

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ**

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

**Студенттер мен жас ғалымдардың  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»  
XVIII Халықаралық ғылыми конференциясының  
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
XVIII Международной научной конференции  
студентов и молодых ученых  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**PROCEEDINGS  
of the XVIII International Scientific Conference  
for students and young scholars  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**2023  
Астана**

**УДК 001+37**  
**ББК 72+74**  
**G99**

**«GYLYM JÁNE BILIM – 2023» студенттер мен жас ғалымдардың XVIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XVIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «GYLYM JÁNE BILIM – 2023» = The XVIII International Scientific Conference for students and young scholars «GYLYM JÁNE BILIM – 2023». – Астана: – 6865 б. - қазақша, орысша, ағылшынша.**

**ISBN 978-601-337-871-8**

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+37**  
**ББК 72+74**

**ISBN 978-601-337-871-8**

**©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия  
ұлттық университеті, 2023**

Источник: [7].

На основании вышеизложенного отметим, что инвестиционная деятельность предприятий определена как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды. Механизм управления инвестиционной деятельностью предприятия представляет собой совокупность экономических форм и методов, инструментов и рычагов, с помощью которых обеспечивается воздействие на инвестиционную деятельность, для обеспечения прибыльной работы предприятия и достижения стратегических целей.

#### **Список использованных источников:**

1. Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ // Российская газета. – 1999. – № 41–42.
2. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. — М.: Книжный мир. Лукаш Ю. А., 2004.
3. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. - М.: ДИС, 2016. - 344 с.
4. Шубровская О. Стадии экономического развития: понятия и направления исследования // Экономика Украины - 2009. - №5. - с. 36-42
5. Дука А.П. Теория и практика инвестиционной деятельности. Инвестирование: Учеб. пособие. - М.: Каравелла, 2012 - 424 с.
6. Ершова И.В., Болотин А.В. Организационная модель взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций // Экономика региона. - 2008.-№4.-С.103-114.
7. Какора М.И. Теоретические основы инвестиционной деятельности организаций перерабатывающей промышленности// Проблемы экономики. - 2016. -С. 100-110.

УДК 33. 338

## **ҚАЗАҚСТАН НАРЫҒЫНДА ТАРАТУ АРНАЛАРЫН ДАМУДАҒЫ ТЕНДЕНЦИЯСЫ**

**Махатай Алуа Бекзатқызы**

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті*

Андатпа. Тарату арнасы-бұл өнімді түрлендіруді және оны тұтынушыға қажетті көлемде, формада және уақытта жеткізуді қамтамасыз ететін қойма және көлік инфрақұрылымының сауда кәсіпорындарының жиынтығы. Нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорындар тауарларды өндірушіден тұтынушыға жылжыту процесін оңтайландыру мәселелеріне көп көңіл бөледі. Олардың экономикалық қызметінің нәтижелері көбінесе тауарларды тарату арналарының қаншалықты дұрыс таңдалғанына, оларды өткізу формалары мен әдістеріне, сатылған өнімді сатуға және қызмет көрсетуге байланысты көрсетілетін қызметтердің ассортименті мен сапасының кеңдігіне байланысты.

Тарату арнасы өндірушіден тұтынушыға дейінгі жолда белгілі бір тауарға немесе қызметке меншік құқығын басқа біреуге беруге көмектеседі. Арналар өз пайдасын оңтайландыратын коммерциялық құрылымдар болып табылатын логистикалық және сауда кәсіпорындарының әртүрлі қоспаларын қамтиды. Түйін сөздер: өнім, тарату арнасы, тұтынушы, көлік инфрақұрылымы, қойма, кәсіпорын, тауар.

Тарату арналарын қалыптастырудағы негізгі үрдістер

Кез-келген кәсіпорынның дамуына өткізу арналарының өзгеруі айтарлықтай әсер етеді, атап айтқанда:

Тарату тізбегін қысқарту. Делдалдар санын екі жақтан да азайтуға тырысады – өндіруші де, бөлшек сауда да. Бұл қысқарту өндірушіден бөлшек саудаға тікелей жеткізуге мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде сауда маржасын төмендетуге және бағаны бақылауды жақсартуға мүмкіндік береді.

Логистиканы оңтайландыру. Тасымалдауды жетілдіру өнімді сату мерзімін қысқартады және пайданы арттырады.

Бағаны бақылау. Өндірушіге арналған жеке бөлшек сауда желілері мен логистикалық орталықтар – бұл өнімнің соңғы бөлшек сауда бағасын бақылау мүмкіндігі. Сонымен қатар, мұндай желілер бренд туралы хабардарлықты арттырады және оның тұтынушы арасында танымалдылығын арттырады.

Тұтынушының уақытын үнемдеу. Қазіргі тұтынушы өте тығыз, сондықтан ол белгілі бір жерлерде сатып алу арқылы өз уақытын үнемдеуге тырысады. Сауда нүктесінің орналасуы және тауарларға жылдам қол жетімділік сатуды қалыптастырудың маңызды факторлары болып табылады. Интернет-дүкендер уақытты үнемдеуге мүмкіндік береді, бұл олардың кең танымал болуының себептерінің бірі.

Тереңдіктің төмендеуімен кеңейту. Өткізу арналарының тереңдігі делдалдық тізбекті қысқарту есебінен азаяды, бұл ретте арналар жаңа өткізу нүктелері: интернет-дүкендер, автоматтар, сауда қауымдастықтары есебінен кеңейеді.

Бөлшек сауда желілерінің әсерін арттыру. Желілерді кеңейту және олар арқылы сату көлемін ұлғайту жеткізушінің өнімнің сату бағасын төмендетуге мүмкіндік береді.

Тауарды нарыққа жылжытудың негізгі стратегиялары

Өнімді нарыққа шығарудың екі негізгі стратегиясы бар: «итеру» стратегиясы («push») және «тарту» стратегиясы («pull»).

«Итеру» әдісі («push»)

«Итеру» әдісі сауданың «күш» тәсілдерін, мақсатты жарнамалық әсер ету және делдалдық байланыстарға сатуды ынталандыру шаралары арқылы тұтынушыға өнімді таңуды қамтиды. Осылайша, сауда-саттықты ілгерілету әдістері мен әдістері жетілдірілуде. Бұл стратегияның түпкі мақсаты-тауарлар тізбегі бойынша нарыққа «итерілген» және жылжыту процесі тауар түпкілікті тұтынушыға жеткенге дейін үздіксіз жүретін тарату арналарының ішінде осындай қатынастарды құру.

«Тарту» әдісі («pull»)

«Тарту» стратегиясы бұқаралық ақпарат құралдары арқылы соңғы тұтынушыға бағытталған белсенді жарнамалық және жарнамалық науқанды білдіреді. Соңғысы, жеңілдік, купон, арнайы ұсыныс түрінде жарнамалық хабарлама немесе қосымша ынталандыру алғаннан кейін, дүкеннен тауарды сұрайды, осылайша оның иесін өнімнің белгілі бір түріне тапсырыс беруге итермелейді. Тиісінше, кері тізбек құрылады: сатушы өнімді көтерме сатушыдан, ал көтерме сатушы өндіруші компаниядан тапсырыс береді.

Қорытындылай келсек, қазіргі таңда нарықта тарату арналарын құру, таңдау және оны басқару әдістері туралы шешімдер кәсіпорын үшін өте маңызды. Себебі, кәсіпорын тұтынушыға өз өнімдерін ұсына отырып, тарату арнасын таңдап, өнімдерін өткізеді.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Азимов Т.А. Каналы распределения, их уровни и тенденции развития [Электрондық ресурс] // <https://cyberleninka.ru/article/n/kanal-y-raspredeleniya-ih-urovni-i-tendentsii-razvitiya> (дата обращения : 24.02.2023)

2. Васильев, М.Ю. Методологические подходы анализа сбытовой деятельности предприятия [Электрондық ресурс] // <https://elibrary.ru/item.asp?id=39246393> (дата обращения : 24.02.2023)

3. Димитриади, Н.А. Сбытовые стратегии и типы систем управления продажами [Электрондық ресурс] // <https://cyberleninka.ru/article/n/sbytovyye-strategii-i-tipy-sistem-upravleniya-prodazhami/viewer> (дата обращения : 24.02.2023)

4. Михеева, А.А. Анализ сбытовой деятельности предприятия [Электрондық ресурс] // <https://elibrary.ru/item.asp?id=35224846> (дата обращения : 24.02.2023)

УДК 338.242

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

**Мукашев Амир Канатович**

[Amir.mukashev.2002@mail.ru](mailto:Amir.mukashev.2002@mail.ru)

[Aida.suleimenova@gmail.com](mailto:Aida.suleimenova@gmail.com)

Студент ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

Научный руководитель – Ш. Т. Сулейменова

Аннотация:

В статье рассмотрены аспекты определения эффективности инновационной деятельности и формирования экономического механизма функционирования предприятий. Основу становления нового этапа развития экономики составляет коренное изменение технологического способа производства, подходов к использованию производственных факторов, характера взаимоотношений людей во время производства, их отношений к технике и природе. Магистральным путем этого явления выступает переход от ресурсоемких к ресурсосберегающим, наукоемким, высокоэффективным технологиям, глубокой структурной перестройке экономики. Для этапа развития рыночных отношений весьма характерен факт перемещения экономической доминанты в первую очередь на материальное производство, а затем последовательное развитие нематериальных сфер экономики. Создание и дальнейшее развитие национальной инновационной инфраструктуры является одной из приоритетных задач Республики Казахстан. В этой связи технопарки являются необходимым условием ускоренного внедрения НИОКР в реальный сектор экономики и развития инновационного предпринимательства в Казахстане. Развитие экономики страны, её диверсификация невозможны без тесного сотрудничества науки и бизнеса.

Ключевые слова: инновация, технологическое нововведение, технопарки

Введение:

Основу становления нового этапа развития экономики составляет коренное изменение технологического способа производства, подходов к использованию производственных факторов, характера взаимоотношений людей во время производства, их отношений к технике и природе. Магистральным путем этого явления выступает переход от ресурсоемких к ресурсосберегающим, наукоемким, высокоэффективным технологиям, глубокой структурной перестройке экономики. Для этапа развития рыночных отношений весьма характерен факт перемещения экономической доминанты в первую очередь на