

regional level. The necessary volume of investments can be mobilized through sound policy and innovative financing mechanisms, which is also of practical significance.

The analysis of the institutional, legal and organizational prerequisites for the national model of “green” economy in Kazakhstan will define the basic directions of modernization of economic regions development and assess the prospects of development of “green” economy in Kazakhstan. The transition to a new development platform will diversify Kazakhstan's economy, create new "green" industry trends and production and, consequently, ensure the creation of additional jobs after reconsidering national, sectoral and regional policies.

Thus, at the present stage of development the most urgent issues are to form and develop “green” economy in Kazakhstan and determine the financial incentives of such a development. In addition, one of the important aspects of modern economy is the process of its regionalization, which means taking into account regional peculiarities in elaborating effective tools for stimulating “green” model of economic growth in the Republic.

References

1. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. Nairobi; Geneva (Switzerland): UNEP, 2011. – 626 p.
2. Evaluation of environmental assessment in Europe. European Environment Agency: Synthesis Report. - Copenhagen, 2011
3. The concept of the transition of the Republic of Kazakhstan to the “green economy Decree of the President of the Republic of Kazakhstan from May 30, 2013, № 577.
4. Madiyarova E.S., Madiyarova K.Z., Abdiev B.A., Ezhebekov M.A. Green Economy: its Optimization and Modeling // MJSS – Mediterranean Journal of Social Sciences (ISSN 2039-9340 – Italia – Scopus). – 2015. – Vol. 6, № 4. – P. 186 – 192. DOI: 10.5901/mjss.2015.v6n4p186

Андарова Р.К., Ескендир Н.Н., Касимов А.К. (Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ)

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР САУДАСЫН ДАМУ БАҒЫТТАРЫ

Экономиканың әлемдегі дамуының ең маңызды заңдылықтарының бірі бұл экономикалық өсім мен ұлттық экономикадағы қызмет көрсетудің рөлінің өсулерінің өзара байланысы. Бұл қызмет саласында қолданылатын еңбектік, материалдық, қаржылық ресурстардың өсуінде көрініс табады. Қоғамның дамуы, өндірістік күштердің өсуіне қарай қызмет саласының белгілі бір дамуы болады. Осы саладағы жұмысбастылықтың өсуі байқалады, еңбектің техникалық жабдықталуының өсуі, жаңа дамыған технологиялардың енгізілуі байқалады. Бұған қарамастан көптеген жылдар бойы қызмет көрсету халықаралық экономика теориясымен мүлдем зерттелмеді. Бір жағынан бұл қызмет түсінігін анықтау күрделілігімен түсіндіріледі, өйткені қызмет терминіне анықтамалар өте көп.

Әлемде көрсетілетін қызметтер саласының маңыздылығы өсуде, бұл ретте аталған саланың неғұрлым өсуі жақын уақытта Азияның дамушы елдерінде болжанады. Көрсетілетін қызметтер саласының үлесі әлемдік экономиканың шамамен 2/3 бөлігін құрай отыра, басым болып қалады.

Соңғы 20 жылда жан басына шаққандағы орташа табысты елдер ЖІӨ өсуінің 50 % -дан астамы көрсетілетін қызметтер саласы есебінен байқалған. Бұл нәтиже көрсетілетін қызметтер саласында жұмыс істейтіндер есебінен де (аталған елдерде қызметкерлердің барлық өсімінің шамамен 85 %-ы), сол сияқты көрсетілетін қызметтер саласында еңбек өнімділігін арттыру есебінен де байқалған.

Жан басына шаққандағы табысы жоғары елдерде ЖІӨ-де көрсетілетін қызметтер саласының үлесі 80 %-дан асады.

Сонымен қатар, әлемдік экономикада көрсетілетін қызметтер саласы үлесінде түбегейлі өзгерістер күтілмейді. Елеулі абсолютті өсу кезінде 2030 жылға қарай көрсетілетін қызметтер саласының үлесі шамамен ағымдағы деңгейде сақталады.

Көрсетілетін қызметтер саласының құрылымында елеулі өзгерістер болжанбайды. Бүгінде әлемде мемлекеттік сектор мен сауда қызметтерінің үлесі ең жоғары. Сонымен, мемлекеттік секторда көрсетілетін қызметтер үлесі орташа есеппен 20 %-ды, саудада – 23 %-ды құрайды. Әлемдік экономикада ең төменгі үлесті қаржылық қызметтер алады, олардың үлесі орташа алғанда 4-5 %-ды құрайды.

2030 жылға дейінгі кезеңде сауда және қаржылық қызметтер салаларының елеусіз өсуі болжанады, ал бизнес үшін жылжымайтын мүлік пен көрсетілетін қызметтер секторларында үлесі елеусіз қысқарады.

Экономиканың және халықтың әл-ауқаты деңгейінің өсуімен бірге халықтың көрсетілетін қызметтерге сұранысының өсуі күтіледі. Сондықтан көрсетілетін қызметтер саласында табыс деңгейі орташа елдерде және дамыған елдерде жұмыс орындарын құруға ықпал ететін негізгі факторға айналады.

Сауда секторында ірі бөлшек сауда компанияларының халықаралық нарықтарға шоғырлануының өсуі байқалады. Бұл процесс дәстүрлі бөлшек сауда дүкендері мен жергілікті компанияларды біртіндеп ығыстырумен. Дамушы елдерде сұраныстың өсуі орта таптың қалыптасуымен байланысты болғандықтан, сауданың заманауи форматтарының қарқынды дамуы байқалады.

Жұмыс істеудің төмен құны мөлшері, сауда алаңдары, орналасқан жері, уақыт шектері бойынша шектеулері болмайтын интернет-дүкендер мен онлайн алаңдардың (Ebay) кең таралуына ықпалын тигізді.

Дүкендердің дәстүрлі тұжырымдамалары өзгеруде. Көрсетілетін қызметтердің жаңа түрлері (ұялы төлемдер, сандық купондар, орналасу жеріне байланысты көрсетілетін қызметтер) пайда болады, ал жеткізудің тізбегін тиімді басқару (сол күні жеткізу) табыстың шешуші факторына айналады. Дүкендердің жаңа форматтарының пайда болуы мен сатып алу сипатының өзгеруі сауданың дәстүрлі модельдерінің жұмыс істеуін біршама қиындатты, бұл осы салада түбегейлі өзгерістерге әкелуі мүмкін.

Жаңа стратегияларға онлайн-дүкендер, «шексіз сөрелер» құру (дүкенде жоқ тауарды алу үшін шешімдер) және «жүре отыра сатып алулар» (сатып алушылар машинадан шықпай, интернет арқылы тапсырыс бере алатын және тауарды алатын кезде) секілді көп арналы ұсыныстар жатқызылады. Жаңа сауда алаңдарын құру бөлшек сауда компаниялары көп арналы мүмкіндіктерді пайдаланатын сатып алушыларды анағұрлым белсенді тартатынын және интернет желілердің өсуін ынталандыратынын болжайды, бұл дәстүрлі дүкендердің пайдасының төмендеуіне әкеледі.

Оларға бәсеке жасау үшін дәстүрлі дүкендерге дағдысын жетілдіру және олардың тәжірибесін алу қажет. Кейбір бөлшек сауда дүкендері «геймификациялаумен» тәжірибе жасайды – сатып алушының тартылуы мен қызығушылығын арттыру үшін сатып алуды жасау процесінде компьютерлік ойындарға тән тәсілдерді қолданады.

Өндірушілер құн жасау тізбегін бақылау мүмкіндігіне ие болу үшін жеке бөлшек сауда дүкендерін құрады. Қазіргі жоғары ұтқырлықпен және уақыт тапшылығымен сипатталатын жағдайларда қолайлылықтың маңызы зор. Дәстүрлі түрде екі полярлық қарсы бағыт байқалатын бөлшек сауда нарығында – дисконттық және мәртебелі дүкендерде – бірінің не басқасының басымдықтарын қиыстырған гибридік форматтар пайда болады. Жұмыстың тиімділігі мен жеткізу тізбегін ұйымдастыру ұқыпты қағидаттарға сәйкес барлық форматтар үшін шешуші факторлар болып табылады.

Тұтынушылар өндіру кезінде экологиялық тұрақтылық пен әділ сауда қағидаттары сақталатын тауарларға көп қызығушылық білдіреді, сондай-ақ органикалық және өңірлік өнімге сұраныс өсуде. Бөлшек сауда кәсіпорындары ресурстарды тұтынуды қысқарту

және сонымен бір мезгілде қоршаған ортаға қамқорлық көрсететін компаниялар ретінде өз имиджін жақсарту үшін тұрақты дамыту бағдарламаларына қаражат салады. Тік интеграция бөлшек сауда кәсіпорындарына жоғары сапалы ресурстар мен өнімдерге қолжетімділікті қамтамасыз етуге және бағаның ауытқуын азайтуға көмектеседі.

Баға мен сапаның арақатынасы сатып алушылар үшін негіз қалаушы фактор болады. Жеке сауда таңбаларының үлесі артып келеді – олар бренд тауарларына қолайлы балама ретінде ұсынылады немесе орта деңгейдегі дербес брендтер ретінде шығады. Тиімді баға белгілеу мен алға жылжыту бойынша іс-шаралар сатып алушыларды тарту және пайданы қамтамасыз ету тұрғысынан анағұрлым маңызды болады.

Одан басқа, СРМ жүйелерін жетілдіру бойынша шаралар қабылданады. Ұялы және онлайн-технологияларды пайдалана отырып, бөлшек сатушылар клиент бұрын жасаған сатып алулар туралы деректер негізінде дайындалған дербес купондар ұсынуы мүмкін. Осындай тәсіл сатып алушымен жеке өзара іс-қимылды қамтамасыз етеді және сатып алушылар дүкенде сауда жасаған кезде нақты уақыт режимінде оларды ұсына отырып, купондарды нақты демографиялық топтарға бағыттауға мүмкіндік береді. Groupm, Besmart және LivingSocial сияқты сервистердің өсуі байқалады.

Сонымен бірге, бөлшек сауда кәсіпорындары мен сатып алушылар арасында белсенді өзара іс-қимыл ерекше маңызға ие болады, ал компаниялар өз клиенттерімен түрлі мәселелер бойынша онлайн-арналар арқылы сөйлеседі.

Бөлшек сауда кәсіпорындары дүкенде сатып алуды ресімдеу процесін тездету мен тиімділігін арттыру үшін смартфондарды, қол сканерлері мен планшеттерін пайдалануды ұсынады. Бұл сатып алушылардың қанағаттану деңгейін арттыруға септігін тигізеді, еңбек өнімділігі артады және компания шығындары қысқарады. «Электрондық әмияндар» технологиясын қолдану сатып алу процесін қосымша жеңілдету мен сервис сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Планшеттер немесе смартфондарды пайдалана отырып, дүкен қызметкерлері тауарлар, қорлар деңгейі және бәсекелестердің бағалары туралы егжей-тегжейлі ақпаратқа тұрақты қолжетімділікке ие болу арқылы қызмет көрсетуді жақсартуы мүмкін. Бұл оларға жұмыс тиімділігін арттыруға және дүкеннің қызметтік үй-жайында жұмыс үстелінде аз уақыт өткізуге мүмкіндік береді. Сатып алушылар дүкендегі тауар туралы толық көлемде қосымша ақпарат алу үшін дүкендерде орнатылған планшеттерді пайдалана алады.

Онлайн-дүкендер тарапынан қысымның күшеюіне қарай, ал қосымшалар бағаны салыстыру үшін анағұрлым танымал болуына қарай, бөлшек сауданың дәстүрлі кәсіпорындары бір күн ішінде бағаның жедел өзгеруі үшін талдамалық мүмкіндіктерді жетілдіреді. Мұндай өзгерістер бөлшек сауда кәсіпорындарына онлайн-қарсыластармен табысты бәсекелесуге мүмкіндік береді. Шынайы уақыт режимінде бағалардың өзгеруін «тыныштық» кезінде сатуды ұлғайту үшін немесе сатып алушылар ағымын оңтайландыру үшін бөлшек сауда дүкендері пайдалануы мүмкін. Бұл міндет электрондық бағаларды пайдаланған кезде жеңілдетіледі.

Көлік және логистика саласында сауда ағындарының ұлғайғаны байқалады. Жұмыс күшінің құнындағы айырмашылыққа байланысты басымдықтар өндіріс үшін шетел ресурстарын анағұрлым белсенді тартуды қамтамасыз етеді, бұл сауда мен тасымал көлемінің өсуіне ықпал етеді. Болжамдар бойынша Азия аутсорсингтің негізгі үлесі тиесілі өңір мәртебесін сақтайды. 2015 жылы бүкіл әлем бойынша клиенттер саны екі еседен астам артады, бұл ретте өсу Қытай мен Үндістан есебінен қамтамасыз етіледі, бұл Азияның шегінде сауданың көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

ҚР Президентінің 2050 жылға дейін қабылдаған даму бағдарламасында айтылған сөздерінен, 2050 жылға қарай өндірістік қайта өңдеу саласы пайдалы қазба саласынан артатынын толық сеніммен айтуға болады. Яғни, біз шетел өндірушілерімен еркін бәсекелестік орнатып, әлем бойынша сауда айналымын кедергісіз жүргізуге мүмкіндік аламыз. Әрине, бұл Қазақстанның экономикасына оң әсерін тигізеді.

Қорыта келгенде, еліміздің осы халықаралық экономикалық ұйымға енуі Қазақстанның дүниежүзілік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін нығайту үшін кең мүмкіндіктер ашатынына сенімдімін. Дегенмен осы мүмкіндіктерді ұтымды әрі тиімді пайдалану білу керек.

**Жумашева А.Б., э.ғ.м., оқытушы (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ)
Байтенова К.А., Шангереева А.М., 2 курс студенттері
(академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ)**

ЭКОНОМИКАНЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТҮРҒЫДА ДАМУДЫҢ МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Бүгінгі күні әлемдегі алдыңғы қатарлы дамыған елдердің негізгі күш-қуаты ұлттық экономикаларының инновациялық әлеуетін қалыптастырумен байланыста болып отыр.

Экономикада әрбір жүйе мен құрылымның атқаратын негізгі мақсаты мен міндеттері бар. Олардың әрбірі жалпы экономиканың тиімділігін арттыру үшін, жаһандық ортада бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру үшін, халықтың игілігі үшін қызмет етуі заңды.

Бүгінгі күні әлемдік дамудың негізгі ерекшеліктердің бірі әрбір әсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыруға ынталы елдің қалыптасқан инновациялық бизнес ортасының болуы саналады. Алайда, бұл құбылысты қазіргі уақытта туындаған тың өзгеріс деп қабылдауға болмайды. Өйткені инновациялық бизнес ортасы қалыптасқан және нықтап дамыған елдер баршылық. Олардың әлемдік нарықтағы үлесі де қомақты. Сонда да болса, дамыған елдердің қатарына кіруге талпыныс білдіріп отырған біздің еліміздің өзінің мүмкіндіктері мен стратегиялық мақсаттарына сай инновациялық бизнес ортасы, жүйесі мен инфрақұрылымы болғаны абзал.

Инновациялық бизнестің қалыптасуы мен дамуы сол елдің инновациялық ортасының әлеуетіне, нақты жұмыс істеу мүмкіндіктеріне және де инновацияларды жасайтын және жүзеге асыратын адам капиталының қуатына тікелей байланысты. Сондықтан да, инновациялық бизнес мазмұнын тереңірек ұғыну үшін, ең алдымен, «инновация» түсінігін ұғыну қажет.

Жалпы, инновацияларды қалыптастыруға не ықпал етеді деген сұраққа жауапты іздесек, онда оның негізіне адам қажеттілігінің шексіз өсуі мен осыдан ығатын жаңа сұраныстардың жататынын аңғару қиын емес. Сондай-ақ, бәсекелік ортаның дамуы мен қоршаған орта мүмкіндіктерінің өзгеруі деуге де болады. Оған себеп, табиғи ресурстардың сарқылуы немесе тапшылығы, өнім өндірушілердің қызмет ету тиімділіктерін жоғарылатуға ұмтылуы, яғни пайданы көбейтуге мүдделілігі және басқалар.

"Инновация" термині латынның "innovate" деген сөзінен бастау алады, негізгі мағынасы жаңарту және жақсарту дегенді білдіреді. Бұл мағына алғаш рет батыс мәдениеттанушыларының зерттеулерінде көрініс табады және бір мәдениеттің элементтерінің екіншісіне енгізілуі деп түсіндіріледі.

Инновацияны экономикалық категория ретінде алғаш қарастырған ғалым И.А.Шумпетер болатын. Ол өзінің «Экономикалық даму теориясы» атты еңбегінде жаңашылдық экономикалық жүйені алға сүйреуші, оның бір жағдайдан екінші жағдайға өтуіне ықпал етуші деп қарастырады. Ол инновацияның негізгі бес себебін атап көрсетеді: жаңа шикізат көздерін пайдалану; жаңа техниканы, технологиялық үрдістерді немесе нарықтың жаңа талаптарын пайдалану; өндіріс пен оның материалдық-техникалық қамсыздануын ұйымдастырудағы өзгерістерді енгізу; жаңа сипаттағы өнімдерді енгізу; жаңа өткізу нарықтарының пайда болуы.

Инновация – ғылыми және ғылыми-техникалық қызметті пайдалана отырып, бәсекелік ортада кәсіпкердің табыс табуымен байланысты жаңа немесе жетілдірілген өнім