН КӨРСЕТКІШТЕРІ

Менеджмент тиімділігін бағалаудың әрбір критерийі мен көрсеткішінің өзіндік мақсатты бағыты, оның мазмұны мен басқару жүйесін бағалаудағы орны бар. Олардың әрқайсысын зерттеу белгілі бір саланы құрайды. Бірақ олардың жиынтығы ғана менеджмент тиімділігінің жағдайы (деңгейі) туралы нақты түсінік бере алады. Басқаша айтқанда, менеджмент тиімділігінің өзара байланысты және өзара тәуелді критерийлері мен көрсеткіштерінің жиынтығын мәнімен бірге осы категорияның құрылымын құрайтын тиімділік нысандары мен түрлерінің жүйесі ретінде қарастыруға болады.

Менеджменттің тиімділігі, оның критерийлері мен көрсеткіштерінің жүйесі экономикалық қызметтің әртүрлі салаларында олардың ерекшелігін көрсететін белгілі бір белгілерге ие екенін атап өткен жөн. Бұл мақалада ұйым менеджментінің тиімділігін бағалау критерийі мен көрсеткіштері қарастырылады.

*Түйін сөздер:* рентабельділік, сапа, сан, пайдалылық, тиімділік, бағалау, жаңашылдық.

K.R. Kasenov<sup>1</sup>, M.D. Karimova<sup>1</sup>

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

### CRITERIA AND INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

*Abstract*

Each criterion and indicator for assessing the effectiveness of management has its own target orientation, its content and place in the assessment of the management system. The study of each of them constitutes a specific area. But only their totality can give a real idea of the state (level) of management efficiency. In other words, a set of interrelated and interdependent criteria and indicators of management effectiveness can be considered as a system of forms and types of efficiency that, together with the essence, form the structure of this category. It should be noted that the effectiveness of management, the system of its criteria and indicators in different areas of economic activity have certain features that reflect their specificity. This article discusses the criteria and indicators for evaluating the effectiveness of the organization's management

*Keywords:* profitability, quality, quantity, profitability, efficiency, evaluation, innovation

Эффективность менеджмента по своему содержанию, природе подразделяется, прежде всего, на экономическую и социальную составляющие. Это обусловлено различием, хотя и взаимосвязанных, целей и спецификой форм эффекта (социального и экономического) и вызывает необходимость отдельного рассмотрения и анализа указанных составляющих. И это с методической точки зрения допустимо и удобно, так как позволяет более содержательно раскрывать взаимосвязь многообразных общественных явлений, с большей обоснованностью подходить к решению практических проблем повышения эффективности, ранжированию мероприятий по их актуальности и значимости. Хотя, строго говоря, в реальной жизни эти два понятия неразделимы.

Нельзя не указать основные экономические показатели оценки, которые сводятся к рентабельности и прибыльности компании, определить которую можно различными способами, в частности, вычислив показатели:

- Уровень рентабельности = Балансовая прибыль / Выручка от реализации
- Оборачиваемость активов = Выручка от реализации / Оборотные средства
- Ставка доходности активов = Чистая прибыль / Общая стоимость активов и т.д.

Обобщение и систематизация деловой и научной литературы позволили выделить следующие подходы к оценке эффективности управления:

1) Эффективность как степень достижения поставленных целей (иногда используется термин «результативность»). Здесь надо отметить, что этот подход можно применять выборочно и ограниченно для оценки эффективности управления предприятием по ряду причин:

- цели предприятия как сложной системы далеко не всегда формулируются в , количественном виде (например, в виде стратегических целей), что делает невозможным оценку степени их достижения;
- часто сформулированных целей бывает много и они характеризуют желаемое состояние предприятия с разных сторон (рыночные, финансовые, организационные, инновационные цели), что делает процедуру сведения оценок степени их достижения к единой оценке эффективности управления сложной и неоднозначной;
- формирование целей деятельности предприятия с учетом интересов заинтересованных групп и условий внешней среды есть одна из функций управления предприятием. От качества и правильности их постановки во многом зависит эффективность деятельности предприятия, т.е. предприятие может вполне успешно добиться поставленных руководством целей и погибнуть в конкурентной борьбе. В таблице 1 представлены примеры целей компании на год.

Таблица 1 - Примеры целей компании

Вид целей	Формулировка целей
Рыночные цели	Занять 3% своего рынка
Производственные цели	Увеличить объем выпуска до 110 тыс.единиц продукции. Снизить себестоимость производства одной тыс. ед. продукции на 2%
Финансовые цели	Получить прибыль 2,5 млн.тенге.
Составлена авторами	

По результатам года была получена прибыль 1,8 млн. тг., объем выпуска вырос до запланированной величины, но себестоимость выросла на 1%. При оценке доли рынка выяснилось, что данная компания охватила 1% рынка. Что можно сказать об эффективности управления данной компанией в прошедшем году? Ведь часть целей достигнута, а часть – нет. В этом случае необходимо провести «свертку» разнородных показателей. Методов такого сведения, как и обобщенных показателей, в литературе предлагается великое множество. У каждого есть как свои достоинства так и недостатки.

2) Эффективность как соотношение результатов деятельности к затратам (или «выходов» к «входам» в терминах теории систем). В рамках данного подхода существуют понятия «производительность» и «экономическая эффективность». Данный подход наиболее широко распространен при оценке эффективности деятельности предприятий. Существует огромное количество показателей этой группы (финансовые коэффициенты, различного вида «отдачи»: фондоотдача, отдача от вложений в фонд оплаты труда и пр.). Этот подход дает возможность проводить сравнения среди хозяйствующих субъектов, функционирующих в сходных условиях (например, в рамках одной отрасли) и давать оценки «более эффективно» или «менее эффективно». Оценка эффективности как отношения затрат и результатов очень сильно зависит от рассматриваемого временного интервала: предприятие, вкладывающее в развитие значительные средства может работать в начальном периоде экономически неэффективно, однако достигать поставленных целей и давать экономический эффект в будущем.

3) Эффективность как степень соответствия эталону. Он известен в том числе под названием «бенчмаркинг». При использовании этого подхода мы сравниваем состояние нашего предприятия с некоторым эталоном. Сопоставление показателей эффективности дает возможность понять уязвимые и рациональные стороны деятельности компании в сравнении с конкурентами и мировыми лидерами в аналогичной области. Это позволяет найти незаполненные рыночные ниши, выйти на вероятных партнеров по производственнотехнической кооперации и выяснить преимущества слияния компаний.

4) Эффективность как степень удовлетворенности процессом его участников. При этом удовлетворенность зависит от степени реализации интересов участников в процессе. При применении этого подхода к оценке эффективности управления необходимо выделить группы, участвующие в процессе (собственники, руководство компании, менеджеры среднего звена, потребители, общество и проч.). Каждая из этих групп имеет свои интересы в существовании предприятия, на основании которых могут быть сформулированы цели деятельности предприятия и критерии эффективности с точки зрения группы. Поскольку интересы заинтересованных групп в деятельности предприятия разнонаправлены, то

критерием эффективности управления при данном подходе выступает способность поддерживать определенный баланс между такими разными целями, как объем продаж, прибыль, доходы, соблюдение интересов персонала и покупателей, защита окружающей среды и т.п. Необходимо отметить, что согласование этих интересов и формирование на их основе комплекса целей предприятия есть основная задача управления.

Эффективность управления одним и тем же предприятием с точки зрения различных заинтересованных групп будет различной, например, предприятие, которое действует эффективно по оценке его собственника (дает стабильный доход, требует малого участия собственника в своих делах) может получить весьма низкую оценку эффективности управления с позиций потенциального инвестора. Т.е. при оценке эффективности необходимо учитывать для кого и кем она проводится. Поскольку процесс управления предприятием включает в себя значительное количество подпроцессов (таких как постановка стратегических целей, организация выполнения программы развития, оперативное планирование и контроль, управление финансовыми потоками и пр.), то оценка эффективности управления обычно включает в себя целый комплекс показателей, отражающих эффективность указанных подпроцессов. При оценке эффективности желательно использовать несколько показателей (абсолютные и относительные, общие и частные).

Исследование подходов к оценке эффективности управления предприятием позволяет сформировать систему общих критериев, характеристика которых приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Критерии оценки эффективности менеджмента

Наименование критерия	Сущность и содержание
1	2
Внутренняя эффективность	Оценивается с точки зрения возможностей управления внутренними ресурсами (затратами и капиталом)
Внешняя эффективность	Характеризует адаптивность предприятия и гибкость системы управления
Общая эффективность	Оценивается с точки зрения совокупных возможностей предприятия
Рыночная эффективность	Показывает насколько полно удовлетворяются запросы потребителей и других заинтересованных субъектов
Оптимальная эффективность	Характеризует рациональное использование всех ресурсов предприятия
Стратегическая эффективность	Отражает степень достижения целей управления
Тактическая эффективность	Характеризует экономичность решений по использованию ресурсов на предприятии
Коммерческая эффективность Бюджетная эффективность Экономическая эффективность Интегральная эффективность	Оценивается путем соотношения финансовых результатов и затрат на их получение, характеризует решения по достижению требуемой нормы доходности. Определяется как превышение доходов над расходами при реализации проекта по совершенствованию управления предприятием. Учитывает затраты и результаты деятельности предприятия, затрагивающие интересы всех участников. Определяется путем произведения показателей, используемых для оценки эффективности предприятия и системы управления
Составлена по [1, 2, 3]	

При построении системы менеджмента предприятия важное место занимает оценка внутренней эффективности процессов управления, которая показывает, каким образом удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике целей предприятия и отдельных групп. Наиболее важными считаются цели увеличения объема продаж, прибыли, доли рынка и обеспечение конкурентных преимуществ [4, с.61].

Внутренняя эффективность управления предприятия всецело зависит от уровня совокупной производительности труда. Повышение индивидуальной производительности труда должно обеспечиваться действующим на предприятии механизмом мотивации. Рост производительности всей производственной системы зависит от использования методов научной организации труда, степени технического оснащения производства, рациональности использования ресурсов и эффективности методов управления [5, с.116].

Для решения многоаспектной задачи определения уровня эффективности управления современной организацией следует уточнить соответствующие принципы их оценивания. К ним, в частности, можно отнести:

– *принцип целевого назначения оценки* предусматривает поиск основных направлений повышения эффективности и качества управления организацией как сложной социально-экономической системой;

– *принцип критериальной определенности* означает, что чем точнее сформулированы критерии оценки менеджмента, тем более точным и объективным будет полученный результат;

– *комплексность и системность оценок* предусматривает, что суждение о совершенстве управления должно быть многосторонним, учитывать разные признаки и свойства, присущие этому виду деятельности. Локальные признаки и критерии дают представление только об отдельных сторонах эффективности управленческих работ, тогда как наиболее точное заключение об их уровне можно сделать лишь на основе использования систематизированной совокупности признаков, характеризующих все основные компоненты анализируемых процессов;

– *сочетание количественного и качественного анализа*. Первый находят свое выражение в осуществлении расчетно-вычислительных процедур и установлении критериев в числовой форме, в то время как второй опираются на использовании эвристических методов и проводится посредством процедур, алгоритм которых не зафиксирован заранее. Однако такое разделение по большому счету носит условный характер. В настоящее время наблюдается тенденция к расширению полукачественных оценок и критериев, которые носят, по сути, смешанный характер;

– *совмещение объективных и субъективных оценок*. Субъективный подход позволяет учесть индивидуальные мнения отдельных специалистов, однако при всем этом способен привносить элементы сознательного искажения в связи с предвзятостью мнения, личной заинтересованностью субъекта анализа. Вместе с тем, чрезмерная объективизация, процедур, существенно снижает возможность учета тех важнейших элементов качества, которые не поддаются прямому измерению. В этом случае появляется опасность подмены «сущностно-содержательных признаков качества формальными ее признаками»;

– *интеграция личных оценок в коллегиальные*, т.е. придание им группового характера является важнейшим условием углубления контроля и повышения качества и эффективности управленческих работ;

– *сочетание внутренней и внешней оценок качества*. Первые осуществляются непосредственно работниками органов управления организации, вторые проводятся по инициативе вышестоящих органов, заказчиков работ, специальных органов и лиц, выполняющих функции контроля и чаще всего имеют место на завершающих стадиях подготовки управленческих решений, различного рода программ и документов;

– *самооценка и самоконтроль* являются факторами, повышающими качество управления. Это, прежде всего, обуславливает необходимость развития у менеджеров умения творческого и критического оценивания выполняемых работ;

– *дискретность и этапность процесса оценивания* означает, что контроль качества и эффективности менеджмента должен осуществляться систематически, планомерно, непрерывно, на всех этапах разработки управленческих решений, в том числе на ранних стадиях, т.е. задолго до их принятия и практической реализации. При этом должна ставиться задача не только периодического контроля, но и поиска путей повышения качества и эффективности выполняемых управленческих работ на каждой последующей ступени, а завершающая оценка должна осуществляться по конечному результату практически осуществленного решения;

– *увязка показателей оценки на единой теоретико-методической основе*. Следует учитывать, что различные показатели не всегда соответствует целям исследования. Поэтому большое значение имеет их правильный выбор и системная увязка в единую совокупность массива информационных данных, адекватно отражающих специфику изучаемого явления;

– *возможность корректировки системы оценивания* означает необходимость периодически совершенствовать и перенастраивать существующую оценку качества и эффективности управления, приводить ее в соответствие с новым состоянием объекта управления.

– *взаимосвязь с оценкой качества функционирования объекта управления* определяется качеством производимого им продукта (работ, услуг);

– *возможность мониторинга*, позволяющая систематически контролировать и измерять эффективность и качество выполнения управленческих работ в организации [6].

*Список использованной литературы*

1. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала./ В.В. Гончаров - М.: МНИИПУ, 2017. – 412 с.
2. под редакцией Ф.М. Русинова и М.Л. Разу Менеджмент / Учебник/под редакцией Ф.М. Русинова и М.Л. Разу; – Москва; ФБК-ПРЕСС, 2014. – 380 с.
3. Герберт А. Саймон, Дональд У. Смитбург, Виктор А. Томпсон Менеджмент в организациях. Сокр. Пер. с англ. С 15-го изд. Под общей ред. А.М. Емельянова. – М.: «Экономика», 1995. – 335с.
4. Щегорцов В. А. Менеджмент / В. А. Щегорцов, В. А. Таран // Юнити-Дана. – 2015 г. – 446 с.
5. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: Человек, стратегия, организация, процесс. – / О Виханский, А. Наумов. – М.: Высшая школа, 2016. – 722 с.
6. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия)./ Н.А. Сафронов – М.: Экономистъ, 2019. – 199 с.

МРНТИ 82.33.17

З.У. Джубалиева<sup>1</sup>, Ю.А. Шаблова<sup>1</sup>

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

## **ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ**

### *Аннотация*

Применение инструментов маркетинга имеет важное значение как для малых, так и для крупных предприятий, для повышения их конкурентоспособности и адаптации к меняющимся условиям. Вместе с тем, развитие технологий и влияние других факторов оказывает влияние на трансформацию самого маркетинга, создавая новые возможности для современных компаний. Цифровые технологии оказывают наиболее существенное влияние на развитие маркетинга, способствуя формированию направления развития цифрового маркетинга. В статье рассмотрены основные направления развития цифрового маркетинга и их функции. Поскольку современные компании активно расширяют применение инструментов цифрового маркетинга, рассмотрены отдельные факторы, определяющие развитие цифрового маркетинга в Казахстане. Для проведения исследования были использованы данные международных исследовательских компаний, проведен анализ статистических данных. Полученные выводы позволяют видеть, что расширение использования инструментов цифрового маркетинга объясняется повышением присутствия потребителей в цифровой среде и формированием новых покупательских привычек. Применение цифрового маркетинга современными компаниями может способствовать развитию более эффективного воздействия на потребителей в точках взаимодействия, на основе лучшего понимания предпочтений потребителей и управления клиентским опытом.

*Ключевые слова:* маркетинг, цифровой маркетинг, факторы развития цифрового маркетинга, цифровая среда, инструменты цифрового маркетинга, поведение потребителей

З.У. Джубалиева<sup>1</sup>, Ю.А. Шаблова<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ, Қазақстан

## **ЦИФРЛЫҚ ОРТА МАРКЕТИНГІНІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН БАҒЫТТАРЫ**

### *Аңдатпа*

Маркетинг құралдарын пайдалану шағын және ірі кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру және өзгермелі жағдайларға бейімделу үшін өте маңызды. Сонымен қатар технологиялардың дамуы және басқа факторлардың әсері маркетингтің өзін өзгертуге әсер етіп, заманауи компаниялар үшін жаңа мүмкіндіктер туғызады. Цифрлық технологиялар маркетингтің дамуына барынша әсер етіп, цифрлық маркетингтің даму бағытын қалыптастыруға ықпал етеді. Мақалада цифрлық маркетингі дамытудың негізгі бағыттары және олардың функциялары қарастырылады. Қазіргі заманғы компаниялар цифрлық



маркетинг құралдарын қолдануды белсенді түрде кеңейтіп жатқандықтан, Қазақстанда цифрлық маркетингтің дамуын анықтайтын кейбір факторлар қарастырылады. Зерттеуді жүргізу үшін халықаралық зерттеу компанияларының деректері пайдаланылды және статистикалық деректерге талдау жасалды. Қорытындылар цифрлық маркетинг құралдарын қолданудың артуы тұтынушылардың цифрлық ортада қатысуының артуы және жаңа сатып алу әдеттерінің қалыптасуымен байланысты екенін көруге мүмкіндік береді. Заманауи компаниялардың цифрлық маркетингті пайдалануы тұтынушылардың қалауы мен тұтынушылар тәжірибесін басқаруды жақсырақ түсінуге негізделген байланыс нүктелерінде тұтынушыларға тиімдірек әсер етуді дамытуға көмектеседі.

*Түйін сөздер:* маркетинг, цифрлық маркетинг, цифрлық маркетингті дамыту факторлары, цифрлық орта, цифрлық маркетинг құралдары, тұтынушылардың мінез-құлқы

*Dzhubalieva.Z.U.<sup>1</sup>, Shablova Yu.A.<sup>1</sup>*

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

## **FEATURES AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MARKETING IN THE DIGITAL ENVIRONMENT**

### *Abstract*

The application of marketing tools is important for both small and large enterprises to improve their competitiveness and adaptation to changing conditions. At the same time, the development of technology and the influence of other factors have an impact on the transformation of marketing itself, creating new opportunities for modern companies. Digital technologies have the most significant impact on the development of marketing, contributing to the formation of the direction of digital marketing development. In the article the basic directions of development of digital marketing and their functions are considered. As modern companies actively expand application of tools of digital marketing, the separate factors determining development of digital marketing in Kazakhstan are considered. The data of the international research companies were used for the research, the analysis of statistical data was carried out. The received conclusions allow seeing that expansion of use of tools of digital marketing is explained by increase of presence of consumers in the digital environment and formation of new purchasing habits. The use of digital marketing by modern companies can contribute to the development of a more effective impact on consumers at the points of interaction, based on a better understanding of consumer preferences and customer experience management

*Keywords:* marketing, digital marketing, digital marketing development factors, digital environment, digital marketing tools, consumer behavior

**Введение.** В течение многих лет *маркетинговые кампании основывались на традиционных* средствах массовой информации, включая рекламу на телевидении, в печати и на радио. Традиционные средства массовой информации, такие как телевидение, печать и реклама на радио, были основным средством маркетинга для бизнеса. Эти традиционные формы рекламы позволили компаниям охватить широкую аудиторию и продвигать свои товары или услуги одновременно большому количеству людей. Телевизионные рекламные ролики часто считались наиболее эффективной формой рекламы из-за возможности одновременного охвата массовой аудитории. Печатная реклама, например, в газетах или журналах, позволяла более целенаправленно рекламировать определенные демографические или географические регионы. А реклама на радио предоставила компаниям звуковую платформу, с помощью которой они могли достигать слушателей во время их поездок на работу или во время других занятий.

**Постановка проблемы.** С появлением цифровых технологий и Интернета маркетинговый ландшафт сместился в сторону цифрового маркетинга. Цифровой маркетинг позволяет компаниям более точно охватить целевую аудиторию через социальные сети, маркетинг по электронной почте, поисковую оптимизацию (SEO) и другие цифровые каналы. В результате многие компании переключили свои маркетинговые усилия с традиционных медиа на стратегии цифрового маркетинга [1]. Эти изменения создают как возможности, так и некоторые проблемы, как для предприятий, так и потребителей, как участников цифрового пространства. Применение цифровых технологий позволяет получать и анализировать данные для принятия более эффективных решений, в то же время это требует

определенных вложений в сбор, хранение и анализ данных. Необходимо привлечение специалистов или обращение в специализированные компании, для получения услуг аналитики данных. Со стороны потребителей наряду с преимуществами возникают проблемы, связанные с сохранением безопасности конфиденциальных данных и другие. То, есть развитие цифрового маркетинга требует определенных условий, способствующих решению отмеченных и других вопросов. С другой стороны, важно анализировать формирующиеся мировых тенденции в развитии электронной коммерции, распространении цифровых технологий для понимания их влияния на темпы развития отечественной экономики.

**Литературный обзор.** Анализ литературных источников показывает, что большое внимание исследователей обращается на исследование закономерностей развития цифрового маркетинга [2], причины появления и развития цифрового маркетинга в Казахстане [3], а также исследуются вопросы влияния разных факторов, как социальные сети на поведение потребителей, как среда социальных медиа

формируют новые характерные направления поведения потребителей разных отдельных стран или регионов, и в том числе в Казахстане [4, 5]. Внимание уделяется исследованиям изменения поведения потребителей, изучению особенностей цифрового покупательского пути потребителей, изучению появляющихся новых инструментов цифрового маркетинга, применяемых для продвижения исследований, продвижения и сбыта продукции и услуг, применения динамического ценообразования и других направлений применения цифрового маркетинга на товарных рынках, рынках услуг.

Анализ данных ряда международных аналитических компаний позволяют оценивать масштабы и значение развития цифровых технологий и цифрового маркетинга на деятельность компаний, поведение разных групп потребителей и экономическое развитие в целом. Среди ведущих компаний можно отметить Euromonitor International - ведущего в мире поставщика глобальной бизнес-аналитики, рыночной информации и информации о потребителях, PwC – поставщика аналитических, консалтинговых услуг в ряде областей и в том числе в развитии электронной коммерции [6]. А также в проведении исследования применялись данные Министерства торговли и интеграции, данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам в РК. В 2022 году объем розничного рынка электронной коммерции (внутренний рынок), включая маркетплейсы, составил 1963,5 млрд. тенге, из них розничный товарооборот через площадку электронной коммерции (маркетплейс) составил 1117,9 млрд тенге (56,9%), предприятия розничной торговли, реализующие товары через собственный интернет-ресурс – 845,6 млн тенге (43,1%) [7].

**Обсуждение результатов.** С ростом пользовательской базы веб-сайтов социальных сетей и повышением доступности Интернета цифровой маркетинг стал очень востребованным способом продвижения продукта до потребителя. Самое лучшее в цифровом маркетинге – это то, что возможно получение широкого набора возможностей гибкости и настройки, чтобы максимизировать эффективность проводимого маркетинга, больше, чем любой альтернативный метод маркетинга. Поэтому многие компании начали дополнять применение традиционного маркетинга инструментами цифрового маркетинга.

Как правило, маркетинг играет важную роль в повышении осведомленности о бизнесе, увеличении клиентской базы, увеличении продаж и создании бренда. Маркетинг является одной из важнейших частей любого бизнеса, и без эффективного маркетинга развитие бизнеса становится практически невозможным. Цифровой маркетинг – это продвижение продуктов и услуг компании или бизнеса с использованием цифровых каналов, таких как Интернет, веб-сайт, блоги, платформы социальных сетей, видеомаркетинг, мобильный маркетинг, маркетинг по электронной почте, и т.п. Это влечет за собой использование технологических гаджетов, а также использование Интернета. Рассматривая сущность цифрового маркетинга можно видеть, что это общий термин, используемый для сочетания различных методов и стратегий цифрового маркетинга, таких как SEO, социальные сети, платная реклама, реклама в Facebook, маркетинг по электронной почте, контент-маркетинг и т.д. В настоящее время цифровой маркетинг становится популярным из-за увеличения числа пользователей Интернета, мобильных телефонов и потребления цифрового контента. Согласно статистике Keriios, с 2021 по 2022 год количество пользователей Интернета в Казахстане увеличилось на 184 тысячи человек (+1,1 процента), доведя общее количество до 16,4 миллиона человек. Количество пользователей социальных сетей увеличилось за тот же период на 1,8 млн человек (что на 15 процентов больше), а всего социальными сетями пользуются 12

миллионов человек (что составляет 63,5% населения). В то же время инвестиции в традиционные рекламные площадки распространения (наружная реклама, телевидение, пресса и радио) сокращаются.

Если рассматривать развитие цифровых технологий, начиная с 1990-х годов, то можно видеть, что вначале компании могли применять отдельные технологии коммуникации в коммерческой деятельности для передачи и хранения данных. Цифровой маркетинг сначала был известен как интернет-маркетинг и онлайн-маркетинг. На начальном этапе Интернет в основном использовался для общения по электронной почте и веб-сайтам, а SEO использовалось для онлайн-рекламы и маркетинга.

Когда платформы социальных сетей, такие как Facebook, Instagram, стали популярными, видеоплатформы, такие как YouTube, стали повышать популярность, и люди начали использовать мобильные телефоны, а компании начали широко использовать веб-сайты, социальные сети, видео и т. д. для маркетинга зародился цифровой маркетинг, который стал популярным в настоящее время как общий термин.

Цифровой маркетинг сложен и включает в себя множество областей. Структура цифрового маркетинга содержит различные платформы, каналы и методы цифрового маркетинга [1].

Основные области и каналы цифрового маркетинга включают:

- Поисквую оптимизацию (SEO),
- Маркетинг в социальных сетях (SMM),
- Поисковый маркетинг (SEM),
- Контекстную рекламу,
- Медийную рекламу,
- Контент-маркетинг
- Партнерский маркетинг,
- Рекламные рассылки,
- Мобильный маркетинг,
- Цифровую видеорекламу,
- Цифровой PR в Интернете,
- Ведение блога,
- Маркетинг влияния.

Применение основных инструментов цифрового маркетинга характеризует новые возможности компаний, а также появляющиеся преимущества у потребителей получать более точную и оперативную информацию о представляемых товарах и услугах. Так, поисковая оптимизация (SEO) – это процесс оптимизации содержания и структуры веб-сайта для улучшения его видимости и рейтинга на страницах результатов поисковых систем (SERP). Ее функциями являются:

- Исследование и анализ ключевых слов,
- Оптимизация на странице,
- Техническая оптимизация,
- Внешняя оптимизация,
- Контент-маркетинг.

Маркетинг влияния представляет стратегию цифрового маркетинга, при которой компании сотрудничают с влиятельными лицами в социальных сетях, чтобы продвигать свой бренд или продукт среди своих подписчиков. Ретаргетинг представляет метод цифрового маркетинга, при котором компании ориентируются на пользователей, которые ранее взаимодействовали с их веб-сайтом или рекламой, с целью побудить их вернуться и совершить покупку.

Чат-боты – это инструменты на базе искусственного интеллекта, которые могут общаться с клиентами через интерфейсы чата, предоставляя помощь и отвечая на вопросы. Оптимизация голосового поиска включает в себя оптимизацию контента и структуры веб-сайта для запросов голосового поиска, которые становятся все более популярными с появлением интеллектуальных динамиков и цифровых помощников. Веб-аналитика включает в себя анализ данных веб-сайта и цифрового маркетинга, чтобы получить представление о поведении пользователей и измерить эффективность маркетинговых кампаний [1].

Расширению использования инструментов цифрового маркетинга в казахстанских предприятиях способствовали многие факторы, включая расширение охвата Интернет сетей и мобильной связи, активное использование населением социальных сетей и другие.

Особенно остро потребность в цифровом маркетинге выявила пандемия. Многие компании перешли на удаленный формат, а значительная доля трафика перешла в онлайн-пространство. Все это

способствовало тому, что потребители начали менять свои привычки в приобретении товаров и услуг, организации досуга и т.п.

Как видно из рисунка 1, в 2022 году объем рынка розничной электронной коммерции (внутренний рынок) с учетом маркетплейсов составил 1963,5 млрд. тенге, из них оборот розничной торговли через платформу электронной коммерции (маркетплейс) составил 1117,9 млрд. тенге (56,9%), предприятий розничной торговли, осуществляющих реализацию товаров через собственный Интернет-ресурс – 845,6 млн. тенге (43,1%).



Рисунок 1- показатели развития электронной коммерции в Казахстане в 2015-2022гг.  
Примечание – рисунок приведен по данным источника [7]

В 2022 году объем электронной коммерции услуг с учетом маркетплейсов составил 1186,5 млрд. тенге. Объем оказанных услуг через собственный Интернет-ресурс составил 254,7 млн. тенге (21,5%). Объем оказанных услуг через платформу электронной коммерции (маркетплейс) составил 931,8 млн. тенге (78,5%) [7].

За 2022 год наибольшая доля (58%) от общего объема реализации товаров и услуг осуществлялась через маркетплейсы с основным видом экономической деятельности «розничная торговля путем заказа товаров по почте или через сеть Интернет». 21,2% – «сопровождение программного обеспечения», 16,2% – «деятельность в области информационных технологий и информационных систем».

Основными группами товаров, реализуемые через электронную торговлю, являются одежда, обувь и аксессуары (423,9 млрд. тенге по данным 2022г.), товары для здоровья и красоты (29 млрд. тенге), бытовая техника и электротовары (355,0 млрд. тенге), продукты питания (45,5 млрд. тенге), товары для дома (99,1 млрд. тенге) и другие.

В 2022 году из способов оплаты за товары и услуги наиболее предпочтительными являлись оплата дебетовой картой или электронный банковский перевод (31,5%), оплата кредитной картой через Интернет (23,5%), оплата наличными (22,6%), онлайн платежи (13,9%), мобильный телефон (5,3%), оплата подарочной картой или онлайн-ваучер «балль» программы бонусов или купонов (3,1%), цифровой кошелек (0,1%).

Рост объемов электронной торговли, как видно на рисунке 2, подтверждает формирование покупательских привычек и сохранение интереса потребителей к онлайн приобретению товаров и услуг под влиянием возможностей получения выгод, как: экономия с помощью электронных покупок. Кроме того, отмечается ряд формирующихся тенденций в развитии цифровых покупок, как: геймификация коммерции, персонализация данных ради системы лояльности, рост сенсорных покупок, краудсорсинг для брендов [6].

Доля продаж с маркетплейсов в 2022 году также продолжает увеличиваться, достигнув 89% по сравнению с 82% в 2021 году. Годовой прирост продаж с маркетплейсов составил 33%, тогда как продажи онлайн магазинов увеличились на 19%. Как видно из тенденций развития цифрового маркетинга в отечественных и зарубежных компаниях, для эффективного взаимодействия с целевыми рынками

важное значение приобретает применение сбор и анализ данных с применением технологий искусственного интеллекта.

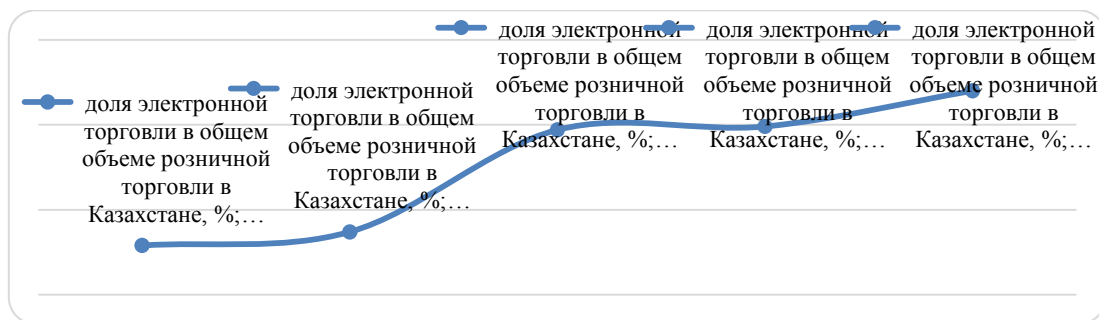


Рисунок 2 - Доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли в Казахстане, %  
Примечание – рисунок приведен по данным источника [6]

То есть современный маркетинг опирается на глубокое понимание потребностей и предпочтений клиентов, а также умение действовать быстро и эффективно в соответствии с этими знаниями. Возможность принимать решения на основе данных в режиме реального времени вывела маркетинговые решения на основе ИИ на передний план для заинтересованных сторон. Однако маркетинговые команды должны быть достаточно проникательны, решая, как лучше всего интегрировать искусственный интеллект (ИИ) в свои кампании и операции. Разработка и использование маркетинговых инструментов ИИ все еще находится на ранней стадии.

Поскольку маркетинг ИИ – это сравнительно новый инструмент в наборе инструментов цифрового маркетолога, пока нет достаточно четких рекомендаций, которыми могли бы руководствоваться маркетинговые специалисты при первоначальном развертывании. При использовании ИИ в маркетинговых кампаниях и операциях важно начать с тщательного плана. Это позволит маркетинговым командам свести к минимуму дорогостоящие хлопоты и получить максимальную отдачу от своих инвестиций в ИИ за наименьшее количество времени.

**Выводы.** Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что развитие цифрового маркетинга на отечественных предприятиях обусловлено происходящими изменениями в развитии общества, потребностями компаний в новых эффективных инструментах управления коммерческой деятельностью. Опыт отечественных и зарубежных компаний подтверждает, что всесторонний анализ формирующихся возможностей и их своевременное использование позволит сохранять конкурентные преимущества и поддерживать эффективное взаимодействие с новыми поколениями потребителей.

#### Список использованной литературы:

1. *The Ultimate Guide to Digital Marketing*. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.digitalmarketer.com/digital-marketing/assets/pdf/ultimate-guide-to-digital-marketing.pdf> (Дата обращения 10.06.2023)
2. Hassan Ali Al-Ababneh. *Modern trends of digital marketing development in the world*. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.researchgate.net/publication/348135563\\_MODERN\\_TRENDS\\_OF\\_DIGITAL\\_MARKETING\\_DEVELOPMENT\\_IN\\_THE\\_WORLD](https://www.researchgate.net/publication/348135563_MODERN_TRENDS_OF_DIGITAL_MARKETING_DEVELOPMENT_IN_THE_WORLD) (Дата обращения 10.06.2023)
3. Androsenko, E. Yu.; Myrzakhmetova, A.M.. *Тенденции развития Интернет-маркетинга в Казахстане*. Вестник КазНУ. Серия международные отношения и международное право, [S.l.], v. 73, n. 01.05 2016. ISSN 2618-1215. [Электронный ресурс]. URL: <https://bulletin-ir-law.kaznu.kz/index.php/1-to/article/view/432>. (Дата обращения 10.06.2023).
4. *Рейтинг социальных сетей в Казахстане и что от них ждут покупатели*. [Электронный ресурс]. URL: <https://profit.kz/news/64582/Rejting-socialnih-setej-v-Kazahstane-i-chto-ot-nih-zhdut-pokupateli/> (Дата обращения 10.06.2023).
5. *Digital Marketing: особенности и различия в Казахстане, Узбекистане и России*. [Электронный ресурс]. URL: <https://profit.kz/articles/14802/Digital-Marketing-osobennosti-i-razlichiya-v-Kazahstane-Uzbekistane-i-Rossii/> (Дата обращения 10.06.2023).
6. *Анализ рынка розничной электронной коммерции в Республике Казахстан. Апрель 2023г.* [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/kz/en/publications/e-commerce/pdf/e-commerce-12M2022-rus-final.pdf>. (Дата обращения 11.06.2023).
7. *Объемы электронной торговли в Казахстане продолжают расти*. [Электронный ресурс]. URL: <https://kapital.kz/economic/113454/ob-yemy-elektronnoy-torgovli-v-kazahstane-prodolzhayut-rasti.html>. (Дата обращения 11.06.2023).

## МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

МРНТИ 06.35.31

Э.О. Телагусова.<sup>1</sup>

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

### ПОРЯДОК АУДИТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ: АУДИТ ЗАПАСОВ

*Аннотация*

*В результате исследования были рассмотрены порядок аудита оборотных средств и, в том числе вопросы аудита запасов организации. В современных условиях аудит товарно-материальных запасов играет важную роль в деятельности организации. Цель этого аудита – выражение мнения о достоверности и полноте отражения в финансовой отчетности информации о товарно-материальных запасах (далее ТМЗ) в соответствии с действующими нормативными актами Республики Казахстан.*

*Контроль учета запасов не менее важный вопрос управленцев, необходим постоянный контроль и аудит. На основе данных проверки аудитор в необходимых случаях производит анализ всей системы организации учета ТМЗ и дает рекомендации по её рационализации.*

*С введением МСФО (IAS) 2 «Запасы» учет материалов в стране претерпел некоторые изменения, которые отразились на порядке учета и аудита запасов организации.*

*Ключевые слова:* аудит, материалы, учет запасов, оценка запасов, аудит запасов, оборотные активы

Э.О. Телагусова,<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

### АҒЫМДАҒЫ АКТИВТЕР АУДИТІНІҢ ТӘРТІБІ: ҚОРЛАР АУДИТІ

*Аңдатпа*

Зерттеу нәтижесінде айналым қаражаты аудитінің тәртібі, оның ішінде ұйым қорлары аудитінің мәселелері қаралды. Қазіргі жағдайда тауарлық-материалдық қорлардың аудиті ұйымның қызметінде маңызды рөл атқарады. Бұл аудиттің мақсаты – Қазақстан Республикасының қолданыстағы нормативтік актілеріне сәйкес тауар-материалдық қорлар туралы ақпараттың (бұдан әрі-ТМҚ) қаржылық есептілікте көрсетілуінің дұрыстығы мен толықтығы туралы пікір білдіру.

Қорларды есепке алуды бақылау менеджерлердің маңызды мәселесі болып табылады, үнемі бақылау мен аудит қажет. Тексеру деректері негізінде аудитор қажет болған жағдайда ТМҚ есебін ұйымдас-тырудың бүкіл жүйесіне талдау жасайды және оны тиімді пайдалану бойынша ұсыныстар береді.

ХҚЕС (IAS) 2 енгізілуімен «қорлар» елдегі материалдарды есепке алу ұйымның қорларын есепке алу және аудиттеу тәртібіне әсер ететін кейбір өзгерістерге ұшырады.

*Түйін сөздер:* аудит, материалдар, қорларды есепке алу, қорларды бағалау, қорлар аудиті, айналым активтері

Telagussova E.O.,<sup>1</sup>

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

### THE PROCEDURE FOR AUDITING CURRENT ASSETS: INVENTORY AUDIT

*Abstract*

As a result of the study, the procedure for auditing working capital and, including the issues of auditing the organization's reserves were considered. In modern conditions, inventory audit plays an important role in the organization's activities. The purpose of this audit is to express an opinion on the reliability and completeness of

the presentation in the financial statements of information on inventories in accordance with the current regulations of the Republic of Kazakhstan.

Inventory accounting control is an equally important issue for managers, constant monitoring and audit are necessary. Based on the audit data, the auditor, if necessary, analyzes the entire TMZ accounting system and makes recommendations for its rationalization.

With the introduction of IFRS (IAS) 2 "Inventories", the accounting of materials in the country has undergone some changes that have affected the accounting and auditing of the organization's reserves.

Keywords: audit, materials, inventory accounting, inventory valuation, inventory audit, current assets

Аудит – проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, в соответствии с законодательством Республики Казахстан [1].

Аудиторская проверка оборотных активов включает проверку:

- производственных запасов;
- затрат на производство для целей бухгалтерского учета;
- расходов будущих периодов;
- незавершенного производства;
- прочих запасов и затрат;
- налога на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям;
- денежных средств;
- готовой продукции (товаров, работ, услуг);
- прочих оборотных активов.

План аудиторской проверки включает следующие аспекты.

Аудит производственных запасов:

- проверка правильности оформления материалов инвентаризации производственных запасов и отражения результатов инвентаризации в учете, определения и списания на издержки стоимости израсходованных материально-производственных запасов;
- проведения мероприятий по расчету предельного норматива расхода материально-производственных запасов на 1 тенге. объема реализации услуг, а также пофакторного анализа фактических отклонений от него;
- правильности синтетического и аналитического учета материально-производственных запасов;
- соответствия используемых предприятием способов оценки по отдельным группам материальных ценностей при их выбытии способам, предусмотренным учетной политикой;
- правильности порядка списания отклонений фактических расходов по приобретению материальных ценностей от их учетной цены правильности порядка списания торговой наценки, относящейся к проданным товарам;
- правильности оценки материалов в учете, применения первичных документов по учету материалов и их оформления;
- организации работы складского хозяйства;
- анализ процедуры назначения материально ответственных лиц;
- проверка правильности учета неотфактурованных поставок и материальных ценностей, находящихся в пути, учета операций по реализации и иному выбытию материалов, произведения списания материалов в случае их порчи и недостачи;
- анализ материалов инвентаризации материальных ценностей;
- проверка правильности учета операции с тарой, учета товарно-материальных ценностей, принятых (переданных) на ответственное хранение, учета материалов, принятых на переработку, и т.д. [2, с. 8]

Аудит готовой продукции и товаров, работ и услуг – это краткая характеристика методики количественного учета готовой продукции; проверка первичных документов, используемых при учете готовой продукции, организации бухгалтерского учета готовой продукции, правильности стоимостной оценки готовой продукции, правильности отражения в учете отгрузки готовой продукции), расходов на продажу, товаров отгруженных.

Аудит денежных средств – это проверка кассовых операций, операций по расчетным счетам, операций по валютным счетам, операций по специальным счетам, в том числе специальным расчетным счетам, денежных средств в пути.

Аудит финансовых вложений – это проверка правильности оформления материалов инвентаризации финансовых вложений и отражения результатов инвентаризации в учете, состава финансовых вложений по данным первичных и учетных регистров; оценка системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета финансовых вложений; определение рентабельности финансовых вложений; проверка правильности отражения в учете операций с финансовыми вложениями; подтверждение достоверности начисления, поступления и отражения в учете доходов по операциям с финансовыми вложениями, резервов под обесценение вложений в ценные бумаги, денежных документов.

Аудит затрат для целей бухгалтерского учета – это проверка и подтверждение достоверности отчетных данных о фактической себестоимости продукции (работ, услуг); анализ выполнения плана по себестоимости продукции (работ, услуг); проверка исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) по статьям затрат, оговариваемым отраслевыми инструкциями по учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции).

Аудит расходов будущих периодов – это проверка и подтверждение правильности отнесения расходов к расходам будущих периодов).

Аудит кассовых операций – это проверка и подтверждение правильности оформления инвентаризации кассы и отражения в учете, соответствия законодательству по соблюдению кассовой дисциплины; проверка и подтверждение правильности операций по расчетным счетам, оформления инвентаризации остатков по счетам и отражения результатов в учете.

Аудит операций по валютным счетам — это проверка и подтверждение правильности оформления инвентаризации остатков по валютным счетам и отражения в учете; соблюдения валютного законодательства по операциям с валютой[2, с. 11]

Что касается вопроса составления программы аудита оборотных активов, то здесь должны быть включены процедуры детальной проверки отдельных статей оборотных активов. При этом используются рабочие документы двух видов: распорядительные, в которых указаны детали выполнения специальных процедур и которые обязательны для выполнения, и свободные, которые заполняются аудитором произвольно, исходя из ситуации.

Рассмотрим аудиторские процедуры и рабочую документацию аудитора по проверке оборотных активов:

- участие в инвентаризации оборотных активов (проведение опроса; наблюдение за работой комиссии по инвентаризации;
- проверка правильности оформления материалов инвентаризации и отражения ее результатов в учете);
- формирование выводов.

Рабочие документы аудитора:

- опросный лист для наблюдения за инвентаризацией оборотных активов (МПЗ, НЗП, денежных средств);
- протокол наблюдения за проведением инвентаризации; рабочие документы аудитора по разделу, области аудита.

Аудиторские процедуры по проверке производственных запасов:

- проведение опроса;
- если в организации проводилась переоценка оборотных активов, оценка ее результатов и проверка правильности отражения операций в бухгалтерском и налоговом учете (сырье, материалы, полуфабрикаты и другие аналогичные ценности;
- горюче-смазочные материалы; спецодежда, инвентарь и хозяйственные принадлежности; товары для перепродажи; готовая продукция; тара; товары отгруженные). [2, с. 58]

Рабочие документы аудитора:

- опросный лист по планированию проверки материально-производственных запасов;
  - рабочие документы аудитора по разделу, области аудита.
- Аудиторские процедуры по проверке материально-производственных запасов:
- ознакомление с опросным листом по планированию проверки материально-производственных запасов;
  - изучение структуры материально-производственных запасов;
  - проверка операций на соответствие положениям, действующим методическим рекомендациям и учетной политике, своевременности и правомерности их отражения в бухгалтерском учете;



- проверка правильности оценки объектов материально-производственных запасов в учете при приобретении и при выбытии;
- проверка правильности оформления и отражения в учете операций поступления выбытия материально-производственных запасов;
- проверка на наличие и соблюдение утвержденных норм;
- проверка правильности порядка списания отклонений фактических расходов по приобретению материально-производственных запасов от их учетной цены;
- проверка правильности порядка списания торговой наценки, относящейся к проданным товарам (при учете товаров по продажным ценам);
- арифметическая проверка точности бухгалтерских записей и соответствия данных аналитического, синтетического учета данным Главной книги и бухгалтерского баланса;
- проверка первичных документов, пересчет и другие аналитические процедуры; формирование выводов по результатам проверки.

Рабочие документы аудитора:

- опросный лист по планированию проверки материально-производственных запасов;
- рабочие документы аудитора по разделу, области аудита;
- анкета (контрольный лист) по проверке материально-производственных запасов.

Аудиторские процедуры проверки прочих запасов и затрат:

- изучение структуры и анализ прочих запасов и затрат;
- проверка операций на соответствие законодательству, своевременности и правомерности их отражения в бухгалтерском учете в составе прочих запасов и затрат;
- проверка правильности оценки в учете объектов активов при приобретении и при выбытии;
- арифметическая проверка точности бухгалтерских записей и соответствия данных аналитического, синтетического учета данным Главной книги и бухгалтерского баланса;
- формирование выводов по результатам проверки.

Аудит производственных запасов применительно к предприятию включает аудиторскую проверку сырья, материалов, топлива, а также других статей производственных запасов в случае их существенности для бухгалтерской отчетности предприятия.

В ходе проверки основное внимание уделялось следующим областям риска:

- несоответствие между учетными записями по счетам учета материалов и данными бухгалтерского баланса;
- сальдо по счетам учета материалов на начало отчетного периода не соответствует сальдо на конец предыдущего отчетного периода;
- остатки материалов по данным учета не подтверждаются данными инвентаризации;
- несоответствие используемых Обществом способов оценки остатков материальных ценностей по отдельным группам в учетной политике.

В ходе аудита были рассмотрены:

- оформление материалов инвентаризации производственных запасов и отражение ее результатов в учете;
- порядок определения и списания на издержки производства стоимости израсходованных материально-производственных запасов;
- мероприятия по расчету предельного норматива уровня расхода материально-производственных запасов на 1 тенге. объема реализации продукции (работ, услуг), а также пофакторного анализа фактических отклонений от него;
- порядок записей в синтетическом и аналитическом учете движения материально-производственных запасов;
- порядок списания отклонений фактических расходов по приобретению материальных ценностей от их учетной цены;
- порядок списания торговой наценки, относящейся к проданным товарам.

Согласно МСФО (IAS) 2 – товарно-материальные запасы (ТМЗ) – это активы, находящиеся в распоряжении хозяйствующих субъектов. [3, с. 23]

В состав ТМЗ предприятия включаются активы в виде:

Производственных запасов сырья, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топливо, тары, запасных частей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, прочих материалов, необходимых для использования в процессе производства, выполнения работ и оказания услуг.

Полная характеристика в составе и структуры ТМЗ приведены в МСФО (IAS) 2 и во втором разделе данного учебного пособия.

Аудит ТМЗ является наиболее ответственным участком аудитора (аудиторов), поскольку именно на этом участке учета, при отсутствии надлежащего контроля за состоянием и сохранности и использованием сырья и материалов, может представить возможность нерадивым работникам прибегнуть к фактам мошенничества, присвоения и хищения. [4, с. 271]

Следует отметить, что не всегда и во всех предприятиях, данные учета не дают полную картину состояния складского хозяйства с точки зрения сохранности ТМЗ.

В связи с этим аудиторам при проверке состояния учета движения ТМЗ на складах необходимо обратить внимание на организацию складского хозяйства и контрольно-пропускной системы. Затем следует проверить и убедиться в том, что надлежащим образом организован учет ТМЗ и его контроль со стороны бухгалтерии. Известно, что в бухгалтерии предприятия могут быть применены три варианта учета движения материалов на складе: оперативно-бухгалтерский (сальдовый) карточно-документированный, бескарточный.

В процессе проверки следует обратить внимание на закрепление материальной ответственности (МОЛ) за работниками, связанными с приемом, хранением и отпуском материальных ресурсов. Важнейшим условием обеспечения сохранности ценностей является вручение МОЛ должностных инструкций, в которых определяются обязанности и права работников, порядок приема и отпуска ценностей, их документального оформления, ведения количественного учета, сроки предоставления отчетов в бухгалтерию.

Проверка отчетов МОЛ дает возможность обнаружить современность оформления и записей в книги или карточки складского учета, а также наличие неучтенных излишков сырья и материалов. Такое явление может происходить несколькими способами: за счет замены сырья при изготовлении готовой продукции; в результате обвеса, обсчета, обмера покупателем; оформления актов на потери материалов при их транспортировке или хранения на складах.

В ходе изучения данного участка учета аудиторы могут непосредственно проводить контрольные проверки поступивших материальных ресурсов и их вывоза, контрольные инвентаризации отдельных видов материалов и сырья.

Завершая проверку аудитор должен осуществить контроль ведения сводного учета материальных ценностей. Эти показатели сверяются на основе данных журналов-ордеров и Главной Книги.

Важным этапом аудиторской проверки является проверка полноты оприходования и правильности оценки покупных материалов. Обнаруживая расхождения между итоговыми суммами, отраженные в ведомостях учета ТМЗ с данными учетных регистров исследуются не причины. Дело в том, что в результате невнимательного отношения бухгалтеров могут быть созданы условия неполного оприходования ценностей.

Далее аудиторская проверка производится по операциям отпуска материалов в основное и вспомогательное производства, общепроизводственные расходы, устранения брака в производство, обслуживающее хозяйства. При этом следует иметь в виду, что на общую величину затрат на производство значительное влияние оказывает оценка материалов и сырья, отпущенных в цеха. Методы оценки должны определяться в Учетной политике предприятия одним из следующих методов:

- по идентифицированной себестоимости соответствующей единицы;
- по средневзвешенной стоимости (AVECO);
- по себестоимости первых по времени приобретения товарно-материальных запасов (ФИФО). [5, с. 25]

В качестве основных источников информации при аудировании аудитор может использовать первичные документы по учету производственных запасов и различные аналитические и синтетические регистры. Надо иметь в виду, что в качестве первичных документов по учету материалов чаще используются преимущественно унифицированные учетные документы, к числу которых относятся: доверенность, приходный ордер, акт о приемки материалов, лимитно-заборная карта, требования-накладная, накладная на отпуск материалов на сторону, карточка учета материалов, акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений.

На основе данных проверки аудитор в необходимых случаях производит анализ всей системы организации учета ТМЗ и дать рекомендации по её рационализации.

В программу аудиторской проверки хозяйствующего субъекта должны включаться вопросы проведения инвентаризации и анализа результатов предыдущей инвентаризации.

В процессе аудиторской проверки в поле зрения аудиторов должны находиться, система организации инвентаризации на предприятии, ибо посредством инвентаризации можно правильно оценить надежность бухгалтерского учета и эффективность системы внутреннего контроля. Результаты мониторинга если дает возможность оценки системы внутреннего контроля – как высокий (надежный), то аудиторы вправе разумным образом снизить количество элементов учета, проверяемых в ходе аудиторской выборки.

В заключение следует отметить, что аудиторская организация при проведении инвентаризации и анализа результатов инвентаризации за предыдущий период должна руководствоваться требованиями МСФО (IAS) 2, где указывается, что основными целями инвентаризации являются: выявления фактического наличия имущества; сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета; проверка полноты отображения в учете обязательств.

*Список использованной литературы:*

1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304. «Об аудиторской деятельности» (обновленный в 19.04.2023)
2. Нурсеитов Э.О. Аудит: Краткое руководство / Э.О. Нурсеитов Алматы, LEM, 2015. – 236 б
3. МСФО (IAS) 2 «Запасы»
4. Богопольский А.Б., Рожкова О.В. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика. Учебник/А.Б. Богопольский, О.В. Рожкова. – Москва: КНОРУС, 2022. – 336с.
5. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] : тексты МСФО официально действующие в ЕС с 31 января 2022 года – М. : Аскери-АССА, 2022. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM)\* (дата обращения 01.05.2023)

МРНТИ 06.39.02

Zhanadil E.B., <sup>1</sup>Zhanadil A.B., <sup>2</sup>Isaeva A.T. <sup>3</sup>

<sup>1</sup>Karabuk University, Ankara, Turkey

<sup>2</sup>Sakarya University Sakarya, Turkey

<sup>3</sup>Kazakh National Pedagogical University named after Abai ,  
Almaty, Kazakhstan

## MOTIVATION SYSTEM OF CIVIL SERVANTS: ANALYSIS OF KAZAKHSTAN'S COMPETITIVENESS AND FOREIGN EXPERIENCE

### *Abstract*

After gaining independence, the Republic of Kazakhstan began to intensively form its own model of public service. Institutional reforms in the field of public service provide for the formation of a professional state apparatus, primarily by improving the motivational components of the professional development of human resources of the public service. Accordingly, meritocracy, openness and professional development will become the key values of civil service personnel.

Leading foreign countries pay special attention to the training of state managers at the highest and middle levels. An effective system of training and selection of managerial personnel has been established, legal mechanisms are used to determine the order of their career growth and rotation. As practice shows, states have good opportunities in competition, which are more prepared for administrative work, are talented, and allow them to attract employees who are able to quickly navigate in the current conditions and adjust the activities of the relevant state bodies in a timely manner.

Undoubtedly, the correct application of elements of the successful practice of organizing the civil service system of these countries will contribute to the formation of a professional state apparatus in Kazakhstan that meets modern challenges.

*Keywords:* motivation, public service, human resources, personnel, competitiveness, foreign experience, modernization, kabilettilik, sheteldik tajiribe, zhangyrtu.

Е.Б. Жанәділ,<sup>1</sup> А.Б. Жанәділ,<sup>2</sup> А.Т. Исаева<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Университет Карабук, г. Анкара, Турция

<sup>2</sup> Университет Сакария, г. Сакария, Турция

<sup>3</sup> Казахский национальный педагогический университет имени Абая  
г. Алматы, Казахстан

## СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

*Аннотация*

После обретения независимости Республика Казахстан начала интенсивно формировать собственную модель государственной службы. Институциональными реформами в сфере государственной службы предусмотрено формирование профессионального государственного аппарата, в первую очередь, путем совершенствования мотивационных компонентов профессионального развития человеческих ресурсов государственной службы. Соответственно, меритократия, открытость и профессиональное развитие станут ключевыми ценностями кадров государственной службы.

Ведущие иностранные государства уделяют особое внимание вопросам подготовки государственных менеджеров высшего и среднего уровня. Налажена эффективная система обучения и отбора управленческих кадров, применяются юридические механизмы, определяющие порядок их карьерного роста и ротации. Как показывает практика, хорошие возможности в конкуренции имеют государства, которые более подготовлены к административной работе, талантливы, позволяют привлекать сотрудников, способных быстро ориентироваться в сложившихся условиях и своевременно корректировать деятельность соответствующих государственных органов.

Несомненно, правильное применение элементов успешной практики организации системы государственной службы этих стран будет способствовать формированию профессионального государственного аппарата в Казахстане, отвечающего современным вызовам.

*Ключевые слова:* экономика, мотивация, государственная служба, человеческие ресурсы, кадры, конкурентоспособность, зарубежный опыт, модернизация.

Е.Б. Жанәділ,<sup>1</sup> А.Б. Жанәділ,<sup>2</sup> А.Т. Исаева<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Карабук университеті, Анкара қ., Туркия

<sup>2</sup> Сакария университеті, Сакария қ., Туркия

<sup>3</sup> Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

## МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІ МОТИВАЦИЯЛАУ ЖҮЙЕСІ: ҚАЗАҚСТАННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЖӘНЕ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІН ТАЛДАУ

*Аңдатпа*

Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметтің өзіндік моделін қарқынды қалыптастыра бастады. Мемлекеттік қызмет саласындағы институционалдық реформалар, ең алдымен, мемлекеттік қызметтің Адами ресурстарын кәсіби дамытудың мотивациялық компоненттерін жетілдіру жолымен кәсіби мемлекеттік аппаратты қалыптастыруды көздейді. Тиісінше, меритократия, ашықтық және кәсіби даму мемлекеттік қызмет кадрларының негізгі құндылықтарына айналады.

Жетекші шет мемлекеттер жоғары және орта деңгейдегі мемлекеттік менеджерлерді даярлау мәселелеріне ерекше назар аударады. Басқарушы кадрларды оқыту мен іріктеудің тиімді жүйесі жолға қойылған, олардың мансаптық өсуі мен ротациялану тәртібін айқындайтын заңдық тетіктер қолданылады. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, бәсекелестікте әкімшілік жұмысқа неғұрлым дайын, талантты мемлекеттер жақсы мүмкіндіктерге ие, қалыптасқан жағдайда жылдам бағдарлай алатын және тиісті мемлекеттік органдардың қызметін уақтылы түзете алатын қызметкерлерді тартуға мүмкіндік береді.

Осы елдердің мемлекеттік қызмет жүйесін ұйымдастырудың табысты практикасы элементтерін дұрыс қолдану қазіргі заманғы сын-тегеуріндерге жауап беретін Қазақстанда кәсіби мемлекеттік аппаратты қалыптастыруға ықпал ететіні сөзсіз.

*Түйін сөздер:* экономика, уәждеме, мемлекеттік қызмет, адами ресурстар, кадрлар, бәсекеге қабілеттілік, шетелдік тәжірибе, жаңғырту.

After gaining independence, the Republic of Kazakhstan began to intensively form its own model of public service. Institutional reforms in the field of public service provide for the formation of a professional state apparatus, primarily by improving the motivational components of the professional development of human resources of the public service. Accordingly, meritocracy, openness and professional development will become the key values of civil service personnel.

The works of Kazakh researchers A. M. Baymenov, A. G. Mukhamedzhanova, A. E. Kulzhambekova, S.G. Kaparov, A.Turysbek were devoted to the issues of reforming, professionalization, and stimulation of civil servants. The study of foreign literature devoted to the issues of improving and reforming the system of public administration and public service has shown the research of the following authors: M. Weber, N.D.Buckwalter, R. E. Cleary, D. L. Perry, K. Polit et al.

The paper considers the systems of financial incentives for civil servants in Canada and Singapore and career planning. It was noted that the administrative reforms carried out in these countries had a positive impact on the main elements of the civil service system: the system of financial incentives for civil servants has become more flexible and efficient, the merit promotion system works effectively. At the same time, as the authors note, in these countries, career development management is highly developed: a flexible career promotion system, high career mobility, career progress based on professional achievements. According to the results of the study, it was found that a number of modern tools in the system of financial incentives and career development can be successfully applied in the public service system of Kazakhstan.

Recent reforms carried out in the Republic of Kazakhstan have modernized the civil service, including the system of financial incentives for civil servants and career planning.

Modernization of the civil service involves improving the internal management system and introducing flexible methods of human resource management, since any state strives to achieve the best results of socio-economic development by reducing public spending, improving the quality of public services and attracting qualified specialists.

To this end, governments of different countries are creating and developing a system of financial incentives for civil servants and career planning. The ultimate goal of the ongoing reforms is to create a professionally effective public service.

For example, the modernization of the civil service in Kazakhstan is associated with: improving the procedure for entering the civil service with the use of a competence-based approach and a three-stage selection system, the transition to a new remuneration system based on the results, the provision of official housing during the performance of official duties, legislative consolidation of the system of permanent training of civil servants., the transition to competitive selection for the career advancement of public servants employees, sending foreign managers and private sector specialists to the civil service, the introduction of new ethical principles, the strengthening of the fight against corruption, plans are being implemented to adopt a new law on public service, as well as to conduct a comprehensive certification of existing civil servants.

In modern conditions, civil servants should be effective managers. This requires the professional development of existing personnel by motivating them through the elements of financial incentives and creating an effective career plan for them.

The experience of foreign countries shows that personnel management is an integral part of the strategic approach to public service reform. The main task is to improve the quality of work through effective personnel management (human capital). It is important that the individual elements of personnel management are interrelated, for example, certification and evaluation methods should be linked to the motivation system.

Traditional public administration is aimed at strict compliance with the rules and established procedures. A clearly defined system of procedures in the civil service is primarily aimed at controlling and preventing patronage and corruption, and not at productivity/efficiency.

Currently, the transition from public administration to public management requires the introduction of results-oriented methods of work of the private sector into the public service system.

The system of public service in each country has its own specifics. Nevertheless, personnel management includes general principles recognized as effective for public service:

- \* the principle of meritocracy (the achievements and merits of the employee are taken into account);
- \* selection of the best personnel – employees who are most suitable for a particular position;
- \* stimulating further education and professional development.

The formation of personnel support for the civil service of foreign countries is carried out in accordance with the personnel management systems approved in these countries and the search for optimal ways to improve the efficiency of public administration. The similarity of the methods of reserve formation as a certain socio-professional group is determined by the objective requirements of the modern state for public service. The differences are due to the national characteristics of each country.

Therefore, in order to gain positive experience for the realities of the Kazakh civil service, it is necessary to analyze the foreign practice of forming the personnel of the civil service. In this regard, it is proposed below to consider the experience of advanced countries of the world, such as Singapore and Canada, which have successfully implemented their models of public service.

Singapore's civil service is one of the most efficient and least corrupt in the world with high salaries of civil servants. The Singapore Government pursues such a policy in order to eliminate corruption at the political and civil level of the civil service.

The system of high salaries was introduced in the early 1990s, when the level of Public Service salaries depended on the private sector. In addition, in 1995, the Civil Service Department of the Prime Minister's Office established the need to develop culture in the changing conditions of public service [1].

As noted by Kazakh scientist A. Turysbek, the Singapore model of civil service organization is recognized by international organizations as one of the best in the world. The main factors determining success are sensitive and professional leadership; management, in which the Public Service plays a decisive role, and positive qualities inherent in people. On their basis, an effective and honest Public Service of Singapore is being built [2].

Chapter IX of the Constitution of the Republic of Singapore (pp. 102-119) "Public Service" is devoted to the constitutional foundations of regulating the activities of state bodies and civil servants. The Institute of Public Service is fixed, respectively, according to three Constitutional blocks: the Public Service Commission; the special service commission and pension issues, production standards. Special legal norms regulating the Foundations of Public Service were adopted in 1956 and are contained in the Act of the Public Service Commission (Chapter 259), which resumed its operation in 1970 and 1985, in 1994, amendments and additions were made to this act [3].

The appointment of all civil servants, with the exception of administrative ones, is carried out by the Civil Service Commission and other commissions of personnel councils in ministries. This circumstance gives middle managers more authority when performing functions in the field of personnel management.

There are three levels of the personnel service: the specialized Personnel Council, the main Personnel Council and the Personnel Council. Each of them is responsible for the activities of civil servants at various levels. The policy regarding the admission of employees is established by the Civil Service Department of the Prime Minister's Office.

Open selection reflects the specifics of the selection of candidates for public service. The selection criteria for the appointment are based primarily on educational qualifications. Ministries can develop their own objective criteria for potential candidates. The list of criteria is approved by the Personnel Director of the relevant Ministry. All candidates who meet the list of criteria must pass an interview and be presented for an interview with the Personnel Board.

Canada's experience in the organization of the public service system differs in its own characteristics.

The number of employees in Canada is more than 450 thousand people. The personnel of the Canadian Civil Service includes military personnel, employees of the National Police, state corporations, employees of ministries, employees of various special organizations. Accordingly, given such a diverse personnel structure, there is a wide variety of personnel management rules and other management functions in the Canadian public service system.

The law on modernization of the civil service adopted in November 2003 provided an opportunity for a more flexible approach to the selection and management of personnel, strengthening the principle of depoliticization and guarantees of the labor system in the civil service. In addition, the law promoted the introduction of education and training programs based on the needs of the organization and goals related to the professional development of civil servants, clearly allocated functions and responsibilities and strengthened the principles of accountability of institutions and individuals responsible for the management of the civil service.

The entire system of training and advanced training of civil servants is managed by the Canadian School of Public Service, established in 2004, by combining three organizations: the Canadian Management Development Center, the Training and Development Center, and the Language Training Center. The school is the only institution providing training services to Canadian government employees, and is part of the Federal Government of Canada.

The main mission of the school is to provide a wide range of training services and create a culture of development in the public service system. Professional training and advanced training programs are focused on the development of professional competencies of civil servants, such as leadership, commitment to the principles and values of public service, mastering modern management methodology, learning and improving language skills (learning a second state language), customer orientation in the provision of public services [4].

The Canadian experience of the last fifteen years shows that public administration reform should be based on strong scientific research. Only the creation of a community of practices can establish platforms for public sector change, and an approach outside of public administration can change the effectiveness of the public sector.

Analyzing the foreign experience of the above-mentioned countries, it should be noted a number of features of practical interest that can be taken into account in the process of improving the civil service system of Kazakhstan:

- \* in the countries under consideration, the professionalization of the state apparatus is carried out on an ongoing basis;

- \* flexible methods of human resource management have been introduced • HR management;

- \* mechanisms are being used to transfer the best employees with experience working between the public and private sectors;

- \* highly developed career development management: flexible career promotion system, high career mobility, career progress based on professional achievements, that is, not only depending on work experience. In addition, the results of the evaluation of civil servants are the basis for career growth and material remuneration (the basis for career planning, determining the compliance of a civil servant with established work standards, drawing up a training plan for civil servants and reviewing work standards).;

- \* Availability of various schemes for entering the civil service: permanent civil servants and employees on a contractual basis;

- \* modern labor organization: flexible working hours, introduction of advanced technologies;

- \* introduction of modern methods of material incentives, including remuneration (taking into account individual and collective labor results).

According to international experts, Kazakhstan has formed and operates a model of public service that meets modern international standards.

Thus, the international experience of staffing the civil service is a necessary theoretical and practical basis for Kazakhstan, on the basis of which it is possible to build a national model of human capital management of the civil service, adequate to modern requirements. Therefore, the main task is to study accurate samples of foreign experience that strengthen the creation of a modern and effective personnel management system, taking into account the specifics of Kazakhstan's development and statehood.

Leading foreign countries pay special attention to the training of state managers at the highest and middle levels. An effective system of training and selection of managerial personnel has been established, legal mechanisms are used to determine the order of their career growth and rotation. As practice shows, states have good opportunities in competition, which are more prepared for administrative work, are talented, and allow them to attract employees who are able to quickly navigate in the current conditions and adjust the activities of the relevant state bodies in a timely manner.

Undoubtedly, the correct application of elements of the successful practice of organizing the civil service system of these countries will contribute to the formation of a professional state apparatus in Kazakhstan that meets modern challenges.

#### *List of used literature*

1. Republic of Singapore. Public Administration Country Profile. United Nations. November. 2005
2. Turysbek A. What can the civil service of Kazakhstan learn from the experience of Singapore? // Lawyer. – 2006 – No. 6
3. Constitution of the Republic of Singapore // [Электронный ресурс]. URL: <http://statutes.agc.gov.sg> / (Дата обращения 11.06.2023).

4. Official site of the Government of Canada // [Электронный ресурс]. URL: <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/P-33.4/> (Дата обращения 11.06.2023).

МРНТИ 06.81.19

З.У. Джубалиева<sup>1</sup>, К.Ж. Дюржанова<sup>1</sup>

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

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Аннотация*

Развитие систем управления в современных организациях имеет важное значение для поддержания конкурентных преимуществ за счет поддержания инновационного развития. Исследование закономерностей развития организаций на отдельных этапах жизненного цикла подтверждает необходимость внесения изменений, а также определяют необходимость изучения ряда факторов, поощряющих компании вносить изменения в модели управления. Также важно обращать внимание на роли разных факторов, влияющих на структурные изменения. В результате чего компаниям приходится постоянно адаптироваться к меняющимся условиям. Системы менеджмента необходимо развивать для поддержания лидерских позиций компании в областях деятельности. Развитие лидерства способствует поддержанию конкурентных преимуществ и гибкости реагирования компаний на происходящие изменения.

В статье рассмотрены направления развития систем управления компаний, направленных инноваций в Казахстане, характеризующие уровень конкурентоспособности национальной экономики. Важность повышения инновационной активности определяется необходимостью реализации стратегических приоритетов развития национальной экономики.

*Ключевые слова:* организация управления, система управления, менеджмент, организация, инновации в управлении, предприятие

З.У. Джубалиева<sup>1</sup>, К.Ж. Дюржанова<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

## КӘСПОРЫНДА БАСҚАРУ ЖҮЙЕЛЕРІН ДАМУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

*Аңдатпа*

Қазіргі ұйымдарда басқару жүйелерін дамыту инновациялық дамуды қолдау арқылы бәсекелестік артықшылықтарды қолдау үшін маңызды. Өмірлік циклдің жекелеген кезеңдеріндегі ұйымдардың даму заңдылықтарын зерттеу өзгерістер енгізу қажеттілігін растайды, сонымен қатар компанияларды басқару моделіне өзгерістер енгізуге ынталандыратын бірқатар факторларды зерттеу қажеттілігін анықтайды. Сондай-ақ құрылымдық өзгерістерге әсер ететін әртүрлі факторлардың рөлдеріне назар аудару маңызды. Нәтижесінде компаниялар үнемі өзгеріп отыратын жағдайларға бейімделуі керек. Менеджмент жүйесін компанияның қызмет саласындағы көшбасшылық позицияларын қолдау үшін дамыту қажет. Көшбасшылықты дамыту бәсекелестік артықшылықтарды сақтауға және компаниялардың болып жатқан өзгерістерге жауап беру икемділігіне ықпал етеді.

Мақалада ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілік деңгейін сипаттайтын Қазақстандағы инновацияларға бағытталған компанияларды басқару жүйелерін дамыту бағыттары қарастырылған. Инновациялық белсенділікті арттырудың маңыздылығы ұлттық экономиканы дамытудың стратегиялық басымдықтарын іске асыру қажеттілігімен айқындалады.

*Түйін сөздер:* басқаруды ұйымдастыру, басқару жүйесі, басқару, ұйымдастыру, басқарудағы жаңалықтар, кәсіпорын



Dzhubalieva.Z.U., <sup>1</sup>Dyurzhanova K.Zh. <sup>1</sup>

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

## THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT SYSTEMS AT THE ENTERPRISE

### Abstract

The development of management systems in modern organizations is important to maintain competitive advantage by maintaining innovative development. The study of the patterns of development of organizations at certain stages of the life cycle confirms the need to make changes, and determine the need to study a number of factors that encourage companies to make changes in management models. It is also important to pay attention to the roles of different factors affecting structural change. As a result, companies have to constantly adapt to changing conditions. Management systems need to be developed to maintain a company's leadership position in areas of activity. Leadership development contributes to the maintenance of competitive advantage and flexibility of companies to respond to changes.

The article considers the directions of development of management systems of companies, directed innovation in Kazakhstan, characterizing the level of competitiveness of the national economy. The importance of increasing innovation activity is determined by the need to implement the strategic priorities of national economic development.

*Keywords:* management organization, management system, management, organization, innovations in management, company

В настоящее время система управления воспринимается как выполнение правильных действий, ведущих компанию к эффективной работе. Менеджмент является научной дисциплиной и представляет собой совокупность приемов, процедур, принципов и методов управления. Современный менеджмент отличается от классического техническим развитием, и появлением теории систем и кибернетики, а также стремлением применять в управлении методы операционного анализа. Бизнес-среда в настоящее время характеризуется стремительными технологическими, социальными и экономическими изменениями, глобализацией и массовой корректировкой производства и потребления, что привело к гиперконкурентным рыночным условиям, и конкурентные преимущества стали временными. Ведение бизнеса в каждой стране связано с большим количеством проблем. Успешные компании очень гибко реагируют на внешние изменения. Эти изменения обычно связаны с развитием технологий, внедрением новых приложений и робототехники. Важно не забывать, что люди являются драйверами изменений и приносят дополнительную ценность организации. Поэтому ориентация на человеческий капитал стала стратегическим элементом в системах управления. Инвестиции в людей – это первый и ключевой элемент стратегии устойчивого развития, предполагающей использование талантов как ключевого фактора развития человеческого капитала. Взгляды на то, что делает человека лидером, менялись и развивались на протяжении веков. Исходя из этого, некоторые основные тенденции сломались и возникли разные стили лидерства, которые можно найти в различной литературе в этой области. Исходя из этих различий, становится ясно, что эти два человека неодинаковы и не всегда способны сочетать эти качества в одном человеке. Но надо сказать, что хотя у менеджера и лидера есть несколько разных характеристик, можно найти и одинаковые. Со временем эти два человека становятся все более похожими, потому что между ними все меньше и меньше разных характеристик. Для компании лучше всего, если он/она может быть хорошим менеджером и отличным лидером, что делает их уникальным.

Система управления описывает способ, которым компании организуют свои структуры и процессы, чтобы действовать систематически, обеспечивать бесперебойность процессов и достигать запланированных результатов. Эффективная система управления основана на структурированных и оптимизированных процессах и контролирует их. Таким образом, устанавливается систематическая ипостоянное улучшение организации с помощью четких правил, ролей и процессов.

Системы управления можно использовать во всех сферах – в зависимости от того, где работает ваша компания и какие цели необходимо достичь. Это может быть в конкретной отрасли, такой как транспорт и логистика, автомобильная промышленность или здравоохранение, или даже в разных отраслях.

Современные системы менеджмента по стандартам ISO следуют той же логике, т.н. Структуры

высокого уровня, но охватывают разные аспекты. Наиболее широко используется всемирно известный ИСО 9001 Стандарт системы менеджмента качества.

Развитие экономики государства, характеризующееся постепенными качественными и структурными положительными изменениями, определяется многими факторами, среди которых важное значение имеют развитие производительных сил, состояние развития образования, науки, определяющие уровень и качество жизни и человеческого капитала. Экономический рост и развитие как многоплановый процесс охватывают положительные качественные изменения экономики в целом, то есть создание новшеств в производстве товаров и услуг, организационной, производственной и управленческой деятельности. Понятие инноваций, предложенное Й.Шумпетером, как фактор экономического прогресса, подразумевает динамичные изменения в развитии экономики [1]. То есть обеспечение экономического развития непосредственно связано с инновациями, инновационной деятельностью как активной предпринимательской деятельностью, направленной на изменение техники и технологий, развитие новых рынков и реорганизацию существующих рыночных структур [2].

На протяжении последних десятилетий рост экономики во многом был связан с добычей и экспортом природных ресурсов, а также развитием инфраструктуры сервисных услуг [3, с.12].

Экономические кризисы, вызванные снижением цен на нефть, подтверждают необходимость структурных реформ в экономике и развития промышленности. Развитие промышленности должно быть ориентировано на повышение технического уровня и широкого применения цифровых технологий; важное значение в развитии экономики имеет поддержка малых и средних предприятий, способных осваивать новые рынки сбыта для роста масштабов их деятельности; в результате чего Казахстан будет иметь возможность развивать и укреплять конкурентные позиции на мировом рынке. Таким образом, для устойчивого развития и роста отечественной экономики имеет важное значение ускоренное инновационное развитие промышленных предприятий.

Исследованиям роли инноваций в управлении и экономическом развитии Казахстана уделяется большое внимание на протяжении последних лет [4, 5, 6], а также исследованию особенностей и проблем инновационного развития в Казахстане [7]. Всестороннее исследование отдельных аспектов развития инновационного развития охватывало такие направления как инновационное предпринимательство [8], правовое обеспечение инновационной деятельности [9].

В публикациях исследователей отмечается необходимость решения существующих проблем для повышения эффективности инновационного потенциала Казахстана. В частности, обращается необходимость на увеличения инвестиций в науку и инновации для снижения сырьевой зависимости и уязвимости экономики от внешних вызовов. А также экспертами отмечается важность эффективного использования имеющегося человеческого капитала в развитии инноваций (как развитие сферы образования, обеспечение поддержки со стороны государства инновационных предприятий, реформы в структуре финансирования инновационной деятельности). С развитием концепции Индустрия 4.0 внимание в сфере инноваций обращается на развитие цифровых инноваций, ориентированное в основном на повышение производительности, снижение непроизводительных затрат предприятий, сокращение ручного труда, повышение безопасности условий труда. Повышение эффективности за счет развития цифровизации связывается с повышением эффективности взаимодействия партнеров в цепочках создания стоимости, а также повышения эффективности принимаемых решений за счет развития технологий аналитики данных. Эти инновации способствуют как повышению продуктивности предприятий, так и создают некоторые проблемы, связанные с потребностями в инвестициях, потребностями в подготовке новых кадров, что может создавать проблемы для малых и средних предприятий, что может создавать как положительное, так и негативное влияние на их уровень конкурентоспособности.

Согласно Национальному докладу по конкурентоспособности отмечается, что в современных условиях, когда мир сталкивается с новыми вызовами и ограниченностью финансовых ресурсов, важно обращать внимание на связь между инновациями и производительностью [10].

Согласно данным статистики, по итогам 2022 г. темпы роста ВВП Казахстана составил 3.1% по сравнению с 2021г. При этом основными драйверами роста экономики выступали:

- сельское хозяйство (9.1%),
- строительство (9,4%),
- торговля (5%),
- отрасль транспорта и складирования (4%).
- обрабатывающая промышленность (3,4%).

На развитии экономики Казахстана продолжают сказываться негативные последствия постпандемического периода, что проявляется в снижении инновационной активности предприятий. Доля затрат на НИОКР остается на сравнительно низком уровне (таблица 1).

Таблица 1

Доля инновационной продукции по отношению к ВВП в 2019-2021гг.

	2019 г.	2020 г.	2021 г.
ВВП Казахстана, млрд. тенге	69535,6	70649,0	83951,6
Доля инновационной продукции по отношению к ВВП, %	1,6	2,43	1,71

Примечание - приведено по источнику [10]

Низкие затраты на НИОКР, ослабляют основы инновационного развития. В 2021г. доля инновационно-активных предприятий сократилась по сравнению с 2020г. и соответственно можно видеть сокращение доли инновационной продукции в ВВП. Также наблюдается сокращение количества работников, занятых в сфере НИОКР, из которых 53,6% составляют женщины [10].

Если рассматривать уровень развития информационно-телекоммуникационных технологий, то основную долю составляют услуги сети Интернет и мобильная связь, при этом уровень цифровой грамотности составляет 87,9%, и уровень компьютерной грамотности составляет 93,9%. Основная доля пользователей (64,9%) относится к группе 25-74 лет. Данные показатели (как доступность электричества и низкие тарифы на услуги интернет-коммуникаций, высокий охват интернет-услугами), а также высокий уровень женщин в составе исследователей в НИОКР являются сильными сторонами, характеризующими конкурентные преимущества Казахстана по сравнению с другими сопоставимыми странами. Вместе с тем отмечаются такие слабые стороны, как недостаточный объем инвестиций в развитие сектора телекоммуникаций приводит к сохранению низкой скорости Интернета. А также отмечается высокая доля использования нелегального программного обеспечения, что снижает позиции республики в рейтинге конкурентоспособности. Несмотря на достижение высоких позиций Казахстана в рейтинге по развитию цифрового правительства (28 место в мире) и доступности многих услуг в цифровом формате [11], характеризующих готовность к будущему развитию, качественное развитие сохраняется на низком уровне, отражающее недостаточное развитие качества инфраструктуры, эффективность использования энергоресурсов.

Одним из показателей, характеризующих уровень инновационного развития также отмечается недостаточно высокое количество публикаций исследователей в научно-технических журналах, а также недостаточный уровень интеграции университетов и предприятий по сравнению с другими странами.

Для повышения эффективности инновационного развития предпринимаются различные усилия, связанные с финансированием НИОКР и инновационной деятельности, развитием инфраструктуры инновационного развития.

На основании исследований зарубежного опыта успешного инновационного развития можно отметить в качестве наиболее важных факторов соотношение источников затрат на инновации, среди которых преобладают собственные средства предприятий; развитие инфраструктуры поддержки инновационного развития; доступность высокоскоростного интернета; а также широкое обсуждение всеми заинтересованными сторонами приоритетных направлений инновационного развития и интеграция предприятий, учебных и исследовательских организаций.

Кроме того, в условиях динамично развивающихся технологических инноваций в промышленности, компаниями накапливается опыт развития новых моделей управления, соответствующих меняющимся условиям (в том числе модели управления персоналом, модели управления в логистических цепях и т.п.). Исследованиям эволюции моделей управления уделяется внимание как отдельными исследователями [12], так и международными консалтинговыми компаниями. Исследователями рассматриваются как этапы процессов формирования новых управленческих и организационных моделей, так и факторы, стимулирующие данные структурные изменения.

Разработка успешных инновационных продуктов не всегда означает использование новейших запатентованных технологий. Успешное управление инновациями - это скорее способ мышления и

поиска творческих решений в компании. Учитывая это, управление инновациями может воспользоваться устоявшимися принципами управления, чтобы помочь лидерам организации поддерживать инновационность и даже выходить из периода стагнации, если применять их правильно и энергично. Ряд инструментов и методов, которые, как было показано в таблице 2, могут быть полезны для компаний в процессе управления инновационным развитием.

Таблица 2

*Инструменты и методы управления инновациями*

Типологии управления инновациями	Методологии и инструменты
Управление знаниями и технологиями	Аудит знаний Картирование знаний Технологические дорожные карты Панели прогнозирования отрасли Управление документами управление ПИС
Рыночная разведка	Наблюдение за технологиями/поиск технологий Анализ патентов Бизнес-аналитика Анализ конкурентов Анализ тенденций Фокус группы
Сотрудничество и нетворкинг	Программное обеспечение для совместной работы Тимбилдинг Управление цепочками поставок Промышленная кластеризация
Управление человеческими ресурсами	Телеработа Корпоративные интрасети Онлайн набор электронное обучение Управление компетенциями
Управление интерфейсами	R&D – управление маркетинговым интерфейсом Одновременное проектирование
Развитие креативности	Мозговой штурм Нестандартное мышление ТРИЗ* Метод скампера Майндмэппинг
Совершенствование процессов	Бенчмаркинг Рабочий процесс Реинжиниринг бизнес-процессов Точно в срок
Управление инновационными проектами	Управление проектом Диаграммы Ганта Оценка проекта Стадиальные процессы Управление портфелем проектов
Проектирование и разработка продуктов	САПР Быстрое прототипирование Юзабилити подходы Развертывание функции качества Анализ стоимости Компьютерные модели принятия решений NPD
Создание бизнеса	Бизнес-симуляция Бизнес-план Спин-офф от исследований к рынку

Примечание – таблица приведена по источнику [13]

Как видно из таблицы, за последние десятилетия было разработано множество моделей, руководств и инструментов, призванных помочь фирмам добиться успешных инновационных продуктов. Хотя исследования практики показывают, что достаточно сложно проследить последовательное применение каждого отдельного инструмента на этапах инновационного развития фирм, а также возможное применение данных инструментов в других целях, тем не менее исследованиями отмечается, что применение данных инструментов может способствовать формированию убеждения в организованности процессов инновационного развития. Наряду с применением инструментов для менеджеров также является важным выявление и поддержание лидеров инновационного развития, которые проявляют инициативу, согласны с возникающими рисками и сохраняют стремление развития в инновационном направлении.

Таким образом, развитие инноваций является одним из значительных факторов, определяющих формирование новых моделей управления на предприятиях, также рассматриваемых как инновации. Адаптация моделей управления к меняющимся условиям направлена на создание возможностей для компаний выживать в меняющихся условиях повышения уровня конкуренции, усиления нормативных требований к экологическим и социальным условиям развития фирм, расширения использования цифровых технологий в социально-экономическом развитии общества и отдельных компаний. В то же время поддержание условий для развития разных видов инноваций (технологических, продуктовых, процессных) также имеет важное значение.

На основании анализа существующего положения можно назвать в качестве приоритетных направлений:

- поддержку цифровизации компаний частного сектора, улучшение поставщиков цифровых услуг и цифровой инфраструктуры;
- поддержку создания экосистемы венчурного финансирования, включая поддержку инкубаторов и акселераторов, организация привлечения инвестиций в фонды венчурного капитала и стартапы;
- развитие содержания образовательных программ, направленных на формирование цифровых навыков и гендерного равенства для повышения инновационной активности;
- развитие инфраструктуры, направленной на развитие регионального сотрудничества и снижения различий между регионами в развитии инноваций

Повышение активности общества в обсуждении приоритетов инновационного развития, а также доступность знаний и финансовых ресурсов может способствовать повышению эффективности инновационного развития, эффективному развитию систем управления и росту конкурентоспособности отдельных предприятий, регионов и республики в целом.

#### Список использованной литературы

1. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семенов, Э.Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
2. Kuzmoldayeva Zh.N., Khudaibergenova S.S. Development of innovation in Kazakhstan: the main elements and direction // *The Journal of Economic Research & Business Administration*. №3 (121). 2017. P.36-41
3. Трансформация экономики/ Астана: «IndigoPrint», 2019. – 368 с. Казахстана. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.kas.de/documents/266501/266550/Book\\_RUS\\_final.pdf/2310040c-298d-1c7d-a8b6-cc375ea011c7?version=1.0&t=1570186733047](https://www.kas.de/documents/266501/266550/Book_RUS_final.pdf/2310040c-298d-1c7d-a8b6-cc375ea011c7?version=1.0&t=1570186733047) (дата обращения 11.012.2023)
4. Дуламбаева Р.Т. Инновационное развитие национальной экономики в современных условиях // *Вестник КазНУ. Серия экономическая*, №5 (87). 2011. – с. 29-32
5. Алимбетов У.С., Зайнелова Г.З., Краузе Н.В., Турдиева З.М. Анализ состояния и тенденции инновационного развития экономики Казахстана. *Вестник университета «Туран»*. 2018;(3):9-15.
6. Сатыбалдин А.А., Коргасбеков Д.Р., Джунисбекова Т.А. Новые возможности инновационного развития экономики Казахстана. *Economics: the strategy and practice*. 2019;14(3):9-26.
7. Саутпаева Ш.Е. Некоторые проблемы инновационной экономики Казахстана // С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің Ғылым жаршысы / *Вестник науки Казахского агротехнического университета им. С. Сейфуллина*. – 2013. – №2 (77). – С.73-80
8. Кулекеева А. Современное состояние инновационного предпринимательства в Республике Казахстан // *Вестник КазНУ. Серия экономическая*, №1 (89). 2012.с. – С. 12-16

9. Оспанова Д.А., Нуруллаев И.Э. Государственно-правовое обеспечение инновационной деятельности в Республике Казахстан. [Электронный ресурс]. URL: <http://nbilib.library.kz/elib/library.kz/journal/Ospanova%20Nurullaev.pdf> (дата обращения 11.012.2023) [Электронный ресурс]. URL:

10 Национальный доклад по конкурентоспособности Казахстана. АО «Институт экономических исследований». – Астана, 2022. [Электронный ресурс]. URL: [https://economy.kz/documents/Analiz\\_konkurentospos/Doklads/2022\\_god.\\_Nacionalnuj\\_doklad\\_po\\_konkurentosposobnosti\\_Kazahstana.pdf](https://economy.kz/documents/Analiz_konkurentospos/Doklads/2022_god._Nacionalnuj_doklad_po_konkurentosposobnosti_Kazahstana.pdf) (дата обращения 11.012.2023)

11 Казахстан на 28 месте в мире по развитию электронного правительства.. [Электронный ресурс]. URL: <https://profit.kz/news/63971/Kazakhstan-na-28-meste-v-mire-po-razvitiu-elektronnogo-pravitelstva/> (дата обращения 11.012.2023)

12. Bodrožić, Z., & Adler, P. S.. *The Evolution of Management Models: A Neo-Schumpeterian Theory. Administrative Science Quarterly*, 2018, 63(1), pp.85–129. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1177/0001839217704811>(дата обращения 11.012.2023)

13. Trott P. *Innovation Management and New Product Development. Sixth Edition. London: Portsmouth Business School, 2017. 666 p.*

МРНТИ 06.39.02

Жолдасова Г.И.<sup>1</sup>

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

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

### Аннотация

Статья посвящена вопросам совершенствования системы аттестации персонала на предприятиях. Рассмотрены основные направления и методы аттестации персонала, которая является важной частью управления персоналом на предприятии. Она позволяет определить уровень знаний и навыков работников, а также улучшить качество работы предприятия.

С помощью аттестации персонала работодатель может выявить недостатки, которые присутствуют в кадрах предприятия, оценить результаты их труда и спланировать кадровую работу в компании. Кроме того, аттестация помогает формировать более эффективное управление персоналом, определять готовность сотрудников к повышению или же выявлять, что их уровень знаний и подготовки не соответствует занимаемой должности.

Актуальность данной темы заключается в разработке комплексной методики оценки знаний и компетенций персонала, которая учитывает специфику отрасли и особенности конкретного предприятия.

Цель данной статьи: разработка предложений для усовершенствования системы аттестации персонала.

*Ключевые слова:* персонал, предприятие, аттестация, метод аттестации Assessment, совершенствование, оценка.

Г.И. Жолдасова<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

## КӘСІПОРЫНДАРДА ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ СЕРТИФИКАТТАУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

### Аңдатпа

Мақала кәсіпорындарда персоналды аттестаттау жүйесін жетілдіру мәселелеріне арналған. Кәсіпорындағы персоналды басқарудың маңызды бөлігі болып табылатын персоналды аттестаттаудың негізгі бағыттары мен әдістері қарастырылады. Бұл қызметкерлердің білім деңгейі мен дағдыларын анықтауға, сондай-ақ кәсіпорынның сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Қызметкерлерді аттестаттау арқылы жұмыс беруші кәсіпорынның кадрларындағы кемшіліктерді анықтай алады, олардың еңбек нәтижелерін бағалайды және компаниядағы Кадрлық Жұмысты жоспарлай алады. Сонымен қатар, аттестаттау персоналды тиімді басқаруды қалыптастыруға, қызметкерлердің жоғарылауға дайындығын анықтауға немесе олардың білім мен дайындық деңгейі атқаратын лауазымына сәйкес келмейтінін анықтауға көмектеседі. Бұл тақырыптың өзектілігі саланың ерекшелігі мен нақты кәсіпорынның ерекшеліктерін ескеретін персоналдың білімі мен құзыреттілігін бағалаудың кешенді әдістемесін жасау болып табылады. Осы мақаланың мақсаты: персоналды аттестаттау жүйесін жетілдіру үшін ұсыныстар әзірлеу.

*Түйін сөздер:* персонал, кәсіпорын, аттестаттау, Assessment Center аттестаттау әдісі, жетілдіру, бағалау.

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

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

### **IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL CERTIFICATION SYSTEM AT ENTERPRISES.**

#### *Abstract*

The article is devoted to the issues of improving the personnel certification system at enterprises. The main directions and methods of personnel certification, which is an important part of personnel management at the enterprise, are considered. It allows you to determine the level of knowledge and skills of employees, as well as to improve the quality of the company's work.

With the help of personnel certification, the employer can identify the shortcomings that are present in the personnel of the enterprise, evaluate the results of their work and plan personnel work in the company. In addition, certification helps to form more effective personnel management, determine the readiness of employees for promotion or to identify that their level of knowledge and training does not correspond to their position.

The relevance of this topic lies in the development of a comprehensive methodology for assessing the knowledge and competencies of personnel, which takes into account the specifics of the industry and the specifics of a particular enterprise.

The purpose of this article is to develop proposals for improving the personnel certification system.

*Keywords:* personnel, enterprise, certification, Assessment Center certification method, improvement, evaluation.

На сегодняшний день, для эффективной деятельности организации необходим персонал, отвечающий самым высоким профессиональным навыкам. Как раз для этого и существует система аттестации и оценки персонала в организации.

Использование инновационных методов при построении системы оценки сотрудников, позволит предприятиям более эффективно и разумно отбирать и оценивать кандидатов на работу.

Для улучшения процесса аттестации персонала в любой организации можно применять следующие подходы:

Разработка четких критериев оценки: организация должна определить, какие навыки, знания и качества должны обладать сотрудники, чтобы их работа была эффективной. Эти критерии должны быть четко определены и донесены сотрудникам.

Обучение оценке: сотрудники, участвующие в процессе аттестации, должны получить обучение о том, как правильно оценивать профессиональные качества своих коллег.

Обратная связь: после аттестации каждому сотруднику необходимо предоставить обратную связь о результатах оценки, а также рекомендации по улучшению профессиональных навыков.

Разнообразие методов оценки: использование разнообразных методов оценки, таких как тесты, интервью и анализ работы, позволит получить более полную картину о профессиональных качествах сотрудника.

Регулярность: аттестация персонала должна проводиться регулярно, чтобы сотрудники имели возможность развиваться и улучшать свои профессиональные навыки.

Справедливость: оценка сотрудников должна быть проведена объективно и справедливо, без предвзятости и субъективных оценок.

Привлечение внешних экспертов: для более объективной оценки профессиональных качеств сотрудников можно привлечь внешних экспертов.

Внедрение этих подходов поможет совершенствованию процесса аттестации персонала в организации, повышению качества работы сотрудников и, как следствие, эффективности организации в целом.

Для создания честной и справедливой системы аттестации персонала необходимо внедрить в саму систему определенные шаги или этапы.

Далее рассмотрим все этапы проведения аттестации более подробно.

Первым этапом является - исследование состояния и проблемы. Суть данного этапа заключается в определении состояния проблемы, а также ее полного анализа. Следует признать факт того, что без должной оценки сотрудников невозможно эффективно руководить и управлять организацией.

Как упоминалось ранее, процесс аттестации на предприятиях является формальным и неэффективным. Если руководитель отдела кадров и высшее руководство осознают проблематичность ситуации, то будут предприняты усилия для изменения и улучшения процесса. Именно такие обстоятельства могут стать отправной точкой для разработки управленческих решений.

Метод аттестации AssessmentCenter (АС) – это комплексный подход к оценке профессиональных навыков и качеств сотрудников, основанный на наблюдении за их поведением в специально созданных ситуациях, симулирующих рабочие условия.

Суть метода заключается в том, что группа специалистов проводит серию структурированных упражнений, которые оценивают различные аспекты работы сотрудников, такие как лидерство, коммуникационные навыки, способность к принятию решений и т.д. Каждое упражнение основывается на конкретном наборе заданий и правил оценки, которые разработаны заранее.

Сотрудники, проходящие аттестацию, могут быть разделены на группы или индивидуально оценены. В процессе проведения АС сотрудники могут выполнять ряд заданий, таких как деловые игры, ролевые игры, письменные и устные задания, групповые обсуждения и др. Результаты каждого задания оцениваются с помощью различных критериев, определенных заранее.

Оценка производится командой экспертов, которые оценивают каждого участника по заданным критериям, оценка основывается на наблюдениях и записях, сделанных во время выполнения заданий. Результаты оценки представляются в виде отчета, который содержит описание каждого упражнения, приведение оценки каждого сотрудника по всем критериям и рекомендации по дальнейшему развитию каждого участника.

Метод АС широко используется в рекрутинге и оценке профессиональных качеств сотрудников, так как позволяет получить более объективную оценку профессиональных навыков и качеств, в отличие от более традиционных методов, таких как интервью и тестирование.

«AssessmentCenter» дает возможность выявления потенциала сотрудника предприятия и его личностные характеристики.

Для того чтобы оценить поведение сотрудников в нестандартных ситуациях можно искусственно создать критические, стрессовые и сложные ситуации. Также немаловажным на первом этапе являются сами качества сотрудников, которые необходимо оценить.

Также «AssessmentCenter» можно использовать для развития, обучения персонала и создания кадрового резерва организации.

Можно сказать, что данный метод преимуществен по сравнению с другими методами аттестации, так как благодаря ему можно получить не только знания, но и дополнительный опыт. А самое главное, что метод подходит для выполнения многих задач и функций.

Таким же образом, благодаря «AssessmentCenter» можно использовать для создания команд и рабочих групп, например подобрать необходимых сотрудников для реализации какого-либо проекта.

Во время реализации первого этапа, необходимо считаться с тем, что компания сейчас динамично развивается и «AssessmentCenter» может предусматривать следующие возможности:

- Оценку профессионального потенциала сотрудников в будущем;
- Оценку инициативности работника в работе;
- Оценку гибкости в ближайшей перспективе;
- Оценку готовности персонала к предстоящим изменениям в случае реорганизации, реинжиниринга или ребрендинга организации [1], которые представлены на рисунке 1.



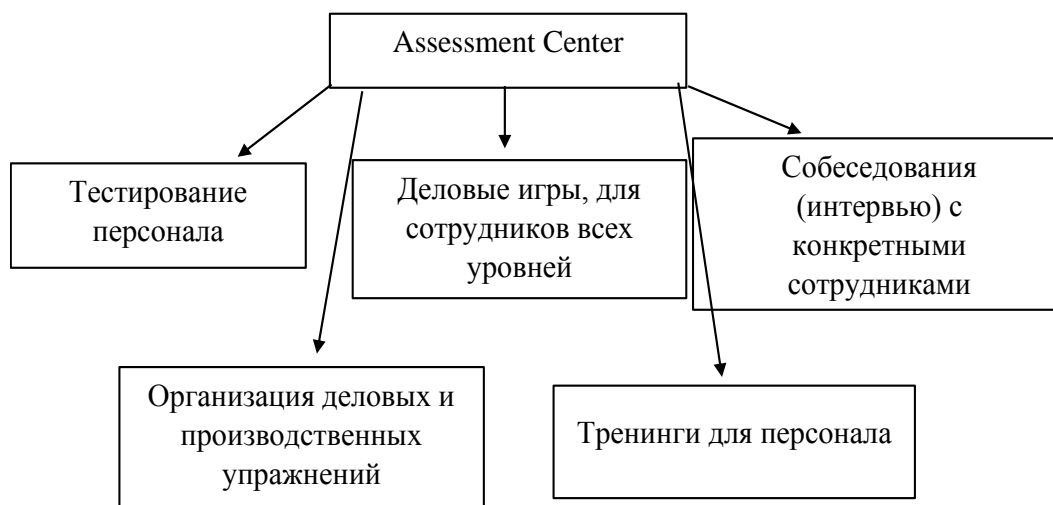


Рисунок 1. – Схема AssessmentCenter. (разработано по источнику [1].)

На втором этапе процесса решения проблемы необходимо выявить альтернативы. В данном случае это означает, что после анализа ситуации необходимо предложить возможные варианты решения проблемы. Некоторые из предложенных вариантов могут включать:

- Поиск экспертов со стороны, клиентов организации, сотрудников или других лиц для оценки всех сотрудников;

- Установление критериев для оценки. Варианты критериев могут включать оценку деятельности сотрудников на основе сложности, качества, эффективности, достижения поставленных целей, количественного и качественного результата, индивидуального вклада, общих итогов организации, знаний, навыков, опыта работника и черт характера.

Следует разработать методику оценки персонала, то есть выбрать подходящие методы оценки. Наиболее подходящим методом аттестации персонала будет «AssessmentCenter».

На третьем этапе происходит оценка альтернативных решений.

Для предприятия следует найти проверенных и высококвалифицированных специалистов, с которыми будет подписываться договор о неразглашении.

Условия оценки качества сотрудников должны быть определены целями конкретной оценочной процедуры на предприятиях по конкретным этапам развития.

Четвертым этапом является окончательный выбор. Но прежде, чем принимать окончательное решение, нужно сформировать четкую цель осуществляется оценка, а также чего ждать от результатов аттестации.

Необходимо обозначить периодичность аттестации. Потому как компания является динамично развивающейся, можно реализовывать аттестацию персонала в данной организации каждый год. Соответственно, необходимо определить потенциал тех или иных сотрудников, поскольку количественные и качественные их достижения уже оценены и отражаются в доходах всей организации. Важно учитывать стремление работников к совершенствованию и, кроме того, смотреть на их способность воплощения новых идей потому как от этих качеств зависит эффективность компании и ее будущее.

В качестве выбора метода аттестации, считаю самым подходящим будет «AssessmentCenter», которые представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. – Преимущества метода «AssessmentCenter». (разработано по источнику [1].)

Таким образом, при проведении четвертого этапа выбран метод для исполнения которого требуется оценка сторонних экспертов и специалистов, поскольку на многих предприятиях, не столь мощная организация для того, чтобы позволить содержать таких специалистов в штате организации.

Также можно приглашать различных тренеров и применять разные игры среди персонала чтобы помочь адаптироваться к измененной аттестации.

Пятым этапом является – реализация, контроль и обратная связь. На данном этапе Генеральный директор издает приказ проведения аттестации при помощи выбранного метода. А после проведения аттестации составляется отчет о проведении «AssessmentCenter».

По подведению результатов должны быть приняты следующие решения:

- Сколько человек необходимо нанять и уволить;
- Кого можно отправить на повышение квалификации;
- Кому необходимо обучение;
- Изменение системы мотивации.

Теперь, когда мы выбрали метод аттестации, можно предоставить идею создания компьютерной программы для аттестации персонала (ПАП).

Создание и внедрение компьютерной программы для аттестации персонала может быть очень полезным инструментом для упрощения и автоматизации процесса аттестации, а также для повышения его объективности.

Ниже приведены шаги, которые необходимо выполнить для создания и внедрения такой программы:

1. Определить цели и требования программы для аттестации персонала. Это включает определение конкретных навыков и качеств, которые будут оцениваться в процессе аттестации, а также критериев оценки для каждого из этих навыков и качеств.

2. Разработать алгоритмы и логику программы. Определить, какие задания и тесты будут использоваться для оценки каждого навыка и качества, и как будут оцениваться результаты участников аттестации.

3. Разработать пользовательский интерфейс программы. Создать интерфейс, который будет понятен и удобен для использования участниками аттестации, администраторами и оценщиками.

4. Разработать систему оценки и генерации отчетов. Создать систему, которая будет автоматически оценивать результаты участников аттестации и генерировать отчеты, которые будут содержать подробные результаты каждого участника аттестации, а также рекомендации для улучшения производительности.

5. Протестировать программу. Проверить, что программа работает корректно и точно оценивает результаты участников аттестации.

6. Внедрить программу в организацию. Обучить администраторов и оценщиков работе с программой, а также провести аттестацию персонала с использованием новой программы.

7. Оценить эффективность программы. Сравнить результаты аттестации, проведенной с использованием новой программы, с результатами, полученными в прошлом без программы. Оценить, как программа повлияла на эффективность аттестации, время, затраченное на проведение аттестации, и качество оценки персонала. [2].

Представленная программа имеет следующие возможности:

- Оценку текущего уровня знаний сотрудников всех уровней и подразделений.
- Оценку профессиональных знаний при приеме на работу.
- Поддержание высокого уровня профессиональных знаний сотрудников с помощью регулярных аттестаций, в том числе не квалификационных мини-аттестаций на 10-20 вопросов каждое утро.
- Улучшение системы мотивации, включая показатели, определяющие уровень компетенции сотрудника, а также введение категорий сотрудников с разными уровнями заработной платы.

Важно помнить, что компьютерная программа не может полностью заменить процесс аттестации, так как некоторые профессиональные навыки и качества могут требовать наблюдения и оценки в реальных рабочих условиях.

В связи с этим мое предложение по совершенствованию аттестации на предприятии представляет следующие этапы:

1. На первом этапе процедуры аттестации персонала будет внедрена компьютерная программа аттестации персонала, с помощью которой все сотрудники пройдут тестирование на основе своей должности. ПАП выдаст результат с балльной оценкой и составит отчет о каждом результате.

2. На втором этапе будут приглашаться эксперты и специалисты для проведения аттестации методом «AssessmentCenter». Но не все этапы, которые включает данный метод, а только деловая игра. В деловых играх участникам предоставляется определенная роль, задачи и ситуации, которые они должны решать в соответствии с требованиями компании и должности. Эти игры могут быть как индивидуальными, так и командными.

Деловые игры могут помочь компании оценить профессиональные качества сотрудников, такие как лидерство, коммуникационные навыки, умение работать в команде, принятие решений, а также способность быстро адаптироваться к новым условиям и задачам.

Одним из преимуществ метода аттестации с использованием деловых игр является то, что они могут помочь установить, насколько хорошо сотрудник знает свою должность и готов решать сложные задачи на работе.

Таким образом, деловая игра может стать эффективным методом аттестации персонала, позволяющим оценить работу участников в условиях, максимально приближенных к реальным ситуациям в компании.

Вопросы для тестирования и деловой игры должны подготовить приглашенные эксперты и специалисты и согласовать их с начальником каждого отдела в зависимости от специализации.

Вопросы для начальников отделов также составляют независимые эксперты, согласовывая их с генеральным директором.

Далее все вопросы вносятся в компьютерную программу ПАП системным администратором и проходят проверку.

Ниже приведен пример тестирования для аттестации менеджеров:

1. Вашей команде нужно выполнить сложный проект в кратчайшие сроки. Как вы будете управлять процессом выполнения проекта?

А. Разработаю детальный план проекта и распределю задачи между членами команды, чтобы каждый знал, что ему делать.

В. Попрошу каждого члена команды сделать свой вклад и принять участие в разработке плана проекта, чтобы обеспечить максимальную эффективность.

С. Буду мотивировать команду и давать им руководство по мере необходимости, чтобы выполнение проекта происходило вовремя.

2. Как бы вы справились с ситуацией, когда один из членов вашей команды не выполняет свои обязанности?

А. Выясню, почему он не выполняет свою работу, и попрошу его объяснить причину. Затем разработаю план действий для исправления ситуации.

В. Обсужу с ним его обязанности и убедительно объясню, почему его работа важна для всей команды.

С. Попрошу других членов команды помочь ему выполнить задание и обеспечить поддержку, если это необходимо.

3. Как бы вы оценили успех вашей команды в выполнении проекта?

А. Оценю выполнение проекта по времени и бюджету.

В. Спрошу у членов команды, как они оценивают результаты работы и будут ли они готовы работать с вами еще раз.

С. Оценю результаты работы по качеству и соответствию требованиям проекта.

Этот тест может быть дополнен другими вопросами и заданиями, которые оценивают навыки менеджера, такие как лидерство, управление временем, коммуникационные навыки, принятие решений и другие.

Пример проведения деловой игры в качестве метода аттестации персонала может быть следующим:

1. Необходимо выбрать конкретную ситуацию, связанную с работой в компании. Например, может быть задача, связанная с проектированием нового продукта, управлением проектом или разрешением конфликтов в коллективе.

2. Разделить участников на группы по несколько человек и дать им возможность обсудить ситуацию и прийти к решению в рамках ограниченного времени.

3. Предоставить участникам реальные данные и информацию, которые могут понадобиться для решения задачи. Это может быть бюджет, список ресурсов, описание процесса работы и т.д.

4. Наблюдать за участниками в процессе их работы и оценивать их коммуникационные навыки, лидерство, способность принимать решения и другие критерии, которые могут быть важны для работы в компании.

5. После окончания игры, провести дебрифинг и обсудить результаты работы каждой группы, а также выявленные проблемы и успехи.

6. Оценить результаты каждого участника и определите их уровень профессиональной компетенции и подходящую должность в компании.

После тщательного анализа предложенных мероприятий, будет оценена их стоимость. Для этого будет создана таблица, в которой будут учтены все затраты на совершенствование процедуры аттестации персонала, включая материальные затраты.

Благодаря внедрению программы аттестации мы не только экономим время сотрудников на проведение аттестации, но и повышаем квалификацию сотрудников обучая их или заменяем некомпетентных сотрудников на более компетентных.

В следствие проведенных мероприятий, планируется получить повышение дохода от реализации в первый год примерно на 10 %.

Предполагается, что после проведенного анализа, будут выявлена нехватка кадров каких-либо отделов. Для этого в планируемые расходы предположительно заложили 5 резервных единиц из расчета средней заработной платы, а также были заложены расходы на внедрение программы, в следствие чего себестоимость повысится.

Благодаря внедрению аттестации видно, что производительность труда увеличится. Это связано с тем, что предполагается что, работники станут более эффективно работать, а также оказывать большее количество услуг.

Фондоотдача вырастет, что является положительным результатом. Это связано с тем, что компания станет более эффективно использовать основные средства.

Фондоёмкость уменьшится, но это не является отрицательным показателем, так как многие компании не нуждается в большом количестве основных средств для осуществления своего вида деятельности.

Предполагаю, что после внедрения программы ПАП валовая прибыль и чистая прибыль должна увеличиться.

Оборачиваемость капитала, вложенного в краткосрочные активы, увеличится, что является положительным результатом для эффективности компании.

Чистая рентабельность продаж вырастет на, что является положительной динамикой.

Рентабельность активов увеличится на, что тоже говорит о положительном результате.

Исходя из вышеприведенных расчетов, можно увидеть, что внедрение программы ПАП должно дать положительный эффект и способствовать увеличению прибыли.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность мероприятий по совершенствованию аттестации персонала, будет использоваться такой показатель как ROI (Return on Investment – коэффициент рентабельности инвестиций). Показатель ROI более нагляден и прост в расчете. Он выражает финансовую выгоду, полученную от вложенных в проект средств. Для его расчета нужно определить чистый доход, ожидаемый от реализации проекта, и разделить его на общую сумму вложений.

$$ROI = \frac{\text{Выгоды от внедрения проекта} - \text{сумма вложений в проект}}{\text{сумма вложений в проект}} \times 100\% [3].$$

Вложения считаются успешными, если значение ROI превышает 100 %.

Исходя из рассчитанного показателя ROI, можно сделать вывод, что мероприятия по улучшению процедуры аттестации персонала будут эффективными. Внедрение данных мероприятий позволит достичь следующих результатов:

– Ускорение процесса аттестации: компьютерная программа позволяет автоматизировать процесс сбора и анализа данных, что позволяет ускорить процесс аттестации и сократить время на оценку сотрудников.

– Повышение точности оценки: использование компьютерной программы позволяет уменьшить вероятность ошибок при оценке сотрудников, что повышает точность и объективность результата.

– Улучшение отчетности: компьютерная программа может предоставлять различные отчеты и аналитику по результатам аттестации, что позволяет более детально изучить результаты и сделать правильные выводы.

– Сохранение и анализ данных: использование компьютерной программы позволяет сохранять данные об аттестации, что позволяет проводить анализ результатов в долгосрочной перспективе и определить тенденции в развитии сотрудников.

– Увеличение эффективности управления персоналом: компьютерная программа для аттестации персонала может помочь компании лучше понять свой персонал, выявить его потенциал и улучшить управление им. Это может привести к более эффективному использованию персонала и увеличению производительности компании.

– Появление здоровой конкуренции в коллективе, что возможно только при наличии объективной оценки.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что аттестация является важным механизмом управления персоналом на предприятиях и является основой успеха бизнеса. Этот инструмент позволяет эффективно оценивать квалификацию сотрудников и принимать стратегические решения по расстановке кадров в организации.

#### *Список использованной литературы:*

1. Киселева М.Н. Оценка персонала: [анализ данных, модели компетенций, ассесмент-центр, тестирование : 12+] / М.Н. Киселева. – М.: Питер, 2015. – 239 с
2. Моргунов, Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: / Е.Б. Моргунов. – 3-е изд., Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 424 с.
3. Полевая М.В. «Система оценки персонала в организации»./ М.В. Полевая Издательство: «Прометей», 2018.– 230 с

МРНТИ 06.81.12

Э.С. Балапанова, <sup>1</sup>Д.Г. Комбарова <sup>1</sup>

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

## РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ПО ЗАПУСКУ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЯ

### Аннотация

Аннотация описывает исследование оценки эффективности проекта по запуску онлайн обучения. Проект онлайн обучения является инновационным подходом к образованию, который использует Интернет и цифровые технологии для предоставления образовательных курсов и программ удаленно.

В данном исследовании был проведен расчет эффективности проекта с помощью различных методов и инструментов. Во-первых, была проведена оценка стоимости проекта, включая затраты на разработку и поддержку платформы онлайн обучения, оплату преподавателей и технического персонала, а также маркетинговые расходы.

Затем были проанализированы доходы, которые могут быть сгенерированы с помощью проекта онлайн обучения. Это включает оплату студентов за доступ к образовательным курсам, партнерские соглашения с другими учебными заведениями или компаниями, а также дополнительные доходы от рекламы и продажи образовательных материалов.

В результате исследования были получены конкретные числовые показатели эффективности проекта онлайн обучения, что позволяет принять обоснованные решения о его дальнейшей реализации и развитии. Это исследование может быть полезным для руководителей проектов, инвесторов и других заинтересованных сторон, которые хотят оценить потенциал и перспективы проекта онлайн обучения. [1]

*Ключевые слова:* онлайн образование, эффективность, проект, расчет, запуск онлайн обучения, инновация

Э.С. Балапанова, <sup>1</sup>Д.Г. Комбарова <sup>1</sup>

<sup>1</sup>Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

## ОНЛАЙН БІЛІМ БЕРУ ЖОБАСЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЕСЕПТЕУ

### Аңдатпа

Аннотацияда онлайн оқу жобасының тиімділігін анықтауға арналған зерттеу талғамы сипатталады. Онлайн оқыту жобасы қашықтықтан білім беру курстары мен бағдарламаларын қамтамасыз ету үшін Интернет пен цифрлық технологияларды пайдаланатын білім берудің инновациялық тәсілі болып табылады.

Бұл зерттеуде әртүрлі әдістер мен құралдарды қолдана отырып, жобаның тиімділігін есептеу іске асырылған. Біріншіден, онлайн оқыту платформасын әзірлеу және қолдау шығындарын, оқытушылар мен техникалық қызметкерлерге ақы төлеуді және маркетингтік шығындарды қоса алғанда, жобаның құнын бағалау жүргізілді.

Содан кейін онлайн оқыту жобасы арқылы жасалуы мүмкін кірістер талданды. Бұған студенттерге білім беру курстарына қол жеткізу үшін ақы төлеу, басқа оқу орындарымен немесе компаниялармен серіктестік келісімдер, сондай-ақ жарнамадан және білім беру материалдарын сатудан түскен қосымша кірістер кіреді. Зерттеу нәтижесінде онлайн оқыту жобасының тиімділігінің нақты сандық көрсеткіштері алынды, бұл оны одан әрі іске асыру және дамыту туралы негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл зерттеу жоба менеджерлеріне, инвесторларға және онлайн оқыту жобасының әлеуеті мен болашағын бағалағысы келетін басқа мүдделі тараптарға пайдалы болуы мүмкін. [1]

*Түйін сөздер:* онлайн білім беру, тиімділік, жоба, есептеу, онлайн оқытуды бастау, инновация

Balapanova E.S.,<sup>1</sup> Kombarova D.G.<sup>1</sup>

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

## CALCULATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PROJECT TO LAUNCH ONLINE TRAINING

### *Abstract*

This abstract describes a study evaluating the effectiveness of a project to launch online learning. The Online Learning Project is an innovative approach to education that uses the Internet and digital technologies to provide educational courses and programs remotely.

In this study, the effectiveness of the project was calculated using various methods and tools. Firstly, the cost of the project was assessed, including the costs of developing and maintaining an online learning platform, paying teachers and technical staff, as well as marketing costs.

Then, the revenues that can be generated through an online learning project were analyzed. This includes paying students for access to educational courses, partnership agreements with other educational institutions or companies, as well as additional income from advertising and sales of educational materials.

As a result of the study, specific numerical indicators of the effectiveness of the online learning project were obtained, which allows making informed decisions about its further implementation and development. This research can be useful for project managers, investors and other stakeholders who want to assess the potential and prospects of an online learning project.[1]

*Keywords:* online education, efficiency, project, calculation, launch of online learning, innovation

**Введение.** В современном мире образование играет ключевую роль в развитии и успехе каждого человека. Однако традиционная система обучения часто сталкивается с ограничениями, такими как ограниченность пространства и времени, доступность квалифицированных преподавателей, а также высокая финансовая стоимость. В связи с этим, все больше организаций и учебных заведений направляют свое внимание на онлайн обучение, которое предлагает гораздо больше гибкости и доступности для учащихся. Онлайн академия по привлечению финансовых ресурсов в бизнес — это образовательная программа, которая поможет студентам освоить основы финансового менеджмента и научиться привлекать необходимые ресурсы для развития бизнеса. Программа предназначена для предпринимателей, менеджеров и всех, кто хочет научиться управлять финансами своего бизнеса более эффективно.[2]

Программа включает в себя онлайн-курсы, которые будут доступны на платформе для дистанционного обучения. Студенты смогут проходить курсы в удобное для них время и темпе, а также получать ответы на свои вопросы от преподавателей и консультантов онлайн.

Для тех, кто предпочитает более традиционную форму обучения, предусмотрен офлайн-режим. Студенты смогут посещать лекции и практические занятия в специально оборудованных аудиториях, где смогут задавать вопросы и обсуждать материалы вместе с преподавателями и другими студентами.[3]

### **Стратегия продвижения проекта/продукта на рынок**

Согласно данным комитета по статистике на 2021 год, объем услуг в области образования прочего, не включенных в другие группировки в Республике Казахстан составил 51,3 миллиарда тенге. Это включает в себя услуги по организации образования, которые не относятся к школьному, высшему, профессиональному или дополнительному образованию.

В целом, сектор образования в Республике Казахстан является важным и развивающимся сектором экономики, и в нем активно развиваются различные услуги, в том числе и онлайн-образование. Онлайн-академии и другие формы дистанционного обучения становятся все более популярными, и, скорее всего, этот тренд будет продолжаться в будущем.

Стратегия маркетинга для онлайн академии по привлечению финансовых ресурсов в бизнес - формирование целей, направленных на привлечение новых клиентов и удержание существующих, а также на увеличение доли рынка на определенный период. [4]

Для достижения этих целей необходимо осуществить ряд мероприятий:

- Создание качественных образовательных программ и предоставление

- полезной информации;
- Организация удобного и простого интерфейса сайта для пользователей;
- Продвижение академии в социальных сетях и на популярных платформах;
- Организация рекламных кампаний для привлечения новых клиентов;
- Поддержка обратной связи с клиентами для улучшения качества предоставляемых услуг.[5]

Основной задачей академии является ориентация на потребности клиентов и рынка, а также поддержание высокого качества образовательных программ и услуг. Для достижения этой цели необходимо формирование благоприятного образа академии, повышение доверия к инициатору проекта, а также разработка тактического плана мероприятий, направленных на удержание клиентов и увеличение их удовлетворенности.[6]

Таблица 1. Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических характеристик с аналогами [7]

Наименование показателей	Значение показателей	
	Предлагаемый образец	Конкуренты
Направления	Авторская методика создательницы академии	другие онлайн-академии, курсы и тренинги, а также индивидуальные консультанты и эксперты по финансовому менеджменту и бизнесу

### Команда проекта

В рамках проекта будут привлечены 7 специалистов на позиции:

- СММ-специалист
- Таргетолог
- Бухгалтер
- Ассистент
- Технический специалист
- Менеджер по продажам
- Трэкер заработной платы

Таблица 2. ОПиУ проекта [2]

ОПиУ	Столбец 1
Выручка от реализации	14 500 000,00
Себестоимость	отсутствует
Валовый доход	14 500 000,00
Расходы периода	6 373 250,00
Операционная прибыль	8 126 750,00
КПН (20%)	1 625 350,00
Чистая прибыль	6 501 400,00
Чистая рента	44,8
Маржа	56,05

Рентабельность в размере 44,8% означает, что академия заработала 44,8 тенге на каждые 100 тенге выручки. Такой показатель может говорить о том, что академия эффективно управляет своими расходами и имеет высокий уровень доходности. Это может быть привлекательным для инвесторов, которые могут заинтересоваться вложением средств в академию с целью получения высокой прибыли в дальнейшем.[8]



Заключение: В заключение, проект онлайн-академии по привлечению финансовых ресурсов в бизнес является перспективным и инновационным. Разработка и внедрение такого проекта позволят обеспечить обучение и поддержку предпринимателей в области привлечения финансовых ресурсов и повысить их конкурентоспособность на рынке. Конкурентный анализ показал, что существует несколько конкурентов на рынке, которые уже предлагают подобные услуги. Однако, благодаря высокой квалификации преподавателей и широкому ассортименту курсов, наша академия может успешно конкурировать и выйти на лидирующие позиции на рынке.[9]

Финансовый анализ показал, что академия является прибыльным проектом с высокой рентабельностью 44,8% и чистой прибылью 6 501 400 тенге. Расходы периода составили 6 373 250 тенге, что свидетельствует о рациональном использовании финансовых ресурсов.

Таким образом, проект онлайн-академии по привлечению финансовых ресурсов в бизнес является успешным и перспективным. Он имеет все шансы стать лидером на рынке благодаря квалифицированному персоналу, широкому ассортименту курсов и эффективному использованию финансовых ресурсов.[10]

*Список использованной литературы*

1. Берк Дж. и Демарц П. Основы корпоративных финансов. - М.: "Вильямс", 2018. С 40-41.
2. Джеймс Клейтон. Инвестиции: анализ и управление. – М.: "Альпина Паблишер", 2019. С 22-23.
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2016. С 32-34.
4. Дэвид Джей Линч. Однажды на Уолл-стрит. – М.: "Альпина Паблишер", 2019. С 31.
5. Грэм Б., Додд Д. Безопасный облигационный портфель. – М.: "Питер", 2016. С 44-45.
6. Друккер Питер Фердинанд, «The Practice of Management», 1954. С 19-20.
7. Золотухин, О.И. Бизнес-идея: учебное пособие / О.И. Золотухин. – СПб.: ГУАП, 2011. – 84 с.
8. Кузнецова, Л.В. Основы маркетинга: Учебное пособие / Л.В. Кузнецова, Ю.Ю. Черкасова. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. – 139 с.
9. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.
10. Брайан Трейси. «Психология достижений». С 56.

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ  
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

МРНТИ 06.39.02

*А.М. Сапарбаева<sup>1</sup>*

<sup>1</sup>*Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан*

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК ҚЫЗМЕТТІН  
РЕТТЕУ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ**

*Аңдатпа*

Бұл мақала ҚР-дағы банк қызметін реттеу және қазіргі жағдайын талдауға арналған. ҚР банк жүйесінің дамуының қазіргі кезеңіндегі банк қызметі түсінігін нақтылау, қазіргі заманғы банктік қызметтердің жіктелуін зерттеу қаралды. Мақалада Қазақстан банк секторының негізгі көрсеткіштері талданды. Қазіргі қазақстандық банк нарығының дамуы бәсекелестіктің күшеюіне, қашықтан қызметтер көрсету арналарының таралуына және цифрлық банкингтің жоғары қарқынына байланысты цифрлық технологияларды қолдану негізінде жаңа банктік қызмет көрсету стратегияларын құруды талап етеді деген болжамға негізделген. Сондықтан банк бизнесінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін клиентке бағдарланған қаржылық және қаржылық емес қызметтер көрсетуді, клиенттік базаны ұлғайтуды қамтамасыз ететін банк экосистемін құру қажет, бұл банк пайдасын арттыруға әкеп соғады. Сонымен, жалпы алғанда, Қазақстан Республикасының банк секторындағы қалыптасқан ахуал өзгермелі макроэкономикалық жағдайға интеграциялануға бағытталуымен, сондай-ақ Екінші деңгейдегі банктердің макроэкономикалық немесе саяси сипаттағы ықтимал теріс әсерлерге стресске төзімділігін арттыру мүмкіндігімен сипатталады.

*Түйін сөздер:* банктік қызмет, екінші деңгейдегі банк, банк секторы, реттеу, талдау, жаңа банктік өнімдер.

*А.М. Сапарбаева<sup>1</sup>*

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

**РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ**

*Аннотация*

Данная статья посвящена анализу регулирования и современного состояния банковской деятельности в РК. Рассмотрены уточнение понятия банковской деятельности на современном этапе развития банковской системы РК, изучение классификации современных банковских услуг. В статье проанализированы основные показатели банковского сектора Казахстана. Развитие современного казахстанского банковского рынка основывается на предположении, что в связи с усилением конкуренции, распространением каналов дистанционного обслуживания и высокими темпами цифрового банкинга требует создания новых стратегий банковского обслуживания на основе применения цифровых технологий. Поэтому для обеспечения конкурентоспособности банковского бизнеса необходимо создать банковскую экосистему, обеспечивающую клиентоориентированное предоставление финансовых и нефинансовых услуг, увеличение клиентской базы, что приведет к увеличению прибыли банка. Так, в целом сложившаяся ситуация в банковском секторе Республики Казахстан характеризуется ориентацией на интеграцию в изменяющуюся макроэкономическую ситуацию, а также возможностью повышения стрессоустойчивости банков второго уровня к возможным негативным воздействиям макроэкономического или политического характера.

*Ключевые слова:* банковская деятельность, банк второго уровня, банковский сектор, регулирование, анализ, новые банковские продукты.

Saparbayeva A.M.<sup>1</sup>

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

## ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND REGULATION OF BANKING ACTIVITIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

### Abstract

This article is devoted to the analysis of the current state and regulation of banking activities in the Republic of Kazakhstan. Clarification of the concept of banking activity at the present stage of development of the banking system of the Republic of Kazakhstan, a study of the classification of modern banking services was considered. The article analyzed the main indicators of the banking sector of Kazakhstan. It is based on the assumption that the development of the modern Kazakhstan banking market requires the creation of new banking service strategies based on the use of digital technologies due to increased competition, the spread of remote service channels and high rates of digital banking. Therefore, in order to ensure the competitiveness of the bank's business, it is necessary to create a banking ecosystem that will ensure the provision of customer-oriented financial and non-financial services, an increase in the client base, which will lead to an increase in bank profits. Thus, in general, the current situation in the banking sector of the Republic of Kazakhstan is characterized by a focus on integration into a changing macroeconomic situation, as well as the possibility of increasing the stress resistance of second-tier banks to possible negative effects of a macroeconomic or political nature.

*Keywords:* banking, second-tier bank, banking sector, regulation, analysis, new banking products.

Банк қызметі – қазіргі қоғамда ақшалай экономикалық қатынастар жүзеге асырылатын қоғамдық қызметтің бір түрі. Ақша ағындарын қолма-қол ақшамен де, қолма-қол ақшасыз нысандарда да қайта бөлу кез келген елдің банк жүйесі шеңберіндегі банк қызметі процесінде жүзеге асырылады. Банк жүйесінің ақша ағындарын көрсетілген қайта бөлуге қатысуына байланысты, оған тек банк жүйесі клиенттерінің қызметі ғана емес, сонымен бірге олармен байланысты басқа адамдар да тәуелді болады, банк қызметі жария сипатқа ие болады, ал банк жүйесіне қатысушылардың өздері жария субъектілерге айналады. Ғылыми еңбектерде банктік қызметтің әр түрлі анықтамалары келтірілген. Мәселен, Е.Г. Хоменконың пікірінше, банк қызметі – бұл елдің Банкі лицензиялауға жататын банк операцияларының кешені, бұл операциялар жүйелі түрде және пайда табу үшін қаржылық тетіктерді қолдану арқылы жүзеге асырылады: валюталық құндылықтар, ақша, құнды құжаттама, олар құн өлшемі, айналым құралы және тауар функцияларын орындайды [1, 77 б.].

А.А. Тедеевтің көзқарасына сәйкес, банктік қызмет арқылы банктік мәмілелер мен банктік операцияларды жүйелі түрде жүзеге асыру бойынша біздің елдің несиелік кәсіпорындары мен банктерінің экономикасы саласындағы заңды жұмысты, оның ішінде ресейлік банк құрылымының тұрақты жұмысын қамтамасыз етумен байланысты біздің елдің Банкінің ұйымдастырушылық қызметін анықтау қажет [2, 34 б.].

А.Г. Братко банктің өз кезегінде әртүрлі банктік ұйымдардың жұмысы саласында қосымша және негізгі жұмыс бағыты бар екенін айтады. Осыған сәйкес, аталған автор банктің негізгі қызметі болып табылатын қызметіне келесі анықтама береді – бұл банктік қызмет саласындағы операциялар мен мәмілелердің өзіндік мүмкіндігі, оның ішінде белгілі бір мәмілелерге тыйым салынуы мүмкін (мысалы, сауда, сақтандыру және басқа да жұмыс түрлері). Өз кезегінде, қосымша болып табылатын банктік қызмет – бұл несие саласында жүзеге асырылатын жұмыс, осы қызметтің көмегімен әртүрлі мәмілелер мен операциялар жасалады [3, 23 б.]. Белгілі бір қызмет түрлеріне тыйым салу өз кезегінде қызмет болып табылмайды.

Банк жүйесі (оның кез келген элементтерінің жиынтығында) банк қызметі процесінде қозғалысқа келеді, оның белгілері мен элементтері, профессор А.Г. Братконың пікірінше, банк қызметінің мәні, мақсаттары, субъектілері, мазмұны және құқықтық реттелуі болып табылады [3].

Банк жүйесінің элементтері арасындағы барлық қатынастар олар жүзеге асыратын банк қызметіне байланысты туындайды, өзгереді және тоқтатылады [4].

Көптеген ғалымдар негізгі және қосалқы банктік қызметті ажыратады [5]. Негізгі банктік қызмет – бұл банктік операциялар мен мәмілелерді қамтитын несиелік ұйымның қызметі. Көмекші – негізгі банктік

қызметті жүзеге асырудың қолайлы және қауіпсіз жағдайларын қамтамасыз етуге бағытталған қызмет, мысалы, қорғау, қауіпсіздік жүйесі және кредиттік ұйымның арнайы бөлімшелерінің басқа да ұқсас қызмет түрлері [5].

Жалпы, банк қызметін былай деп айтуға болады: [6]

– мемлекеттік субъектінің қаржылық қызметінің бір түрі, өйткені банк қызметі процесінде мемлекет көлемінде қаржылық ақша ағындарын жинақтауға, қайта бөлуге және пайдалануға делдалдық ететін процестер жүреді. Осыған байланысты банктік қызмет қоғамдық мүддесі бар қызметтің ерекше түрі ретінде арнайы заңдарда қамтылған қаржылық-құқықтық нормалармен реттеледі;

– кәсіпкерлік қызмет түрі. Ол кредиттік ұйымдардың басқа ұйымдармен қарым-қатынасын ресімдейтін мәмілелерге негізделеді. Банк қызметінің кәсіпкерлік және азаматтық-құқықтық аспектілері құқықтың тиісті салаларымен реттеледі.

ҚР-ң заңнамасы банк қызметін егжей-тегжейлі реттейді. Атап айтқанда, Банктер және банктік қызмет туралы Заңның 4-бабында банк қызметін құқықтық реттеу ҚР Конституциясымен, Банктер және банктік қызмет туралы Заңмен, ҚР Ұлттық Банкі туралы Заңмен, басқа заңдармен, ҚР ҰБ нормативтік актілерімен жүзеге асырылатындығы анықталған.

Сонымен, банк қызметі ең алдымен арнайы заңмен, яғни Банктер және банктік қызмет туралы Заңмен реттеледі. Алайда, бұл Заңда да банктік қызметтің заңнамалық анықтамасы жоқ. Көрсетілген Заңның 1-бабында қамтылған негізгі анықтамалардың тізбесі осы қызметті жүзеге асыратын субъектілердің (кредиттік ұйымдар, банктер, банктік емес кредиттік ұйымдар, шетелдік банктер) анықтамаларымен ғана шектеледі, бірақ «банк қызметі» ұғымының нақты нені білдіретінін көрсетпейді.

«Банк қызметі» ұғымы заңнамада қолданылған кезде даулы жағдай туындайды, бірақ бұл қызметтің өзі Заңға сәйкес тек лицензия негізінде жүзеге асырылуы мүмкін және оны заңсыз жүзеге асыру қылмыстық жазаға дейін жазалануға әкеп соқтыратынына қарамастан, заңды анықтама жоқ.

Ғылыми әдебиеттеріндегі анықтамалардың көпшілігі банктік қызметті ҚР ҰБ берген лицензия негізінде банктік операцияларды (Банктер және банктік қызмет туралы заңның 30-бабында көрсетілген) жүзеге асыру арқылы анықтайды [7].

Осылайша, сөздің тар мағынасында банктік қызметті ҚР ҰБ әртүрлі қаржы құралдарын (банк өнімдерін) пайдалану арқылы пайда табу мақсатында банк операцияларының жиынтығын жүзеге асыру үшін арнайы субъектінің (несиелік ұйымның) лицензиялауға жататын қызметі ретінде анықтауға болады.

Өз кезегінде, «банктік операция» ұғымы өте кең және заңнамалар нормативтік актілерге байланысты әртүрлі мағынада қолданылады. Мысалы, заңның 30-бабындағы ҚР ҰБ берген лицензия негізінде банктер жасаған азаматтық-құқықтық мәмілелердің нақты түрлерін тізімдеу арқылы банк операциясы ұғымын түсіндіреді.

Осылайша, Банктер және банктік қызмет туралы заңда көзделген мағынада банктік операциялар келесі қасиеттермен сипатталады:

- бұл – банктің клиентпен (контрагентпен) екіжақты қарым-қатынасын көздейтін мәмілелері;
- олардың Банктер және банктік қызмет туралы заңда нақты көрсетілген;
- оларды жүзеге асыру құқығы банктерге талап етеді;
- банктердің коммерциялық қызметтің барлық басқа субъектілерінен құқықтық қабілеттілігін ажырататын критерий ретінде қолданылады.

Сонымен қатар, банк қызметін Банктер және банктік қызмет туралы заңда бекітілген лицензияланатын банк операцияларының тізбесі арқылы ғана айқындау банк қызметінің мәні мен мазмұнын түсіну үшін жеткіліксіз, өйткені банктер жүзеге асыратын операциялардың жекелеген түрлерін басқа (кредиттік емес) ұйымдар да жүзеге асыра алады. Мысалы, пошта органдарының пошталық ақша аударымдарын өзінің нысаны, мазмұны және экономикалық мәні бойынша жіберуі ҚР ҰБ лицензиясы негізінде несиелік ұйымдар жүзеге асыратын банктік шот ашпай-ақ жеке тұлғалардың тапсырмасы бойынша ақша аударымдарының операцияларынан ерекшеленбейді. Осыған қарамастан, пошта ұйымдары осы операцияларды жүзеге асыру үшін ҚР ҰБ лицензиясын талап етпейді.

Банк қызметі экономиканың негізгі элементтерінің бірі болып табылатын ақша айналымына делдалдық ететіндіктен, бұл қызмет басқа қызмет түрлерінен айырмашылығы экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету мақсатында мемлекет тарапынан ерекше күшейтілген реттеу мен бақылауға ұшырайды. Бұл шарт банк қызметін лицензиялауда көрініс табады.

Банктік қызмет (тар мағынада) – ҚР ҰБ лицензиясы негізінде ақша қаражаттарын тарту, оларды осы үшін ашылған банктік шоттарда есепке алу бойынша банктік операцияларды жүзеге асыруы, сондай-ақ

аталған әрекеттерді сақтандыру, сауда-саттықпен біріктіруге тыйым салынған жағдайда, осы қаражатты өз атынан өтеулі және уақытша басқару бойынша жүзеге асырылатын әрекеттер жиынтығы және өндірістік қызметпен айналысады.

Заңда көрсетілген басқа банктік операцияларды жүзеге асыру тар мағынада банктік қызметті анықтау үшін маңызды емес, өйткені оларды басқа ұйымдар ҰБ лицензиясы негізінде де, онсыз да жүзеге асыра алады, мысалы, шот ашпай-ақ жеке тұлғалардың тапсырмалары бойынша ақша аударымдары.

Лицензиялау туралы банктік қызметті құқықтық реттеудің рұқсат беру құралдарының бірі ретінде айта отырып, лицензиялау рұқсат ретінде лицензияланатын қызметті тек беру сатысында ғана емес, сонымен бірге лицензияны пайдалану сатысында да бақылау қажеттілігін және одан әрі бақылауды көздейтінін атап өткен жөн. Тиісінше, кез-келген лицензияланған қызмет сияқты банктік қызмет белгілі бір шарттарды сақтауды талап етеді, онсыз оны жүзеге асыру мүмкін емес. Бұл сәйкестікті мемлекет арнайы уәкілеттік берген субъектілер бақылайды.

Демек, банк қызметінің ерекшелігі банк операцияларының белгілі бір жиынтығын жасау арқылы ғана емес, сонымен бірге олардың қандай жағдайда және қалай жүзеге асырылатындығымен және қалай реттелетіндігімен, сондай-ақ оған уәкілетті (лицензиялаушы) тұлға (орган) тарапынан бақылау және реттеу функцияларымен тығыз байланысты болуымен анықталады.

Сонымен қорытындылай келе, банктік қызмет дегеніміз – бұл ҚР ҰБ заңдары мен нормативтік актілерінде тыйым салынбаған банктік және басқа да қаржылық қызметтерді, сондай-ақ ақша қаражаттарын тартуға және (немесе) орналастыруға байланысты несиелік ұйымның кәсіпкерлік қызметі деп қорытынды жасауға болады.

Кез-келген мемлекеттің тұрақты экономикалық дамуы мен экономикасының жағдайы көбінесе банк жүйесінің тұрақты жағдайы мен қаржылық тұрақтылығына байланысты. Мұнай бағасының төмендеуі және COVID-19 пандемиясы ел экономикасына және Қазақстанның қаржы нарығына тікелей кері әсерін тигізді. Алайда, банк секторы дағдарыстан туындаған қолайсыз салдармен күресуде: ҚР ЕДБ-нің көпшілігінде өз қызметін жүзеге асыру және банктік қызметтердің толық тізімін көрсету үшін меншікті капитал мен өтімділіктің айтарлықтай қоры бар.

Екінші деңгейдегі банктер қызметінің тиімділігіне банк нарығының сандық факторының әсерін талдайық.

Соңғы 3 жылда банк секторының шоғырлануы байқалады, егер 01-01-2021 жылда банк секторында 26 коммерциялық банк болса, онда 01-01-2023 жылдағы саны 21 болған, яғни 19,2%-ға сандық төмендеуін байқауға болады бар. ҚР банк секторының құрылымында болған өзгерістерді 1-кестеден көруге болады.

*Кесте 1. Қазақстан Республикасы банк секторының құрылымы*

Банк секторының құрылымы	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023
Екінші деңгейдегі банктердің саны, оның ішінде:	26	22	21
- жарғылық капиталда мемлекеттің 100% қатысуы бар банктер	1	1	2
– шетелдік қатысуы бар екінші деңгейдегі банктер	13	14	12
– екінші деңгейдегі еншілес банктер	12	11	8
Ескерту – кестені [8] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған			

2023 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасында 21 банк жұмыс істейді, оның ішінде шетелдік қатысумен 12 банк, оның ішінде 8 еншілес банк, 100% мемлекет қатысатын 2 банк. Енді 01.01.2023 ж. жағдай бойынша екінші деңгейдегі банктердің қаржылық көрсеткіштеріне талдау жасайық.

Кесте 2. ҚР ЕДБ қаржылық көрсеткіштері, млн. Теңге

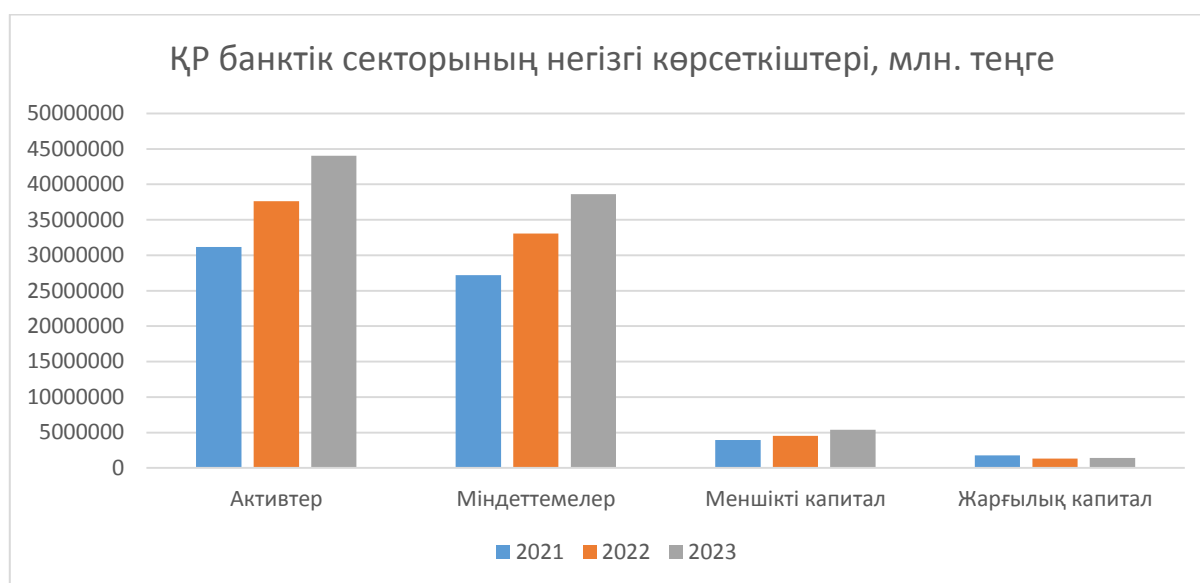
№	Банк атауы	Активтер	Қарыздық портфель	Міндеттемелер	Меншікті капитал
1	"Қазақстан Халық жинақ банкі" АҚ	13 658 469 443	8 086 394 314	11 710 841 328	1 947 628 115
2	"KASPI BANK" АҚ	5 190 043 530	3 393 001 034	4 615 612 761	574 430 769
3	"Банк ЦентрКредит" АҚ	4 363 689 178	2 135 082 535	4 082 046 163	281 643 015
4	"Отбасы банк" АҚ	3 423 217 191	3 008 302 162	2 953 746 149	469 471 042
5	"ForteBank" АҚ	2 974 145 334	1 244 745 080	2 639 386 314	334 759 020
6	"First Heartland Jusan Bank" АҚ	2 732 557 378	1 160 036 082	2 195 746 650	536 810 728
7	"Евразийский Банк" АҚ	2 329 314 161	1 149 483 900	2 117 232 923	212 081 239
8	"Банк "Bank RBK" АҚ	1 936 109 098	875 067 049	1 811 497 770	124 611 328
9	"Bereke Bank" АҚ	1 569 398 439	1 323 056 616	1 438 037 695	131 360 745
10	"Ситибанк Қазақстан" АҚ	1 195 981 409	109 422 819	1 054 499 777	141 481 633
11	"Банк Фридом Финанс Қазақстан" АҚ	1 297 670 852	337 131 073	1 224 203 297	73 467 555
12	"Altyn Bank" (ЕБ China Citic Bank Corporation Ltd) АҚ	984 293 196	324 059 938	885 861 120	98 432 076
13	"Home Credit Bank" АҚ	535 603 443	452 944 641	405 257 372	130 346 071
14	ЕБ "Банк Китая в Қазақстане" АҚ	473 064 441	26 419 981	391 406 552	81 657 889
15	"Нурбанк" АҚ	458 532 607	262 807 782	407 755 582	50 777 025
16	"Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы" АҚ	327 210 552	6 373 447	276 897 304	50 313 248
17	ЕБ Банк ВТБ (Қазақстан) АҚ	186 377 035	98 818 104	141 124 570	45 252 465
18	"ЕБ "Қазақстан-Зираат Интернешнл Банк" АҚ	183 880 520	76 840 610	123 829 258	60 051 262
19	"Шинхан Банк Қазақстан" АҚ	116 195 112	22 590 478	95 632 274	20 562 839
20	"Исламский банк "Al Hilal" АҚ	63 289 761	30 653 881	41 741 861	21 547 900
21	"Исламский банк"Заман-Банк" АҚ	22 003 393	18 180 655	9 886 319	12 117 074
	<b>Жиыны:</b>	<b>44 021 046 075</b>	<b>24 141 412 180</b>	<b>38 622 243 037</b>	<b>5 398 803 038</b>

Ескерту – кестені [9] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған

Кестеде көрсетілген мәліметтерден көріп отырғанымыздай, ҚР коммерциялық банктерінің активтері 2023 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 44 562,3 млрд. теңге болған. Бұл көрсеткіш 2022 жылдың басында – 37 622,0 млрд. теңгені құраған. Яғни, 2022 жыл басынан ұлғаю – 18,4% болды.

Активтер құрылымындағы ең көп үлесті (жиынтық активтердің 52,3%) 24 254,7 млрд. теңге сомда несиелі портфельі (негізгі қарыз) алады (2022 жылдың басында – 20 200 млрд. теңге), 2022 жылдың басынан ұлғаю 20,1% болды. 2019 жылғы несиелі портфельінің көрсеткішіне қарағанда несиелі портфельінің өсімі – 64,5% құраған. ҚР екінші деңгейдегі банктерінің міндеттемелері 39 334,6 млрд. теңге (2022 жылдың басында – 33 087,1 млрд. теңге), 2022 жыл басынан ұлғаю – 18,9% болды. Екінші деңгейдегі банктердің жиынтық міндеттемелеріндегі ең көп үлесті клиенттердің салымдары – 80,3% алады. ҚР екінші деңгейдегі банктерінің ҚР бейрезиденттері алдындағы міндеттемелері 3 215,4 млрд. теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 8,2%-ы болды. Клиенттердің салымдары 31 598,5 млрд. теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 80,3%-ы (2022 жылдың басында – 26 014,8 млрд. теңге немесе жиынтық міндеттемелердің 78,6%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 21,5% болды.

Қазақстан экономикасын дамытудағы банк жүйесінің негізгі көрсеткіштерінің соңғы 3 жылдағы өзгерістерін келесі 3-сурет түрінде көрсетейік.



Сурет 3. ҚР банктік секторының негізгі көрсеткіштері

Ескерту - суретті [10] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған

3-суреттегі өзгерістерден көріп отырғанымыздай, банк секторын сипаттайтын барлық көрсеткіштердің соңғы 3 жылға ұлғайғанын көруімізге болады. Негізгі көрсеткіштердің ұлғаюына қарамастан, ҚР экономикасын дамытудағы банктердің ролі аса жоғары болмай отыр. Оны келесі кесте мәліметтерінен көруге болады.

Кесте 3. Банк секторының ҚР экономикасындағы ролі

Көрсеткіштің атауы / күні	01.01.2022	01.01.2023
ЖІӨ млрд.теңге	81 269,2	96 410,0
Активтердің ЖІӨ-ге қатынасы, %	46,3%	46,2%
Несие портфельінің ЖІӨ-ге қатынасы, %	24,9%	25,2%
Клиенттер салымдарының ЖІӨ-ге қатынасы, %	32,0%	32,8%
Ескерту - кестені [11] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған		

Банк секторы активтерінің ЖІӨ-дегі үлесі – 46,2%; Несие портфелінің ЖІӨ-дегі үлесі – 25,2%; Клиенттер салымдарының ЖІӨ-дегі үлесі –32,8%. 2021 жылы банк секторының ЖІӨ-ге қатысты несие портфелінің үлесі 24,9% құраса, 2022 жылы 25,2% құрап, тек 0,3% ғана жоғарылаған. Біздің ойымызша, бұл жағдай экономикадағы құрылымдық проблемалардың сақталуы, ШОБ сегментінің әлсіздігімен шикізат секторының үстемдігі, банк жүйесінің жинақталған ішкі проблемалары, экономикада мемлекеттің айтарлықтай басым болуы нәтижесінде қалыптасады. Экономиканың жақсы өсуіне қарамастан, банк секторында депозиттердің айтарлықтай әлсіз өсуі байқалады. 2022 жылы депозиттердің өсуінің негізгі драйвері халықтың салымдарының өсуі болды, бұл ретте корпоративтік сектор салымдарының өсу серпіні тоқырауды көрсетеді. Біздің ойымызша, корпоративтік салымдардың өсуінің болмауы экспорттаушылардың валюталық түсімін шетелдік банктердегі валюталық шоттарда айтарлықтай алып қоюмен және орналастырумен байланысты.

Енді банктердің жеке және заңды тұлғаларға ұсынатын негізгі дәстүрлі қызметтерінің даму динамикасына талдау жасайық.

Кесте 4. ҚР банк секторы несие портфелінің құрылымы

Көрсеткіштің атауы / күні	01.01.2022		01.01.2023		Өсімі, %-бен
	Сомасы, млрд. теңге	жиынтығы на %-бен	Сомасы, млрд. теңге	жиынтығына %-бен	
Несие портфелі ( негізгі борыш ), оның ішінде:	20 200,4	100,0%	24 254,7	100,0%	20,1%
Банктерге және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйым-дарға қарыздар	114,3	0,6%	109,9	0,5%	-3,9%
Заңды тұлғаларға қарыздар	3 709,6	18,4%	4 354,0	18,0%	17,4%
Жеке тұлғаларға қарыздар	10 038,7	49,7%	13 182,5	54,4%	31,3%
Ескерту – кестені [11] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған					

Заңды тұлғаларға қарыздар несие портфелінің 18,0% үлесімен 4 354,0 млрд. теңге (2022 жылдың басында 3 709,6 млрд. теңге немесе несие портфелінің 18,4%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 17,4% болды. Жеке тұлғаларға қарыздар несие портфелінің 54,54 үлесімен 13 182,5 млрд. теңге (2022 жылдың басында 10 038,7 млрд. теңге немесе несие портфелінің 49,7%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 31,3% болды. Тұтынушылық қарыздар несие портфелінің 31,7% үлесімен 7 686,8 млрд. теңге (2022 жылдың басында – 6 060,9 млрд. теңге немесе несие портфелінің 30,0%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 25,1% болды. ШОБ-қа қарыздар несие портфелінің 26,3% үлесімен 6 380,5 млрд. теңге (2022 жылдың басында – 5 487,6 млрд. теңге немесе несие портфелінің 27,2%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 16,3% болды. Мерзімі өткен берешегі бар қарыздар 1 005,0 млрд. теңге немесе несие портфелінің 4,1% (2022 жылдың басында – 1 063,8 млрд. теңге немесе несие портфелінің 5,3%-ы) болды. Несие портфелі бойынша провизиялар 1 639,2 млрд. теңге немесе несие портфелінің 6,8%-ы мөлшерде (2022 жылдың басында – 1 406,8 млрд. теңге немесе несие портфелінің 7,0%-ы) қалыптасты.

Келесі кезекте депозиттік қызметтерге зерттеу жүргізейік.



Кесте 5. ҚР банк секторы клиенттерінің салымдары

Көрсеткіштің атауы / күні	01.01.2022			01.01.2023		
	барлығы	оның ішінде шетел валютасында	үлесі, барлығын а%-бен	барлығы	оның ішінде шетел валютасында	үлесі, барлығына %-бен
Клиенттер салымдарының барлығы, оның ішінде:	26 014,8	9 678,0	37,2%	31 598,5	11 612,0	36,7%
Заңды тұлғалардың салымдары	12 580,8	5 003,8	39,8%	14 677,2	5 854,2	39,9%
Жеке тұлғалардың салымдары	13 434,1	4 674,2	34,8%	16 921,3	5 757,8	34,0%
Ескерту – кестені [11] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған						

Заңды тұлғалардың салымдары 14 677,2 млрд. теңге немесе клиенттер салымдарының 46,4%-ы (2022 жылдың басында – 12 580,8 млрд. теңге немесе клиенттер салымдарының 48,4%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 16,7% болды. Заңды тұлғалардың шетел валютасындағы салымдарының үлесі жылдың басындағы 39,8%-дан есепті күнгі 39,9% -ға дейін ұлғайды.

Жеке тұлғалардың салымдары 16 921,3 млрд. теңге немесе клиенттер салымдарының 53,6%-ы (2022 жылдың басында – 13 434,1 млрд. теңге немесе клиенттер салымдарының 51,6%-ы), 2022 жыл басынан ұлғаю – 26,0% болды. Жеке тұлғалардың шетел валютасындағы салымдарының үлесі жылдың басындағы 34,8%-дан есепті күнгі 34,0% дейін төмендеді.

Енді еліміздегі банк дердің ұсынып отырған қызметтерінің кірістілігіне талдау жасайық.

Кесте 6. ҚР банк секторының кірістілігі, млрд, теңге

ҚР банк секторының кірістері мен шығыстары	01.01.2022	01.01.2023
Сыйақы алуға байланысты кірістер	2 967,0	4 033,1
Сыйақы төлеуге байланысты шығыстар	1 425,0	1 953,5
<b>Сыйақы алуға байланысты таза кіріс</b>	<b>1 542,0</b>	<b>2 079,7</b>
Сыйақы алуға байланысты емес кірістер	27 758,0	112 449,4
Сыйақы төлеуге байланысты емес шығыстар	27 812,0	112 801,8
<b>Сыйақы алумен байланысты емес таза кіріс (шығын)</b>	<b>-54,0</b>	<b>-352,3</b>
<b>Табыс салығы төленгенге дейінгі таза кіріс (шығын)</b>	<b>1 489,0</b>	<b>1 727,3</b>
Табыс салығын төлеу жөніндегі шығыстар	199,0	260,8
<b>Табыс салығы төленгеннен кейінгі таза кіріс (шығын)</b>	<b>1 289,0</b>	<b>1 466,5</b>
<b>ҚР банк секторы кірістілігінің көрсеткіштері</b>		
Табыс салығы төленгенге дейінгі таза кірістің жиынтық активтерге қатынасы (ROA)	3,78%	3,68%
Табыс салығы төленгенге дейінгі таза кірістің баланс бойынша меншікті капиталға қатынасы (ROE)	30,64%	30,42%
Сыйақы (мүдде) алуға байланысты кірістердің жиынтық активтерге қатынасы	8,67%	10,13%
Кредиттер бойынша сыйақы (мүдде) алуға байланысты кірістердің жиынтық несие портфеліне қатынасы	12,55%	13,87%
Сыйақы (мүдде) төлеуге байланысты шығыстардың жиынтық міндеттемелерге қатынасы	4,75%	5,58%
Таза пайыздық маржа	5,06%	5,75%
Таза пайыздық спрэд	3,98%	4,53%
Ескерту – кестені [11] дереккөз мәліметтері негізінде автор құрастырған		

Кестедегі деректерден көріп отырғанымыздай, банк секторының шығыны 1 466,5 млрд. теңге, таза кірістің жиынтық активтерге қатынасы (ROA) – 3,68% (өткен жылдың сәйкес күнінде 3,78%), таза кірістің баланс бойынша меншікті капиталға қатынасы (ROE) – 30,42% (өткен жылдың сәйкес күнінде 30,58%) болды.

Сонымен, жалпы алғанда, Қазақстан Республикасының банк секторындағы қалыптасқан ахуал өзгермелі макроэкономикалық жағдайға интеграциялануға бағытталуымен, сондай-ақ Екінші деңгейдегі банктердің

макроэкономикалық немесе саяси сипаттағы ықтимал теріс әсерлерге стресске төзімділігін арттыру мүмкіндігімен сипатталады.

*Пайдаланылған әдебиеттер тізімі*

1. Хоменко Е.Г. Банк России в национальной платежной системе Российской Федерации // *Актуальные проблемы российского права*, 2016. № 8. С. 76-83
2. Тедеев А.А. *Банковское право. Учебник. 4-е издание, переработанное и дополненное.* / А.А. Тедеев – М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2011. С. 34.
3. Братко А.Г. *Банковское право (теория и практика)* / А.Г. Братко М.: Приор, 2000. С. 23.
4. *Банковское право: учебник для магистров / под ред. Д.Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина. 3-е изд., перераб. и доп.* М.: Издательство Юрайт, 2013. С. 18.
5. Лепихин А.В. Понятие банковской деятельности через призму субъектов банковской системы и ее значения для установления объективных признаков состава преступления, предусмотренного ст. 172 УК РФ // *Вестник Казанского юридического института МВД России*, 2017. № 1. С. 116-120.
6. *Современное банковское право: банковско-клиентские отношения: сравнительно-правовые очерки / Вишневецкий А.А. М.: Статут, 2013. С. 55-56.*
7. ҚР Банктер жэне банктік қызмет туралы Заң
8. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nationalbank.kz/>. (дата обращения 17.05.2022)
9. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БАНК СЕКТОРЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ 2023 ЖЫЛҒЫ І ҚАҢТАРДАҒЫ ЖАҒДАЙ БОЙЫНША // [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nationalbank.kz>, (дата обращения 17.05.2022)
10. [Электронный ресурс]. URL: . <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/activities/789?lang=kk> (дата обращения 17.05.2022)
11. ҚР ҰБ СТАТИСТИКАЛЫҚ БЮЛЛЕТЕНЬ, N01 (338) қаңтар 2023

#### АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

**Азбергенова Р.Б.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің доценті , э.ғ.к.

**Изеев С.Н.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

**Мелдебекова А.А.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы .

**Касенов К.Р.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің профессоры, э.ғ.д

**Каримова М.Д.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, Phd докторы

**Джубалиева З.У.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

**Шаблова Ю.А.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Маркетинг» мамандығының магистранты

**Телагусова Э.О.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

**Жанәділ Е.Б.** – Карабук (Туркия) университетінің «Механотроникалық инженерия» мамандығының студенті.

**Жанәділ А.Б.** – Сакария (Туркия) университеті «Ақпараттық қамтамасыз ету» мамандығының студенті

**Исаева А.Т.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

**Дюржанова К.Ж.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

**Жолдасова Г.И.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы.

**Сапарбаева А.М.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы

**Балапанова Э.С.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, Phd докторы

**Комбаров Д.Г.** – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Экономика» мамандығының студенті

### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Азбергенова Р.Б.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Изеев С.Н.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Мелдебекова А.А.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Касенов К.Р.** – д.э.н, профессор КазНПУ имени Абая

**Каримова М.Д.** – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая, доктор Phd

**Джубалиева З.У.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Шаблова Ю.А.** – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Маркетинг»

**Телагузова Э.О.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Жанәділ Е.Б.** – студент университета Карабук (Турция), специальность «Механотроническая инженерия»

**Жанәділ А.Б.** – студент университета Сакария (Турция), специальность «Информационная безопасность»

**Исаева А.Т.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Дюржанова К.Ж.** – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Менеджмент»

**Жолдасова Г.И.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Сапарбаева А.М.** – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

**Балапанова Э.С.** – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая, доктор Phd

**Комбарова Д.Г.** – студент КазНПУ имени Абая, специальность «Экономика»

### INFORMATION ABOUT AUTHORS

**Azbergenova R.B.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Associate Professor , Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Izeyev S. N.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Meldebekova A.A.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Kasenov K.R.** – Doctor of of Economic Sciences, Professor Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Karimova M.D.** – Doctor Phd, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Dzhubalieva.Z.U.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Shablova Yu.A.** – master's student of Abai KazNPU, specialty «Marketing»

**Telagussova E.O.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Zhanadil E.B.** – student of the University of Karabuk (Turkey), specialty «Mechanotronic engineering»

**Zhanadil A.B.** – student of Sakarya University (Turkey), specialty «Information security»

**Isaeva A.T.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Dyurzhanova K. Zh.** – master's student of Abai KazNPU, specialty «Management»

**Zholdassova G.I.** – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Saparbayeva A.M.** – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Balapanova E. S.** – Doctor Phd, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

**Kombarova D.G.** – student of Abai KazNPU, specialty «Economics»