

максимизирует прибыль. Анализ эластичности спроса также может помочь компании разработать гибкую ценовую стратегию, учитывающую реакцию клиентов на изменения цен.

В заключение, ценовая политика компании является важной составляющей успешной бизнес-стратегии, требующей тщательного анализа и планирования. Она включает несколько этапов разработки, в том числе исследование рынка, установление целей и стратегий, выбор методов и тактик ценообразования, а также контроль и корректировку. Грамотно выстроенная и применяемая ценовая политика может стать ключевым фактором успеха компании, помогая достигать поставленных целей, удовлетворять потребности клиентов и укреплять конкурентные позиции на рынке.

#### Литература

1. Бейтс, М. К., Прайс, Д. Л. Основы ценовой политики. Санкт-Петербург: Питер, 2010.
2. Ласкер, Д. Ценовая стратегия: искусство продовольствования в условиях конкуренции. Москва: Олимп-Бизнес, 2009.
3. Шауман, Д., Гартнер, М. Х. Ценообразование в маркетинге. Москва: Издательство "Вильямс", 2018.

Сайлау М.Н., 2 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Райханова Г.А.

#### ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАР МЕН ОЛАРДЫҢ САЛАЛАРЫҢ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАҒА ИНТЕГРАЦИЯЛАУДЫҢ ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ

Ұлттық шаруашылықтардың өзара байланысы мен өзара тәуелділігін күшейту жағдайында экономикалық өмірді интернационалдандыру әлемдік экономикалық байланыстардың, яғни Халықаралық экономикалық интеграцияның сапалы жаңа кезеңіне көшеді. Біз халықаралық экономикалық интеграцияны ұлттық экономикалардың өзара бейімделуі, өндірістің ұлттық факторларын әлемдік масштабта бірыңғай көбею процесіне енгізу ретінде қарастырамыз. Екі деңгейде - жаһандық және аймақтық деңгейде дами отырып, интеграциялық процесс бір жағынан ұлттық экономикалардың әлемдік экономикаға тәуелділігінің артуымен, екінші жағынан елдердің экономикалық жақындасуымен сипатталады. Ұлттық экономикалардың әрқайсысы интеграцияның белгілі бір формаларының басымдықтарын анықтайтын жалпы және нақты факторлардың әсерінен әлемдік экономикаға интеграцияланады. Бірақ, қолданыстағы ұлттық экономикалардың ешқайсысы әлемдік экономикадан оқшауланып тиімді дами алмайды. Бұл әсіресе әлемдік социалистік жүйе мен КСРО ыдырағаннан кейін пайда болған өтпелі экономикасы бар елдерге қатысты. Экономикалық дамудың инновациялық түріне көшу проблемасын сыртқы экономикалық байланыстар (ЖЭС) моделі және бірнеше тәсілдердің үйлесімі негізінде әлемдік экономикада орналасқан позициялар тұрғысынан қарастырған жөн.

Осы тәсілдердің біріншісі – әлем-жүйелік тәсіл (ШОБ). Бұл тәсілді 1970 жылдары белгілі әлеуметтанушылар мен экономистер А. Г. Франк, и. Валлерштейн, с.Амин, Дж. Арриги және т. Сантосом. Бұл тәсіл ұлттық экономикалардың дамуын әлемдік экономикалық байланыстар жүйесі (смхс) контекстінде - әлем терминологиясында - Халықаралық еңбек бөлінісі мен халықаралық сауда қатынастарынан туындайтын Әлем - Экономика деп аталатын жүйелік тәсіл тұрғысынан қарастыруға негіз береді. ШОБ әлем-экономика құрылымының басты ерекшелігі оның "ядро ("орталық")- периферия " осі бойынша құрылымдық иерархиялық бөлінуі болып саналады. Бұл белгілі бір жүйеде жинақталған капиталды оның капиталын Жоғалтатын төменгі деңгейлерінен (периферия - негізінен жартылай периферия-ішінара) капиталды (ядроны) жинақтайтын деңгейдің пайдасына қайта бөлудің тұрақты процесін көрсетеді.

Халықаралық еңбек бөлінісіндегі (МРТ) ұлттық экономиканың мамандануы оның әлемдік экономиканың иерархиялық құрылымында алатын ұстанымын анықтайды. МРТ-да әлем экономикасының өзегі жоғары кірісті монополияланған ғылымды қажет ететін салалардың өнімдерін өндіруге маманданған. 20 ғасырдың соңғы ширегіндегі өндірісті трансұлттандыру процестері трансұлттық корпорациялардың бірқатар салаларды, соның ішінде жоғары технологиялық өнімдерді өндірудің жекелеген кезеңдерін ядро елдерінен жаңа индустриялық жартылай периферия елдеріне шығаруына әкелді. Алайда, бұл олардың ең қуатты жоғары технологиялық ТҰК-лар орналасқан ядро елдеріне технологиялық және қаржылық тәуелділігін сақтайды [1].

Әлемдік экономика иерархиясы баламалы емес халықаралық сауда алмасу қатынастары арқылы жүзеге асырылады. Осындай айырбас арқылы әлем экономикасында құрылатын қосылған құн шеткері елдердің төмен кірісті бәсекелестік салаларынан жоғары кірісті монополияланған ядро салаларының пайдасына қайта бөлінеді. Бұл ретте әлем-экономика шеңберінде жаңа индустриялық жартылай периферия мен шикізат перифериясының постиндустриалды ядроға қаржылық және технологиялық тәуелділігі бекітіледі. Ол жүйе деңгейлері арасында ең үлкен қаржылық күшке ие, жаһандық қаржы ағындарын бақылайды, әлемдік экономикада ғылыми - технологиялық инновациялар генераторы қызметін атқарады, сондықтан техникалық рента алушы болады. Ұлттық экономиканың МРТ-ның осы түріне қатысуы сыртқы экономикалық байланыстардың сауда-делдалдық моделі ретінде сипатталады.

Келесі тәсіл - геоэкономикалық тәсіл (ГЭП), ол әлемдік құрылымды көлемдік-кеңістіктік тұтастық ретінде модельдеуді және геогенез әдісі деп аталатын Ғаламдық кеңістікті бөлуді қамтиды. Бір-бірімен иерархиялық өзара тәуелділік қатынастарында орналасқан бірқатар функционалды кеңістіктер (ішкі кеңістіктер) ерекшеленеді. Сонымен қатар, 20-21 ғасырлардың басындағы әлемдік жүйенің кеңістіктер иерархиясындағы геоэкономикалық кеңістік басым позицияларға көтерілді деп саналады.

ГЭП әртүрлі ұлттық экономикалардың сегменттерін біріктіретін интернационалдандырылған өндірістік циклдардың Ғаламдық геоэкономикалық кеңістігі шеңберінде қалыптасуы мен жұмыс істеу ерекшеліктерін талдауға бағытталған. Нәтижесінде олар пайда болатын трансұлттық экономикалық тұтастықтардың құрамдас бөліктеріне айналады-интернационалдандырылған репродуктивті анклавтар.

Дағдарыс кезінде бұл үлес әлемдік тауар саудасының шамамен 40% құрады, бұл оның ең үлкен бөлігі болып қала береді.

Ұлттық экономика сегменттерінің геоэкономикалық кеңістікке, яғни ИВС - қа жоғары технологиялық салалардағы ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияға қатысу нысанында интеграциялануы әлемдік экономикалық байланыстардың бүкіл жүйесі контекстінде ұлттық экономиканың осы сегменттерінің үздіксіз инновациялық дамуының объективті іргелі шарты болып табылады. Осылайша, ұлттық экономиканың интернационалдандырылған көбею жүйесі шеңберінде әлемдік табысты құруға және қайта бөлуге қатысуы қамтамасыз етіледі [2].

Керісінше, ұлттық экономиканың әлемдік экономикалық байланыстарға қатысуы сыртқы экономикалық байланыстардың сауда - делдалдық моделі негізінде салааралық еңбек бөлінісі түрінде ғана (экономика перифериялық деңгейде болған жағдайда) оның ИВС-тен, ондағы әлемдік кірісті құру және қайта бөлу процесінен шығарылуын білдіреді. Репродуктивті жүйеге интеграцияланбау ұлттық өңдеу өнеркәсібінің жоғары технологиялық өнімдердің әлемдік нарықтарына шығуына объективті кедергі болады. Айта кету керек, батыс еуропа елдерінің әлемдік жүйелік көзқарасының координаттарында олар әлемдік экономикалық байланыстар жүйесінің өзегінің ажырамас бөлігі болып табылады. Осы елдерде орналасқан ТҰК жоғары технологиялық өнімдерді әзірлеуге және өндіруге маманданған және Қытайды және басқа да бірқатар елдерді өздерінің "құрастыру цехтары" ретінде пайдалана отырып, американдық және жапондық ТҰК-мен Еуропалық нарықтарды бөліседі [3]. Осы кезеңде көптеген елдер интеграциялық деп аталатын өндірісті халықаралық әлеуметтендірудің жаңа түріне көше

бастады. Мұндай қадамның объективті қажеттілігі әлемдік экономикалық дамудың барлық барысына байланысты болды, ол туындаған өзекті мәселелерден туындады, оларды мемлекеттер жалғыз немесе халықаралық еңбек бөлінісінің ескі жүйесі негізінде шеше алмайды.

#### Әдебиеттер

1. Гельвановский м. и. халықаралық интеграция: жаһандану жағдайында бәсекеге қабілеттілікті арттыру проблемасының әдіснамалық аспектілері // Қазақ Экономикалық хабаршысы. - Алматы: Қазақстан экономистер қауымдастығы, 2017. - №1-2. - 2-14 Б.

2. Ақпараттық сайт: <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/pdf/overview.pdf>, қол жеткізілген күні 04.04.2019

3. Стиглиц Дж., Чарлтон Э. Барлығына арналған Әділ сауда. Сауда дамуға қалай ықпал ете алады. – М.: "бүкіл әлем" басылымы, 2021. – 280 б.

Сансызбай Ж., Мажкенова А., 1 курс (Қарағанды Бөкетов университеті)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендир Н.Н.

### ҚАЗАҚСТАННЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСІ: АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ

Бүгінде шағын және орта бизнес Қазақстан экономикасының маңызды элементіне айналууда. Олар жұмыс орындарын құруда, ЖІӨ-ні ұлғайтуда және аймақтық экономиканы дамытуда шешуші рөл атқарады. Шағын және орта бизнесті қалыптастыру және дамыту мемлекет үшін басым міндеттер болып табылады. Қазақстан арнайы қаржылық бағдарламалар, салықтық артықшылықтар және басқа да ынталандырулар арқылы шағын және орта кәсіпорындардың дамуын белсенді қолдайды. Алайда, осыған қарамастан, шағын және орта бизнес әлі де күрделі тіркеу және лицензиялау процедуралары, жоғары бюрократия, қаржыландырудың жетіспеушілігі және нарыққа қол жетімділіктің шектелуі сияқты бірқатар қиындықтарға тап болады.

Мақаланың мақсаты Қазақстандағы шағын және орта бизнестің ағымдағы жағдайы мен болашағын зерттеу болып табылады.

Шағын бизнес инвестициялардың аздығымен, операциялардың ауқымымен және қызметкерлер санымен сипатталатын кәсіпкерлік қызмет санатына жатады. Әр түрлі елдерде және салаларда шағын бизнесті анықтаудың әртүрлі критерийлері болуы мүмкін, бірақ жалпы көрсеткіштерге қызметкерлер саны (әдетте 250-ден аз) және жылдық кірістер (әдетте белгілі бір ақшалай мәннен аз) кіреді. Шағын бизнес әдетте бір немесе бірнеше иелері басқаратын тәуелсіз кәсіпорын болып табылады. Кейбір жағдайларда заңды тұлға ретінде тіркелуі мүмкін, бірақ ол жеке тұлға ретінде де жұмыс істей алады.

Екінші жағынан, орта бизнес Шағын бизнеске қарағанда көбірек инвестициялар, операциялар ауқымы және қызметкерлер саны бар ірі кәсіпкерлік құрылымдарды білдіреді. Шағын бизнес сияқты, орта бизнесті анықтау критерийлері ел мен салаға байланысты өзгеруі мүмкін, бірақ әдетте қызметкерлердің көп санын (бірнеше жүзден бірнеше мыңға дейін) және жылдық кірісті (әдетте белгілі бір ақшалай мәннен жоғары) қамтиды.

Орта бизнес көбінесе басқарудың әртүрлі деңгейлері мен мамандандырылған бөлімдерді қамтитын үлкен ұйымдық құрылымға ие. Ол сондай-ақ әртүрлі аймақтарда немесе елдерде жұмыс істейтін бірнеше филиалдарды немесе филиалдарды қамтуы мүмкін. Орта бизнес әдетте тұрақты және шағын бизнеске қарағанда өсу мен дамудың үлкен мүмкіндіктеріне ие.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Статистика Бюросының мәліметтерінше Қазақстанда 2022 жылы жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің саны 27,0 %-ға өсті және жыл соңына қарай 1819 мыңға жетті. Тіркелгендер қатарындағы жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің үлесі 89,7 %, бұл 2021 жылғы көрсеткіштен 5,3 пайыз тармаққа жоғары.