

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті  
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева  
L.N. Gumilyov Eurasian National University



## **«ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛГІСІЗДІК ЖАҒДАЙЫНДА ҚАРЖЫ-БАНК СЕКТОРЫН ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ҮРДІСТЕРІ»**

атты Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының  
**ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ**  
(10-11 маусым, 2022)

**СБОРНИК ТРУДОВ**

Международной научно-практической конференции  
**«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»**,  
(10-11 июня, 2022)

**PROCEEDINGS**

of the International Scientific and Practical Conference  
**«MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT  
OF THE FINANCIAL AND BANKING SECTOR IN CONDITIONS  
OF ECONOMIC UNCERTAINTY»**,  
(June 10-11, 2022)



**Нұр-Сұлтан/ Nur-Sultan, 2022**



Л.Н.ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ  
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л.Н. ГУМИЛЕВА  
L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY

**«ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛГІСІЗДІК ЖАҒДАЙЫНДА ҚАРЖЫ-БАНК  
СЕКТОРЫН ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ҮРДІСТЕРІ»**  
Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының  
ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ  
(10-11 маусым, 2022)

**СБОРНИК ТРУДОВ**  
Международной научно-практической конференции  
**«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАСОВО-  
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»**  
(10-11 июня, 2022)

**PROCEEDINGS**  
of the International Scientific and Practical Conference  
**" MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL AND  
BANKING SECTOR UNDER ECONOMIC UNCERTAINTY "**  
(June 10-11, 2022)

Нур-Султан, 2022  
Nur-Sultan, 2022

УДК 336.71  
ББК 65.262.1 я73  
Э 40

Рецензенты: Макыш С.Б., д.э.н., профессор, Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева  
Шаяхметова К.О., д.э.н., профессор, университет Туран-Астана

#### Редакционная коллегия

Насырова Г.А. - заведующая кафедрой «Финансы», д.э.н., профессор, Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
Жоламанова М.Т. - к.э.н., профессор, Евразийский Национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
Рахимжанова К.К. - доктор PhD, Евразийский Национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
Айтказина А.А. – преподаватель, Евразийский Национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
Мисник О.В. - докторант, Евразийский Национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан  
Керимкулова Д.Д. - докторант, Евразийский Национальный университет имени Л. Н. Гумилева, г. Нур-Султан, Республика Казахстан

**ISBN 978-601-337-682-0**

«Экономикалық белгісіздік жағдайында қаржы-банк секторын дамытудың қазіргі заманғы үрдістері» халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының еңбектер жинағы / Насырова Г.А. жалпы редакциясымен. - Нұр-Сұлтан: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2022. - 337 с.

Сборник трудов международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития финансово-банковского сектора в условиях экономической неопределенности»/ под общей ред. Насыровой Г.А. - Нур-Султан: Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева, 2022.- 337 с.

Proceedings of the International Scientific and Practical Conference " Modern trends in the development of the financial and banking sector under economic uncertainty "/Under the General editorship of Nasyrova G.A.- Nur-Sultan: L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2022. – 337 p.

**ISBN 978-601-337-682-0**

УДК 336.71  
ББК 65.262.1 я73

© Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2022  
© Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева, 2022  
© L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2022

## ӘЛЕМДІК ТҰРАҚСЫЗДЫҚ ЖАҒДАЙЫНА БЕЙІМДЕЛГЕН ОТАНДЫҚ БАНКТЕР ҚЫЗМЕТІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МОДЕЛІ

**Жұмаш А.Р.**

*магистрант, Л.Н.Гумилев атындағы Евразия Ұлттық университеті,  
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы  
E-mail: [araika\\_98.12@bk.ru](mailto:araika_98.12@bk.ru)*

**Ғылыми жетекшісі: Кучукова Н.К., э.ғ.д., профессор**  
*Л.Н. Гумилев атындағы Евразия Ұлттық университеті  
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы*

**Андатпа.** Банктердің трансформациясы олардың дамуының бүкіл кезеңінде болды, дегенмен соңғы жылдары цифрлық технологиялардың әсерінен банк бизнесіндегі өзгерістер түбегейлі болды. Соңғы жылдардағы тренд жетекші инноватор банктердің ірі IT-компаниялар әлпетіне айналуы болды. Цифрландырудың әсерінен банк секторындағы трансформация банктік қызметтерді ұсынудың заманауи тәсілдерін қолданудан тұрады. Банктердің ашық филиалдарының саны жылдан-жылға азаюда. Көптеген қызметтер онлайн қызметтер саласына ауысуда. Бірақ бұл тренд бір жағынан дәстүрлі қызметте істейтін банктер үшін қауіп тудырады. Сондықтан банктерге нарықтағы өз позициясын сақтап қалу үшін бизнес-модельдерін қайта қарастыруды қажет етеді. Мақалада банк қызметін трансформациялау бойынша ұсыныстар беріліп, инновациялық модель құрылады.

**Тірек сөздер:** банк, банк қызметі, трансформация, инновация, цифрландыру.

**Зерттеу әдістері.** Мақаланың әдіснамалық негізі ретінде зерттеудің диалектикалық әдісі, жүйелік тәсілдері қолданылды. Сондай-ақ, жұмыста синтез, топтау, салыстыру, статистикалық және қаржылық талдау, модельдеу элементтері сияқты зерттеу әдіс- тәсілдері қолданылды.

**Зерттеу мақсаты.** Бұл мақала мақсаты банк қызметін трансформациялау бойынша инновациялық модель құруға және ұсынымдарды ұсынуға бағытталған.

**Кіріспе.** Цифрландыру немесе цифрлық трансформация бүкіл әлем бойынша әртүрлі салалардағы көбірек компаниялар мен банктерді қамтуда және Қазақстан да бұдан тыс қалмайды. Оның мақсаты – кәсіпорындардың өнімділігі мен құнын күрт арттыру үшін заманауи технологияларды пайдалану. Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев цифрландыруды мемлекет алдындағы басты міндеттердің қатарына қойып, ұлт бәсекеге қабілетті болуы керектігін атап өтіп, сонымен қатар «біз озық технологиялар мен цифрландыруды кеңінен пайдалануымыз керек. Бұл басты міндеттердің бірі», – деді. Қазақстан билігі 2017 жылы «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекітті. Үкіметтің жоспарларына сәйкес, ел толық цифрлық трансформацияға тап болады, ол 23 «мұзжарғыш» жобасының көмегімен «экономиканың барлық секторларын оларда цифрлық бизнестің пайда болуы үшін бұзуға» арналған [1].

Отандық банктердің жаңа онлайн қызметтерді енгізуі экономиканың жалпы цифрлық дамуына тікелей әсер ететіні анық. Ал егер бұл ретте банк өз клиенттерінің инновациялық жобаларын да қолдайтын болса, бұл бүкіл қоғамға оң мультипликативті әсер етеді. Бірнеше жылдан бері сарапшылар цифрлық трансформация әкелетін серпіліс туралы айтып келеді. Ковид - 2020 коммерциялық банктердің де, олардың клиенттерінің де цифрлық дрейфін айтарлықтай ынталандырды. Цифрлық қызметтер олар үшін жай ғана таныс емес. Оларсыз бизнес пен оның аудиториясының өзара әрекеттесуі енді мүмкін емес.

Алдағы бір-екі жылда банктер цифрлық болашаққа тағы бір маңызды қадам жасайды. Бұл олар жеке цифрлық қызметтерді «нүктеден» жүзеге асырудан клиенттермен жұмыс саласында да, басқа нарықтардағы компаниялармен серіктестікте де ауқымды әрекеттерге

көшетін болса болады. Бірақ банктердің өздері де жаңа шындыққа толық сай болу үшін ішкі бизнес-процестерін цифрландыруда белсенділік танытуы керек, оған фрагменттік өзгерістермен әрекет етпеуі керек.

**Зерттеу нәтижелері.** Банкті трансформациялау – бұл несиелік мекеменің иелерінен қосымша инвестицияларды және банк басшылығының жоғары кәсібилігін талап ететін күрделі және шығынды процесс.

Клиенттік базаны мұқият зерделеу, клиенттерді ұдайы кеңейту, көрсетілетін қызмет көлемін ұлғайту, клиенттердің өсіп келе жатқан сұраныстарына сәйкес жаңа банктік өнімдерді дәйекті түрде әзірлеу және енгізу, банк өнімдерінің тұтыну нарығын мұқият және жүйелі түрде зерделеу, әрбір клиентке оның жеке қажеттіліктері мен әлеуетін мұқият зерделеу, клиент нарығының әрбір жеке сегменті үшін ұсынылатын банктік өнімдердің номенклатурасын тұрақты түрде кеңейту, тұтынушылардың өсіп келе жатқан мүмкіндіктерін жүйелі зерделеу және пайдалану арқылы әр клиентке неғұрлым белсенді, әртараптандырылған және сапалы қызмет көрсету қазіргі заманғы банктік маркетинг коммерциялық банктер өз өнімдерін сату саласында қазіргі кезде кездесетін мәселелердің толық емес тізімі. Сондықтан банк стратегиясын құруда осы мәселелерге жітік мән беру қажет.

Көңіл аударатын жайт, нарықтың сегментінде ұзақ уақыт бойы қызметін қамтамасыз ету үшін банк қызмет көрсетудің өтелу сатысында оның модификациясын немесе жаңа аналогын нарыққа енгізуді бастау қажет. Ол үшін банкте әрқашан жаңа өнімдердің жақсы қоры болуы керек, яғни, жаңа өнімдер жүйенің жұмысына үнемі қосылуы керек. Банкте мұндай жағдайлар жасалмаса, ол нарықта көшбасшы болып қала алмайды, өзінің негізгі үлесін иелене алмайды, көбірек пайда ала алмайды және бәсекелестік тұрғысынан қолайсыз жағдайда болады.

Біз әртүрлі шетелдік модельдерді қарастырып, Қазақстан банктеріне бейімделген модельді ұсынамыз. Модельдің негізгі мақсаты- банк қызметін жаңғырту, дамыту, қоршаған орта факторларының ықпалынды нық өз орнын сақтап қалу.

Құрастырылған модельге сәйкес банкті трансформациялаудың басты бағыты клиентке бейімделген, себебі банктің нарықта орнықты орналасуы клиенттер сұранысына тікелей байланысты (1-суретті қараңыз).

Жалпы клиенттердің банктік қызметтерге деген сұранысын арттыру үшін цифрлық технологияларды пайдалана отырып банкке қосымша пайда табуы бойынша нұсқауларды ұсынамыз. Қосымша пайда алу банкпен келесілер арқылы іске асырылады:

а) жаңа клиенттерді тарту (серіктес компаниялардың клиенттері, финтех стартаптары, сервистерді пайдаланушылар);

б) клиентті көбірек тұтынуға ынталандыру (сервистер, авто төлемдер, онлайн платформалар);

в) транзакциялық шығындарын азайту арқылы банк қызметінің тиімділігін арттыру, клиенттің несиелік қабілетін дәлірек талдау және қай клиенттердің максималды пайда алатынын түсіну, талдау арқылы мерзімі өткен берешектерді азайту.

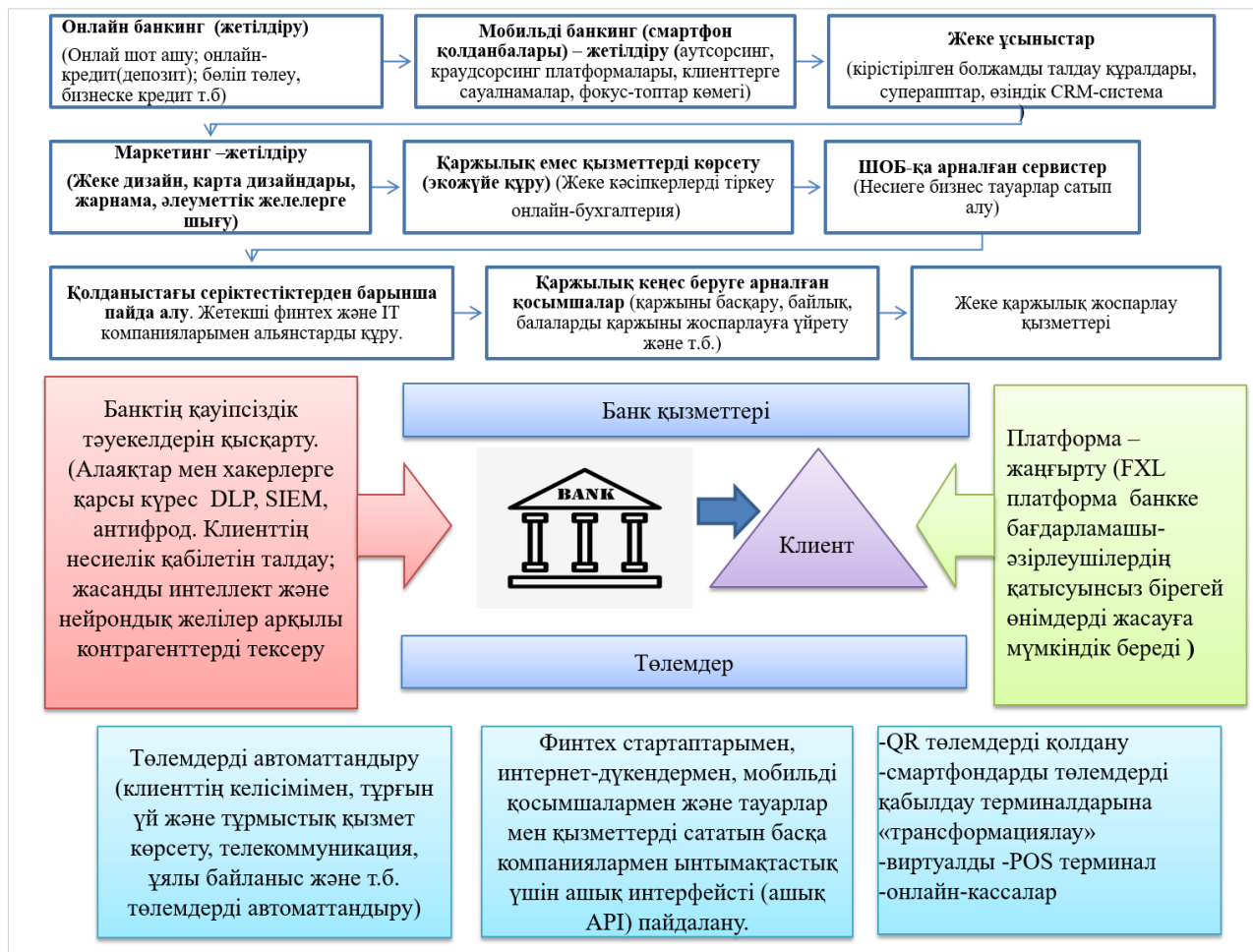
Яғни олар жалпы келесігідей іске асырылады:

1. Модельге сәйкес жаңа тұтынушылардың ағыны тұтынушылармен байланыс арналарын кеңейту және серіктестермен желілік өзара әрекеттесу арқылы қамтамасыз етіледі: мысалы, олар туралы деректерді цифрлық өңдеу негізінде тұтынушыларға дербестендірілген онлайн ұсыныстарын ұсыну арқылы, клиенттерге қосымша қаржылық емес қызметтерді көрсету арқылы (клиенттердің мүдделерінің әртүрлі сегменттері үшін экожүйелерді қалыптастыру – шағын және орта бизнес, ипотека, тұтынушылық несиелеу), бұл нақты банкте қызмет көрсетуді тартымды етеді.

Сонымен қатар, жаңа клиенттер үшін банктің тартымдылығын арттыру мобильді қосымшаны, онлайн-банкингті және банктің веб-сайтын, атап айтқанда, пайдаланудың қарапайымдылығы арқылы қол жеткізіледі. Осылайша, а) банктің бірегей қызметтерді көрсетуі оны жаңа клиенттер үшін тартымды етеді және б) банк туралы ақпараттың таралу деңгейі жоғарылайды, нәтижесінде клиенттердің ағыны артады.

2. Жаңа клиенттердің ағынымен қатар, банк пайдасының артуына бар клиенттерді көбірек жұмсауға ынталандыру оң әсер етеді. Ол үшін клиенттерге жеке ұсынымдар ұсынылуы керек және бар жүйелер жаңғыртылуы қажет.

3. Кейбір процестерді автоматтандыру арқылы банк қызметінің тиімділігін арттыру, сонымен қатар төлемдерде цифрлық технологияларды қолдану біздің үлгі бойынша пайданың өсуіне әкеледі. McKinsey зерттеулеріне сілтеме жасай отырып, операциялық шығындарды қысқарту банк пайдасын 30%-ға арттыруы мүмкін [2].



Сурет 1 – Банкті трансформациялау моделі

*Ескерту: Автормен құрастырылған*

Біз трансформацияны цифрлық трендтерден көбірек зардап шегетін бөлшек және шағын және орта бизнес сегментінен бастауды ұсынамыз. Банктің қызметтері мен төлемдері екі негізгі блок ретінде алып, екі қосымша блоктарды таңдап, трансформациялау үрдістерін жүргізудің элементтерін ұсынамыз (1-сурет).

Банк жүйелерін жаңартулармен ауыстыру қажеттілігін түсінгенмен кейбір банктерге шешім қабылдау қиынға соғуы мүмкін, өйткені бұл маңызды процестер және он минуттық ақаулық орасан зор ақшаны талап етуі мүмкін. Осы қауіптерді жою үшін біз Haultmont мамандарының Параллель жүргізу әдісін пайдалануды ұсынамыз. Жаңа жүйе ескі жүйемен қатар іске қосылады, функциялар біртіндеп ауыстырылады. Деректер ескі және жаңа жүйелер арасында синхрондалады, пайдаланушылар тасымалдау кезінде екеуімен де жұмыс істей алады және өзгертулерді әрқашан кері қайтаруға болады. Ескі жүйе сынақ мерзімі аяқталғаннан кейін ғана өшіріледі.

Банктерге өнім инновацияларын іске қосу үшін үнемі жаңа идеяларды іздестіруі, жасауы керек. Трендтерден хабардар болу және тұтынушылардың қажеттіліктерін түсіну коммерциялық әлеуеті бар сәйкес идеяларды қалыптастырудың маңызды факторлары болып табылады. Бұл жерде нарыққа жаңа өнімдерді шығару жылдамдығы да маңызды: банк жаңа сапалы өнімдерді неғұрлым тез шығарса, соғұрлым ол бәсекелестік артықшылықтарға ие болады. Жаңа дағдыларды қолдану және дамыту қажеттілігі тәуекелдерге толы, бірақ ұзақ мерзімді перспективада пайданың өсуіне және бәсекеге қабілеттілігі артады.

**Қорытынды.** Қорыта келгенде, ұсынылған модель көмегімен жүргізілген трансформацияның банк пайдасына әсерін бағалау банктің ішкі деректерін жан-жақты талдауды талап етеді. Сауалнама негізінде цифрлық ұсыныстардан қанша нақты клиент келгенін, олар қандай пайыздық кірістер мен шығыстарды әкелгенін, осы несиелерді беру үшін қандай резерв бөлінгенін және т.б. білуге болады. Дегенмен, біз осы трансформацияның банктік қызметке оң әсерін тигізетінін және пайданың артуына әкелетінін болжай аламыз.

#### **Әдебиет:**

1. «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының ресми сайты.-<https://digitalkz.kz/> (қорға жүгінген күн: 10.05.2022 ж.)
2. Strategic choices for banks in the digital age. - <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age> (қорға жүгінген күн: 10.05.2022 ж.)

ӘОЖ 33

## **ҰЛТТЫҚ БӘСЕКЕГЕҚАБЫЛЕТТІЛІКТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ БІЛІМ САЛАСЫН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ**

### ***Зәмірбекқызы М.***

*докторант, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,  
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы  
E-mail: [zamirbekkyzy\\_m@kst.nis.edu.kz](mailto:zamirbekkyzy_m@kst.nis.edu.kz)*

### ***Бұлақбай Ж. М.***

*э.ғ.к., доцент, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,  
Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан Республикасы*

**Аңдатпа.** Аталған мақалада Қазақстан Республикасында білім беру жүйесін қаржыландыру негізінде елдің ұлттық бәсекегеқабылеттілігін арттыруға болатындығына назар аударылады. Білім беру жүйесінің барлық сатысының өз ерекшеліктеріне сәйкес анықталатын көрсеткіштер негізінде адами даму индексі, білім алушылар мен мекемелер саны, білім саласына жұмылдырылған қаражат пен оның ЖІӨ үлесі, сонымен бірге жан басына шаққандағы ЖІӨ секілді көрсеткіштер негізінде талдау жүргізіледі. Көрсетілген көрсеткіштер ұлттың бәсекегеқабылеттілігін арттыруға негіз бола алатындығын зерттеу әдіснамасы негізінде жүргізілген талқылаулар арқылы айқындауға болады.

**Кілт сөздер:** бәсекегеқабылеттілік, білім саласы, қаржыландыру, экономикалық өсу, еңбек нарығы.

**Кіріспе.** Ұлттық бәсекегеқабылеттілік – бұл елдің экономиканың тұрақты өсуіне ықпал ету мүмкіндігі болып табылғандықтан бәсекегеқабылеттілік деңгейі мен адамдардың әл-ауқаттылығы арасындағы тікелей байланысты көрсетеді. Бірінші көрсеткіш жоғары болған сайын, ол екінші көрсеткіштің жоғарылуына ықпал ететіндігін түсінуге болады. Бұл өз кезегінде мемлекеттің бәсекегеқабылеттілігін басты бағалау Дүниежүзілік экономикалық форумның жаһандық бәсекегеқабылеттілік индексінің нәтижелеріне сәйкес (*Кейіннен-ДЭФ ЖБИ*) жүзеге асырылады. Халықаралық деңгейде мақұлданған ДЭФ ЖБИ ұсынылатын 14