

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ

«Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»
XIX Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XIX Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»**

**PROCEEDINGS
of the XIX International Scientific Conference
for students and young scholars
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»**

**2024
Астана**

УДК 001

ББК 72

G99

«ǴYLYM JÁNE BILIM – 2024» студенттер мен жас ғалымдардың XIX Халықаралық ғылыми конференциясы = XIX Международная научная конференция студентов и молодых ученых «ǴYLYM JÁNE BILIM – 2024» = The XIX International Scientific Conference for students and young scholars «ǴYLYM JÁNE BILIM – 2024». – Астана: – 7478 б. - қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN 978-601-7697-07-5

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 001

ББК 72

G99

ISBN 978-601-7697-07-5

**©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2024**

құрылымдарын қолдауда оң қоғамдық пікірлердің жетіспеушілігі жатады.

Экономикасы дамыған елдерде халықтың көбісі материалдық игіліктер мен қызметтер кәсіпкерлердің күш қуаты мен ынтасының арқасында жасалып жатқандығына сенімді.

Мысалы, АҚШ-та, ұлттық «алтын қоры» дәл осы он мыңдаған нақты кәсіпкерлердің арқасында құралады деп есептеледі. Нарықтық қатынастарға өту тағы да бір проблеманы жарыққа шығарады: ол біліктілігі жоғары кадр – менеджерлердің жетіспеушілігі, кәсіпкерлік қызметте білім мен тәжірибенің болмауы.

Айрықша конъюнктура бойынша табыс табуға болатын кезде «нарықтың» алғашқы толқыны құлдырай түсті. Кейіннен нарықтық инфрақұрылымның пайда болуына және қоғамның соған сәйкес психологиялық бейімделуіне байланысты арнайы оқытылған маман менеджерлер қажет бола бастады.

Осыған орай, кезінде көптеген кәсіпорындардың жабылып қалуы кездейсоқтық емес, ал қалғандарының үлкен бір бөлігі халықтан келіп түсетін майда тапсырыстармен айналысуда. Жалпы, Қазақстандағы жеке бизнес әзірге шет елдегідей жалпы ұлттық өнімнің қомақты үлесін өндірмейді. Мұндай жағдайлардың бір себебі елде шағын бизнесті басқарудың нысаналық жүйесінің болмауы, ал қазір қарастырылып жатқан зерттеулер соны қалыптастыруда бағытталып отыр.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Бисенғазиев М.Б., Хамитов А.Ш. «Кәсіпкерлік негіздері», Орал 2020 ж.
2. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Ә. «Кәсіпорын экономикасы», Алматы экономика, 2020 ж.
3. Қуатова Д. Я. «Кәсіпорын экономикасы», Алматы экономика, 2019 ж.

ОӨЖ 33.336.6

ҚАЗАҚСТАНДА САҚТАНДЫРУ НАРЫҒЫНДА ӨМІРДІ САҚТАНДЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Усенова Гулдана, Әметбек Нұрмұхамед

guldanausenova04@gmail.com

Қаржы 2 курс студенттері Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы,
Ғылыми жетекші: Хамитхан Н.

Сақтандыру - бұл экономиканың маңызды, әлеуметтік маңызды секторы. Сақтандыру нарықтық экономикасы дамыған елдердегі басты инвестор ретінде экономикаға қаржы инвестицияларының аса маңызды көзі бола отырып, мемлекеттер банк құрылымдарынан кейін екінші орын алады. Сақтандыру мемлекеттік шығындар деңгейіне де елеулі әсер етеді.[1]

Қазіргі кезде сақтандыру нарығының Қазақстан экономикасына батыс елдерінен айырмашылығын елеулі деп айту қиын. Ағымдағы жылдың басына елдің ЖІӨ-дегі сақтандыру сыйлықақыларының үлес салмағы небәрі 0,80% құрады. Сол уақытта бұл көрсеткіш Еуропа елдерінде орташа алғанда шамамен 8% -ды құрайды. Өмірді сақтандыру нарығының даму деңгейі маңызды индикатор болып табылады халықтың өмір сүру сапасы үшін. Мысалы, экономикалық дамыған елдерде азаматтардың көпшілігінің (80-90%) өмірді жинақтаушы сақтандыру полистері бар.

Біздің елімізде өмірді сақтандыру саласы шетелдегідей дамымаған. Мысалы, Еуропа елдерінде сақтандыру сыйлықақылары сақтандырудың басқа түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақыларынан асып түссе, 60-70% -дан астамы өмірді сақтандыруға ғана тиесілі. Көбінесе, бір азамат түрлі бағдарламалары мен қорғау жүйелері бар екі-үш полисті иеленеді. Еуропа елдерінің пруденциалдық нормативтері сақтандыру ұйымдарына ақша қаражатын ірі

банктердің депозиттеріне де, акцияларға да инвестициялауға мүмкіндік береді.

Сақтандыру компанияларының нормативтерін әртараптандыру нормативтері ҚР ҰБ 2016 жылғы 26 желтоқсандағы № 304 қаулысымен реттеледі. [2] 2020 жылы ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі Unit-linked өмірді сақтандыру инвестициялық өнімі бойынша инвестициялаудың жеке стратегияларын енгізуге жағдай жасалған болатын. Қазіргі уақытта қазақстандық өмірді сақтандыру нарығы сақтандыру өнімдерінің жинақтау және классикалық нұсқаларды ұсынады. [3]

Өмірді жинақтау арқылы сақтандыру сақтандыру қорғауында болған кезде және сақтандыру төлемдеріне кепілдік болған кезде ақшаны банк депозиті сияқты көбейтуге мүмкіндік береді.

Өмірді классикалық сақтандыру, бұл жалғыз тәуекелді – қайтыс болуды өтейтін сақтандыру. Сақтанушы сақтандыру шартының талаптарына қарай біржолғы немесе шартта айтылған мерзім ішінде тұрақты негізде жарналар төлеуге тиіс.

1-кесте. 2023 жылғы өмірді сақтандыру бойынша сыйлықақыларының түсуі, мың теңгемен

Өмірді сақтандыру							
№	Сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымының атауы	өмірді сақтандыру, 2.3-тармақта көрсетілген сыныпты қоспағанда	Анықтама үшін: Unit-linked өнімі бойынша сақтандыру сыйлықақысының	зейнетақы аннуитеттік сақтандыру	2.4-тармақта көрсетілген сыныпты қоспағанда, аннуитеттік сақтандыру	мемлекеттік білім беру жинақтау жүйесі шеңберіндегі өмірді сақтандыру	Жиынтығы
1	"Мемлекеттік аннуитеттік компания АҚ	161		1 681 048	6 225	0	1 687 434
2	"Nomad Life" АҚ	52 636 550	140 576	37 883 058	76 896	92 677	90 737 080
3	«Коммеск – Өмір»	248 521		5 101 652	0	0	5 350 173
4	"Еуропалық Сақтандыру Компаниясы Акционерлік Қоғамы"	25 070 666		0	0	0	25 070 666
5	Standard Life	3 626 771		5 026 403	3 489	0	8 656 663
6	"Евразия"	6 501 188		6 942 685	1 047	3 607	13 444 920
7	"Freedom Finance Life" ӨСК"	21 455 538		25 244 416	201 528	26 722	46 901 482

Ескерту: Автормен құрастырылған дерек көзі [4].

Сақтандыру жағдайы басталған жағдайда сақтанушының шартта көрсетілген туыстары төлемді, яғни сақтандыру сомасын алады. Бірақ, Қазақстан тұрғындары сақтандыру компанияларының қызметтерін жиі пайдаланбайтынына қарамастан, өмірлік жағдайлар оларға күтпеген жағдайларда өз болашағын және жақындарын қорғау үшін таңдау жасауды талап етеді. Қазіргі уақытта өмірді сақтандыру нарығы бойынша Қазақстанда 9 компания жұмыс жасайды. Қазақстанда өмірді сақтандырудың бірнеше түрлері бар:

1. Өлім жағдайында өмірді сақтандыру: Сақтандырудың бұл түрімен сақтандыру компаниясы сақтанушы қайтыс болған жағдайда сақтандыру өтемі сомасын төлейді.

2. Мүгедектік бойынша өмірді сақтандыру: Мұнда сақтандырушы сақтанушының еңбекке жарамсыздығына байланысты сақтандыру оқиғасы болған жағдайда өтемақы төлейді.

3. Жинақтау арқылы өмірді сақтандыру: қайтыс болған немесе мүгедек болған жағдайда қаржылық қорғауды қамтамасыз етумен қатар, ол болашаққа қаражат жинауға мүмкіндік беретін инвестициялық өнім болып табылады, әдетте кейін қаражатты капиталдандыру мүмкіндігі бар белгілі бір кезең. Адамдар шарттың қолданылу мерзімі бойы салым салып, соның нәтижесінде оның капиталы құрылады. Сақтандыру бойынша жиналған ақша шарттың

қолданылу мерзімі аяқталғаннан кейін сол адамға қайтады.

4. Әмбебап өмірді сақтандыру: Сақтандырудың бұл түрі сақтанушыға сақтандыру төлемдерінің мөлшерін өзгертуге және жинақтарды ұлғайту немесе сақтандыру түрін өзгерту үшін қосымша төлемдер жасауға мүмкіндік беретін икемді шарттарды ұсынады.

5. Өмірді мерзімді сақтандыру: Белгілі бір уақыт кезеңіне, әдетте, тіркелген сыйлықақылар мен өтемақылармен сақтандыруды қамтамасыз етеді. Сақтандырудың бұл түрі көбінесе белсенді табыс немесе несие кезеңдері үшін таңдалады.[5]

Ендігі кезекте өмірді сақтандырудың депозиттерден айырмашылығын қарастырайық: Егерде депозиттердің мөлшерлемесі төмендеп бара жатса, өмірді сақтандыру пайыздық мөлшерлемесінің өзгермейтіндігін жалпақ жұрт біле бермейді. Бұл да ақпараттандыру бағытында аса мән беретін жағдай. Тағы бір мысал – материалдық шығынға ұшырағандар алдымен несие алуға құмар. Егер де сақтандыру полисіңіз бар болса, оны несие алғанда кепіл ретінде пайдалануға болады. Сіздің жеке ақпаратыңыз заң аясында қорғалған, яғни Азаматтық кодекске сай жария етілмейді. Құқықтық дау туындай қалған жағдайда үшінші тарап оны талап ете алмайды. Ескертетін жағдай: сақтандыру сомасы тәркілеуге және декларациялауға жатпайды. Қазіргі уақытта өмірді сақтандыру нарығы бойынша көш бастап тұрған “Халық- Life” компаниясы. Бұл компанияның тарифтеріне келетін болсақ олар келесідей:

2-кесте. Жинақтаушы өмірді сақтандыру өнімдері бойынша тарифтік мөлшерлер

Қамтылатын тәуекелдер	Ең төменгі негізгі мөлшері		Негізгі мөлшері		Ең жоғарғы негізгі мөлшері	
	ер адам	әйел адам	ер адам	әйел адам	ер адам	әйел адам
Өлім	0,1200%	0,1125%	7,2258%	5,8325%	41,0040%	37,3592%
Мүгедектік	0,0470%		0,6907%		3,4870%	

Ескерту: Автормен құрастырылған дерек көзі.

3-кесте. Жинақтаушы емес (жедел) өмірді сақтандыру өнімдері бойынша тарифтік мөлшерлер

Өлім тәуекелі бойынша		Ең төменгі негізгі мөлшері		Негізгі мөлшері		Ең жоғарғы негізгі мөлшері	
		Кез келген жағдай бойынша	Сәтсіз оқиға	Кез келген жағдай бойынша	Сәтсіз оқиға	Кез келген жағдай бойынша	Сәтсіз оқиға
Жеке сақтандыру	ер адам	0,203%	0,100%	1,594%	0,177%	20,706%	0,572%
	әйел адам	0,109%		0,893%		11,114%	
Топтық сақтандыру	ер адам	0,142%	0,087%	0,623%	0,102%	9,676%	0,414%
	әйел адам	0,054%		0,261%		3,817%	

Өмірді сақтандыру бойынша ерлер мен әйелдерге арналған тарифтік мөлшерлеме.

Қазақстандағы сақтандыру нарығында өмірді сақтандыру бойынша қызмет ететін әр компанияның өз артықшылығы бар мысалға “Халық- Life” компаниясы тарифтерінің пайыздық мөлшерлемесінің көптігімен ерекшеленсе, ал «Nomad Life» компаниясының тиімді шарттармен ерекшелінеді.

Өмірді сақтандыру нарығы Қазақстанда қалыптасу сатысында. Сақтандырудың деңгейі өте төмен, бұл бірқатар себептерге байланысты, олардың негізгілері мыналар болып табылады: адамдардың сақтандыруға сенімсіздігі (көбінесе сақтандыру өмір сүру ұзақ мерзімді кезеңге жасалады); халық табысының төмен деңгейі және болашақтағы қаржылық тұрақтылыққа сенімсіздік; қаржылық сауатсыздық, қызметтердің шектеулі тізбесі және бағдарламалар туралы нашар ақпараттандырылуы өмірді сақтандыруды тежейді немесе азайтуға әкеледі.

Жоғарыда аталған проблемаларды шешу тиімді өсуге жағдай жасайды осы сақтандыру саласы. «Сақтандыру саласы» өмір сүру процесі біртіндеп өсетін болады, бірақ бұл процесс ұзақ жылдарға созылады. Бірақ бұл жағдайларды шешуді шетел тәжірибесінен қарап көрейік,

мысалға еуро мемлекеттері мынадай бірнеше қадамдар ұсынуға болады.

1. Сыйлықақылар көлемін өсіру: Бұл халықтың сақтандыруға деген хабардарлығы мен қызығушылығының артыруға көмектеседі, сондай-ақ сақтандыру қызметтерін ұсынудың кеңеюіне жағдай жасайды.

2. Өнімдерді әртараптандыру: Еуропа мемлекеттерінде сақтандыру компаниялары автосақтандыруды, медициналық сақтандыруды, жылжымайтын мүлікті сақтандыруды, өмірді сақтандыруды және т.б. қоса алғанда, өз өнімдерінің ассортиментін кеңейтуде. Бұл сақтандыруды халықтың әртүрлі санаттары үшін неғұрлым қолжетімді және қолайлы етеді.

3. Заңнаманы дамыту: Еуропа мемлекеттерінде билік сақтандыру саласындағы заңнаманы жақсарту үшін белсенді жұмыс істейді, бұл салаға сенімді арттыруға және тұтынушылардың құқықтарын қорғауға ықпал етеді.

4. Технологияларды пайдалану: Еуропа мемлекеттерінің сақтандыру компаниялары цифрлық платформалар, мобильді қосымшалар және талдамалық құрал сияқты заманауи технологияларды енгізеді. Міне осындай бірнеше қадамдар сақтандыру нарығының дамуына жағдай жасайды.

Қорытындылай келе сақтандыру қызметі экономиканың маңызды, бірақ азырақ зерттелген саланың бірі олып табылады. Қазақстанда өзінің даму кезінде болуына қарамастан, ерте кезеңде пайда болды. Содан бері жазатайым жағдайлардан сақтандыру жүйесі арқылы қорғап, адамзаттың әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып даму жолында. Сақтандыру адамдар арасында матиралды игіліктерді өндіру, бөлу, айырбастау, тұтыну саласындағы экономикалық қатнастар орын алып отырады. Ол барлық шаруашылық субъектілеріне және қоғам мүшелеріне залалдардан кепілдік береді.

Осы орайда сақтандыруды ұйымдастырудың әдістемелік негізін қалыптастырудың ұлттық сақтандыру ісінің даму ерекшеліктері мен тенденцияларын айқындаудың өзектілігі зор маңызға ие. Қазақстанда өмірді сақтандыру әрбір ел азаматтары үшін маңызды болып табылады. Өмірді сақтандыру – отбасыңыз үшін қаржылық қауіпсіздік пен сенімділікті, материалдық қолдауы қамтамасыз ететін маңызды тірек болып келетіні бізге мәлім.

Өмірді сақтандыруға бей-жай қарамаңыз!

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Өмірді сақтандыру
2. Заңдық нормативтер
3. <https://egemen.kz/article/300052-saqtandyru-sektoryn-qanday-ozgerister-kutip-tur>
4. Өмірді сақтандыру бойынша 2023 жылғы сыйақылар
5. Қазақстандағы өмірді сақтандыру түрлері
6. <https://www.halyklife.kz/>
7. <https://fingramota.kz/kk/post/mirdi-satandyru>

UDC 33.336.713

DIGITAL TRANSFORMATION IN FINANCIAL SERVICES IN UZBEKISTAN

Khaydarova Dilora Ikhtiyorovna

d.i.xaydarova@buxdu.uz

Bukhara State University Department of Tourism and hotel management

Bukhara, Uzbekistan

Scientific supervisor: Ibragimov Nutfillo Salimovich

One of the major trends in the growth of the contemporary national and international economy is digitization, which has been recognized by the shift to a new technical framework. Rapid technological growth is influencing an increasing number of areas of economic connections. The financial market is actively undergoing a digital transition in terms of the financial services it offers,