



Студенттер мен жас ғалымдардың  
**«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2018»**  
XIII Халықаралық ғылыми конференциясы

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ**

XIII Международная научная конференция  
студентов и молодых ученых  
**«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2018»**

The XIII International Scientific Conference  
for Students and Young Scientists  
**«SCIENCE AND EDUCATION - 2018»**



12<sup>th</sup> April 2018, Astana

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ  
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың  
«Ғылым және білім - 2018»  
атты XIII Халықаралық ғылыми конференциясының  
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
XIII Международной научной конференции  
студентов и молодых ученых  
«Наука и образование - 2018»**

**PROCEEDINGS  
of the XIII International Scientific Conference  
for students and young scholars  
«Science and education - 2018»**

**2018 жыл 12 сәуір**

**Астана**

**УДК 378**

**ББК 74.58**

**Ғ 96**

Ғ 96

«Ғылым және білім – 2018» атты студенттер мен жас ғалымдардың XIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2018» = The XIII International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2018». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – 7513 стр. (қазақша, орысша, ағылшынша).

**ISBN 978-9965-31-997-6**

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 378

ББК 74.58

ISBN 978-9965-31-997-6

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия  
ұлттық университеті, 2018

**ЖАҢА ЗАМАНҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚОҒАМДАҒЫ ОТБАСЫЛЫҚ  
БИЗНЕСТІ ДАМУДЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**Жанжігітова Жеңісгүл Аманқызы**

Zhanzhigitova9@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Заң факультеті, «Құқықтану» мамандығының 3курс студенті, Астана қаласы, Қазақстан  
Ғылыми жетекшісі – Қожахметова С.Г.

Шағын кәсіпкерлікті дамыту мен мемлекеттік қолдау тікелей халықтың әл-ауқатының деңгейін, сондай-ақ жалпы ұлттық экономиканың даму дәрежесін анықтайды. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты халыққа Жолдауында шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік дамытудың жаңа бағыттарын анықтап: «оның дамуы үшін жеке меншік институтын заңнамалық негізде нығайту үшін кешенді және нақты шешімдер қажет немесе бизнестің дамуына кедергі барлық инертті құқықтық нормаларды жою керек, сонымен бірге шағын бизнес ұрпақтан ұрпаққа жалғасқан, отбасылық дәстүрге айналуы керек» – деген болатын. Бұған қосымша қазір біртұтас жеке немесе отбасылық кәсіпкерлік қызметті қолдау аясында ең бірінші мемлекет тарапынан қолдау үлкен маңызға ие екендігі белгілі.

Сондықтан қазіргі қолданыстағы заңнамада, яғни ҚР Кәсіпкерлік кодексінің 8-тарауында кәсіпкерлік субъектілеріне көрсетілетін мемлекеттік қолдау мен оның нысандары және бағыттары, инфрақұрылымдық қолдау мен дамыту негіздері және уәкілетті орган құзыреттері нақты аталды. Бұның өзі дәл қазір шағын кәсіпкерлікті, оның ішінде отбасылық бизнесті жүргіземін деген азаматтарға жасалған үлкен мүмкіндік болып отыр.

ҚР Кәсіпкерлік Кодексінің 92-бабы 1,2-бөліктерінде жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі түрлері, оның ішінде шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың бағыттары мен Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген жағдайларда өзге де бағыттар бойынша да жүзеге асырылуы мүмкін екендігі айтылған.

Шағын кәсіпкерлік көп жағдайда, әсіресе даму мен қалыптасу деңгейінде отбасылық бизнес түрінде көрініс тауып жатады және отбасы мүшелерінің қолдауына сүйенеді. Бұл бизнестің ерекшеліктері ең алдымен, ғасырлар бойы белгіленген дәстүр, сондай-ақ отбасылық бизнеске деген асқан төзімділік және өте жауапты көзқарас болып табылады. Аталған тұжырымды отбасы мүшелері үшін тұрақты әрі ұзақ мерзімді жұмыс орны мен тұрғылықты халықпен және кәсіпкерлік субъектілерімен тығыз да сенімді қатынас орнатуды мақсат еткен өз капиталымен қызмет көрсететін отбасылық компаниялардың жұмыс жасап жатқандығымен нақтылауға болады. Бұндай қадамдар ұлттық экономиканың тұрақты әрі берік түрде дамуына үлкен әсерін тигізетінін атап өту керек.

Дамыған және дамушы елдердің 2000 компаниясы арасындағы жүргізілген PWC зерттеулердің қорытындысы экономиканың әртүрлі секторы бойынша, соның ішінде өндіріс, бөлшек сауда, автомобиль және құрылыспен салыстырғанда жеке кәсіпкерлік пен отбасылық бизнес экономикалық тұрақсыздықтарға қарамастан өте табысты әрі тұрақты жұмысты жүргізе алатындығы және әрқашан табыс табудан алдыңғы орында болатындығын көрсетті.

Жеке және отбасылық кәсіпкерлік қазіргі таңда бүкіл дүниежүзінде дамуды бастан өткеруде. Оған мысал, 2016 жылы жеке және отбасылық компаниялардың 65% сату деңгейін арттырған, 2015 жылы бұл көрсеткіш 2 есеге төмен болған болатын. Атап айтқанда, қарқынды әрі нәтижелі өсу көрсеткіші Шығыс Еуропа, Латын Америкасы және Таяу Шығыс елдерінде көрініс тапқан. Респонденттердің тек 19% ғана сату көлемінің төмендегенін айтқан. 2010 жылғы көрсеткішпен 34% салыстырғанда бұл әрине, әлдеқайда жақсы көрсеткіш. Сондықтан да жеке және отбасылық бизнеспен шұғылданатын компаниялар мақсатты және болашаққа деген сенімді түрде жұмыс жасаумен ерекшеленеді.

Компаниялардың 80% - дан астамы соңғы 5 жылда өз бизнестерінің қарыштап дамып, үлкен жетістікке, табысқа қол жеткізетініне сенімді болса, ал даму деңгейіндегі 39% компания 1 жыл ішінде тұрақты қалыптасып үлгеретіндеріне сенімді болып отыр. Бұндай көрсеткішті көрсеткен Үндістан, Таяу Шығыс, Сингапур, Оңтүстік Африка және Оңтүстік Корея мемлекеттерінің компаниялары. Аталған көрсеткіштер жеке және отбасылық бизнестің дамуы елде жаңа бос жұмыс орындарының болуы мен дағдарыстан жеңіл әрі тез өтудің бірден-бір шешімі болатынын көрсетті.

Қазақстанда отбасылық бизнес - отбасылық мәдениетті, дәстүрді білдіру мен сақтаудың табиғи нысаны. Өздеріңіз білетіндей, кез-келген адамдардың мәдениетінің негізі болған отбасылық дәстүрлер, олар ең алдымен ауылдық жерлерде сақталады. Бұл қалалық елді мекендермен салыстырғанда сыртқы немесе жаңа құбылыстардың әсерінің аздығынан болады десек артық емес. Сондықтан, экономиканың барлық басқа салаларынан ауыл шаруашылығының дәстүрлі сипаты бар, дәстүрлі халықтың ауылдық жерлерде өмір сүруіне байланысты және ауылдық жерлер отбасылық бизнесті дамыту үшін табиғи орта болып табылады. Қазақстанда халықтың 45% ауылдық жерлерде тұрады. Алайда, «бізде бар болғаны 200 мың шаруа және фермер қожалықтары ғана бар, ал бұл көрсеткіш Оңтүстік Кореяда - 1,5 миллион, Жапонияда - 1,8 миллион, АҚШ-та - 2 миллионнан асады. кейбір аймақтарда - ауыл шаруашылығының 50% -да тіпті тірі жануар жоқ: ешқандай тауық, ешқандай үйрек, сиыр туралы тіпті айтғанның өзінде. Шығыс Қазақстанда ауыл шаруашылығының 53%-да мүлде жануар жоқ, яғни 100-200 отбасы мүлдем төрт түлік мал асырамайды, Қызылордада бұл көрсеткіш – 51%-ды құраса, Жамбылдан басқа қалған аймақтарда да сол көрсеткішті атайды.

Осы мәселелер барысында, Қазақстан Фермерлер Одағының конференциясында отбасылық ферма қожалықтарының санын көбейту қажеттілігі талқыланған болатын «Менің ойымша, біздің еліміз үшін 2-3 миллион отбасылық фермер қожалығының болуы аздық етеді. Бізде резерте, өзін-өзі жұмыспен қамтыған 2,7 миллион адам бар. Отбасылық шаруашылықтар неғұрлым көп болса, соғұрлым әлеуметтік-экономикалық мәселелер тиімді шешім табатын болады және елдің азық-түлік қауіпсіздігі қамтамасыз етіледі. Қазіргі уақытта 200 мыңға жуық ауыл шаруашылығы кәсіпорындары бар, оның нақты 173 мыңы жұмыс істейді», - деді Қазақстан фермерлер одағының басшысы.

Бірақ қазіргі заманғы бизнесмендердің ішінде отбасылық бизнестегі табыстардың туыстары арасында, отбасылық кәсіпкерлік қызметкерлері, осы бизнесті қолдайтын жақын адамдар арасындағы жеке қарым-қатынастармен қаншалықты байланысты екендігін ойлайтындары тым аз. Отбасылық бизнес - бұл бір отбасының мүшелерінің еңбек ету белсенділігінің ерекше түрі және сол отбасының мүшелері мен отбасы компанияларының қызметкерлері білетін өз ерекшеліктері мен үлгілері бар.

Отбасылық кәсіпкерлік - бұрынғыдай отбасы мүшелері мен олардың туыстары меншік иелері мен кәсіпорындардың қызметкерлері болып табылатындығымен сипатталатын шағын бизнес нысандарының бірі. «Отбасылық кәсіпорын» термині кәсіпорында және отбасында орын алатын фактілер мен оқиғаларға байланысты әртүрлі мағына береді. Отбасы кәсіпорны немесе отбасылық компания – бұл мүлікті немесе басқарудың басым көпшілігі бір отбасына тиесілі және осы отбасының екі немесе одан да көп мүшесі қазіргі уақытта немесе біраз уақыттан бері осы кәсіпорын басшылығына тікелей қатысатын кәсіпорын болып табылады. Күшті, серпінді кәсіпорын құру бойынша күш-жігердің аясында отбасылық нұсқа ең қолайлы болып табылады.

Бұл айрықша ерекшеліктер отбасылық бизнес үшін бәсекелестік пен артықшылықтың көзі болып табылады. Сонымен қатар, PwC зерттеуінің нәтижесі ретінде, оның басқа ерекшеліктері сәтті даму үшін қосымша қиындықтар тудыруы мүмкін. Мысалға, сабақтастық мәселесін айта кету керек. Отбасылық бизнес бизнестің арнайы институционалдық формасы ретінде екі мәселенің шешілуіне байланысты болады: 1) бизнес үздіксіздігі; 2) меншік және басқару функцияларын бөлу.

Бизнесті беру көп жағдайда, қарапайым процес емес және отбасында да, бизнесте де

ең көп таралған жанжал көздерінің бірі болып табылады. Сондықтан бизнестің үздіксіздігін қамтамасыз ету мәселелері отбасылық компанияны табысты дамыту үшін шешуші рөл атқарады. Шетелдік сарапшылардың пікірінше, бизнестің мұрагерлікке өтуі үшінші ауысымы болып табылады: отбасылық бизнестің 5% иелері мұрагерлері ғана үшінші ауысымынан кейін өз бизнесін сақтап, сәтті дамыта алады деген тұжырым қалыптасқан.

Отбасылық бизнестің үздіксіз әрекетіне әсер ететін басты фактор – бұл нақты отбасының өзі болып отыр. Отбасы институты іргелі өзгерістерге төзімді келеді. Отбасылар саны азайған сайын, отбасылардағы қарым-қатынастардың азаюы да жиілейді.

Бірлескен отбасылық бизнесті жүргізуде мәдениет пен тәжірибенің жоқтығы, сөзсіз балаларына деген әкелері мен аталарының жұмысын жалғастыруда ынталандырудың жетіспеушілігі, отбасылық бизнесті жүргізудің дәстүрін жалғастыра алмауына, бақылау мен басқару үшін күресте жанжалдарды күшейтіп, кәсіпкерлік қабілеттің жоғалуына әкеледі. Көптеген мұрагерлердің көңіл-күйлері тым түсіп кеткен (иждивенец) және өз ата-аналары жеткен жетістікті сақтап, ары қарай дамытуға деген құлшыныс жоғалған. Сондықтан отбасылық бизнестің үздіксіз әрекетін сақтау үшін ұлттық мәдениет пен мұрагерлік дәстүрді жалғастыруды негізгі басшылыққа алу керек.

Отбасылық бизнесті жүргізудің күрделілігі барлық отбасы мүшелерінің бірдей бизнесті жүргізуге ынталы бомауында болып отыр, өйткені отбасының бір мүшесінің кәсіпкерлік қабілеті жоғары болса, келесі бірінің бизнеспен айналысуға құқы болмайды. Сондықтан отбасылық-мұрагерлік бизнесті кәсіпкерлік қабілеті жоғары әрі нақты айналысып, жалғастыратын мүшесіне басқару құқығын беріп, қалған мүшесіне басқаруға араласу құқығынсыз акцияларын беру керек. Егер бизнесті құрушылар арасында көшбасшы болмаса, директорлар кеңесін жасақтап басқарушы тағайындау керек. Басқаша айтқанда, меншік пен басқару функциясын бөлу болып табылады. Сонымен қатар, отбасылық бизнес өсіп отырғандықтан, білім мен дағдылардың жетіспеушілігі маңызды мәселе болып табылады. Отбасы бұл мәселені сыртқы менеджерлерді тарту арқылы шеше алады. Алайда кәсіби менеджерлерді жалдау отбасылық бизнеске біршама әсер етуі мүмкін және туындаған проблемаларды шешумен қатар, отбасылық құндылықтармен байланысты жаңа, нақты мәселелерді тудыруы мүмкін. Бұл отбасылық бизнес үшін өте маңызды шешім. Сондықтан әрбір отбасы қазіргі жағдайды, компанияның бизнес даму кезеңін және оның эволюциясын ескере отырып, тиімдірек болатын көшбасшылық пен басқарудың өз үлгісін табуы керек.

Отбасылық бизнесті дамыту оның кеңеюін қаржыландыру үшін жаңа капиталдың елеулі мөлшеріне қол жеткізу қиындықтарымен айтарлықтай күрделі. Көптеген отбасылық компаниялар қаржы левенеджінің белсенді пайдаланылуын болдырмайды және олардың қарыздық міндеттемелерін өте мұқият бақылауда. Әдетте, отбасылық компаниялар қарыздарды қаржыландырудың аз мөлшеріне байланысты қарқынмен қарқынмен дамып келеді. Сондықтан, компанияны қаржыландыру үшін оның капиталының айтарлықтай көлемін тартуға байланысты өсу мүмкіндіктері сөзсіз шектеледі. Мұндай проблемалармен отбасылық компаниялардың қаржыландыруды тарту ғана емес, сондай-ақ отбасылық мүшелері басқа жерге көшуді қаламауы мүмкін, бірақ олар сондай-ақ осындай құлықсыздықпен байланысты болуы мүмкін. олардың жұмысын жасайтын әлдеқайда білікті және тәжірибелі қызметкерді жалдау.

Отбасылық бизнесті тиімді басқарудың моделі оның негізгі параметрлерін мынадай сипаттамаларын зерттеуді талап етеді. Әлеуметтік-демографиялық: халықтың саны мен өсу тенденциялары, халықтың тығыздығы, жынысы мен жас құрылымы және оның өзгеру тенденциялары, халықтың көздері мен кіріс деңгейі (кәсіпкерлік және жалақы бойынша) құрылымы және оның тенденциялары, білім берудегі мамандануы бойынша халықтың құрылымы (табиғи, инженерлік, ғылыми-техникалық, экономикалық, гуманитарлық мамандықтар).

Мәдени құндылықтар: олардың дамуындағы мәдени құндылықтар мен тенденциялар, отбасының институты және даму үрдістері, отбасылық институттың этникалық сипаттамасы, халықтың мәдени дамуының ұлттық ерекшеліктері, жастардың мәдениеті мен тәрбиесі,

қазіргі заманғы қоғамның субкультуралары, мәдени жаһандану және оның қоғамға әсері, кіші және орта бизнес.

Экономикалық көрсеткіштер: еңбек нарығының үрдістері, баға бәсекелестігі, отбасылық бизнесті мемлекеттік қолдаудың бағыттары мен нысандары, қаржыландыру көздері мен формалары, инновацияларды енгізу, қажетті біліктілігі бар қызметкерлерді тарту және сақтау. Ұйымдастыру-құқықтық көрсеткіштері: мүлікті мұрагерлікке беру, мұрагерлікті жоспарлау, меншік пен басқару функцияларын бөлу механизмі, отбасылық бизнестің сыртқы менеджерлерін тарту механизмі.

Экономикалық және әлеуметтік-мәдени және құқықтық элементтерді қоса алғанда, отбасылық бизнесті тиімді басқару моделі отбасылық іскерлік қарым-қатынас жүйесінің дамуы, отбасылық бизнес пен мемлекеттің арасындағы қарым-қатынастың дамуы ретінде дамуы мүмкін. Отбасылық іскерлік қарым-қатынастар жүйесінің эволюциясы халықтардың экономикалық, әлеуметтік және мәдени дамуымен айқындалады. Мәдени жаһандану жағдайында ұлттық мәдени-отбасылық құндылықтарды дамытуға және еліміздің халықтарының салт-дәстүріне ерекше назар аудару қажет, бұл Қазақстанда шағын отбасылық бизнесті сақтауға және дамытуға мүмкіндік береді. Отбасылық бизнес пен мемлекет арасындағы қарым-қатынастарды дамыту үшін мемлекет тарапынан отбасылық бизнесті мақсатты қолдау қажет, шағын отбасылық фирмаларға көмектесетін арнайы шаралар кешені келесі бағыттар бойынша дамып, өседі:

- Құқықтық қолдау: «Отбасылық фирма» тұжырымдамасы біздің еліміздің заңнамасында анықталмаған, сондықтан мемлекеттік бағдарламалардың шеңберінде мемлекеттік органдардың құқықтық қорғауы, жағдайды бағалауы және отбасылық бизнесті нысаналы қолдау көрсету қиын, отбасылық компаниялар туралы ресми статистика да қол жетімсіз. Отбасылық бизнес, әдетте, кішігірім мөлшерде ұсынылады және табысы аз болса да, лайықты иеленушіні береді. Алайда, отбасылық бизнес тек шағын және орта емес, сонымен қатар ірі бизнес болуы мүмкін. Бірақ ұлттық экономиканың тұрақты іргетасын қалыптастыру контекстінде, ең алдымен, отбасылардың шағын және орта бизнесі;

- қаржыландыруға қолжетімділікті қамтамасыз ету, бюрократтық кедергілерді жою және мұндай компаниялар бір буыннан екіншісіне ауысқан кезде салық ауыртпалығын төмендету;

- салық салу жүйесін жетілдіру; жеке және отбасылық бизнес көбінесе салық режимін жеңілдету туралы ұмтылысын біріктіреді, ол неғұрлым қолайлы болуы керек.

Атап айтқанда, капиталдың пайдасы мен мұрагерлік салықтарға қатысты жеке кәсіпкерлер мемлекетке бизнесті мұрагерлерге берудің неғұрлым тиімді және арзан процесін қамтамасыз етуді қалайды. Жиі ұрпақтың бизнес үшін жасайтын құндылығы кейіннен мұрагерлердің ұрпағы төлеуге мәжбүр болатын салықтар арқылы жойылады. Сондықтан, мысалы, Германия үкіметі, ГФР Азаматтық кодексінің 5-ші кітабында отбасылық кәсіпкерлікпен айналысатын субъектілерге қатысты, егер бір отбасы бес жыл бойы активтерге иелік етсе, жалақы қорына белгілі бір талаптарды сақтай отырып, бизнесті берудегі мұрагерлік салық жүйесін өзгертіп, барлық төлемдерді айтарлықтай төмендетеді немесе тіпті алып тастайды. Германиядағы жекеменшік және отбасылық бизнес көптеген салық пен басқа да төлемдерді төлейді, ал ірі корпорациялар бизнесті басқа елдерге көшіру мүмкіндігіне ие болады;

- фирманың жеке қажеттіліктеріне қолайлы оқыту және қолдау жүйелеріне еркін қол жеткізу (тәлімгерлік пен тәжірибе алмасуды қоса алғанда);

- сабақтастықты жоспарлау, оқыту және қолдау жүйелеріне қолжетімділікті қамтамасыз ету, жанжалдарды шешу, сондай-ақ шетелдік нарықтардағы әртүрлі мәдени, коммерциялық және құқықтық жағдайларға бейімделу үшін отбасылық шағын бизнеске көмек көрсету болып табылады.

Осылайша отбасылық компаниялар ұлттық экономиканың мүдделі, мақсатты және өмірлік маңызды сегменті болып қалыптасады және олар тиісті уақытта тиісті қолдауды

алса, тұрақты өсу мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етуге қосымша үлес қоса алады, яғни ұлттық экономиканың тұрақты әрі нәтижелі дамуына елеулі әсер ете алады.

Сонымен, зерттей келе айтарымыз қазақстандық отбасылық бизнесті құқықтық реттелуінің моделін қалыптастыру қажет, бұл үшін әрине шет елдердің тәжірибесін молынан зерттеген дұрыс болар.

#### **Әдебиеттер:**

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар
2. Жеке және отбасылық бизнес: ХХІ ғасырдың сенімді үлгісі. Жеке және отбасылық бизнесті зерттеу - 2012, РwC. - С.4
3. «Біз отбасылық бизнестің маңыздылығын түсінеміз», Қазақстан фермерлер одағы
4. Павел Шило, «Солтүстік-Батыс Корпоративтік басқару орталығы» ЖШС президенті. Бизнесті сенімді қолға қалай беруге болады.
5. Календжян С., Волков Д. Ресейдегі отбасылық бизнесті дамыту. С.15 [http://www.iep.ru/files/text/policy/2011\\_5/kalendjan.pdf](http://www.iep.ru/files/text/policy/2011_5/kalendjan.pdf)
6. Жулаева А.М. Бизнесті ұйымдастыру: нұсқаулық. - Алматы: Қазақ университеті, 2012. - 231 с.
7. Қазақстан Республикасы Кәсіпкерлік Кодексі 2015жыл 29қазан №375-V ҚРЗ
8. Германия Федеративтік Республикасының (1897жылы қабылданып, 1900жылы 1 қаңтарда күшіне енген) Сауда Кодексі және Азаматтық Кодексі (18 тамыз, 1896жыл)

УДК 358.2.1

### **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ҚР ЗАҢНАМАСЫНА СӘЙКЕС ИНВЕСТИОРЛАРДЫҢ ҚҰҚЫҒЫН ҚОРҒАУ**

**Жүмекен Нұрлыбек Ғалымжанұлы**

Nur.95.@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ-нің Заң факультетінің 1 курс магистранты

Ғылыми жетекшісі: з.ғ.к., доцент Сактаганова И.С.

Қазіргі таңда, әлемдік жаһандану экономикасында, инвестициялық саясат ерекше орын алады. Елімізге инвесторларды тартудың ең басты мақсаты, озық технологияларды енгізу, экономиканы дамыту, қаржы ресурстарын көбейту. Әлемдік практикада капитал қоры мен халықтың жинақ ақшасының көп бөлігі бағалы қағаздар мен басқа да қаржы құралдары арқылы жанама түрде өндірісті инвестициялауға қатысады. Қазіргі таңда ҚР Президентінің 2015 жылға 15 ақпанында бекітілген «Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарының» 2 тарауы «Ағымдағы ахуалды және жаһандық үрдістерді талдау» бойынша, экономиканың шикізат емес секторларына отандық және шетелдік инвестициялар инвестициялардың жалпы көлемінен 27,7%-ға дейін ұлғайды. ЖІӨ-дегі тікелей шетелдік инвестициялардың үлесі 15,3%-ға өсті деп көрсетілген. Яғни бұл еліміздегі инвестициялық саясаттың қарқын дамып келе жатқанын көрсетеді. Бірақта, бүкіләлемдік дағдарыс уақытында, мемлекеттер арасында, инвестициялық саясат бәсекелестікке айналды деуге болады. Сондықтан, еліміздің ішкі қаржы экономикасының қарқынды өсуін қамтамасыз ету үшін, еліміздегі инвестициялық саясатты және инвесторлардың құқығын реттейтін және қорғайтын заңнамаларды дайындау, инвестицияны тарту үшін қолайлы ортаны жасауға бағытталған стратегияларды немесе концепцияларды дайындау және оны жүзеге асыру маңызды факторлар болып келеді. Осыған байланысты, «Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарының» 4-саясаты «Инвестицияларды белсенді тарту» мәселесі қарастырылған. Осы саясатты дамытудың 3-