



Рисунок 2. Динамика счета движение капитала платежного баланса
Примечание – составлено автором по источнику [1]

В Казахстане международные капиталовложения измеряются с помощью баланса движения капитала и финансового счета платежного баланса. За последние пять лет страна привлекает в среднем более \$20 миллиардов внешних инвестиций ежегодно, за исключением 2020 года, когда из-за пандемии инвестиционные потоки сократились на 35%. В 2021 году Казахстан успешно привлек \$23,7 миллиарда, что является значительным ростом по сравнению с предыдущим годом.

Для преодоления острого дефицита платежного баланса рассматривается возможность проведения частичной девальвации, одновременно с привлечением внешних инвестиций или заимствований. Важно отметить, что эффективная реализация стратегии по улучшению состояния платежного баланса Республики Казахстан требует комплексного подхода, направленного на устранение неравновесия в отдельных статьях баланса и последующее предотвращение негативных последствий, возникающих в процессе реализации указанных мероприятий.

Таким образом, развитие экономики, стимулирование инвестиций и рациональное использование валютных резервов являются важными мерами для преодоления дефицита платежного баланса и обеспечения устойчивого экономического роста.

Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан // <https://nationalbank.kz>
2. Методы регулирования платежного баланса [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ. // <https://www.economy-web.org/?p=645>.
3. Эрдниева К. М. Кризис платежного баланса // Хроноэкономика. – 2023. – №. 1 (39). – С. 67-72. <https://cyberleninka.ru/article/n/krizis-platezhnogo-balansa>

Константинова С.С., 1 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э. н., ст. преподаватель Перова Н.С.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Потребительское поведение - это процесс, в рамках которого люди выбирают, покупают, используют и оценивают товары и услуги для удовлетворения своих потребностей и желаний. Оно включает в себя множество факторов, в том числе личные характеристики потребителей (возраст, пол, образование, доход), социальное окружение, маркетинговые стратегии компаний и другие внешние факторы. Изучение потребительского поведения позволяет компаниям более эффективно управлять своими продуктами и услугами, привлекать новых клиентов и

удерживать старых, а также создавать продукты и услуги, соответствующие потребностям рынка. За последние несколько лет произошло множество глобальных событий, повлиявших на основные факторы, формулирующие потребительское поведение в Казахстане. Появилось множество новых тенденций, которые мы разберем в данной статье[3].

Внедрение цифровых технологий остается одной из главных тенденций. Большое влияние на это оказала пандемия. Овладение старшим поколением технологий произошло именно за 2020 год, что привело к расширению целевой аудитории для предпринимателей. В 2024 году цифровизация это одна из главных тенденций потребительского поведения. Казахстанцы стали активно применять онлайн-услуги. По предварительным данным на 2023 год международной компании по исследованию рынков Euromonitor International, объёмы электронной торговли в Казахстане по итогам прошлого года выросли на 20,2%, до 1,3 трлн.тенге (без учёта торговли услугами через интернет). Это на 220,1 млрд. тенге больше, чем годом ранее. В рейтинге Digital Intelligence Index 90 крупных экономик по цифровой эволюции Казахстан занял 20-е место по скорости развития цифровизации [2].

Большинство доходов не способны закрыть потребности казахстанцев. Многие находятся в режиме жесткой экономии. Начало этому положила пандемия и все обострилось с началом конфликта России и Украины. Власти говорят о разорвавшихся цепочках поставок, сложностях с логистикой и производством, влиянием антироссийских санкций. Покупательная способность снизилась, в результате на рынок Казахстана заходят дешевые бренды по одежде и обуви. Проводя опрос, выяснилось, что около 50% расходов казахстанцев уходит на продовольственные товары, а 46% из этой доли – непосредственно на еду. Совокупные расходы казахстанских семей увеличились на 17.7% за год – доходы не успевают за ростом цен, поэтому тенденция на экономию только растет. В целом, причины, по которым казахстанцы вынуждены экономить, могут быть разнообразными и зависят от индивидуальных обстоятельств каждого человека и общей экономической ситуации в стране [1].

Казахстанцы оформляют кредиты на самые разные нужды, от квартир до продуктов. Большая популярность пришла на потребительские кредиты около 1 трлн. тенге за 2023год. Товары первой необходимости тоже подверглись этому тренду. В июле 2023 года в кредитной сфере Казахстанцы побили несколько новых рекордов. Всего за месяц 2,55 млн человек оформили кредиты. Как отмечают аналитики, такое произошло впервые в истории. В целом объем выданных займов превысил 1,4 трлн. тенге – это также является максимальным значением за все время. Стоит отметить, что здесь учитывались все кредитные организации, а не только банки. Средний размер займа составил 564 тыс. тенге – это сразу на 62 тыс. тенге больше, чем было месяцем ранее. Эта сумма также является историческим рекордом. Так же, одной из основных тенденций является рост числа банков, предлагающих различные виды потребительских кредитов с различными условиями и процентными ставками. Банки активно развивают свои продукты и услуги, привлекая клиентов различными акционными предложениями и удобными условиями кредитования. Кроме того, изменение потребительского поведения также оказывает влияние на спрос на потребительские кредиты. С развитием рынка товаров и услуг, повышением уровня жизни и доступности продукции и услуг, люди становятся более склонными к приобретению товаров в кредит, чтобы удовлетворить свои потребности и желания немедленно, не ожидая накопления достаточного объема средств [4].

Значимой тенденцией на данный момент является многоканальность продаж. Увеличение видов площадок существенно открывает вход различным категориям потребителей к этому товару. Многие компании и розничные сети предлагают потребителям различные каналы для совершения покупок, чтобы удовлетворить разнообразные предпочтения и потребности клиентов. Однако, онлайн-покупки становятся все более популярными среди казахстанцев, и этот тренд наблюдается на протяжении последних нескольких лет. Все больше людей предпочитают совершать покупки в интернете из-за удобства, большого выбора товаров и услуг, а также из-за возможности сравнивать цены и читать отзывы других покупателей. По данным за 2023 год аудитория казахстанцев, совершающих покупки онлайн, составляет 3,2

млн. человек. Это 24% от всей интернет-аудитории старше 15 лет. Больше половины онлайн-покупателей — женщины. Активный возраст — 20-54 года [5].

Таким образом, можно выделить современные тенденции потребительского поведения в Казахстане. Самым актуальным и развивающимся трендом является цифровизация. Нашей стране играет ключевую роль в различных аспектах жизни, включая экономику, образование, здравоохранение, государственное управление и многое другое именно цифровизация. В последние годы правительство Казахстана активно содействует цифровому развитию страны, предпринимая шаги для создания благоприятной инфраструктуры и регулирования, а также поддерживая инновации и цифровые проекты. Не мало важное место занимает тенденция на экономию. Так, как доходы большинства потребителей не покрывают их расходы. В ходе этого появляется новая тенденция в потребительском поведении это кредиты. К таким изменениям потребительского поведения особенно склонна молодежь, которая привыкла к немедленному удовлетворению своих потребностей. Сокращение уровня кредитования в Казахстане будет важным для улучшения финансовой стабильности как у населения, так и у экономики в целом. В нашей стране так же наблюдается явная тенденция к развитию многоканальности в сфере продаж и обслуживания клиентов. Это связано с рядом факторов такими как: рост интернет-пользователей, повышение уровня цифровизации, технологические инновации. Потребители становятся все более ориентированными на удобство и предпочитают выбирать те компании, которые предлагают им множество способов взаимодействия, включая как традиционные, так и цифровые каналы. В результате все больше компаний в Казахстане признают необходимость развития многоканальных стратегий продаж и обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособными и эффективно удовлетворять потребности современных потребителей [1].

Правительству важно обращать внимание на современные тенденции потребительского поведения. Необходимо продолжать цифровизацию для улучшения экономического и социального благосостояния страны. Так же, снизить закредитованность населения с помощью регулирования кредитного рынка. Повышения уровня доходов граждан может избавить Казахстан от тенденции на экономию и потребительские кредиты.

Литература

- 1.Онлайн-На основе исследования BISAM 2022 – <https://www.zakon.kz/6024986-kak-menialos-potrebitelskoe-povedenie-kazakhstantsev-na-fone-mirovykh-potriasenii.html>
- 2.Статистические данные-[Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан - Главная \(stat.gov.kz\)](http://stat.gov.kz)
- 3.Определение потребительского поведения – [Потребительское поведение: определение, методы изучения и примеры компаний. \(smart-estet.ru\)](http://smart-estet.ru)
- 4.Кредитный рынок-[Национальный Банк Казахстана \(nationalbank.kz\)](http://nationalbank.kz)
- 5.Казахстанский рынок электронной комерции-[Казахстанский рынок электронной комерции – флагман Центральной Азии — Forbes Kazakhstan](http://forbes.kazakhstan)

Крыкпаева К.Е., Абдрашитова А.П., 2 курс (Карагандинский университет Букетова)
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Мусина С.Т.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Рынок труда – это комплекс взаимоотношений между работодателями и работниками, охватывающий найм, предложение и спрос на рабочую силу. Вызывают интерес вызовы и тренды, включая высокую текучесть кадров, дисбаланс между спросом и предложением кадров, а также укрепление HR-бренда для привлечения и удержания персонала.

В 2024 году в Казахстане сохраняется напряженная ситуация на рынке труда. Несмотря на активное развитие бизнеса и производства, спрос на кадры превышает предложение.