

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

НАО «УНИВЕРСИТЕТ НАРХОЗ»
НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕПАРТАМЕНТ
«ФИНАНСЫ И АНАЛИТИКА ДАННЫХ»

**«ӘЛЕМДІК ПАНДЕМИЯ ЖӘНЕ
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ОДАН ӘРІ ДАМУЫ:
ҚАУІП-ҚАТЕРЛЕР, ТӘУЕКЕЛДЕР ЖӘНЕ ӨСУ НҮКТЕЛЕРІ»**
атты студенттер мен жас ғалымдардың халықаралық
ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
Международной научно-практической конференции студентов
и молодых ученых **«МИРОВАЯ ПАНДЕМИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ
РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА:
УГРОЗЫ, РИСКИ И ТОЧКИ РОСТА»**

COLLECTION OF MATERIALS
International scientific and practical conference of students
and young scientists **«WORLD PANDEMY AND FURTHER
DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF KAZAKHSTAN:
THREATS, RISKS AND POINTS OF GROWTH»**

Алматы, 2020

УДК 336 (063)
ББК 65.26
М 64

Редакционная коллегия:

Адамбекова Айнагуль Амангельдиновна, д.э.н., профессор, директор НОД «Финансы и аналитика данных»;

Кожаметова Марал Кенебаевна, к.э.н., профессор НОД «Финансы и аналитика данных»;

Устемиров Асет Даутханович, докторант PhD, ст.преподаватель НОД «Финансы и аналитика данных».

М 64 «МИРОВАЯ ПАНДЕМИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА: УГРОЗЫ, РИСКИ И ТОЧКИ РОСТА» (19 ноября 2020 г.) Международная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых / НАО «УНИВЕРСИТЕТ НАРХОЗ». – Алматы.: ТОО Издательство «Фортуна Полиграф», 2020. – 546 с. [Электронное издание].

ISBN 978-601-329-199-4

В сборнике представлены материалы Международная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых «МИРОВАЯ ПАНДЕМИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА: УГРОЗЫ, РИСКИ И ТОЧКИ РОСТА» 19 ноября 2020 года. Издание адресовано органам государственной и муниципальной власти и управления, представителям бизнеса, научно-педагогическим работникам, магистрантам и студентам ВУЗов.

УДК 336 (063)
ББК 65.26

ISBN 978-601-329-199-4

Конференция материалдары мақалалардың электронды түпнұсқа негізінде басылып шығарылған/
Материалы конференции изданы методом прямого копирования электронной версии статей

© НАО «Университет Нархоз», 2020
© ТОО Издательство «Фортуна Полиграф», 2020

МАЗМҰНЫ/ СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абдуллаева З., Кожасметова М.К.</i> ВЫБОР МЕТОДОВ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В НАУЧНОМ ИССЛЕДОВАНИИ.....	10
<i>Абельдинова Ж.С.</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	12
<i>Абильмажинов А., Алина Г.Б.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В КАЗАХСТАНЕ.....	15
<i>Абишева А., Токсанбаева А.</i> ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	19
<i>Абдулмутлапов Е., Абдуллаева Б.А.</i> КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ ПРОБЛЕМАЛЫҚ НЕСИЕЛЕРДІҢ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ	22
<i>Абдурахман Э.Е., Амангелдыева А.Е., Эссамамбо Д.Г., Малдынова А.В.</i> ЭКО-ТРЕНДЫ В МАРКЕТИНГЕ	25
<i>Азизхан Д.Ә., Ажмухамедова А.А.</i> FINTESН: ТЕХНОЛОГИЯЛАР ИНТЕГРАЦИЯСЫМЕН ҚАЛЫПТАСТЫРЫЛҒАН ЖАҒАНДЫҚ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ ҮРДІСТЕР.....	28
<i>Аимахан М.К., Қалтаева Д.</i> НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ	32
<i>Айт Д., Адилбекова Д.К.</i> БАНКТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАСЫ	36
<i>Айтқалиева А.Б., Траисова Т.Н.</i> ҚОЙ ЕТІН ӨНДІРУДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ	39
<i>Ақпанов А.К.</i> КӘСІПОРЫН КАПИТАЛЫ ҚҰНЫНЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ	41
<i>Ақпанов Ж.Қ.</i> ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	43
<i>Акималиева Т.Қ., Мукаматқалиева М.А.</i> КОМПАНИЯ КАПИТАЛЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ОҢТАЙЛАНДЫРУ	46
<i>Алиева А., Берстембаева Р.К.</i> ФИНАНСОВЫЕ РЫЧАГИ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ И БОРЬБЫ С МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЕЙ	50
<i>Алмуханова Э.К., Тюмамбаева А.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА.....	53
<i>Адильбекова Д.А., Османов Ж. Д.</i> ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ	57
<i>Аманбек А., Алиева М.М.</i> ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТІЛЕРГЕ САЛЫҚ ЖҮКТЕМЕСІНІҢ ӘСЕРІ.....	59
<i>Аманкельды А., Жургембаева А., Берстембаева Р.К.</i> УСПЕШНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ: УРОКИ И ВЫВОДЫ ДЛЯ КАЗАХСТАНА.....	63
<i>Аманжолов Б.К.</i> ТРУДНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ГОСУДАРСТВА КАК ХОЗЯЙСТВЕННОГО СУБЪЕКТА В ПЕРИОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ.....	66
<i>Айбол Н., Мукаматқалиева М.А.</i> ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ	70
<i>Алтынбеков А., Базарбаев А.О.</i> ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТІҢ КІРІСТІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ (АЛМАТЫ ҚАЛАСЫ МЫСАЛЫНДА.....	73
<i>Анесова А.Ғ., Адамбекова А.А.</i> ҚАЗАҚСТАН ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚТЫҢ ИПОТЕКАНЫ ҚАЙТА ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТУРАЛЫ ШЕШІМДЕРГЕ ӘСЕРІ	76
<i>Амиркулова З., Мукаматқалиева М.А.</i> ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ	82
<i>Асхатқызы Ұ., Иманбаева З.О.</i> ШАРУА ҚОЖАЛЫҚТАРЫ ҮШІН АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМІН ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	84

<i>Әбдімәлік Ә., Казбекова К.М</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ СЕНІМДІЛІГІН ТАЛДАУ («АЛЬФА БАНКІ» АҚ МЫСАЛЫНДА)	88
<i>Әбдразахова.М., Таубай.Ж, Мамұтова К.К.</i> МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУ ОРГАНДАРЫНЫҢ БАҚЫЛАУ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ НЕГІЗГІ НӘТИЖЕЛЕРІ.....	96
<i>Әбілханова Ү., Әбдразахова М., Калтаева Д.Б.</i> ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЗЕЙНЕТАҚЫ ҚОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ	99
<i>Әділов Р.Е., Қудайбергенова Л.Ж.</i> COVID-19 КЕЗІНДЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН САҚТАУ	102
<i>Әділов Р.Е., Қудайбергенова Л.Ж.</i> ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ДИАГНОСТИКАНЫҢ ЗАМАНАУИ ҚҰРАЛДАРЫ	106
<i>Байжиенова А.Б., Мельникова А.М., Алтаева Д.М., Касымбекова Г.Р.</i> СТРАХОВАНИЕ ОТ КИБЕРРИСКОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	110
<i>Байбалиев А., Баймырзаева М.К.</i> РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ.....	113
<i>Базарбай А., Абдуллаева Б.А.</i> СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚ ЖӘНЕ САЛЫҚ ТӨЛЕУДЕН ЖАЛТАРУ ҚОҒАМДЫҚ ҚҰБЫЛЫСТАРДЫҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ	116
<i>Базарбай Н.Б., Ахметова Г.И.</i> ХАЛЫҚТЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ – ЕЛ БОЛАШАҒЫ.....	119
<i>Байысбай А., Мамбеталина А., Доскеева Г.Ж.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ	121
<i>Бейсембекова А.Н., Джарикбаева Д.Т</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНОК ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	124
<i>Бекбосинова А.С., Рыскулова М.М.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА	132
<i>Бетимбаева А.Н., Құлұмбетова Л.Б.</i> ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА	134
<i>Болат А., Торғаутова Б.А.</i> БАНК ЕСЕПТІЛІГІНІҢ НЕГІЗІНДЕ ЕСЕПТЕЛЕТІН ҚАРЖЫЛЫҚ КОЭФФИЦИЕНТТЕРДІҢ ЕСЕПТЕЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ: НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬДІ РЕЗЕРВТЕУ ҮЛЕСІ, ТӘУЕКЕЛ ҚҰНЫ, ТАЗА ПАЙЫЗДЫҚ МАРЖА, ОПЕРАЦИОНДЫҚ ШЫҒЫНДАРДЫҢ РЕЗЕРВТЕРГЕ ДЕЙІНГІ ОПЕРАЦИОНДЫҚ ТАБЫСТАРҒА ҚАТЫНАСЫ	137
<i>Бигалиева Г.Қ., Жұманова Б.Б., Мирова Д.А., Дарискалиева М.С.</i> ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕХАНИЗМІ.....	141
<i>Бижан А.Е., Алиева М.М</i> ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ БАНКТІК НЕСИЕЛЕНДІРУ ЖАҒДАЙЫ.....	144
<i>Бимжанова Г.М., Жолдоякова Г.Е.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РК В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	147
<i>Бурбеков Е.Ә., Қыдыралинов Д.С.</i> ҚАРЖЫЛЫҚ КОНСАЛТИНГТЕГІ АНАЛИТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕРДІҢ ӘДІСТЕРІ («ҚАЗАТОМӨНЕРКӘСП» АҚ МЫСАЛЫ)	150
<i>Вилорова А., Дальке А.Ю.</i> ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....	152
<i>Даркембаева А.Б., Джарикбаева Д.Т.</i> ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.....	156
<i>Даулет А., Берстембаева Р.К.</i> ФИНАНСОВЫЕ СТИМУЛЫ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ В РК	159
<i>Дос Е., Баймырзаева М.К.</i> ЭЛЕКТРОНДЫҚ ҮКІМЕТТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ	162
<i>Дусметов Ж., Қудайбергенова Л.Ж.</i> ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	166

<i>Егимбаева Д., Берстембаева Р.К.</i> ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ В КАЗАХСТАНЕ	170
<i>Ерланова А.С., Ержанова Ж. К.</i> МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	173
<i>Ермекқали Н.А, Абдешова А.Ш.</i> БАНКТИК ӨНІМДЕРДІ АВТОМАТТАНДЫРУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТИІМДІЛІГІ	177
<i>Ертаев Н. Ә., Кульжабаева М. Т.</i> КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТҚА ҰШЫРАУ МҮМКІНДІГІН БОЛЖАУ ӘДІСТЕРІ	180
<i>Есимова А.Ж, Абдешова А.Ш</i> ҚАРЖЫЛАЙ САУАТТЫ БОЛУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ	182
<i>Жаналина Д., Берстембаева Р.К.</i> ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	185
<i>Жанбеков А., Талимова Л.А.</i> БЕНЧМАРКИНГОВЫЙ ПОДХОД В МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ.....	188
<i>Жандаралы З.Е., Кузенбаева Э.Р.</i> ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ОРНЫ	192
<i>Жалғасова А., Корабаева А.Д.</i> ҚАЗАҚСТАНДА ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ	195
<i>Жәбекова М., Абдыкаримова М.М.</i> ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	197
<i>Жәбекова М., Баймырзаева М.К.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ПЕРЕХОД ТЕНГЕ В ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОРМАТ	199
<i>Жұмабек Ғ., Байғұл А., Ергали А., Гумар Н.А.</i> ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА АДАМ ӨМІРІН САҚТАНДЫРУДЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ.....	201
<i>Жеткергенова А.Ғ., Казамбаева А.М.</i> БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	205
<i>Закиров А.А., Джарикбаева Д. Т.</i> РОЛЬ МЕТОДОЛОГИИ И МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ, И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ НА ПРАКТИКЕ	210
<i>Закирова Ю.С., Ниязбаева А.А.</i> МОШЕННИЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ.....	217
<i>Замантай Л., Елубай Ә., Қалтаева Д.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІ:ТӘЖІРІБЕ МЕН ЖЕТІСТІКТЕР.....	220
<i>Ибадилаева А., Қыдыралинов Д.С.</i> RG BRANDS КОМПАНИЯСЫНЫҢ ӨНІМДІ САТУДАН ТҮСКЕН ТҮСІМІНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУ	224
<i>Ибағалиева А.Н., Алиева М.М.</i> ӘЛЕМДІК ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ ҚАЗІРГІ ДАҒДАРЫСТЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ЕҢСЕРУ МҮМКІНДІКТЕРІ	227
<i>Ибатуллақызы А., Базарбаев А.О.</i> ҚАЗАҚСТАНДА ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК НАРЫҒЫ ЭКОНОМИКАНЫҢ АЖЫРАМАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ.....	230
<i>Изтурган Е.У., Жалелева С.З.</i> ВИДЕО КОНТЕНТ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА	235
<i>Исахан Ақұлпа, Түмен Рахат, Абдуллаева Б.А.</i> ПАНДЕМИЯНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСКЕ ӘСЕРІ	237
<i>Илюхина М.В., Черкашнев Р.Ю.</i> ПРОБЛЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	239
<i>Илюхина М.В., Черкашнев Р.Ю.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	243
<i>Кадес М.О, Абдуллаева Б.А.</i> АҚ «FORTE BANK» БӘСЕКЕЛЕСТІК ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ	246
<i>Калдыкоз Ж. Т., Базарбаев А. О.</i> ЗЕЙНЕТАҚЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАЗІРГІ ПРОБЛЕМАЛАР ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	249
<i>Калиев Н., Казбекова Қ.М.</i> ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ ЗЕЙНЕТАҚЫ ҚОРЫНЫҢ РӨЛІ ЖӘНЕ ДАМУ	

ПЕРСПЕКТИВАСЫ	252
<i>Карымсакова Д., Тюмамбаева А.Г.</i>	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ	258
<i>Кеншин Ү. Р., Алиева М.М.</i>	
БАНК ӨНІМДЕРІН НАРЫҚҚА ЖЫЛЖЫТУ ӨДІСТЕРІ МЕН НЕСИЕЛЕНДІРУ МЕХАНИЗМІ.....	261
<i>Кеншин Ү. Р., Мукаметкалиева М. А.</i>	
КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАРЖЫ НӘТИЖЕЛЕРІ.....	263
<i>Ким Т. В., Кудайбергенова Л.Ж.</i>	
ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ	266
<i>Ким Е., Әбітова А.М.</i>	
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	270
<i>Кравченко Е. Г., Маркелова М.А.</i>	
АКТУАЛЬНОСТЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В КАЗАХСТАНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	274
<i>Куандыкова И. Н., Королёва А. А.</i>	
ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ПЕРИОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ.....	277
<i>Кужемратова Сален Сонгыбековна</i>	
ВКЛАД ЦИРОВОИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ЭКНОМИЧЕСКГО КРИЗИСА В ПРОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ	279
<i>Кузенбаева Э.Р.</i>	
ПАНДЕМИЯДАН КЕЙІНГІ ДӘУІРДЕГІ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ФИНТЕК ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІ	283
<i>Кускеев К., Жолдоякова Г.Е.</i>	
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК.....	285
<i>Қаржау Ж. Э., Мухамеджанова Ж. С.</i>	
ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ КОРПОРАТИВТІК ҚАРЖЫ.....	289
<i>Қоянбай Қ.И., Асанов Б.М.</i>	
КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕ НЕСИЕЛІК ОПЕРАЦИЯЛАРДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ	292
<i>Құлмұхамед А.А., Кудайбергенова Л.Ж.</i>	
АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	296
<i>Құсайн Н.С, Дускалиев А.С.</i>	
АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	299
<i>Маликайдар М., Айдар А., Кудайбергенова Л.Ж.</i>	
ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	303
<i>Маратова А., Акимова М., Кудайбергенова Л.Ж.</i>	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ.....	306
<i>Махсотов К., Мукушев А.Б.</i>	
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РК ПОД ВЛИЯНИЕМ КОРОНАВИРУСА	309
<i>Молдакулов С., Джарикбаева Д.Т.</i>	
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ	315
<i>Мұратова Д.М., Казбекова Қ.М.</i>	
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ЛИЦЕНЗИЯСЫНАН АЙЫРЫЛУЫ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ («TENGRİ BANK» АҚ МЫСАЛЫНДА).....	320
<i>Мұсахан М., Оңғарбекова ., Қалтаева Д.</i>	
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТТЕН ТЫС ҚОРЛАРДЫҢ ҰТЫМДЫ ПАЙДАЛАНУЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	325
<i>Мұхамеджан А., Доскеева Г.Ж.</i>	
ҚОҒАМНЫҢ ӨЛЕУМЕТТІК МОДЕРНИЗАЦИЯСЫ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ БЮДЖЕТТІК ҚАРАЖАТТЫҢ РӨЛІ	330
<i>Мұхамеджан. Д., Абдрахманов Р.З.</i>	
МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӨРІПТЕСТІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ.....	333
<i>Муратова А., Абдуллаева Б.А.</i>	
ГЛОБАЛДЫҚ ПАНДЕМИЯ ЖАҚСЫ ӨЛЕМНІҢ БЕЙНЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУҒА ИТЕРМЕЛЕЙДІ	336
<i>Мухит Ж., Қуаныш Н., Калтаева Д.Б.</i>	
ӨЛЕМДІК ПАНДЕМИЯ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ЖАҒДАЙЫ	339

<i>Мырзабаева Д., Мухамеджанова Ж. С.</i> ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫ	342
<i>Набиев А., Талимова Л.А.</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	343
<i>Насурдинова Л.Ш. , Гусманова Ж.А.</i> АНАЛИЗ ДОХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ АО «АТФБАНК	349
<i>Нұралы Ж.С., Исаева А.Т.</i> РЕСЕЙ ЖИНАҚ БАНКІ АҚ ЖЫЛДЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП КӨРСЕТКІШТЕРІН САЛЫСТЫРМАЛЫ БАҒАЛАУ	352
<i>Омарбакиев Л. А.</i> БАНК КЛИЕНТТЕРІНІҢ НЕСИЕЛІК ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АНЫҚТАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	356
<i>Омарова Э.С. , Дускалиев А.С.</i> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫМИ АКТИВАМИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	361
<i>Орбцова В., Садуақасова А.С.</i> СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....	365
<i>Орбцова В., Баймырзаева М.К.</i> СПЕЦИФИКА ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРОРЫВА	367
<i>Орынханова Ж., Абдуллаева Б.А.</i> САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛЕНДІРУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ.....	371
<i>Орысбаева Ә. К., Құсайын Н. С., Қудайбергенова Л.Ж.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА БАНКОВ В КАЗАХСТАНЕ (НА ПРИМЕРЕ АО «БАНК АСТАНЫ»).....	374
<i>Өсербай Ж. А., Абдуллаева Б.А.</i> БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҮРАҚТЫЛЫҒЫНДА КАПИТАЛДЫҢ РӨЛІ («FORTEBANK» АҚ МЫСАЛЫНДА).....	378
<i>Пашаев М.М., Нурғалиева К.О.</i> НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИИ	381
<i>Раипова А., Урғушева С. С.</i> ПРОБЛЕМНЫЙ КРЕДИТ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДОТВАРЩЕНИЯ.....	385
<i>Рысбекқызы Н., Манарбекова Г., Доскеева Г.Ж.</i> ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТЕТІГІ	388
<i>Сабырова М., Алиева М.М.</i> ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ҚАРЖЫЛЫҚ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ- КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫҒЫН АЛДЫН АЛУ ЖҮЙЕСІ РЕТІНДЕ	391
<i>Садирбаева Л., Магруппова З.М.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАМ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ СТРАНЫ	394
<i>Самойлова А., Джарикбаева Д.Т.</i> УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	397
<i>Санова А., Қудайбергенова Л.Ж.</i> СИСТЕМА ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ: КАЗАХСТАНСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	401
<i>Сармаева К., Қудайбергенова Л.Ж.</i> КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БВУ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ.....	404
<i>Сарсенова А., Джарикбаева Д.Т.</i> ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮЖЕТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	407
<i>Сатиллаева Д., Базарбаев А.О.</i> ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ КРЕДИТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	414
<i>Сатиллаева Д., Алиева М.М.</i> ДАҒДАРЫС: ОНЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ САЛДАРЫ.....	417
<i>Саясат Т.Н., Касымбекова Г.Р.</i> ОСОБЕННОСТИ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	419
<i>Саясат Т., Селезнева И.В.</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ	422

<i>Сейіткәрім А., Масакова С. С.</i> ҚР-ДАҒЫ МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕР: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	426
<i>Сейітбекова А.</i> ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	429
<i>Сейіткамал С.Н., Бекешева Д.А.</i> САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛІКТЕНДІРУДІҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНДЕГІ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ	432
<i>Серикбай М., Есимжанова С.Р.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА	437
<i>Смағұл М., Жумағалиева М.Ю.</i> БАНКТИҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТІН АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯНЫ ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ	440
<i>Совет А., Талимова Л.А.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	443
<i>Совет А.Ж., Калденова Г.С.</i> ПАНДЕМИЯНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІНЕ ӘСЕРІН ТАЛДАУ.....	445
<i>Сорокин Я., Дальке А.Ю.</i> КРЕДИТНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	448
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТТІК ҚАТЫНАСТАР МЕН БЮДЖЕТАРАЛЫҚ БАЙЛАНЫСТАРҒА ЗЕРТТЕУ	451
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> БІРТҮТАС ЖӘНЕ ФЕДЕРАЛДЫ МЕМЛЕКЕТТЕРДЕГІ БЮДЖЕТТІК ЖҮЙЕНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	454
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> КӘСПОРЫННЫҢ НАРЫҚ БӨЛІГІ КӨРСЕТКІШІ БОЙЫ ЛИДЕРЛІКТІ ЖЕҢІП АЛУ	456
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ САЯСАТЫНДАҒЫ БАҒАЛАР ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯСЫ	458
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> КОРПОРАЦИЯ БАҒА САЯСАТЫНЫҢ ЗАМАНУИ ҚАҒИДАЛАРЫ	461
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: НАУЧНЫЙ ПОДХОД	464
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА.....	467
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА	470
<i>Сулейменова Г.Н., Саматова Ж.С.</i> РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	472
<i>Сулейменова Г.Н., Шарафутдинова А.Н.</i> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА ..	475
<i>Сулейменова Г.Н., Шарафутдинова А.Н.</i> ФОНДОВЫЕ БИРЖИ : ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИИ	477
<i>Сулейменова Г.Н., Шарафутдинова А.Н.</i> ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	478
<i>Султанова Ж., Адилбекова Д.К.</i> ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА И ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ	480
<i>Таубай Ж., Күлтмухамбетова А., Калтаева Д.Б.</i> ӘЛЕМДІК ПАНДЕМИЯНЫҢ САЛЫҚ МІНДЕТТЕМЕЛЕРІ МЕН БАСҚА ДА МІНДЕТТІ ТӨЛЕМДЕРГЕ ӘСЕРІ.....	483
<i>Тоқтасын Л., Қыдыралинов Д.С.</i> ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНК ТӘУЕКЕЛДЕРІНЕ СИПАТТАМА	486
<i>Токибай Е., Асилова А. С.</i> «ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТҮРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС ЖИНАҚ БАНКІ» АҚ-НЫҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ	489
<i>Тлеугазы Е.К., Алиева Б.М.</i> МЕТАМОРФОЗЫ БАНКОВСКОГО И ФОНДОВОГО РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	491

<i>Тә М. С., Дускалиев А.С.</i> ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	494
<i>Тураханқызы А., Казбекова Қ.М.</i> ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕБ АҚ АЛЬФА БАНК НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ ЖОЛДАРЫ.....	457
<i>Тураханқызы Альфия</i> БАНКТЕГІ ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ МИНИМИЗАЦИЯЛАУ ЖОЛДАРЫ: ЕБ АҚ АЛЬФА БАНК МЫСАЛЫНДА	501
<i>Туктарова Р.Р., Цвингер И.Г.</i> К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА.....	504
<i>Уалханов Ә., Мухамеджанова Ж. С.</i> ПАНДЕМИЯНЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ ӘСЕРІ.....	508
<i>Шарманова А., Маркелова М. А.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ	509
<i>Халилова Н., Дускалиев А.С.</i> АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	512
<i>Хошаниязова К., Джарикбаева Д.Т.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОО КОРПОРАЦИЯ РАМА.....	217
<i>Abisheva M., Kurbanova K.A.</i> STATE BUDGET STATUS DURING THE PERIOD OF PANDEMIC COVID-19	523
<i>Kazeken M.,Kuzikeyeva A., Masakova S. S.</i> ECONOMIC AND BANKING SYSTEM OF KAZAKHSTAN IN PERIOD OF THE PANDEMIC	527
<i>Kristina R., Gaukhar M., Masakova S. S.</i> FALLACIES OF THE KAZAKHSTAN MONETARY POLICY IN FRAMES OF COVID-19	535
<i>Kishibayeva B.S., Jaxybekova G.N.</i> METHODS FOR ESTIMATING THE VALUE OF FIXED CAPITAL OF THE COMPANY	534
<i>Meerim B., Sharmurzaeva A.</i> THE COVID-19 AND APPRECIATION OF THE DOLLAR	539
<i>Sadvakassova K.G.,Nurmagambetova A.Z.</i> GLOBAL PANDEMIC AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE AIRLINES FINANCIAL SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF AIR ASTANA JSC).....	541
<i>Aishabibi K., Kalikhanova A.,Masakova S.S.</i> PANDEMIC CHALLENGE: KAZAKHSTAN’S BANKING SECTORS CONDITION, ITS TENDENCIES AND PERSPECTIVES	546
<i>Ratazanova K.,Christian B.</i> MEASURING COMPANY’S PERFORMANCE USING RATIOS.....	548
<i>Абеннова Қуаныш, Алашбаева Н.М.</i> КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ КӨЗДЕРІ	551
<i>Есбергел Аида, Алашбаева Н.М.</i> ШАҒЫН БИЗНЕС ДАМУЫНДА ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ.....	553
<i>Қадыр Мадияр, Алашбаева Н.М.</i> ДАҒДАРЫС КЕЗІНДЕ ҚАЗАҚСТАН ТЕМІР ЖОЛЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ МЕНЕДЖМЕНТІ	555
<i>Кәбенова Ақбота, Алашбаева Н.М.</i> КӘСІПОРЫННЫҢ АҚША АҒЫМЫН БАСҚАРУДЫ ОҢТАЙЛАНДЫРУДЫҢ ӘДІСТЕРІН ПАЙДАЛАНУДЫҢ ЖОЛДАРЫ	558
<i>Ермагамбетова Назира, Алашбаева Н.М.</i> КОИПАНИЯ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУДЫҢ БАҒЫТТАРЫ	560
<i>Оршабек Альнур, Алашбаева Н.М.</i> СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И КРИТЕРИИ ФИНАНСОВОГО РИСКА	562
<i>Төлегенова Ұлжан, Алашбаева Н.М.</i> КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ФУНКЦИЯЛАРЫ МЕН МЕХАНИЗМІ.....	564

ВЫБОР МЕТОДОВ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В НАУЧНОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Абдуллаева З.

студент 4-курса специальности «Оценка»

Научный руководитель: к.э.н., профессор Кожажметова М.К.

Университет Нархоз, г.Алматы

В настоящее время в условиях нарастающей пандемии обретают значение научные исследования, направленные на реструктуризацию экономики и минимизацию уровня рисков компаний. Возможность подбора актуального метода исследования определяет саму релевантность дальнейшего исследования, и значимость подбора оптимальной стратегии развития предприятия. Необходимо отметить существование ряда методов исследования, которые с той или иной степенью актуальности способны верифицировать экономическое исследование, и подтвердить актуальность его результатов. Методы исследования принято классифицировать по трем основным группам:

- теоретические/философские;
- логические;
- эмпирические;
- комплексные [1].

К теоретическим, либо философским методам могут быть отнесены группа методов формализации, и философского изыскания. К группе методов формализации преимущественно относятся методы математического моделирования, и методы математического прогнозирования, а также методы математической статистики и теории информации. К данному виду методов формализации принято также относить методы статистического анализа, метод графического моделирования (к которому относят построение различных диаграмм и математических моделей).

К философским методам анализа принято относить методы дедукционного и индукционного анализа, метод философских обобщений и метод категориального анализа. Дедукция представляет собой движение мысли от частного к общему, она позволяет по группе сходных признаков и свойств определить общую теорию поведенческого характера различных экономических субъектов и явлений. Например, по действиям, которые осуществляет компания во время кризиса, можно определить насколько эффективно действует её антикризисная политика, и какие меры можно разработать для её дальнейшей оптимизации.

Метод индукции в философском анализе противоположен методу дедукции, и представляет собой последовательное движение от общего к частному, например, исходя из экономической теории, осуществляется движение к частным экономическим явлениям.

Существует также метод философского моделирования, основанный на общих философских идеях, сочетающий в себе эмпирические данные научных исследований. Он включает метод философского противопоставления и общеполитического анализа. Метод общеполитического моделирования базируется преимущественно на системном подходе, то есть он включает в себя различные критерии философских измышлений в комплексе, и предусматривает собой общеполитический спор, а как известно в мысленном диалоге исследователя рождается истина. Соответственно, чтобы определить наиболее верную теорию, исследователю необходимо проанализировать все ранее существовавшие теории, связанные с объектом его исследования [2].

Логические методы исследования базируются на минимизации уровня риска принятия неправильного решения. В условиях пандемии логические методы исследования экономических явлений стали наиболее популярны, не только на уровне государственной политики, но также на уровне исследования деятельности крупных корпораций, и малого и среднего бизнеса. Логические методы исследования, тем не менее, требуют большого количества совещаний, и минимального уровня риска, так как один человек всегда ограничен собственным интеллектом в принятии решения посредством логических умозаключений, и лучше всего использовать так называемый метод «brainstorm» («мозгового штурма»), для верификации правильности принятого решения.

Эмпирические методы исследования являются наиболее популярными при принятии экономических решений, так в большей степени позволяют минимизировать риск принятия неверного ре-

шения и всегда основываются на фактах. Эмпирические методы исследования включают в себя все виды экономического анализа. В отличие от методов философского моделирования, эмпирические методы исследования всегда работают только со сложившимися фактами.

Методы эмпирического исследования в экономике, преимущественно базируются на следующих методах экономического анализа и статистики:

- трендовая статистика и трендовый анализ - данный вид исследования позволяет проанализировать ключевые показатели отрасли, в которой предприятие работает, либо показатели стоимости сходного имущества. Трендовый анализ и трендовая статистика бывают также факторными, то есть позволяют проанализировать степень влияния различных факторов на стоимость анализируемого объекта. В трендовом анализе и трендовой статистике используются метод цепных подстановок, который позволяет проанализировать результат стоимости того или иного объекта, в зависимости от влияния на него различных факторов;

- методы финансового экспресс-анализа - в основном они применяются для того, чтобы определить стоимость предприятия как имущественного комплекса. Методы финансового экспресс-анализа позволяет быстро оценить финансовое положение компании, и соответственно определить, сколько она стоит, проанализировать, как долго она просуществует на рынке, и разработать перечень рекомендаций, направленных на улучшение финансового положения предприятия [3].

Алгоритм комплексного метода исследования должен базироваться на следующих ключевых составляющих:

1. На первом этапе определяется цель исследования, выявляются задачи, направленные на то, чтобы максимально эффективно достичь указанную цель, то есть используются философские методы исследования. Также целесообразно изучить так называемые связанные источники - то есть комплекс литературы, позволяющий сформировать понимание проблемы исследования, важно изучить результаты исследований и наработок, полученных другими исследователями по заданной теме. Все это позволит получить теоретический базис проблемы, и минимизировать риск повторения результатов исследования, которые были ранее получены другими учеными.

2. На втором этапе проблема должна исследоваться с использованием логических умозаключений, то есть исследователь должен четко представить план своего исследования, которого впоследствии будет придерживаться при выполнении работ. План исследования должен отражать актуальную информацию о текущей экономической обстановке, и предоставить актуальные результаты исследования, которые будут релевантны и значимы в течение определенного периода времени после завершения исследования.

3. На третьем этапе происходит использование собственно экономических методов исследования. Экономические методы исследования относятся к эмпирическому исследованию, то есть они представляют собой результаты данных экспериментов, которые впоследствии верифицируют, либо опровергают гипотезу исследования [4].

В процессе ведения научной и практической деятельности экономисты в целом, и оценщики в частности, не могут руководствоваться только одним методом исследования, они обязаны использовать все методы исследования в совокупности, с целью минимизации риска получения недостоверных данных:

- философские методы исследования применяются для постановки и оценки проблемы исследования, изучения связанных исследований и подбора информации;

- логические методы исследования. Логика построения материала должна быть структурирована таким образом, чтобы за теоретической частью работы следовала экспериментальная часть, и чтобы экспериментальная часть заканчивалась с перечнем выводов и рекомендаций, значимых для проведения дальнейших исследований по заданной тематике;

- экспериментальная часть работы должна быть построена с использованием как можно большего комплекса мер сбора и верификации данных исследования. Предполагается, что ключевые элементы выводов работы должны быть сформулированы с учетом использования нескольких тестов, чтобы репрезентативность результатов была как можно выше, это важно для результатов оценки, и значимости результатов работы в течение длительного периода времени [5].

Таким образом, любая научная или практическая работа будет написана с использованием комплексных методов исследования, философских, логических, экспериментальных – все вышеизложенные методы позволят сделать работу в полной мере качественной и репрезентативной.

В целом для проведения научного исследования отметим ключевые составляющие в выборе методики:

- можно обозначить отсутствие значимости и исключительности единичных методов исследования, все они важны и значимы в современной научной среде для поддержки репрезентативности данных;

- методы исследования могут быть структурированы и логически формализованы в процессе работы, что позволит сделать исследование более полным и законченным;

- результаты исследования репрезентативны, когда подтверждены значительным количеством исследовательских методов, независимо друг от друга подтверждающих результаты.

Таким образом, методы исследования актуальны и значимы в совокупности, одиночное использование отдельных методов не дает качественной репрезентативности и снижает значимость результата.

Список использованных источников:

1. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений : учебник для академического бакалавриата / Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 431 с.

2. Едророва В.Д. Организация научного исследования // Экономический анализ.-№3.-2016.-С.12-18

3. Бурда А.Г. Основы научно-исследовательской деятельности: учебное пособие / Краснодар, 2015.-С.38-42

4. Колмогоров Ю.Н. Методы и средства научных исследований: учебное пособие / Екатеринбург, 2017.-С. 112-116

5. Пономарев А.Г. Методология научных исследований: учебное пособие / Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 2017.-С.67-69

УДК 336.7.01

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Абельдинова Ж.С.

аспирант кафедры « Финансы и кредит»

«Государственный университет управления», г. Москва

Современные тенденции функционирования банковского сектора экономики в мире характеризуются снижением его капиталоемкости за счет спада концентрации иностранного капитала, ухудшением качества кредитного портфеля, оттока срочных депозитных ресурсов и получением значительных убытков банковскими учреждениями в условиях пандемии COVID-19. Учитывая текущие тенденции распространения вируса, фиксацию в некоторых странах второй волны заболеваний среди населения, сегодня важное значение приобретает разработка и внедрение принципиально новых подходов к антикризисному управлению в банковском секторе экономики. Одним из которых является эффективное управление кредитным портфелем коммерческих банков. При оценке кредитного портфеля банка важно оценить, как банк рассчитывает базовую процентную ставку, какие критерии и индексы используются. Оценка принципов расчета маржи риска включается в итоговую процентную ставку по кредиту. При установлении маржи риска банк должен оценивать не только кредитный риск, но и процентный, операционный и другие риски. В системе оценки кредитного портфеля является важность ликвидности кредита. Данный фактор в системе оценки кредитного портфеля

проявляется в том, что помогает найти равновесие между кредитным риском и прибыльностью, поскольку ликвидность кредита снижает его кредитный риск. Тем самым снижает расходы на создание резервов, что повышает прибыльность кредита и наоборот. Объективный подход используется при анализе кредитной ликвидности банка, то есть в процессе оценки кредитной ликвидности анализируются аспекты срока кредита и секьюритизации кредита. Определено, что эти критерии лучше всего отражают ликвидность кредита как с точки зрения времени (срок кредита), так и с точки зрения оперативности реализации (залог). При этом ликвидный кредит определяется как кредит со сроком погашения менее 1 года и (или) обеспеченный ликвидным, легко и быстро реализуемым обеспечением [1].

Следующим этапом установления окончательного рейтинга (группы) кредита является анализ факторов, влияющих на ликвидность кредита. При установлении рейтинга ликвидности кредита (группы) используются следующие факторы: оценивается срок действия кредита; обеспечение рассчитывается как отношение суммы кредита к обеспеченному имуществу, умноженное на коэффициент обеспечения [2].

Рейтинг кредитоспособности устанавливается исходя из того, какие доходы (комиссионные) банк получает от предоставления кредита и какие доходы получает от клиента при предоставлении иных, чем кредитно-банковские услуги. После оценки индивидуального кредита с точки зрения кредитного риска, прибыльности и ликвидности устанавливается окончательный кредитный рейтинг (FLR) [3]. Окончательный рейтинг кредита в основном зависит от рейтинга кредитного риска, и только адекватная ликвидность кредита может уменьшить возможные потери по погашению кредита. Кредитная прибыльность в случае дефолтного кредита был бы не так важен, так как при предоставлении кредита с высокой процентной ставкой банк получал бы просто больший процент, который платил бы клиент, но в случае дефолта он может потерять свой принцип. Для получения окончательного рейтинга кредита по следующей формуле 1 [3]:

$$FLT = (0,8 * ((0,7 * CR) + (0,3 * L))) * (0,2P) \quad (1)$$

где, CR - группа кредитного риска; L – ликвидность; P – прибыльность

Такие принципы оценки, когда сначала выделяются два фундаментальных аспекта оценки – кредитный риск – ликвидность, а затем оценивается влияние прибыльности, позволяют провести адекватную оценку факторов. Этот принцип выводит более подробную информацию. При оценке кредитного риска различных кредитов необходимо учитывать, что не всегда детальный анализ кредита является целенаправленным. Отметим, что при рассмотрении вопроса о предоставлении небольших кредитов такой анализ может быть убыточным, а с точки зрения операционных затрат на проведение такого анализа может превышать потенциальную прибыль. Именно поэтому банк должен определить сумму, выше которой кредиты должны оцениваться наиболее подробно, и при которой может быть применено меньше критериев. После оценки кредитов на основе изложенных выше принципов следующим этапом оценки кредитного портфеля является оценка отдельных субпортфелей. Сначала, в зависимости от цели анализа, оценивается распределение отдельных кредитов по различным рейтингам (по рейтингу, сумме, экономической активности и т.д.) во всех портфелях. Поскольку кредитам в субпортфеле финансирования физических лиц не был присвоен рейтинг прибыльности, кредиты в этом портфеле анализируются в аспекте кредитного риска, а ипотечные кредиты – дополнительно в аспекте ликвидности [4].

Следующим критерием оценки кредитных субпортфелей является величина резервов. Еще одним фактором является расчет ожидаемого убытка при оценке кредитных субпортфелей. На другом этапе модели обобщаются результаты оценки субпортфеля и проверяется, соблюдает ли банк лимиты и процедуры в отношении кредитного портфеля, установленные надзорными органами и внутри банка; рассчитываются показатели кредитного портфеля и сравниваются с показателями предыдущих периодов. Основные показатели кредитного портфеля включают совокупный и, исходя из общего принципа построения модели, кредитный риск, прибыльность, ликвидность и соотношение этих факторов определяют показатели. Совокупные показатели включают в себя отношение

кредитного портфеля (LP) к активам (A), отношение кредитного портфеля к капиталу (C). Оценка этих показателей необходима, поскольку таким образом определяется, какая часть активов состоит из кредитов и достаточен ли капитал банка для покрытия возможных убытков по кредитам [5].

Показатели кредитного риска кредитного портфеля показывают размер кредитного риска в портфеле и то, как он управляется. Анализируются следующие показатели: неработающие кредиты (NPL) к кредитному портфелю, доля просроченных кредитов (ПР) в соотношении кредитов, списанных займов (низкий) за определенный период к коэффициенту кредитов, неработающих кредитов, отношение капитала, оценка диверсификации. Показатели доходности кредитного портфеля включают отношение чистого процентного дохода от кредитной деятельности (НИИ); отношение чистого комиссионного дохода (НКИ) от кредитной деятельности к кредитному портфелю; долю чистого процентного дохода от кредитной деятельности в совокупном доходе банка (Бай). Ликвидность кредитного портфеля отражается анализом относительных показателей (доля долгосрочных (LTL) и краткосрочных кредитов (STL) в кредитном портфеле, анализ залогового обеспечения (A_0C) [6].

Далее оцениваются показатели, определяющие соотношение кредитного риска и прибыльности, прибыльности и ликвидности, ликвидности и кредитного риска. Оценка один из этих показателей необходим для анализа и оценки кредитного портфеля банка в трех аспектах: кредитный риск, прибыльность и ликвидность. Связь между кредитным риском и факторами доходности анализируется с использованием следующих показателей: отношение чистого процентного дохода от кредитной деятельности к неработающим кредитам; отношение резервов (р) к кредитному портфелю; отношение чистого процентного дохода к сумме обеспеченного кредита; отношение чистого процентного дохода к краткосрочным или долгосрочным кредитам. Связь между ликвидностью и факторами кредитного риска оценивается с использованием следующих показателей: отношение неработающих кредитов к обеспеченным кредитам (SL); анализ доли неработающих кредитов в долгосрочных кредитах; анализ доли неработающих кредитов в краткосрочных кредитах [7].

После анализа как совокупного, так и относительного кредитного риска, доходности и ликвидности, отражающих показатели кредитного портфеля, эти показатели сравниваются с общими тенденциями банковской системы страны. Оценка корреляции с экономическими показателями страны позволяет определить, соответствует ли рост кредитного портфеля банка и изменение отдельных показателей темпам и тенденциям развития экономики страны. Последним этапом оценки кредитного портфеля является представление выводов о текущем состоянии кредитного портфеля, его изменениях и формулирование предложений по управлению кредитным портфелем или совершенствованию оценки кредитного портфеля. Кроме того, банки должны инициировать создание общих баз данных или совершенствование собственной базы данных, чтобы в более длительном периоде времени, с расширением их деятельности и ростом кредитного портфеля, можно было бы использовать более детальные модели оценки кредитов.

Выводы. Особенностью развития банковского сектора в современных условиях являются трансформационные процессы – глобализация, концентрация капитала, формирование новой модели банковского дела. Предложенные меры по совершенствованию управления кредитным портфелем коммерческого банка в общем виде предусматривают: оптимизацию кредитного портфеля (с помощью диверсификации, применения модели оптимизации кредитного портфеля), а также такие резервы снижения рисков кредитного портфеля, как методы снижения рисков кредитного портфеля и рисков конкретного заемщика.

Список использованной литературы

1. Альтман, Э. И.; Рести, А.; Сирони, А. Ставки возмещения дефолта в моделировании кредитного риска: обзор литературы и эмпирических данных онлайн [online] Доступно из интернета: <<http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Review1.pdf>>

2. Атия, А. Ф. Прогнозирование банкротства для кредитного риска с использованием нейронных сетей: обзор и новые результаты [онлайн] Доступно из интернета: <<http://alumnus.caltech.edu/~Амир/bankr.в формате PDF>>.

3. Атман, Э. И. Кредитные рейтинги и предлагаемые новые руководящие принципы БМР по достаточности капитала для кредитных активов, // Journal of Banking & Finance 25(1):1-2. 2018.
4. Кроухи М.Д., Джалай Д. Сравнительный анализ современных моделей кредитного риска, // Journal of Banking & Finance 25(1): 59-79. 2017
5. Кундифф К. Управление портфельными рисками – эволюционирующий подход, // Бизнес-Кредит 3: 63-65. 2017.
6. Дэвис Р.Р. Измерение кредитного риска: предотвращение непреднамеренных результатов (Часть 1), журнал RMA 4: 86-88. 2018.
7. Даймонд Д., Рэгхурам Дж. Дефицит ликвидности и банковские кризисы Доступно из интернета: <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/douglas>.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В КАЗАХСТАНЕ

*Абильмажинов Аслан
Магистрант 1-курса специальности «Финансы»
Научный руководитель
к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Казахского университета экономики, финансов и международной торговли
г.Нұр-Сұлтан*

Валюта - это своеобразное «зеркало», в котором отражается эффективность национальной экономики. Чем успешнее проводится макроэкономическая политика и функционирует национальная экономика, тем устойчивее национальная валюта. Национальная валюта является производной развития национальной экономики. Курс национальной валюты является самым чувствительным элементом валютной системы. Экономические, политические, психологические факторы оказывают на него непосредственное воздействие. Поэтому устойчивая валюта – это, прежде всего, свидетельство эффективности развития национальной экономики.

Большинство национальных денежных систем не являются устойчивыми и стабильными. Инфляция приводит к обесценению национальных денег и является большой проблемой современной экономики. Слабость национальных денежных систем неизбежно приводит к слабости валютных систем. Если национальные деньги не являются полноценными внутри страны, тем более они не будут восприниматься в качестве полноценной валюты на мировой арене. Каждая страна должна стремиться к тому, чтобы её национальная валюта была высоко оценена мировым сообществом, признана в качестве полноценного международного товара.

Национальная валюта является ключевым элементом рыночной экономики. Наряду с гимном и флагом она служит одним из символов государства, является значимым признаком государственности. В этой связи велико значение её устойчивости, которая во многом определяет состояние экономики страны, её положение на мировом рынке. Нарушение устойчивости создаёт серию угроз экономической безопасности страны.

Устойчивость курса национальной валюты и состояние внешнеторгового платежного баланса являются определяющими критериями экономической стабильности, особенно в странах, имеющих экспортно-ориентированную структуру экономики. Следовательно, серьезная дестабилизация любого из этих параметров ставит под угрозу как финансово-экономическое положение страны на мировом рынке, так и его экономический, а иногда и политический суверенитет.

Весьма показательным примером могут служить как системные экономические кризисы в ряде стран Латинской Америки (Боливия, Эквадор, Аргентина), пытавшихся выстроить свою валютную политику на основе использования иностранной валюты (доллара США), так и опыт стран Восточной Европы (Болгария, Чехия, Польша), которые после скупки национальных банков крупнейшими

западными финансовыми корпорациями практически полностью утратили рычаги управления собственной банковской системой.

Устойчивость денег в экономике означает равновесие на рынке денег, когда их покупательская способность остаётся без изменений, либо её колебания незначительны [1, с.27].

Устойчивость курса национальной валюты и состояние внешнеторгового платёжного баланса являются определяющими критериями экономической стабильности, особенно в странах, имеющих экспортно-ориентированную структуру экономики. Следовательно, серьёзная дестабилизация любого из этих параметров ставит под угрозу как финансово-экономическое положение страны на мировом рынке, так и его экономический, а иногда политический суверенитет.

При оценке устойчивости национальной валюты следует выделять два аспекта: внутреннюю и внешнюю устойчивость. Внутренняя устойчивость валюты означает её безинфляционное развитие, внешняя – стабильный курс.

Оценка устойчивости национальной валюты базируется на определении системы факторов и условий. При проведении государственной политики, направленной на обеспечение устойчивости национальной валюты следует учитывать особенности влияния многообразных факторов, а также согласовывать выбор отдельных инструментов в целях оптимального сочетания их совокупного воздействия.

Показателями устойчивости национальной денежной единицы могут выступать:

- темпы инфляции;
- девальвация и ревальвация;
- уровень процентной ставки;
- величина спреда (разницы) между уровнями доходности по государственным долговым инструментам;
- внешний долг.

Большое значение имеет стабильность курса национальной валюты, создание резервов в различных структурах, введение в систему предупреждающих индикаторов и строенных стабилизаторов. Также необходимы меры государства по расширению присутствия зарубежных и развитию национальных рейтинговых агентств, которые бы проводили мониторинг ситуации в денежной сфере. При этом особое внимание, на наш взгляд должно быть уделено двум аспектам:

- 1) созданию резервов;
- 2) мониторингу, основанному на системе предупреждающих индикаторов.

Основной целью денежно-кредитной политики Национального Банка является обеспечение стабильности цен в Республике Казахстан. Создание макроэкономической среды со стабильно-низкой инфляцией является одной из важных предпосылок устойчивого развития экономики. В рамках дезинфляционной стратегии с 2018 года обозначена траектория снижения к 2020 году целевых ориентиров по инфляции и дальнейшего закрепления фактической инфляции на уровне ниже 4% [2].

Между тем, в экономике Республики Казахстан продолжают нарастать кризисные явления, которые вызваны рядом факторов. Снижение деловой активности предприятий, нестабильность на финансовых рынках, негативные тенденции в банковском секторе, падение платежеспособного спроса населения негативно отражаются и на состоянии денежной сферы.

Годовая инфляция продолжает формироваться выше целевого коридора 4-6%, установленного на 2020-2021 годы. В августе 2020 года годовая инфляция составила 7,0%, что в целом соответствовало оценкам Национального Банка.

Рост цен на продукты питания, вызванный сохранением высоких темпов роста цен производителей, был нивелирован стабильной динамикой непродовольственной и сервисной компонент инфляции на фоне подавленного потребительского спроса, вызванного падением реальных денежных доходов населения, а также соблюдением карантинных мер.

Оценки инфляционных ожиданий населением повысились. В августе 2020 года количественная оценка инфляции на год вперед составила 6,9%. Доля респондентов, отметивших более быстрый рост цен за прошедшие 12 месяцев, повысилась до 65% (в июле – 64%).

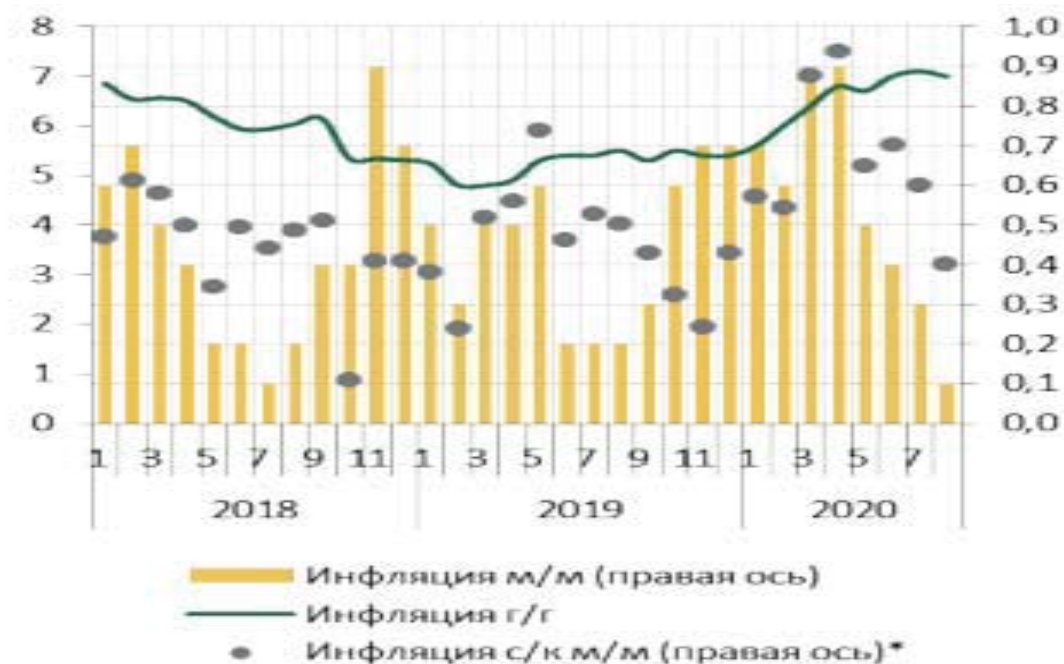


Рисунок 1 – Динамика инфляции в Казахстане
 Примечание: по данным Национального банка Республики Казахстан

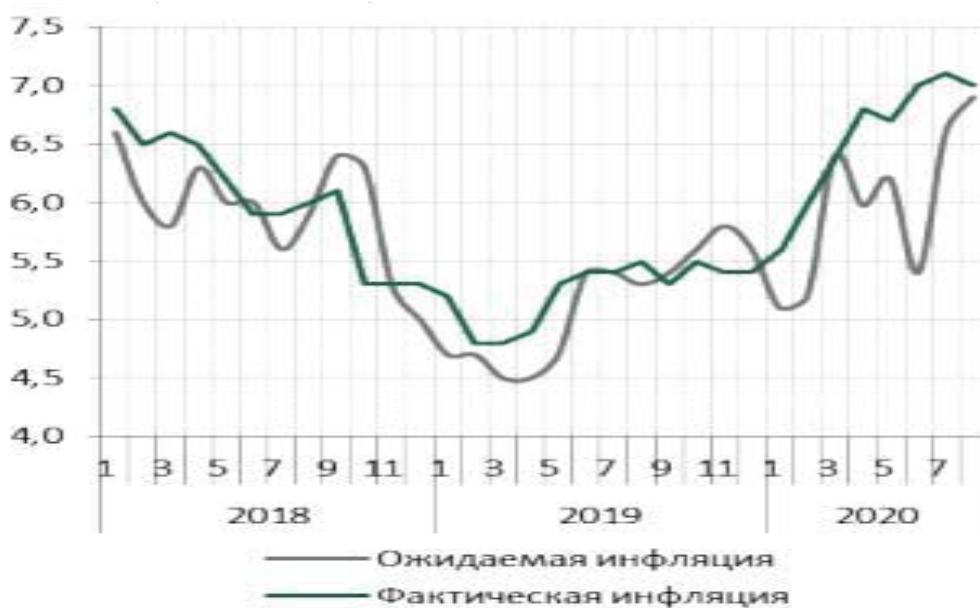


Рисунок 2 – Динамика ожидаемой и фактической инфляции в Казахстане
 (3 квартал соотв.периода)
 Примечание: по данным Национального банка Республики Казахстан

На фоне некоторого улучшения ситуации в мировой промышленности и снятия ограничительных мер по борьбе с COVID -19 начала улучшаться ситуация на товарных рынках. В августе 2020 года стоимость нефти марки Brent в среднем составила 44,7 долл. США за баррель, что на 3,5% выше июльского значения и в 2,4 раза выше, чем в апреле 2020 года. Росту цен на нефть способствовало улучшение динамики мирового потребления и снижение объемов мирового производства нефти в результате действий соглашения по снижению добычи нефти странами – участницами ОПЕК+ и более слабой добычи нефти в США и Канаде.

По прогнозам Национального Банка, до конца 2020 года ожидается дальнейшее ускорение годовой инфляции до 8,0%, ближе к нижней границе предыдущего прогноза 8,0-8,5%. Инфляционные

процессы ускорятся по причине сохранения высокого роста цен на продукты питания и некоторого ускорения инфляции платных услуг. К концу 2021 года ожидается замедление годовой инфляции к верхней границе целевого коридора 4 -6% на фоне высокой базы 2020 года и более умеренного роста цен на продовольственные товары.

По сравнению с предыдущим прогнозным раундом риски для инфляции со стороны внутренних и внешних факторов незначительно снизились, но продолжают оставаться на высоком уровне. Так, несмотря на некоторое улучшение эпидемиологической ситуации в мире, сохраняются риски возникновения второй волны коронавируса. Это приведет к более слабой экономической активности у основных торговых партнеров Казахстана, снижению спроса на экспортную продукцию и риск -аппетита глобальных инвесторов. Кроме того, к значимым рискам возможного ускорения инфляционных процессов можно отнести дальнейшее усиление санкционной риторики в отношении России и нарастание торговых противостояний между США и Китаем.

По прогнозам Национального Банка, до конца 2020 года ожидается дальнейшее ускорение годовой инфляции до 8,0%, ближе к нижней границе предыдущего прогноза 8,0-8,5%. Ожидания некоторого ослабления инфляционного давления связаны с более слабым потребительским спросом. Инфляционные процессы ускорятся по причине сохранения высокого роста цен на продукты питания и некоторого ускорения инфляции платных услуг.

Сдерживать рост цен на непродовольственные товары будет подавленный потребительский спрос в условиях снижения покупательской способности населения и замедления роста реальных денежных доходов. Вместе с тем, сдерживать дезинфляционную динамику в экономике будут сохранение инерционности в процессах ценообразования, возвращение разрыва выпуска в нейтральную зону в условиях восстановления экономической активности и рост мировых цен на продовольствие. Кроме того, слабopоложительный фискальный импульс в 2021 году на фоне выделения целевого трансферта из Национального фонда РК в размере 1 трлн. тенге поддержит потребительский и инвестиционный спрос на среднесрочном периоде [3].

На наш взгляд, в современных условиях следует принять ряд мер, которые будут способствовать оживлению экономики и окажут положительное влияние на обеспечение устойчивости национальной валюты:

- поддержка импортозамещающих конкурентоспособных производств и отраслей, сохранивших мировой технико-технологический уровень производства;
- использование возможностей некапиталоёмкого роста производства за счёт загрузки простаивающих и более полного использования всех производственных мощностей, в первую очередь тех, которые выпускают конкурентоспособную продукцию;
- снижение налоговой нагрузки и упорядочение налоговых льгот предприятий реального сектора экономики;
- упорядочение процесса разработки, рассмотрения и утверждения целевых программ, ужесточение требований по финансовой обеспеченности их реализации.

Реализация предложенных нами подходов будет способствовать обеспечению устойчивости национальной валюты.

Список использованных источников:

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит. / Москва: ЮНИТИ, 2015 г., с.27
2. Основныенаправления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2019 ГОД -Одобрены постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан № 308 от 29 ноября 2018 года
3. Доклад о денежно-кредитной политике Национального банка Республики Казахстан на 1.09.2020 года

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Абишева А., Токсанбаева А.

магистрант НПМ

Научный руководитель:

Кожжахметова М.К., к.э.н., профессор

Университет Нархоз

Особую важность сегодня приобретают управление и регулирование процессов, связанные с повышением качества банковских активов, снижения влияния негативных факторов на формирование и распределение ресурсов для банковской деятельности. Международный опыт развитых мировых стран показывает положительные подходы к решению проблем по повышению качества банковских активов. Мировые страны также были подвержены влиянию мирового кризиса, спада производства и уровня эффективности экономических процессов, поэтому те пути, которые обеспечили управление банковскими рисками наиболее воспринимаются и в отечественном регулировании. Создание государственных специализированных органов, которые занимаются управлением рисков в банковской сфере хорошо зарекомендовал в таких странах как США, Япония, Бразилия, страны Европы, Таиланд, другие страны.

В условиях кризиса в целях реструктуризации банковского сектора страны предпринимают важнейшие направления по обеспечению выхода из кризисных ситуаций основных финансовых институтов. Также положительным примером реструктуризации банковского сектора в кризисных условиях является опыт России. В конце двадцатого века в первый этап реструктуризации банковского сектора и финансовым кризисом были преобразованы кредитные учреждения по четырем группам. Группы образовались по степени участия государства в процессах преобразования кредитных организаций и вывода из кризисного положения.

В первую группу относились банки, работающие стабильно и успешно на рынке. Они не характеризовались проблемами с текущей ликвидностью и не было необходимости оказывать прямую государственную поддержку. Вторая группа – это группа банковских учреждений, из региональных банков, которые составляли основу территориальных кредитных организаций. Третья группа включала коммерческие банки, которые не могли самостоятельно осуществлять банковские операции. И сюда же входили крупные банки, по которым было нецелесообразно их закрывать из-за высоких издержек. Четвертая группа – это банки, которые имели низкие финансовые показатели, дефицит ликвидных активов.

Российская практика базировалась на том, что было оценены все банки, которые составляли 70% финансово стабильны, 10% - финансово не стабильные, не способные выйти из кризисной ситуации, также 45% банков нуждались в государственной поддержке, которые характеризовались обеспечением более половиной вкладов населения в активах. Было создано Агентство по реструктуризации кредитных организаций, которое обеспечивало управление активами банковских учреждений, участвовало в процедурах банкротства коммерческих банков, обеспечивала функции обеспечения достаточности собственного капитала [1].

Если банковская организация не обеспечивала достаточность капитала до 2%, не удовлетворяла требования кредиторов по обязательствам и не могла выплачивать долги, то она переходила под подчинение Агентства. За время деятельности этого органа было реструктуризировано 21 банковских учреждений. Затем организация была упразднена и создано Агентство по страхованию вкладов на основе действующего банковского законодательства. Этот орган обеспечивал систему страхования вкладов до наступления страхового случая, а также контролировало формирование фонда страхования вкладов, вел реестр участников фонда, управлял средствами данного фонда и осуществлял процедуры финансового оздоровления и управления коммерческими банками.

По своей деятельности Агентство по страхованию вкладов обеспечивало гарантию выплаты вкладов при кризисных ситуаций, но устанавливался ограниченный лимит. Возмещение вкладов и покрытие расходов, связанные с выплатой вкладов, обеспечивало гарантию вкладчикам сохран-

ность денежных средств, которые доверили банкам. Деятельность данного фонда была ориентирована на сохранение социальной стабильности, обеспечение доверия населения и исполнения своих обязательств.

Отметим, что проводимые меры по реструктуризации банковского сектора, имеют значительные расходы. Например, в США на реструктуризацию банковской системы в 2013-2014 годах ушло 3-5% от ВВП, Венгрия, Италия – 1-2% от ВВП, Южная Корея – 1,7 млрд. долларов. Результатом банковских реформ стало формирование резервов на возможные потери по ссудам. Они могли бы нанести огромный урон качеству активов банков и подорвать авторитет банков.

В банковской системе Казахстана ситуация с кризисом банковского сектора была намного острее и труднее. На начало 2013-2015 годов ухудшение качества кредитных активов, влияние мирового финансового кризиса способствовало росту уровня сомнительных и безнадежных займов. Практически 70% проблемных кредитов был сопоставим с проблемами ссудного портфеля европейских стран в общем. Ситуация была критической, поэтому Правительство и Национальный банк страны предприняли ряд действенных мер по стабилизации ситуации на банковском секторе. Был создан орган по управлению стрессовых активов. Он обеспечивал следующие меры:

- приобретал активы банков второго уровня, а также залога по ним;
- занимался активным управлением активами БВУ;
- предоставлял дополнительные ресурсы путем размещения денег в БВУ на основании решения Правительства страны.

Главной целью управления данного органа было обеспечить стабильность и повысить доверие к банкам со стороны инвесторов и населения.

Объем денежных средств, направленных в это период для реструктуризации банковского сектора составлял 1 млрд. долларов. Это обеспечивалось сокращением государственных расходов бюджета страны, а также вливание 434 млрд. долларов Министерством экономики страны. Фактическая капитализация денежных ресурсов для оздоровления банковского сектора составила 122 млрд. тенге. Однако в последующем, для предотвращения риска неэффективного использования денег было решено направить эти деньги не в банковскую систему, а на поддержку развития малого и среднего бизнеса. Сам фонд разместил свои средства на счетах БВУ, были приобретены финансовые инструменты, а также были проведены валютные операции.

В 2012 году был создан Фонд проблемных кредитов, главным акционером которого выступал Национальный банк РК. Этот орган осуществил ряд мер по улучшению качества ссудного портфеля БВУ, жестко регламентируя их деятельность по формированию и использованию активов и капитала. Помощь данного фонда сказалась на улучшении банковской ситуации посредством основных мер. К ним относятся:

- выкуп сомнительных кредитов у банков;
- дальнейшее управление этих выкупленных проблемных кредитов;
- эмиссия долговых ценных бумаг, позволявшая финансировать свою деятельность.

Практика показала также ограниченность этого органа в управлении банковскими операциями, что не в полной мере реализовала концепцию обеспечения финансовой устойчивости банковского сектора. Фонд не имел права у БВУ брать право выкупать потребительские кредиты, ипотечные займы, кредиты залог которых находился зарубежом. Этот фонд обслуживал сами БВУ, приобретая кредиты и выдавая их юридическим лицам. Таким образом, у фонда как и у фонда страхования нет возможности при капитализации 2 млрд. долларов выкупить проблемные кредиты. Если сравнить с реальной ситуацией на банковском рынке, то проблемные кредиты оставляли 25 млрд. долларов. То есть не только лицензионные ограничения, но и финансовые не позволили в полную силу провести реструктуризацию банков в полном объеме [2].

В настоящее время БВУ в Казахстане разрешено создавать дочерние учреждения по управлению стрессовыми активами. Согласно банковскому законодательству они имеют право реализовать часть проблемных кредитов Фонду. Практика показала, что банки второго уровня предпочитают вести дела со своими дочерними учреждениями. Национальный банк страны проанализировал ситуацию с сомнительными кредитами и отметил, что в управлении с сомнительными кредитами БВУ предпо-

читают передать активы коллекторской компании или управлять ими самостоятельно. Кроме того, ФПК имеет также управлять залоговой недвижимостью и погашением своих обязательств за счет полученных доходов. Этот механизм наиболее привлекателен для БВУ, чтобы снизить неликвидные активы.

В республике функционируют 28 банков второго уровня, и с каждым ужесточением мер по управлению Национальным Банком, количество банков будет сокращаться. Основной причиной отзыва или приостановления лицензии БВУ является высокорискованная кредитная политика. Кроме того, БВУ имеют в своей деятельности также низкого качества активы, неэффективная оценка рисков, формирование резервов, недостаточное на обеспечение достаточности капитала, снижение собственных средств.

Сокращение БВУ по мнению регулятора позволит оздоровит банковскую систему за счет устранения количества ненадежных и сомнительных банков. В банковской системе появится уверенность потребителей в надежности крупных банков, сильные по материальной базе и, соответственно, по доходности. На банковском рынке останутся только финансово устойчивые банки, которые способны в полной мере оказывать банковские услуги. Сокращение количества небольших и нерентабельных банков усиливает позиции на рынке устойчивых финансовых институтов.

Проведенные меры реструктурированные меры по оздоровлению банковской системы характеризуются положительными показателями, которые в последнее время более эффективные по сравнению с прошлыми периодами развития банковской системы. Однако продолжают существовать определенные проблемы в деятельности БВУ, остается проблемным формирование активов и достаточность капитала.

На банковском секторе значительно вырос розничный кредит. Кредиты населению увеличиваются, но остаются проблемными вопросы просрочки займов, которая продолжает составлять значительную долю в ссудном портфеле банков. За последнее время снижается покупательская способность населения, что непосредственно влияет на кредитную политику. Долговая нагрузка создает значительные проблемы и риски для банков, так как население все больше и больше берет кредит на текущие нужды, или на погашение старых займов. По оценке аналитиков, четверть населения в основном берет новые займы, чтобы погасить старые. Это приводит к увеличению и так высокой долговой нагрузки, имеющий риск для кредиторов и заемщиков. Поэтому сегодня регулятор поднимает ставки на розничные кредиты, чтобы снизить спрос на займы. Требования Национального банка страны будут и дальше продолжаться, чтобы снизить долговую нагрузку населения. Поэтому повышение ставки займов, повышение надбавок к коэффициентам риска по потребительским кредитам позволит на данный период повысить устойчивость к данным рискам.

Стабильности банковского сектора также влияет и ипотечная политика банков. В последнее время видится большой спрос на ипотеку, что привел также к росту ссудной задолженности. В будущем в реструктуризации важно иметь в виду, что ипотечные заемщики столкнутся с проблемами рефинансирования займов. Ранее при низких ставках ипотечного кредитования был большой спрос. Но к концу 2018 года средняя ставка по ипотеке выросла относительно традиционной, в ближайшем будущем ставка по ипотеке будет расти. Сегодня государство в целях повышения социального и экономического развития запускает все новые программы жилья, которые затронут и деятельность БВУ.

Следующей задачей реструктуризации банковского сектора должно стать решение проблемы увеличения долгов населения сбережениям. Динамика вкладов клиентов банков низкая по сравнению с динамикой займов, поэтому крупные банки будут менять процентные ставки. Кроме того, центральный банк будет продолжать проводить политику охлаждения к займам, однако сами банки второго уровня будут предлагать более выгодные условия для размещения свободных денег. Также вопрос тенговых депозитов и валютных также находится во внимании при управлении кредитных процессов БВУ. Вклады населения по анализу продолжают расти с маленькими темпами, несмотря на низкие ставки на тенговые вклады, вклады в иностранной валюте увеличиваются, хоть их ставки остаются на уровне низких значениях. Население все же предпочитает хранить денежные средства в твердой валюте, в долларах, поэтому вклады в тенге растут медленнее.

Если посмотреть финансовые показатели функционирования банковского сектора, то можно от-

метить, что показатели практически остались на одном уровне, незначительно увеличение по основным показателям формирования активов, собственного капитала и прибыли. Основные ведущие банки второго уровня формируют большую часть прибыли, и большинство менее крупные БВУ формируют меньшую долю прибыли. Поэтому БВУ будут испытывать трудности в повышении чистой прибыли и в дальнейшем, так как Национальный банк страны будет дальше продолжать повышать резервирование. Рост резервов отражается на снижении рентабельности, отсюда БВУ будут доходными за счет полученных доходов крупнейших банков.

Современные потребители банковских услуг сегодня больше используют цифровые технологии, практикуется удаленный доступ в процесс управления личными финансами. Поэтому современные банки должны предоставлять как можно больше услуг в реальном режиме времени с учетом доступности к сервису со всех возможных устройств. Для юридических лиц сегодня БВУ интегрирует систему «1С», позволяющая увязывать обработку соответствующих данных с системой управленческого учета. Это дает возможность банковского контроля платежей дочерних компаний, региональных организаций, наличие обратной оперативной связи [3].

В настоящее время вводятся сервисы маркетплейсов, где юридические лица могут воспользоваться широким перечнем услуг партнеров по консультированию и информированию.

Для повышения эффективности деятельности банков второго уровня и в целях реструктуризации неэффективных процессов банковского обслуживания необходимо учитывать интересы клиентов по технологиям блокчейна, машинного обучения, анализа больших данных. Большим спросом пользуются электронные технологии расчетов и передачи информации, платежные карты, интернет-эквайринг, брокерские услуги, т.д. Высокая степень автоматизации, клиентоориентированности, агрессивная маркетинговая политика, мобильность позволит развить более успешную банковскую систему, в которой каждый банк будет стремиться улучшать свои позиции для создания более привлекательных банковских услуг, что является основой функционирования любого банка.

Список литературы

1. Российские банки разделятся на универсальные и базовые [Электронный ресурс] // Информационный портал banki.ru. — Режим доступа: www.banki.ru/news/lenta/?id=10204056 (дата обращения: 10.09.2019)
2. Шеломенцева В.П., Бейсембаева Г.М. Финансовая стабильность банковской системы РК // Вестник Омского университета. Серия экономика.-№3.-2018.-С.55-61
3. Официальный сайт Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

КОММЕРЦИАЛЫҚ БАНКТЕРДЕГІ ПРОБЛЕМАЛЫҚ НЕСИЕЛЕРДІҢ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ

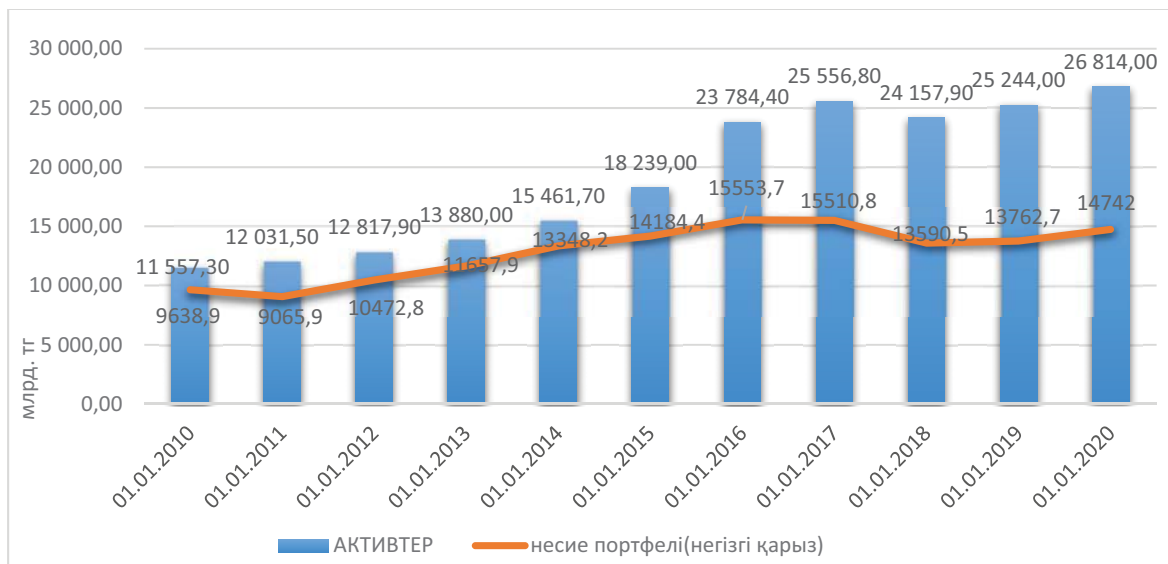
*Абдулмутлапов Ербол
Нархоз Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Абдуллаева Б.А. э.ғ.к. қауым. профессор*

АНДАТПА. Мақала екінші деңгейлі банктердің несиелік портфельін басқаруға арналған. Қазақстан Республикасының банк секторы қарастырылады, активтердің көрсеткіштері және коммерциялық банктердің несиелік портфелі. Несиелік портфельдің сапасына талдау жасалғаны анықталды банк менеджерлеріне несиелік операцияларды басқаруға мүмкіндік бере алады. Анықталған кезеңдер банктің үмітсіз қарыздарын басқару. Несиені жүзеге асыру бойынша ұсынылған шаралар банк саясаты, сондай-ақ несиелік портфельі мен тәуекелдерді басқару әдістері.

Түйін сөздер: несиелік портфельі, банк секторы, несиелік портфельі, активтер, несиелік тәуекел.

КІРІСПЕ

Коммерциялық банктің несиелік портфелі ұсынылған несие көлемімен ұсынылған белгілі бір уақыт кезеңіндегі банк секторы немесе банкке берілген несие қалдықтары нақты есеп беру күніне. Бүгінгі күні Қазақстан Республикасының банк секторын 27 екінші деңгейлі банк ұсынадыоның ішінде шетелдік қатысатын 14 банк, оның ішінде 12 еншілес банк бар[1]. Екінші активтер2020 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының деңгейі 26 814,0 млрд. теңгені құрады (2019 жылдың басында -25 244,0 млрд. Теңге), 2019 жылдың басынан бастап өсім - 6,2% (1-сурет).



1-сурет. Қазақстандағы банк секторының активтері мен несиелік портфелінің динамикасы

1-суреттен көріп отырғанымыздай, активтер құрылымындағы ең үлкен үлес (жалпы активтердің 50,9%)

14 742,0 млрд.тенге сомасында несиелік портфельді (негізгі қарыз) ұстайды (2019 жылдың басында - 13 762,7 млрд. Теңге), өсім 2019 жылдың басынан бастап - 7,1%. Несиелік портфельдің сапасын талдау және бағалау банк менеджерлеріне оны басқаруға мүмкіндік береді-несиелік операциялар. Несиелік портфельді басқару арқылы банктің мүмкіндігі барнесиелік инвестицияларды әртараптандыруға байланысты жалпы несиелік тәуекелді уақтылы төмендету;банктің өтімділігі мен табыстылығына әсер ету, сондай-ақ тиімділік көрсеткіштерін жақсарту [1].

Несиелік портфолионы басқару бірнеше кезеңнен тұрады:

1. Бірыңғай несие сапасын бағалау өлшемдерін таңдау;
2. Байланысты тәуекел пайызын көрсете отырып, несиелердің негізгі топтарын анықтау;
3. Банк берген әрбір несиені, таңдалған критерийлерге сүйене отырып бағалау, яғни оған сәйкес топқа сілтеме жасау;
4. Жіктелген несиелер аясында банктің несиелік портфель құрылымын анықтауы; несие портфелінің жиынтық тәуекелі;
5. несиелік портфель құрылымының өзгеруіне әсер ететін факторларды талдау динамикасы;
6. Несиелік портфельдің жалпы тәуекеліне сәйкес келетін банктің резервтік қордағы мөлшерін анықтау ;
7. Банк менеджерлері несие портфелінің қолданыстағы құрылымын шолу негізінде жәнеоның өзгеруіне себеп болған факторлар, несиелік саясатты іске асырудың шаралары көрсетілгенперспектива[2].

Тұтастай алғанда портфолионың сапасы әрдайым жеке адамға арналған несиелер берілгеннәтижелердің қарапайым қосылуына сәйкес келе бермейді. Жалпы жиынтыққа осындай факторлар әсер етуі мүмкін, қандай да бір шамадан тыс несиелердің экономиканың бір саласында шоғырлануы, валюталық тәуекел және т.б[3].



2-сурет. Несиелік тәуекелдерді басқару әдістері

Несиелік портфельді басқару барысында банктер несиелік тәуекелге ұшырайды (2-сурет). Сондықтан несиелік портфельді басқару екі бағытта жүзеге асырылады: жеке адаммен жұмысқарыз алушылар (мысалы, олардың несиелік қабілетін анықтау және өзіндік құнын бақылау) берілген кепіл); жалпы портфолионы оңтайландыру: құру және өзгерту лимиттер, эртаптаңдыру, қаражатты резервтеу[3].

Коммерциялық банктің меншікті капиталы оның қызметінің негізін құрайды және қаржылық ресурстардың маңызды көзі болып табылады. Бұл клиенттердің банкке деген сенімін сақтау және несие берушілерді оның қаржылық тұрақтылығына сендіру үшін жасалған. Капитал қарыз алушылардың банктің олардың ұлттық экономиканың экономикалық дамуының қолайсыз жағдайларында да несиеге деген қажеттіліктерін қанағаттандыра алатындығына сенімділігін қамтамасыз ететін жеткілікті болуы керек. Өз кезегінде салымшылар мен несие берушілердің банктерге деген сенімі елдің бүкіл банк жүйесінің тұрақтылығы мен сенімділігін нығайтады. Бұл себептер мемлекеттік және халықаралық органдардың банктің меншікті капиталының мөлшері мен құрылымына назарының артуына әкелді, ал банктің меншікті капиталының жеткіліктілік коэффициенті банктің сенімділігін бағалаудағы маңыздылардың бірі болып саналды.

Сонымен бірге банктің тұрақтылығы мен оның жұмысының тиімділігін қамтамасыз ету үшін меншікті капиталдың маңызы зор.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының банк секторының қазіргі жағдайы. [Электрондық ресурс]. Режимқол жеткізу: <http://finreg.kz/>
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова. Л.П. Кроливецкой. М.: Финансы и статистика, 2009. 547с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2009. 574с

ЭКО-ТРЕНДЫ В МАРКЕТИНГЕ

*Абдурахман Эльвира Ермекқызы
Амангелдыева Аида Еркінжанқызы
Эссамамбо Диана Григорьевна
Маркетинг, 4 курс
Университет Международного Бизнеса
Малдынова Айжана Владимировна,
Ст. преподаватель, научный руководитель*

Аннотация: В последнее время эко-маркетинг или эко-инновации в маркетинге стали новым трендом экстенсивного роста продаж. Эко-тренды подразумевают под собой новую и развивающуюся концепцию маркетинга экологически чистых, натуральных продуктов с четко определенными экологическими стандартами. Она состоит из обширного спектра экологически чистых товаров, удовлетворяющих стандартным нормам экологической маркировки и экологического следа. В данной статье подробно рассматривается влияние эко - трендов на маркетинг в целом. Также особое внимание уделяется факторам устойчивости данных эко-трендов и эко-инноваций, которые в свою очередь могут способствовать продвижению зеленого потребительства.

Ключевые слова: эко-тренды, эко-инновации, эко-маркировка, «зеленая» экономика, «зеленый» консюмеризм, продвижение «зеленого» потребительства, экологический след, «зеленый» маркетинг.

Введение

В современном мире заметно возрастает роль зелёной экономики и экологического маркетинга. С каждым днём повышается спрос на использование инновационных технологий сокращающих количество выбросов в окружающую среду - эко-продуктов с минимальным сроком разложения и в свою очередь улучшающую не только экономическую составляющую, но и состояние уровня жизнедеятельности на планете. Количество сторонников, приверженцев увеличивается с геометрической прогрессией ежедневно. «Зеленый» или экологический маркетинг направлен на удовлетворение потребности целевой аудитории, которая ориентирована на сохранение экологии и разумности пользования ресурсами сообщества в экологичных товарах и услугах. Можно интерпретировать, что «зелёный» маркетинг есть маркетинг «зелёных» товаров и услуг защищающих окружающую среду посредством удовлетворения растущего спроса на рынке[1].

В связи с возрастающей озабоченности людей к экологической ситуации в мире, на 2020 год отмечается появление новых игроков на рынке, как- гринмаркет. В современном мире, чтобы выжить предприятиям и компаниям следует «озеленять» продуктовую линейку или же качество предоставляемых услуг. На примере существующих компаний, можно заметить ярко выраженную потребность целевой аудитории желающих отождествлять себя с «зелеными» компаниями и готовых нести дополнительные расходы за более экологичный образ жизни[2]. Не стоит забывать, о том, что экологический маркетинг или «зелёный» маркетинг — это не просто инструмент, позволяющий сохранить окружающую среду, но и подразумевает определенную маркетинговую стратегию, которая представляет собой матрицу рис.1 «Стратегия Зеленого маркетинга».

На рынке в эко трендах нуждаются, как B2C, так и B2B. Потребители, относящиеся к сегменту B2C, отдают предпочтение тем эко-трендам, которые способны удовлетворить появившиеся нужды. А B2Bищут способ разработать наиболее благоприятную экологическую стратегию для своей целевой аудитории и дальнейшего увеличения конкурентного преимущества. Из наиболее популярных эко-стратегий, которые подразумевают под собой «эко-тренды в маркетинговой деятельности 21 века», выделяютчетыренаправления: «defensivegreen», «extremegreen», «shadedgreen» и «leangreen»[3].

Стратегия «leangreen»нацелена на уменьшение затрат и увеличение социальной ответственности, повышая тем самым эффективность деятельности предприятия, также благодаря низкой стоимости появляется хорошее конкурентное преимущество.

Так как деятельность связанная с экологией носит временный характер и не всегда может защититься от быстро растущей конкуренции в мире - стратегия «defensivegreen» используется как метод

предотвращения кризиса в период сложных экономических ситуаций. Она способна минимизировать риски стать «щитом» в жестокой конкурентной борьбе за эко-тренды.

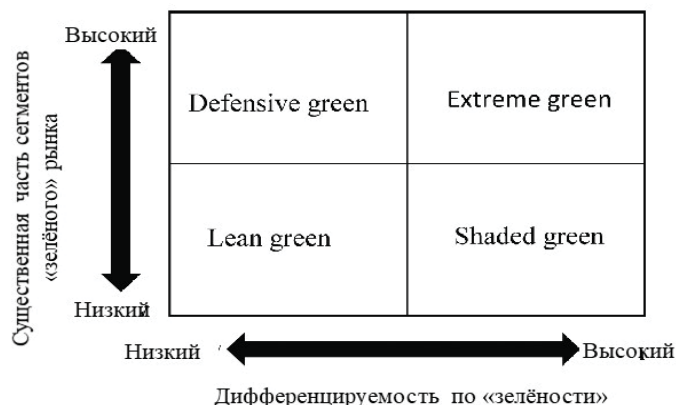


Рис.1 Стратегиязеленогомаркетинга
On the 4Ps & 4Cs of Green Logistics Marketing Mix

Неотъемлемой частью стратегии «shadedgreen» является бесперебойное финансирование и инвестирование компаниями в «зелёный» маркетинг для создания новых продуктов и эко-трендов, что значительно повышает лояльность потребителя к продукту через призму выгодных предложений и экологической ценности.

Менее применяемая стратегия «extremegreen», основывающаяся на специальных и узкоспециализированных рынках, которые обслуживаются через специальные каналы сбыта. Все совершаемые внутри такого рынка процессы упираются в жизненный цикл продукта.

Многие зарубежные компании-бренды применяли на своём опыте вышеперечисленные стратегии в маркетинге для формирования и развития экологических тенденций и трендов на предприятии. К примеру, на сайте ИКЕА, есть специальный раздел в котором перечислена документация, доказывающая экологическую натуральность упаковок, тар и иных «зелёных» изюминок компании, которые вносят некоторые инсайты потребителям о приверженности ИКЕА к лозунгу «необходимо беречь нашу природу». Starbucks планирует вовсе к 2020 году отказаться от пластиковых соломок - сеть кофеен радикально изменило свои многие ценности в сторону эко трендов и поменяла не только материалы для производства упаковок, но и помогла создать самую большую скульптуру, состоящую из пластиковых соломинок для питья. Именно такой концепцией кофеин Starbucks ещё больше завоевал сердца своих клиентов, побуждая их бережнее относиться к нашей планете [4].

Вечно соревнующиеся друг с другом в борьбе за сердце потребителя Apple и Samsung также обеспокоены ситуацией, связанной с ухудшением экологии в мире. Они предоставляют бесплатную услугу по утилизации старых телефонов, взамен на скидки и бонусы; в последнее время активно работают над усовершенствованием упаковок, которые не будут долго разлагаться, тем самым в хорошую сторону влияя на окружающую среду. А как же появился такой интересный логотип у Lacoste? Они, действительно, продемонстрировали эко-шик своей гениальной идеей, выпустив в 2018 году линейку поло с рисунком крокодила. Тем самым компания выступила в пользу уменьшающейся популяции одного из вида крокодилов, которых осталось очень мало на Земле, тем самым применив одну из стратегий эко-маркетинга[4].

Эко-тренды постепенно стали пользоваться популярностью также у Российских компаний, которые берут за основу зарубежный опыт, где важными помощниками являются экологические стратегии. К примеру, МТС создал пункт сбора и утилизации использованных батареек. Всё большую популярность набирают не только пункты утилизации каких-то уже использованных продуктов, но и различные экологические акции, которые становятся «амбассадором» в направлении экологических трендов.

Всё это в комплексе служит рычагом для развития экомаркетинга. Ведь у него есть большой потенциал стать одним из наиболее доходных и успешных направлений в долгосрочной перспективе

современного мира. Ограниченность природных ресурсов, увеличение показателей потребления и загрязнения окружающей среды служат главными катализаторами внедрения зеленых идей по всему миру[5]. Рост рынка экологических товаров и услуг превышает все предсказанные показатели, и нет причин считать, что этот тренд не доберется до территории нашей обширной страны. Становится понятно, что эко-тренды в маркетинге, экология и устойчивое развитие – это не только отличный рекламный ход для компании, но и способ удовлетворения ожиданий потребителей, которые с каждым годом всё больше подвержены влиянию экологического маркетинга[6].

Не стоит исключать, что основными принципами «зелёного» маркетинга под призмой эко-трендов в современном мире следует считать экологичность, устойчивость и корпоративную социальную ответственность[7]. Но в 2019 году различным компаниям было трудно соблюдать такие принципы, в связи с большой ответственностью, к которой призывают потребители, - компаниям необходимо больше тратить на то, чтобы удивить своих клиентов. Из опыта ИКЕА было выявлено, что спрос на экологически чистую упаковку молниеносно растёт, это та самая тема от которой невозможно уйти в двадцать первом веке. Чтобы увеличить лояльность клиентов многие бренды очень старательно пытаются удивить многообразными или биоразлагаемыми упаковками, которые положительно влияют на Землю[8].

Заключение

С растущим интересом людей к эко-трендам, под влиянием социальных и экологических изменений, можно уверенно заявить, что положительное отношение к устойчивому маркетингу не должно стоять на одном месте, сдавая свои позиции. Спрос на квалифицированных специалистов в области устойчивого маркетинга и маркетинга эко – инноваций стремительно растёт – на данный момент во многих компаниях поощряются маркетологи, обладающие знаниями в этой «зелёной» области[9]. Различные организации формируют свои маркетинговые эко-стратегии, предотвращая тем самым ущерб природе, приостанавливая возможное наихудшее время нашей планеты, но можно сформировать и другое конкурентное преимущество – начать бороться уже с нанесённым Земле ущербом, исправляя все человеческие ошибки, ощутившие на себе, наша прекрасная планета...

Литература

1. Безакова З. Маркетинговые коммуникации в процессе эко-инноваций. 2015. – 6
2. Бобылева С.Н., Ховакко И.Ю. Современные тренды экологически устойчивого развития // Международная научная конференция. Москва., 2018. - 199
3. Moravchikova D., Krizhanova A., Klistikova Ya., Rypakova M. Green marketing as a source of competitive business advantages // Sustainable development. Slovakia., 2017. –P.13
4. Lam R. Gogreenandstaysustainable – thegreenmarkettrend. 2019. – P.2
5. Егорова Н.И., Митякова О.И. Экологические инновации и устойчивое развитие // Экономика, инновации и менеджмент. Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева № 3(110), 2015. С.: 299 – 305
6. Захарова Т.В., Краковецкая И.В. Экологический маркетинг: помощь рынку, «зеленая» реклама и другие инструменты продвижения технологических инноваций в университетских городах мира и России. // Экономика и бизнес. Томск., 2018. - 15
7. Зайцева Д.С., Краковецкая И.В. Экологический маркетинг: тенденции и перспективы // Экономика и бизнес. Кемерово., 2016 - 6
8. Потравная Е. В. Анализ взаимосвязи потребительского поведения и экологических интересов в профессиональной деятельности человека // Сборник трудов XIII Международной научно-практической конференции Российского общества экологической экономики RSEE-2015 / РОЭЭ-2015 «Теория и практика экономического регулирования природопользования и охраны окружающей среды». – М.: 2015. – 664
9. Гурьева М.А. Роль и значение эко-инноваций в современных трендах глобализации мирового пространства. Тюмень., 2016. – 6

FINTECH: ТЕХНОЛОГИЯЛАР ИНТЕГРАЦИЯСЫМЕН ҚАЛЫПТАСТЫРЫЛҒАН ЖАҒАНДЫҚ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ ҮРДІСТЕР

Азизхан Д.Ә.

4 - курс студенті

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к. Ажмухамедова А.А.

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

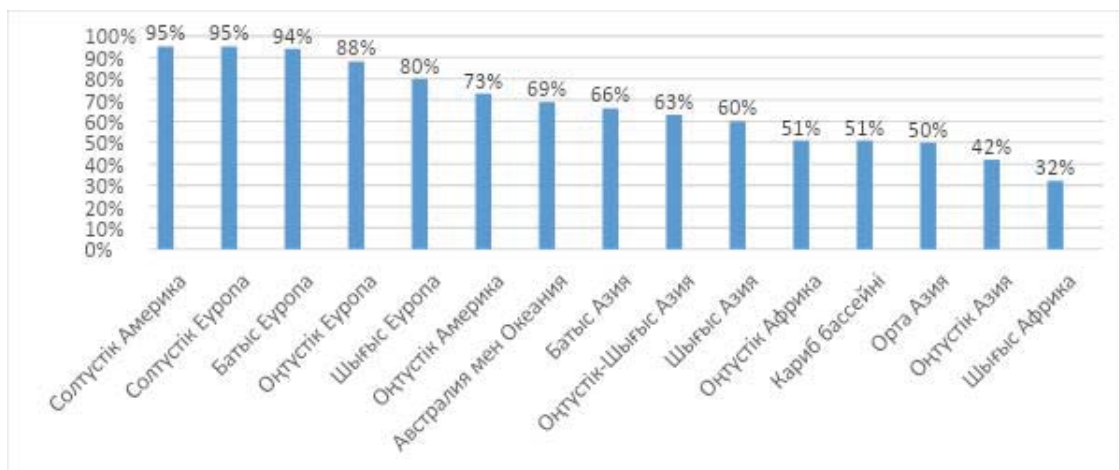
Нұр-Сұлтан қаласы

Қаржылық технологиялар секторы немесе финтех (FinTech) – бұл қаржылық қызметтер мен жаңа технологиялар секторларының қиылысында пайда болған тез дамып келе жатқан жаңа сала. Сала қатысушылары қаржылық қызметтердің көп сегментті нарығы үшін пайдаланушыға бағытталған инновациялық шешімдер жасайды. Өңгіме бөлшек және корпоративтік банкинг, сақтандыру, брокеридж және т. б. сегменттер туралы болып отыр.

Бұл ретте қаржы секторының дәстүрлі ойыншылары емес, негізінен технологиялық компаниялар негізгі қатысушылар болып табылады. Классикалық қаржы ұйымдарына қарағанда финтех-жобалар инновацияларды интеграциялайды, жаңа өнімдер мен сервистерді жылдам қосады, бизнес-модельдерді өзгертеді және іс жүзінде барлық нарық сегменттерінде қызметтер көрсетуге дайын. Дәстүрлі қатысушылар жаңа шындыққа бейімделуге және өз өнімдерін бейімдеуге немесе жаңаларын жасауға мәжбүр. Бүгінде технологиялық компаниялар мен қаржы ұйымдары арасында бәсекелестік артып келеді.

Финтехтің ізашарлары американдық технологиялық компаниялар болып саналады. Негізінен Кремний алқабында әзірленген көптеген инновациялық жобалар жаңа саланы дамыту үшін қолайлы орта құруға ықпал етті. Алайда, бүгінде басқа елдер, мысалы, Ұлыбритания, Сингапур, Оңтүстік Корея және т. б. қаржылық технологиялар орталықтарына айналууда.

Қаржы технологиялары секторының дамуын белсенді ынталандыратын факторлар бүкіл әлемде Интернеттің енуінің өсуі, сондай-ақ адам өмірінің барлық салаларын, соның ішінде қаржы секторын қамтитын цифрландыру үдерістері болды. 1-диаграммада 2019 жылдың басында планетаның негізгі аймақтарындағы Интернеттің ену деңгейлері көрсетілген.



Сурет 1 – Әлемге интернеттің енуі, қаңтар 2019 ж.

Ескерту: автормен құрастырылды

Финтехтегі диверсиялық инновациялардың алғашқы буыны 2000 жылдардың басында болды. Осындай бизнес-модельдердің алғашқысы қаржы агрегаторларының (маркетплейстердің) моделі болды. Екіншісі - бүкіл әлемде бағалы қағаздар саудасын түбегейлі өзгерткен онлайн-сауда моделі.

Сонымен қатар, қаржы технологиялары индустриясы 2008 жылы басталған соңғы әлемдік экономикалық дағдарыстың ортасында дамуға күшті серпін алды. Осы кезеңде халық дәстүрлі қаржы

өнімдері мен құралдарына деген сенімін жоғалта бастады. Қазіргі уақытта салыстырмалы түрде дамыған және дамушы нарықтарда жүргізілген әртүрлі зерттеулер көрсеткендей, халық дәстүрлі банк жүйесіне сенбеуді жалғастыруда және финтех қызметтерін жиі қолданады. Сонымен қатар финтех-жобалардың аудиториясы unbanked - және underbanked-сегменттер болып табылады.

Жаңа технологиялар қаржылық, сақтандыру және инвестициялық өнімдер мен қызмет көрсетуді дербестендіруге, сол арқылы клиенттердің бейілділігін арттыруға мүмкіндік береді. Бұрын жеке тәсіл тек ауқатты клиенттердің құзыреті болған. Бүгінгі таңда даралау қаржы ұйымы мен оның клиенттері арасындағы қарым-қатынастағы маңызды механизмге айналуда. Осылайша, жаңа банкті таңдау кезінде клиенттердің 54% - ы қызмет көрсетуді дербестендіру деңгейін ескереді. Респонденттердің 68%-ы дербестендірілген сервис енгізілгеннен кейін өз Банкімен өзара қарым-қатынасты кеңейткенін атап өтті, ал сұралғандардың 41% - ы дербестендірудің жеткіліксіздігіне байланысты банкті өзгерткендерін айтты[1].

Мысалы, Amazon: ақылды бөлшек және финтех интеграциясы.

Кесте-1 Қаржы секторындағы дербестендіру бағыттары

Бағыты	Сипаттамасы
Өнімдерді дербестендіру	Клиенттердің деректерін терең талдау негізінде жеке ұсыныстарды жасау (қаржылық жағдай, тұтынушылық мінез-құлық және т.б.). Мысалы, адал автокөлік иелеріне жеңілдікпен автокредит ұсыну, клиенттің қалауына байланысты жеңілдетілген шарттары бар кобрендингтік несие карталары және т. б.
Сайт мазмұнын жекелендіру	Ресми сайттардың мазмұнын "клиент үшін" бейімдеу үшін жасанды интеллект мүмкіндіктерін пайдалану, динамикалық мазмұн жасау. Мысалы, егер клиент қаржылық өнімді қашықтан рәсімдей бастаса, бірақ операцияны аяқтамаса, жүйе мұны байқап, тиісті ескерту жібереді немесе бөлімшедегі менеджермен жеке кездесуді тағайындауға көмектеседі
Мақсатты хабарламалар және мақсатты жарнама	Клиенттерге олар үшін ең маңызды ақпараты бар мобильді хабарламаларды жіберу. Мысалы, банкте клиенттің компьютерлік ойындардың жанкүйері екендігі туралы ақпарат бар, бірақ іс жүзінде саяхаттамайды. Бұл жағдайда клиентке жаңа мильдік жинақтау қызметі туралы ақпарат емес, ойыншыларға арналған жаңа несие картасы немесе ойын жеңілдіктері туралы хабарлама жіберіледі. Аудиторияның нүктелік сегментациясы жарнаманы барынша тиімді етуге мүмкіндік береді
Қатысу стратегиясы	Тікелей өнім/қызмет ұсынатын хабарламалар клиенттің жаңа өнімге деген тілектерін қоса, кері байланыс алуды көздейтін қаржы ұйымымен жұмыс істеуге қатысу стратегиясымен алмастырылады
Арналарды дербестендіру	Клиентпен өзара әрекеттесудің интеграцияланған көп арналы ортасын құру. Клиентпен байланысқа қосылған әрбір жаңа оператор Тұтынушының сұрақтары мен қалауы туралы барлық ақпаратқа ие болуы керек; Клиенттің қажеттіліктерін ескере отырып, арналарды теңшеу мүмкіндігі
Лайфстайл банкинг	Жаппай клиент үшін оның қаржылық өміріне арналған "нұсқаулық" жасау. Бұл сандық экожүйе, ол қаржы ұйымының клиентінің барлық қажеттіліктерін толығымен қанағаттандыруы керек: ипотека мен сақтандыру полисінен бастап, саяхаттауға және мейрамханадағы үстелдерге тапсырыс беруге дейін
Ескерту: [2] әдебиеттен алынды	

2018 жылдың басында электрондық коммерцияға мамандандырылған американдық Amazon интернет-корпорациясы Сиэтлде (АҚШ) қызмет көрсететін персоналсыз және таныс кассаларсыз алғашқы физикалық технологиялық AmazonGo іске қосты. Дүкенге кірген кезде кіріктірілген оқу құрылғылары бар турникеттер бар. Арнайы мобильді қосымшаны орнатқан келушілер ғана өте алады. Залда қажет нәрсенің бәрін алып, сатып алушылар ақы төлеу кезегінде емес, көшеге шығады. Қаражат Amazon есептік жазбасынан автоматты түрде алынады. Бұл ретте тауарлар таңбаланбаған.

Amazon мәлідемесіне сәйкес, дүкен әр өнімді тануға мүмкіндік беретін жасанды интеллект технологияларын қолданады.

Тұтынушылардың мінез-құлық ерекшеліктерін талдау арқылы қаржы секторына қатысушылар арнайы, барынша дербестендірілген ұсыныстар әзірлей алады. Бұл ретте деректердің негізгі көздері транзакциялық клиенттік профильдер, әлеуметтік желілер, маркетингтік ақпарат (туған күндер, мерекелер және т.б.) және т. б. болып табылады, 1-кестеде қаржы компаниялары пайдаланатын дербестендірудің негізгі стратегиялары көрсетілген.

Жаппай цифрландыру дәуірінде киберқауіпсіздік, жеке деректерді қорғау, қаржылық транзакциялар жасау кезінде ақпараттық кеңістіктегі жеке тұлғаны сәйкестендіру және сәйкестендіру проблемасы өзекті болып отыр. Сонымен, пайдаланушылар үшін қауіпсіздік сервистің ыңғайлылығынан гөрі маңызды. Бұл жағдайда негізгі артықшылық Биометрия және көп факторлы аутентификацияға беріледі. Қазіргі уақытта бұл бағыттың белсенді дамуы жүріп жатыр.

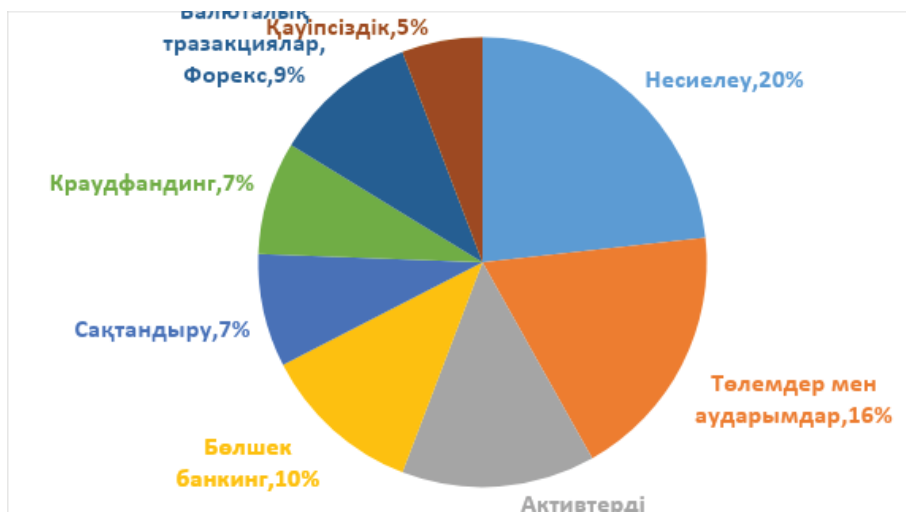
Қазіргі уақытта қаржы саласы үшін технологиялық шешімдердің жаһандық нарығы әлемдегі ең жылдам дамып келе жатқан нарықтардың бірі болып табылады. Бұл дегеніміз, кеше керемет болып көрінген жобалар бүгінде соңғы сынақ кезеңінде болуы мүмкін немесе тіпті пайдалануға берілуі мүмкін. Индустрияның дамуына әсер ететін негізгі факторлар 2-кестеде көрсетілген.

Кесте 2. Әлемдегі финтех-индустрияның өсуінің негізгі драйверлері мен кедергілері

Драйверлері	Кедергілер
<ul style="list-style-type: none"> • Базасында инновациялық жобаларды іске асыру оңай дамыған цифрлық және "дәстүрлі" қаржылық инфрақұрылымның болуы; • Жаңа шешімдерді генерациялауға қабілетті білікті және креативті кадрлардың болуы. Басқа елдерден "ми ағыны" үшін қолайлы жағдайлардың болуы; • Пайдаланушылардың (жеке және заңды тұлғалардың) іргетасты unbanked - және underbanked - сегменттерді қоса алғанда, "дәстүрлі емес" қаржы сервистеріне бейілділігі; • Инновациялық финтех-жобаларға инвесторлардың жоғары қызығушылығы. Ашық шартты дамыған нарықтарға тән; • Финтех-жобаларды дамытуға ықпал ететін тиімді мемлекеттік реттеу 	<ul style="list-style-type: none"> • Дамымаған немесе біркелкі дамымаған сандық және қаржылық инфрақұрылым; • Білікті кадрлардың тапшылығы; • Халықтың технологиялық және қаржылық сауаттылығының төмен деңгейі; • Халықтың қаржылық технологияларға сенімінің төмен деңгейі. Қаржылық қызмет көрсетудің консервативті форматтарына бейімділік; • Киберқауіптердің өсуі және киберқылмыскерлермен белсенді күрес; • Нарықтардың ашық болмауы, соның салдарынан жергілікті және шетелдік инвесторлар үшін жоғары тәуекелдер; • Қаржылық технологиялар саласындағы нормативтік-құқықтық реттеуді жедел жетілдіру жеткіліксіз
Ескерту: автормен құрастырылды	

Алайда, бұл нарық өзінің қалыптасу кезеңінде болғанына қарамастан, көбінесе бір-бірімен байланысты бірқатар тез дамып келе жатқан тауашаларды бөліп көрсетуге болады. Бүгінде әлемде мынадай бағыттар неғұрлым дамыған болып саналады: баламалы кредит беру, төлемдер мен ақша аударымдары (және тиісті инфрақұрылым), активтерді басқару және бөлшек банкинг.

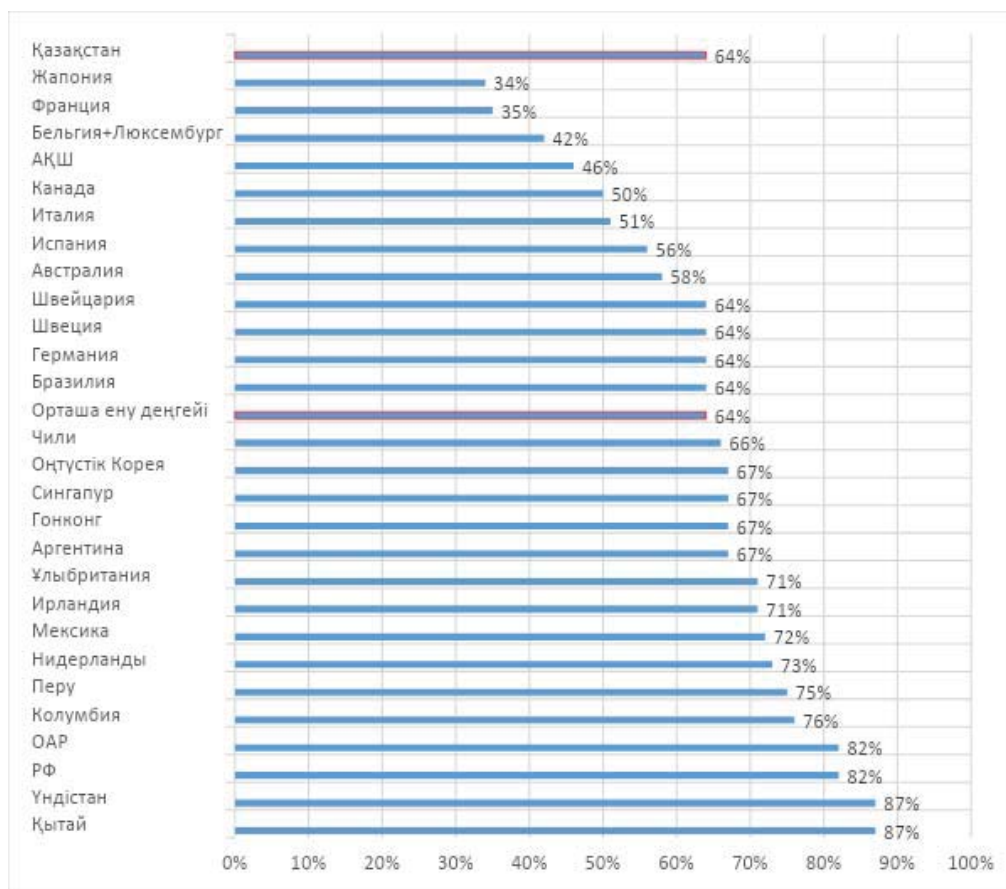
Финтех-нарықтың даму деңгейін сипаттайтын көрсеткіштердің бірі аймақтағы финтех-қызметтердің ену деңгейі болып табылады. Жаһандық финтех өзінің даму динамикасы бойынша жетекші орын алады, оның ішінде соңғы пайдаланушыларды қамту, олардың саны үнемі өсіп келеді (сараптамалық бағалаулар бойынша жыл сайын 15-20% - ға) [3].



Сурет 2 – Финтех-бастамаларды бағыттар бойынша бөлу (ұйымдар саны бойынша)
Ескерту: автормен құрастырылған

2019 жылдың қорытындысы бойынша қаржы қызметтерін енгізу бойынша көшбасшы елдер-цифрлық технологияларды белсенді пайдаланатын халықтың жалпы санындағы финтех – қызметтерді пайдаланушылар үлесінің мөлшері-Қытай (87%), Үндістан (87%), РФ (84%) және Қазақстан (64%) болды. Бұл ретте әлемдегі ірі технологиялық компаниялар орналасқан АҚШ-қа финтех-қызметтердің ену деңгейі небәрі 34% - ды құрады (рейтингте 24-ші орын)[4].

Қазақстанды қоса алғанда, әртүрлі елдік нарықтардағы қаржылық технологиялардың ену деңгейлерін салыстыру көрсетілген.



Сурет 3 – Әлемдегі финтех-қызметтердің ену деңгейі, 2019 ж.
Ескерту: автормен құрастырылды

Финтех нарығы оның күшті әртараптандырылуына және бірқатар бағыттар бойынша интеграцияланған деректердің қол жетімсіздігіне байланысты кешенді бағалау үшін күрделі.



Сурет 4 – Негізгі финтех-бағыттар бойынша транзакциялардың әлемдік көлемі, трлн АҚШ долл. Ескерту: [5] әдебиеттегі ақпарат негізінде автормен құрастырылды

Финтех-жобаларды қаржыландырудың негізгі көздері венчурлық капитал, бірігу және қосып алу мәмілелері, сондай-ақ тікелей инвестициялар болып табылады. Бұл жерде айта кету керек, стартаптарда қаржыландыруды тартудың баламалы құралдары танымал: краудфандинг, краудинвестинг, P2B-Кредиттеу, онлайн-факторинг. Бірақ венчурлық қаржыландыру басым[6].

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, серпінді дамып келе жатқан қаржы технологиялары қаржы саласының тиімділігін арттыруға қабілетті орнықты даму құралы болып табылады. Бүгінгі таңда Қазақстан қаржы нарығында, қаржылық технологияларды белсенді енгізу және отандық қаржы индустриясының дамуы үшін барлық алғышарттар жасалуда.

Қолданылған әдебиеттер көзі:

1. РФ Fintech қауымдастығының ресми сайты [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://www.fintechru.org/> .
2. Консалтингтік және аудиттік компания Ernst and Young зерттеулері
3. Консалтингтік және аудиттік компания Deloitte зерттеулері
4. АХҚО ресми сайты [Электрондық ресурс]. - Кіру режимі: <http://www.aifc.kz/> /
5. Консалтингтік және аудиттік компания KPMG зерттеулері
6. Bloomberg.com ресми мәліметтері мен зерттеулері

ӘӨЖ 336.11

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН ЖЕТІЛДІРУ

*Аимахан Меруерт Кадырханқызы
М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан Университетінің 2 курс студенті
Аимахан Меруерт
Шымкент қ., Қазақстан.
Ғылыми жетекшісі: Қалтаева Дана.*

Нарықтық қатынастар ел тәуелсіздік алған күннен бастап күн санап дамып келеді. Бірақ экономикада нарықтық қатынастар қаншалықты дамығанымен, нарықтық қатынастар өзін-өзі басқара

алмайды. Мемлекет оған өзінің саясаты арқылы белгілі бір дәрежеде ықпал етуі керек. Мұндай саясатқа үкіметтің ақша-несие және салық-бюджет саясаты жатады.

Экономикадағы ақша-несиелік реттеуді қаржы жүйесінің негізгі секторы банк жүйесі жүзеге асырады.

Қазіргі экономикадағы банктік жүйе - екі деңгейге бөлінеді: мемлекеттің эмиссиялық саясатын жүзеге асыратын ҚР Ұлттық банкі және екінші деңгейлі банктер.

Орталық банк ұлттық валютаны шығарып мемлекеттің алтын валюта резервтерін сақтай отырып коммерциялық қажетті қорлар банктер арасындағы есеп айырысу үшін қолданылады. Орталық банк ақша-несие саясатының мақсаттарын ақша-несие саясатының құралдарының көмегімен жүзеге асырады.

Қазіргі экономика - бұл өте күрделі жүйе, оның әр бөлігі басқаларымен тығыз байланысты және маңызды рөл атқарады. Бірақ маңызды рөлдердің бірін экономикалық қатынастардың қазіргі даму кезеңінде бүкіл экономиканың қалыпты жұмысын қамтамасыз ететін банк жүйесі атқарады. Бүгінгі күні коммерциялық банктер:

бос қаражаттарды жинақтау, шаруашылық жүргізуші субъектілердің кассирлерінің функцияларын орындау және эмиссия жасау.

Енді үйлесімді дамыған мемлекетті кең банктер желісіз елестету мүмкін емес. Шынында да, банктер қазіргі заманғы экономикада көптеген жүктердің рөлін атқарады, олардың көмегімен мемлекеттің экономикалық және саяси күшін дамыту мен қалыптастыру мүмкін. Бүгінгі күні банктер үкіметтің қолындағы экономикалық құрал болып табылады.

Банктердің маңызды міндеттері - ақша айналымы мен капиталдың үздіксіз айналымын қамтамасыз ету, халық шаруашылығында жинақ ақшасын жинақтау үшін ақша салуға кең мүмкіндіктер беру.

Қазіргі кезде Қазақстанның банк жүйесін реформалау ұлттық экономика мен қоғамды қайта құру үшін нақты нәтижелер берді. Сонымен қатар, экономиканың барлық салаларының өзара байланысы туралы келісімге экономикалық өсу жағдайында ғана қол жеткізуге болады. Сонда банктер өздерінің алдында трансформация кезеңінде пайда болған міндеттерін тиімді орындай алады.

Нарықтық экономика жағдайында коммерциялық банктердің тиімді жұмыс істеу проблемасы әрдайым зерттеушілердің ғылыми қызығушылығын тудырып отырды. Бірақ бұл проблема трансформациялық экономикада нарықтық қатынастардың қалыптасуы кезінде әсіресе өзекті болып табылады.

Дағдарыс пен инфляциялық процестерден шығу, инвестициялық және несиелік қызметті күшейту, ұлттық экономикада есеп айырысуды ұйымдастыруды жетілдіру және ұлттық валютаны тұрақтандыру, қаржылық ресурстарды жұмылдыруға қабілетті жұмыс істейтін банк жүйесін пайдалану және олардың құрылымдық қайта құрудың басым бағыттарына байланысты қазіргі проблемалар тұрғысынан үнемдеу - кезек күттірмейтін міндет.

Қазақстан Ұлттық банкі - мемлекеттік ақша-несие саясатын анықтайтын және жүзеге асыратын орган болып табылады. Қазақстан Республикасында Ұлттық банкі ақша-несие саясатының басты мақсаты: ұлттық валютаның тұрақтылығын, яғни оның төлем қабілеттілігін және басқа да шетел валюталарына қатысты тұрақтылықты, жалпылама айтқанда экономикалық жағымсыз құбылыс болып табылатын инфляцияға қарсы саясатты қамтамасыз етуді көздейді. Өзектілігі. Дағдарыстан кейінгі кезеңде коммерциялық банктер мен нақты сектор кәсіпорындарының жұмыс істеуінің жаңа шарттары нақты экономиканың қажеттіліктеріне, банктік ресурстардың өзара әрекеттесуін басқару жүйесіне, осы үдерістегі мемлекеттің рөліне сәйкес келетін банктің ресурстық базаларын қалыптастыру мәселелеріне көзқарастарды түбегейлі өзгертеді. Бұл нарықтық экономикалық қатынастардың қалыптасуы мен дамуындағы банк жүйесінің рөлін теориялық негіздеудің объективті қажеттілігін және осы мақсатқа жету үшін практикалық ұсыныстарды анықтайды.

Әлемдік қаржы дағдарысы банктік және экономиканың нақты секторлары арасындағы қатынастарға өзіндік түзетулер енгізді: дәстүрлі банктік қаржыландыру көзін жабу (сыртқы салыстырмалы түрде арзан несиелер есебінен), мерзімдері бойынша жеткіліксіз ресурстар базасы, банктердің несиелік портфелі сапасының нашарлауы және қосымша провизияларды қалыптастыру қажеттілігі банктік бизнестің табыстылығының төмендеуіне әкелді. несиелік саясатын қатайтып отырған

банктер. Дағдарыстың негізгі салдары қаржылық делдалдық деңгейінің төмендеуі және сәйкесінше қаржылық-несиелік жүйенің, атап айтқанда банк секторының нақты экономиканы несиелік қолдау процесіне қатысуы болды.

Қазіргі кезде нарықтық экономика жағдайында банк жүйесінің рөлі ерекше. Банк жүйесі - нарықтық экономиканың бірден-бір маңызды құрылымы. Банктер экономикалық қызметтің барлық деңгейлеріндегі басқарумен тікелей байланысты.

Осылайша банктік жүйе елімізде біртұтас қалыптасып, экономиканың тиімді қызмет етуіне үлес қосатын басты секторға айналды. Оның әр түрлі саясаттары арқылы экономиканы өтпелі кезеңнен алып шығып, экономикалық өсуге бет алдық. Қазіргі уақытта Қазақстанда клиенттерге арналған қашықтықтан банктік қызмет көрсету қарқынды дамып келеді. Бұл Интернет-банкинг қызметтері, мобильді банктік қосымшалар, олар арқылы сіз қашықтан төлемдер жасай аласыз, қызметтерге ақы төлей аласыз және басқа танымал банктік қызметтерге қол жеткізе аласыз. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің мәліметтері бойынша, бұл жүйелерде 12 миллионға жуық пайдаланушылар тіркелген, олардың шамамен 30% -ы үнемі транзакциялар жүргізеді. ...

Интернет және ұялы банктік жүйелер арқылы транзакциялардың көлемі қазірдің өзінде POS терминалдары арқылы қолма-қол жасалмайтын төлемдер көлеміне тең. Елімізде күн сайын цифрлық банктік жүйелер арқылы халықтың шамамен 7 миллиард теңгеге 460 мыңнан астам қолма-қол ақшасыз операциялары жүзеге асырылады. Кәсіпкерлік субъектілерінің қаржылық операцияларының 70% -ы электрондық банктік қызметтер арқылы да жүзеге асырылады ...

Цифрландыру сақтандыру саласына да әсер етті. Осылайша, онлайн-сақтандыру 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап енгізілді. Бұған электронды құжаттармен, электрондық келісімшарттармен алмасу стандарттарын әзірлеу кіреді.(сақтандыру полистерін қоса).

Бұл жоба тұрғындар мен бизнеске сақтандыру компаниясының кеңсесіне келмей және сақтандыру агентінің қатысуынсыз интернет-ресурстарды, сақтандыру компанияларының мобильді қосымшаларын пайдалана отырып, қашықтықтан сақтандыру шарттарын жасасу мүмкіндігін қамтамасыз етуге бағытталған.

Банк ісінде цифрлық технологияны қолданудың бірқатар артықшылықтары бар. Ақша қаражаттары шоттарға әлдеқайда жылдам түседі, банк үшін де, клиент үшін де операциялардың құны азаяды, төлемдерден өту тәуекелдері азаяды. Сонымен қатар, виртуалды банк тәулік бойы жұмыс істей алады, клиент қаржы институтына барудың қажеті жоқ, ұсақ сатып алулар үшін қолма-қол ақша қажет емес, тіркеу жылдамдығы тапсырыс беруден тауарды жеткізуге дейінгі уақытты қысқартады.

Еліміздің банк жүйесі қазір тәуелсіздік алғаннан бері елдегі ең тиімді нарықтық инфрақұрылымдардың бірі болып табылады.

Жақында ТМД елдері біздің еліміздің банк жүйесінде тәжірибе жинақтауда. Мен мұны, әрине, біздің ең үлкен жетістіктеріміздің бірі деп санаймын. Банк жүйесі нарықтық экономикадағы маңызды бірыңғай құрылым болып табылады және несиелік жүйесінің негізгі буыны ретінде қарастырылады.

Себебі ауқымы мен маңызы жағынан несиелік қатынастардың көп бөлігі банктер арқылы жүзеге асырылады. Банктер мемлекет пен кәсіпорындардың, акционерлік қоғамдар мен жауапкершілігі шектеулі серіктестіктердің, халықтың уақытша бос қаражаттарын жинақтап, оларды нақты капиталға айналдырады. «Банк» термині итальян тілінен аударғанда «банк» - орындық, «айырбастау пункті» деп аударылады. Банктер мен тауар-ақша қатынастары даму тарихында қатарлас және өзара тығыз байланысты.

Банктер ұлттық экономиканың барлық деңгейлеріндегі басқарумен тікелей байланысты. Олар арқылы өндіріс процесіне қатысушылардың экономикалық мүдделері үнемі сақталады. Кез-келген жүйенің өзіндік формалары мен қызметтері болатыны анық.

Банктер нарықтық экономикадағы негізгі қаржы делдалдары болып табылады. Қызмет барысында олар ақша нарығында тауар болып табылатын жаңа талаптар мен міндеттемелер туғызады. Банк клиенттерден депозиттер қабылдау арқылы депозит салады. Осы жаңа міндеттемелер мен талаптарды құру процесі қаржылық делдалдықтың негізі болып табылады. Несие берушінің қарыз алушыға қозғалысы және оған қатысты қаржы институттарының қозғалысы, қаржы ресурстарының қозғалысы қаржылық делдалдық деп аталады. Егер жаңа міндеттеме туындаса, қарыз алушыға несиелік беру арқылы жаңа талап қойылады.

Ұлттық банк екінші деңгейлі банктердің жұмысын бақылайды. 2019 жылғы мәліметтер бойынша 2019 жылы мемлекеттік бюджеттің шығыстары 2018 жылмен салыстырғанда 19,3% өсті. Дәстүрлі түрде мемлекеттік шығындардың негізгі алушылары болған заттар едәуір өсті. Денсаулық сақтау шығындары 10,1%, білім беру - 19,7%, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық - 22%, әлеуметтік көмек пен қауіпсіздік - 26% өсті. «Өзге» бабы бойынша шығыстардың 78,2% -ға өсуі жекелеген санаттағы мемлекеттік қызметшілердің, ұйымдардың қызметкерлерінің жалақысының мемлекеттік бюджет есебінен өсуіне байланысты болды. Сонымен бірге, «отын-энергетикалық кешенге және жер қойнауын пайдалануға шығындар (2% -ға) және ресми трансферттер (76,9% -ға) төмендеді.

Ақша-кредит саясаты 2018 жылы Ұлттық Банк алдыңғы «Қазақстан Республикасының ақша-несие саясатының негізгі бағыттарында» баяндалған қағидаттар мен тәсілдерге негізделді және инфляцияның орта мерзімді мақсатына қол жеткізуге бағытталған. Инфляциялық таргеттеу режимі инфляция деңгейіне қол жеткізуге себеп болған шешімдер қабылдау үшін негіз болды. 2018 жылдың соңында мақсатты дәліз 5-7% аралығында анықталды.

2018 жылы жылдық инфляция қарашамен салыстырғанда 5,3% -ке жетті (2017 жылғы желтоқсанда 7,1%) және төмендеу тенденциясына ие болды, бұл мақсатты диапазонның төменгі шекарасына жақын болды. Инфляция дәлізде жыл соңына дейін сақталады деп күтілуде.

Инфляциялық қысымның біртіндеп төмендеуі ақша-несие жағдайларын бейтарапқа жақын деңгейде ұстап тұруға, сондай-ақ сауда серіктес елдеріндегі төмен инфляцияға байланысты инфляция импортын шектеуге байланысты болды. Сонымен бірге азық-түлік нарықтарында ұсыныс жеткілікті болды және реттеліп көрсетілетін қызметтерге бағаның өсуі баяулады. Инфляцияның жылдам төмендеуін тежейтін фактор нақты тұтынудың қалпына келуі және тұтынушылық несиелеудің оң өсуі нәтижесінде жиынтық сұраныстың кеңеюі болды.

2018 жылы теңгенің айырбас бағамында стрессіз өзгеріс болды және ішкі бағалар арасындағы байланыстың әлсіреуі болды. Инфляцияның баяулауына теңгенің әлсіреуі әсер етті, ол 2018 жылдың 11 айында 11,8% -ға төмендеді (2017 жылы 0,3%). Ұлттық банктің пікірінше, қоғам тұтыну тауарларының бөлшек сауда бағасының айырбас бағамына қатысты икемділігі тұрғысынан айырбас бағамының ауытқуына дағдыланған.

Қазіргі таңда банктік жүйе біздің елімізде қарқынды даму үстінде. Алайда пандемиялық ақуалға байланысты банктік жүйеде аздаған кідірістер орын алды. Бірнеше банктер өздерінің жұмыс көрсету сапасын төмендетіп, халыққа оңды-солды тексеріссіз несиелер берілгендері анық болды. Соның салдарынан банктік жүйеде өзгерістер орын алды. Өзгерістердің алдын алу үшін менің ұсынысым банк қызметкерлерінің жұмыс сапасын жақсартып, банктік несиеленуші клиенттерге несиеленудің алдында несиелер төлем қабілеттілігін тексерістен өткізу керектігін ұсынамын.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. /Қаржы: оқулық. Алматы: «Экономика», 2015. – 784 б. /
2. Жақыпбеков С.Т., Канатов А.С. /Салық және салық салу: оқу құралы.-Алматы: EXLIBRIS, 2016.- 163 б./
3. Уакпаева М.М., Кайырбаева Г.К. / Корпоративтік қаржы оқу құралы. Қостанай, 2017/
4. Куратко Д.Ф. /Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10- басылым.-Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018.-480 б./
5. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.: / Корпоративные финансы. Учебник. М. 2019. С.640/

БАНКТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДАҒЫ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ДАМУ ТУРАЛЫ ПЕРСПЕКТИВАСЫ

Айт Д.

*4 -курс студенті «Қаржы» мамандығы
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Адилбекова Д.К.
Д.А.Қонаев атындағы Еуразиялық заң академиясы
Алматы қаласы*

Қазіргі уақытта көптеген несиелік ұйымдар, негізінен коммерциялық банктер жеке және заңды тұлғаларға бірқатар банктік қызметтерді ұсынады. Коммерциялық банкке жүгінгенде, клиент белгілі бір сапада және белгілі бір уақытта банктік қызметтер кешенін алуға үміттенеді. Бұл ретте нақты банктің клиенттік саясатының ерекшеліктеріне байланысты алынатын қызметтердің нақты сапасы клиенттің үмітіне сәйкес келмеуі мүмкін. Осылайша, банк өзінің клиенттік саясатын қалыптастыра отырып, банктік қызметтер нарығындағы ағымдағы жағдайды қалыптастыратын және одан әрі даму стратегиясын анықтайтын сыртқы және ішкі факторлардың жиынтығын ғана емес, сонымен бірге клиенттердің – заңды және жеке тұлғалардың үміттерін де ескеруі керек. Банктің клиенттермен өзара әрекеттесуінің жекелеген аспектілерін дамытудың жеткіліксіз деңгейі осы мәселенің өзектілігін және туындаған мәселелерді шешу жолдарын іздеу қажеттілігін растайды.

Банктің клиенттермен өзара әрекеттесу саясаты, біздің ойымызша, дамудың бірнеше бөлек бағыттарына ие. Заңды тұлғаларға қызмет көрсету ерекшелігін атап кетсек, ол біріншіден, заңды тұлғалардың нақты активтері бар, екіншіден, клиенттердің осы бөлігінің қаржылық ресурстарын тарту мерзімі аз болса да, неғұрлым төмен мөлшерлеменен тартуға болады, яғни көрсетілген операцияларды жүргізуден кірістілікті арттыру мүмкіндігі болған кезде банктің тәуекелдері аз болады.

Жеке тұлғаларға да қызмет көрсету қызықты, өйткені банк секторын дамытудың қазіргі жағдайында ол негізінен клиенттердің осы санатына банктік қызметті кеңейту арқылы жүзеге асырылады. Жеке тұлғалар үшін салым операциялары, кредит беру операциялары, есеп айырысу операциялары және бірқатар қаржылық операциялар негізгі дамуға ие болды.

Экономиканың қазіргі заманғы дамуы, қоғамдық-экономикалық байланыстар банк секторының заңды және жеке тұлғалармен белсенді өзара іс-қимылын талап етеді. Клиенттер банктің қызметтерін пайдаланатын жеке және заңды тұлғалар деп аталады. Банк және оның клиенттері экономикалық қатынастардың тәуелсіз субъектілері болып табылады, олардың әрқайсысы белгілі бір проблемаларға тап болады. Бір жағынан, Банк өз қызметінде алаяқтық, адал клиенттер емес, ақшаны жоғалту, жоғары бәсекелестік, қарыз алушының алған несиелік міндеттемелерін орындамау қаупі сияқты мәселелермен кездеседі.

Банк қызметтерін көрсетумен байланысты проблемаларды анықтау банк клиенттеріне тиімді қызмет көрсетуді ұйымдастыру үшін үлкен маңызға ие. Қазіргі уақытта тұтынушылар көрсетілетін қызметтердің, оның ішінде банктік қызметтердің сапасына жоғары сұраныстар ұсынады, егер олар өз тілектерінің орындалуын әдеттегідей қабылдаса және оған үлкен мән бермесе, онда кемшіліктер, керісінше, теріс реакцияға әкеледі. Клиенттермен өзара әрекеттесудің сәттілігі банктің осы проблемаларды қаншалықты сапалы түрде жоятынына немесе олардың артықшылықтары есебінен оларды тегістейтініне байланысты анықталады [1].

Жеке және заңды тұлғаларға банктік қызмет көрсетудің қазіргі заманғы шарттары банктердің Халыққа қызмет көрсету процесін оңтайландыру қажеттігін атап көрсетеді. Ең алдымен, нақты банктік қызмет туралы ақпараттың қол жетімділігі мен толықтығы туралы айту керек. Банк қызметтерінің ерекшеліктері мен құны туралы ақпарат толық көлемде берілмегендіктен немесе бұл ақпаратты алу қиын болғандықтан, клиент осы қызметтен бас тарта алады. Инфрақұрылым мен филиалдық желілердің проблемалары бүгінгі күні бірқатар банктер үшін өзекті болып табылады. Көптеген бөлімдер шағын елді мекендерден үлкен қашықтықта орналасқан, клиенттер шұғыл мәселелерін шешу үшін айтарлықтай қашықтықты жүріп өтуі керек.

Біздің ойымызша, клиенттердің банкпен өзара әрекеттесуінің негізгі проблемалары:

1. Қарыз алушының ағымдағы және күтілетін әл-ауқат деңгейін тексеру қажеттілігіне байланысты кредит бойынша шешімді күтудің ұзақ мерзімдері. Кредиттер қарыз алушыларға ақылылық, қайтарымдылық және мерзімділік шарттарында беріледі, басқаша айтқанда, банк болашақта қарыз алушы банк алдындағы өз міндеттемелерін уақтылы және толық көлемде орындау үшін (кредиттің негізгі сомасын және есептелген пайыздарды төлеу) жеткілікті кіріс алатынына сенімді болуы тиіс. Осылайша, Банк қарыз алушының сапасын тексеруге құқылы. Мұндай тексеру ұзақ уақытты алады, бұл, әрине, несие алуға өтініш берген адамның наразылығын тудырады. Бұл наразылық көбінесе эмоционалды ғана емес, сонымен бірге экономикалық компонентке де ие – несие күту кезінде қарыз алушыға қажетті тауарлар сатудан жоғалып кетуі мүмкін, жобаны жүзеге асыру мерзімі өтуі немесе бағасы өзгеруі мүмкін. Нәтижесінде, өтініш беруші, тіпті банктің оң шешімі болса да, несиеден бас тарта алады.

2. Қарыз алушының әл-ауқаты деңгейінің Банк талаптарына сәйкес келмеуіне байланысты кредит бойынша бас тартудың жоғары пайызы. Несиеден бас тарту клиенттердің наразылығын тудырады, сондықтан олар үшін маңызды жобаларды жүзеге асырудан бас тартуға мәжбүр болады. Сонымен қатар, банктер өз шешімдерін ынталандыруға міндетті емес және әлеуетті қарыз алушы қайта өтініш берген кезде банктің талаптарын қанағаттандыру үшін не істеу керектігін білуге мүмкіндігі жоқ.

Жоғарыда келтірілген проблемаларды жетілдіру үшін кредитті мақұлдау бойынша шешімді күтуді азайту және қарыз алушыға кредит беруге мақұлдау деңгейін арттыру қажет. Мұндай мәселелерді шешуге несие сомасына сақтандыру қызметтерін қосу немесе пайыздық мөлшерлемені арттыру арқылы берілетін несиелердің құнын арттыру арқылы қол жеткізуге болады. Осылайша, банк қайтарылмау ықтималдығынан сақтандырылады, ал клиенттер қызмет көрсету сервисіне риза болады.

3. Банктік өнімнің жан-жақты сипаты, бұл оған бірыңғай бағаны қалыптастыруды қиындатады және тұтынушыны шатастырады. Банк өнімі-бұл банк қызметтерінің жиынтығы, олардың әрқайсысы өз кезегінде өзара байланысты және өзара байланысты банк операцияларының жиынтығынан тұрады. Осыған байланысты банк мамандарына тұтынушыға банктік өнімді дәл бір кешен ретінде беру қиынға соғады – ол жеке қызметтерге немесе тіпті операцияларға бөлінеді, олардың әрқайсысы бөлек есептеледі. Бұл тұтынушыны шатастырады және оның несиені төлеу шығындарының асып кетуіне әкеледі, бұл өз кезегінде оның қызмет көрсету сапасына наразылығын тудырады. Бұл мәселені шешу үшін әрбір банк өнімі үшін оның құрамына кіретін негізгі қызметтер қандай екенін және оларсыз банк өнімін тұтынуға болмайтынын, ал қайсысы қосалқы болып табылатынын және негізгі қызметтерді тұтыну сапасын жақсартатынын, бірақ олардың мәніне әсер етпейтінін көрсету қажет. Бұл ретте негізгі көрсетілетін қызметтердің құны бірыңғай банк өнімінің құнына қосылатын еді, ал қосалқы көрсетілетін қызметтер бөлек төленетін еді.

4. Клиентті қосымша қызметтерді сатып алуға мәжбүрлеу. Өз кірістерін көбейту немесе тәуекелдерді азайту мақсатында банктер өз клиенттеріне қосымша қызметтерді жүктейді, оларды алуға және төлеуге келісім бермей, клиент оны қызықтыратын негізгі банктік өнімді алудан бас тартуы мүмкін. Айта кету керек, сақтандыру қызметтерін өнімге енгізу көбінесе ерікті қызмет болып табылады және клиент одан бас тарта алады. Алайда, мысалы, сату нүктелерінде тұтынушылық кредиттеу саласында кредиттік консультанттар қарыз алушы – жеке тұлғаны хабардар етпей, кредит сомасына қосымша қызметтер мен сервистерді қамтиды.

Мәселенің бұл түрін шешу үшін басшылық несие маманына сақтандыру қызметтерін сатуға, өнімнің барлық артықшылықтары мен артықшылықтарын айтуға, клиентпен байланыс орнатуға, клиенттің қажеттілігін анықтауға, қарсылықтармен жұмыс істеуге үйрету керек. Осылайша, клиент сақтандырудың шынымен қажет екенін түсінуі үшін, сақтандыру жағдайы басталған жағдайда ол қарыз алушыда туындаған қиындықтарды жеңуге көмектеседі. Ол үшін басшылық қосымша қызметтер мен қызметтерді сату бойынша тренингтер өткізуі қажет.

5. Клиентке толық емес ақпарат беру. Клиент оларға назар аудармауы үшін, ең маңызды және ең қолайсыз шарттар жарнамаларда және келісімшарттарда ұсақ шрифтпен көрсетілетіні белгілі. Мұндай адалдыққа қарсы тұру тек заңнамалық сипатта болуы мүмкін [2].

Жоғарыда аталған мәселелердің кейбірін шешу үшін (ақпараттың қолжетімділігі, уақыт пен ақшаны үнемдеу және т.б.) банктер белсенді түрде интернет арқылы клиенттерге қашықтықтан қызмет

көрсетуге көшеді. Қашықтықтан банктік қызмет көрсету құралдарының бірі интернет-банк болып табылады. Бұл саланың негізгі артықшылықтары: ыңғайлылық, ұтқырлық, қарапайымдылық және қызмет көрсету жылдамдығы.

Банк пен оның клиенттері арасындағы өзара іс-қимылды оңтайландыруға қолданылатын осы жүйенің мүмкіндіктері:

- 1) алынған кез келген тауарларға, жұмыстарға және көрсетілетін қызметтерге ақы төлеу;
- 2) Қазақстанда да, одан тыс жерлерде де қаражат аудару;
- 3) өз шоттарын және банк карталарын басқару;
- 4) шоттардағы және банк карталарындағы қалдықтар туралы өзекті ақпарат алу;
- 5) кез келген кезең үшін өз шоттары және банк карталары бойынша үзінді-көшірме жасауды қамтиды;

б) қаржы нарығының бағалы қағаздармен, валютамен және өзге де активтермен жасалатын операциялар сияқты операцияларына ең аз шығындармен қол жеткізу.

Жыл сайын халық тарапынан осы қызметке сұраныстың тұрақты өсуі байқалады және банктер мен олардың клиенттері арасындағы өзара іс-қимылдың таңдалған әдісін тиімді ғана емес, сондай-ақ одан әрі даму перспективалары бар деп санауға болады.

Өз еңбектерінде клиенттерге интернет-қызмет көрсету проблемасын С. В. Кривошапова қарайды, ол «интернет-қызмет көрсету клиенттерге қызмет көрсету уақытын барынша қысқартуға, ұйым ішінде ақпараттың өту жылдамдығын арттыруға: құжаттармен жұмыс істеудің және олардың орындалуын бақылаудың бірыңғай стандарттарын енгізуге; ақпаратқа қол жеткізу қауіпсіздігін, сондай-ақ қызметкерлердің еңбек өнімділігін арттыруға, нәтижелердің қызметкердің біліктілігіне тәуелділігін төмендетуге мүмкіндік береді» [3].

Осылайша, интернет-банк жүйесі арқылы клиенттермен жұмыс істеу бірден бірнеше мәселені шешеді:

- 1) көрсетілетін қызметтердің сапасы-клиент өзі пайдалануға ұсынылатын өнімдер туралы жалпы ақпаратты оңай түсіне алады, ал егер ол қандай да бір сұрақтарға қызығушылық танытса, ол дұрыс кеңес беретін Қолдау қызметіне хабарласа алады;
- 2) Қазақстан Республикасының кез-келген аумағында және тіпті шетелде қол жетімділік, бұл өз банктерінің филиалдарынан алыс көптеген клиенттерге көмектеседі;
- 3) Интернет-банкингке қосылудың қарапайымдылығы мен ыңғайлылығы, жеке уақыт пен ақша қаражатын үнемдеу.

Демек, халыққа қызмет көрсетудің қашықтықтан әдістерін қолдану клиенттер үшін де, банк үшін де банк секторындағы өзара іс-қимылдағы жағдайдың өзгеруінің негізгі факторы болып табылады деп қорытынды жасауға болады. Банктік қызметтерді дамытудың негізгі бағыттары шотты қашықтан басқарудың әртүрлі нысандарын енгізу және кеңейту, адам өз ақшасын пайдалана алатын және қажетті төлемдерді жүзеге асыра алатын уақыт ауқымын кеңейту болады.

Қорытындылай келе, банктік қызметті жақсарту бойынша ұсынылған шешімдер клиенттерге қызмет көрсету уақытын барынша қысқартуға, клиенттің қажеттіліктерін қанағаттандыруға, ұйым ішіндегі ақпараттың жылдамдығын арттыруға және Ақпаратқа қол жеткізу қауіпсіздігін арттыруға мүмкіндік береді деп айта аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. IN TOUCH 2018: успешные банки сочетают цифровой и реальный мир// <https://kapital.kz/finance/73327/in-toutskh-2018-uspeshnyue-banki-sochetayut-tsifrovoy-i-real-nyu-mir.html>

2. Внедрение новых банковских продуктов как элемент коммуникационной политики банка// Экономическая библиотека - <http://economy-lib.com/vnedrenie-novyh-bankovskih-produktov-kak-element-kommunikatsionnoy-politiki-banka#ixzz6eJVjj2dv>

3. Будущее банков. Технотренды в банковской сфере// <https://www.jetinfo.ru/buduschee-bankov-tekhnotrendy-v-bankovskoj-sfere>

ҚОЙ ЕТІН ӨНДІРУДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Айтқалиева А.Б.

*магистрант, Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан
аграрлық-техникалық университеті, Орал қ.
Ғылыми жетекшісі: Траисова Т.Н. э.ғ.к., профессор*

Қазақстандағы мал шаруашылығын дамытудың басты мақсаты – агроөнеркәсіптік кешен өнімдеріне ішкі нарықтық қажеттіліктерді толығымен қанағаттандыру, сондай-ақ экспорттық әлеуетті іске асыру болып табылады.

Қой шаруашылығы ел халқының шикізат пен азық-түлік өнімдерінің нақты түрлеріне қажеттіліктерін қанағаттандыруда маңызды рөл атқарады. Қазақстанға әр түрлі климаттық, экономикалық және этникалық факторлар тән, бұл оның жеке аймақтарында қой өсіру саласының дамуына ерекше әсер етеді.

Жергілікті жағдайларға байланысты қой өсіру прогрессінде отандық та, шетелдік те тәжірибені қолдану маңызды. Экономикада қой өсіру саласының қалыптасуын төмен энергиялы мал шаруашылығы өнімдерін өндіру үшін қолда бар табиғи ресурстарды: азық-түлік (сүтті қозы және жас қой еті) және жеңіл өңдеу өнеркәсібіне арналған шикізат (әр түрлі жүн, қой терісі,) өндірісін толық және ұтымды пайдалану қажеттілігі ретінде қарастырған жөн.

Экспортқа жоғары сапалы қой етін өндіруді ұлғайту қажеттілігі күрт континентальды климатқа бейімделген нарық талаптарын ескере отырып, ет сапасымен ерекшеленетін жануарларды құру бойынша зерттеулер жүргізу қажеттілігін тудырады. Жаңа типтегі жануарларға жоғары ет, жақсы төзімділік, құнарлылық, ерте жетілу және азық-түлік төлемдерінен басқа талаптар қойылады.

Қазақстанның батыс аймағында қой санын көбейту үшін де, барлық өнім түрлерін көбейту үшін де үлкен мүмкіндіктер бар. Облыстың жалпы жер қоры 15133,9 мың га құрайды, оның 13 907,3 мыңы ауылшаруашылық жерлері. Оның аумағында ауданы 10 миллион гектардан асатын табиғи жайылымдардың маңызды аймақтары бар, оларды айтарлықтай материалдық шығындарсыз қойларды жайылымға шығаруға пайдалануға болады.

Батыс Қазақстан облысында қойлардың саны 1 миллионға жуықтайды, оның тек жартысы меншіктің әртүрлі формасындағы ұйымдасқан нысандарда - ауылшаруашылық кәсіпорындарында және жеке қосалқы шаруашылықтарда шоғырланған, ал қалғаны жеке шаруа қожалықтарында ұсталады. Асыл тұқымды қой популяциясының үлес салмағы 3,5-тен 4,7% -ке дейін, яғни, орта есеппен 33 мың бас (14,8% - ақжайық тұқымының жартылай биязы жүнді қойлары және 85,2% - Еділбай тұқымындағы ірі жүнді қойлар), соның ішінде 20 мыңнан астам аналық бас бар.

Батыс Қазақстан облысы көршілес облыстарға 6000 тоннадан астам, Қырғызстан, Түрікменстан, Әзірбайжан, Ресей және Армения сияқты шетелдерге 2000 тоннадан астам ет экспорттайды. Тірі малдың жыл сайынғы төлдерін сатуды қамтамасыз ету үшін түрік халықтарының 100 миллионнан астам тұрғындары жайылымдарда ет тұтынудың дәстүрлі мәдениетімен өмір сүретін Солтүстік Иран, Әзірбайжан және Түркия нарықтары қарастырылуда.

Облыста қазір 2 маңызды бағыт бар: орталық және оңтүстік аудандар үшін – өнімділіктің мамандандырылған ет-май бағытындағы қылшық жүнді (құйрықты) қой шаруашылығын дамыту, олардың жемшөп базасы табиғи жайылымдар мен шабындықтарды, әсіресе алыс жайылымдарда орналасқан, ал солтүстік өңірлер үшін – жартылай биязы жүнді (кроссбредті) аралас ет-жүн, жемшөп базасы астық, жүгері және басқа да дақылдар өндірумен байланысты.

Батыс және орталық өңірлердің етті қой шаруашылығының өндірістік бәсекеге қабілеттілігі үлкен табиғи маусымдық шөл және шөлейтті жайылымдардың болуына қарамастан, орташа көрсеткіштерді көрсетеді. Мұндағы малдың өнімділігі 40-43 кг тірі салмақ шегінде, бұл елдегі орташа деңгейден 2-10% - ға жоғары, ал өндіріс шығындары орташа деңгейде. Сонымен қатар, егер орталық аймақта өнімділік жоғары болса, Батыста өндіріс шығындары төмен болады. Қой шаруашылығының басым бағыты әртүрлі тұқымды құйрықты ет-майлы: еділбай, қазақстандық құйрықты қылшық жүнді, Сарыарқа, дегерес, олар жергілікті жағдайларға жақсы бейімделген, бұл айтарлықтай

жоғары тиімді өндірісті жүргізуге мүмкіндік береді. Айта кету керек, батыс аймақта Беларусь пен Ресей тарапынан үлкен сұранысқа ие кроссбред жүні шығарылады. Мысалы, ресейлік зауыттар ақ кроссбреджүнін биязы жүнді ақ жүнге қарағанда 1,5 есе қымбатқа сатып алады.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы ерте жетілетін Ордабасы жануарларының бірегей тұқымдарының жалғыз иесі және қой өсіруде осы тұқымның асыл тұқымды өнімдерін сатуда монополист болып табылады. Жаңа тұқымды өсіру және оның өсіру аумағын кеңейту субъектілеріне ғылыми қолдауды Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің «Оңтүстік-Батыс мал шаруашылығы және өсімдік шаруашылығы ғылыми-зерттеу институты» ЖШС жүзеге асырады. Жаңа Ордабасы тұқымы жоғары ет өнімділігімен және ерте жетілуімен ерекшеленеді және Қазақстан Республикасында сапалы қой мен қой етін өндіруде маңызды рөл атқарады.

Қазақстан Республикасының агроклиматтық әлеуеті елдегі азық-түлік қауіпсіздігі проблемаларын шешіп қана қоймай, ЕАЭО нарығына және әлемдік нарыққа азық-түлік жеткізуге, әсіресе Қозы мен қой етін жеткізуге барлық негіздерге ие.

Агроөнеркәсіптік кешеннің инновациялық дамуы осы процестің негізгі компоненттерімен – ғылыми зерттеулермен және оларды өндірісте игерумен анықталады. Агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың инновациялық стратегиясын іске асыру үшін ғылыми зерттеулермен қатар ғылыми әзірлемелерді ауыл шаруашылығы өндірісінде неғұрлым кең және тиімді пайдалану мүмкіндігін арттыру қажет.

Қозы еті мен қой етін өндіруге «маманданған» жоғары өнімді жаңа Ордабасы тұқымы жыл бойы жайылымдық ұстауда Қазақстанның барлық мал шаруашылығы аймақтарында ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер арасында үлкен сұранысқа ие.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы бірегей ерте пісетін Ордабасы мал тұқымының жалғыз иегері және осы тұқымның қой шаруашылығындағы асыл тұқымды өнімін өткізудегі монополист болып табылады.

Жаңа тұқымды өсіру және оны өсіру ареалын кеңейту жөніндегі субъектілерді ғылыми қамтамасыз етумен «Қазақ мал шаруашылығы және жемшөп өндірісі ғылыми-зерттеу институты» ЖШС (Алматы қ., Қазақстан), «Оңтүстік-Батыс мал шаруашылығы және Өсімдік шаруашылығы ғылыми-зерттеу институты» (Шымкент қ., Қазақстан), «Ұлттық аграрлық ғылыми-білім беру орталығы» КЕАҚ және Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігі айналысады.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Сәбиденев Қ.С., Құлатаев Б.Т., Байбатшанов М.К. Қой және ешкі өнімдерін өндіру технологиясы [Мәтін]: ЖОО арналған оқулық / - Алматы, 2012. – Б. 431.
2. Исламов Е.И., Құлатаев Б.Т. Қой шаруашылығы [Мәтін]: ЖОО арналған оқулық / Е.И.Исламов, Б.Т. Құлатаев. – Алматы, 2013. – Б. 421.
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті [Электрондық ресурс]. – Кіру рәсімі: <http://www.stat.gov.kz>, еркін. – Экрандағы атауы.
4. Батыс Қазақстан Облысының ауылшаруашылық басқармасы [Электрондық ресурс]. – Кіру рәсімі: <http://www.selhoz-bko.gov.kz>, еркін. – Экрандағы атауы
5. Любецкий, П. Б. Оценка привлекательности сегментов мясного рынка ЕАЭС / П. Б. Любецкий // Практический маркетинг. - 2015. – № 3. – С. 3–11.

КӘСІПОРЫН КАПИТАЛЫ ҚҰНЫНЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ

*Акпанов А.К.
э.ғ.к., «Туран» Университетінің
«Қаржы» кафедрасының доценті
Алматы қаласы*

Кәсіпорын капиталын қалыптастыруды қаржылық басқарудың теориялық негіздерінің жүйесінде «капитал құны» деген түсінік маңызды роль атқарады. Қазіргі экономикалық әдебиеттерде бұл түсінік кейбір жағдайларда «капиталға жұмсалынған шығындар», «капиталды қаржыландыру шығындары» деген түсініктермен де сипатталады. Бірақ арнайы экономикалық әдебиеттерде неғұрлы кең таралған түсінік «капитал құны (cost of capital)» деп аталады. Бұл тұжырымдама қаржылық менеджмент жүйесіндегі базалық теориялардың бірі болып табылады [1].

Капитал құны тұжырымдамасының өндірістік және инвестициялық ресурс ретіндегі негізгі мәні - капиталдың экономикалық үдеріске қатысу кезінде ескерілуі қажетті белгілі бір құнының бар болуымен түсіндіріледі.

Капитал құны әртүрлі қайнар көздерден тарту барысында компанияның төлейтін бағасы болып табылады.

Капиталдың осындай баға тұжырымдамасы - өндіріс факторының ең маңыздысы болып табылады. Яғни, басқа факторлар сияқты белгілі бір құны бар, компанияның операциялық және инвестициялық шығындарының қалыптастыра алады. Осы тұжырымдама компанияның қаржылық қызметін басқару жүйесіндегі басты база болып табылады. Сондықтан осы тұжырымдаманың кәсіпорын капиталын қалыптастыру тетігімен байланысты экономикалық мәнін қарастыру үшін оның келесідей негізгі аспектілеріне тоқталайық:

Капитал құнының маңызды сипаты оның деңгейі болып табылады. Бұл көрсеткіштің жеке шаруашылық субъектілері үшін әртүрлі экономикалық маңыздылығы бар:

- инвесторлар мен кредиторлар үшін капитал құнының деңгейі пайдалануға берілген капитал бойынша талап етілетін табыстылықпен немесе оның нормасымен сипатталады;

- капиталды өндірістік немесе инвестициялық мақсатпен қалыптастыратын шаруашылық субъектілері үшін оның құнының деңгейі қолданылған қаржылық қаражаттарды тарту және оған қызмет көрсету бойынша кеткен шығындардың үлес салмағымен сипатталады, яғни капиталды пайдаланғаны үшін төленетін баға болып табылады.

Капитал құнының деңгейі өзінің белгілі бір элементтері (компоненттері) бойынша ерекшеленеді. Капитал құнын бағалау кезіндегі капитал элементі (компоненті) дегеніміз бұл оны қалыптастырудың (тартудың) жеке көздерінің әртүрлі түрлері боып табылады. Мұндай элементтерге келесілер жатады:

- кәсіпорынның алған пайдасын (бөлінбеген пайдасын) қайта инвестициялау жолымен алынатын капитал;

- артықшылықты акцияларды шығару жолымен алынатын капитал;

- жай акцияларды шығару жолымен алынатын капитал;

- банктен несие алу жолымен алынатын капитал;

- облигациялар шығару жолымен алынатын капитал;

- қаржылық лизинг арқылы алынатын капитал және т.б..

Капиталдың әрбір элементтерінің құндарын салыстырмалы түрде бағалау үшін әдетте жылдық пайыздық мөлшерлемелер пайдаланылады.

Капиталдың әрбір элементтерінің құндарының деңгейлері тұрақты шама емес және әртүрлі факторлардың әсер етуімен уақыт бойынша өзгеріп отырады.

Капиталды қалыптастыру үдерісінде оның құнының деңгейін бағалау олардың жеке элементтері бойынша ғана емес, сонымен бірге жалпы кәсіпорын бойынша да жүзеге асырылады. Мұндай бағалаудың көрсеткіші ретінде «капиталдың орташа құны (weighted average cost of capital - WACC)» көрсеткіші қолданылады. Ол капиталдың жеке элементтерінің құндарының орташа арифметикалық мөлшері ретінде анықталады. «Үлес» ретінде капиталды қалыптастырудың жалпы сомасындағы әрбір элементтердің өзіндік үлестері алынады[2].

Кәсіпорын капиталының орташа құнын бағалау тетігін пайдалана отырып бұл көрсеткіштің қалыптасқан капиталдың элементтерінің нақты құрамдары, олардың капиталдың жалпы сомасындағы маңыздылығы, сонымен бірге әрбір жеке элементтердің құндары туралы ақпараттарды қамтитындығын көреміз[3].

Нақты бір компанияның капиталының орташа құнын бағалау және болжау оған әсер ететін көптеген факторларды ескере отырып есептелінуі керек. Ондай факторлардың негізгілері болып төмендегілер табылады:

- капиталдарды қалыптастыру көздері бойынша оның элементтерінің құрылымы;
- сырттан тартылған капиталды қолданудың ұзақтылығы;
- компанияның қаржылық тұрақтылығымен, төлем қабілеттілігімен, іскерлік белсенділігімен және рентабелділігімен сипатталатын шаруашылық қызметтерінің тәуекелділік деңгейлері;
- ақша және капитал нарықтарындағы конъюнктуралық өзгерістермен анықталатын орташа қарыздық пайыздық мөлшерлемелер және олардың динамикалары;
- компанияның жүргізіп отырған қызметі үшін белгіленген салық салу мөлшерлемелерінің деңгейлері және салықтық жеңілдіктер жүйесі;
- компанияның меншікті капиталының құнын анықтайтын дивиденттік саясат;
- компанияның қаржылық икемділігін анықтайтын әртүрлі қаржылық көздердің қол жетімділігі;
- компанияның операциялық циклінің ұзақтылығымен және активтерінің өтімділік деңгейлерімен анықталатын қызметтерінің салалық ерекшеліктері;
- компанияның операциялық және инвестициялық қызметтерінде пайдаланылатын капиталдар көлемдерінің өзара қатынастары;
- компанияның өмірлік циклінің кезеңдері.

Осы аталған факторлардың әсер етуімен капиталдың орташа құны компанияның экономикалық даму үдерісінде үнемі өзгеріп отырады.

Компанияның даму үдерісінде капиталды қалыптастырудың тиімділігін қамтамасыз ету оның шекті құнын үнемі бағалап отыруды талап етеді. Капиталдың шекті құны (marginal cost of capital) дегеніміз компанияның қосымша тартылған әрбір жаңа капиталының бірлігінің құнының деңгейі.

Капиталдың шекті құнын қалыптастыру тұжырымдамасы келесілерге негізделеді:

- компанияның экономикалық мінез-құлқы өзінің капиталын қалыптастырудың алғашқы кезеңінде капитал элементтерінің құндарының неғұрлым төмен болуын қалайды;
- компания өзінің даму үдерісінде сырттан құндары неғұрлым жоғары болып келетін қосымша капиталдар тартуға мәжбүр болады.

Соған байланысты, компанияның даму барысында жаңа капиталдар тарту көлемінің көбеюі капитал құнының шекті көрсеткішін үнемі жоғарылатып отырады.

Капиталдың әрбір жеке элементтерінің шекті құндарының жоғарылауы өзгермелі сипатта болады. Яғни, осы элемент бойынша жаңа капитал тартудың белгілі бір мөлшеріне дейін оның құнының деңгейі бұрынғысынша қалып отырады, ал капиталдың жаңа бірлігі неғұрлым жоғары құнмен тартылады, капитал элементінің құнының осы жаңа деңгейі басқа капиталдар тартылған дейін сақталады, содан кейін бұл көрсеткіш тағы да өзгереді.

Компания капиталының құны қаржылық инвестициялау тиімділігін қалыптастыруының базалық көрсеткіші болып қызмет етеді. Бұл тиімділіктің белгісі компанияның өзімен жасалғандықтан, жеке-леген қаржылық құралдардың табыстылығын бағалау кезінде салыстыру базасы болып капитал құнының көрсеткіші табылады. Бұл көрсеткіш нақты нарықтың бағасын емес немесе жеке қаржылық инвестициялау құралдарының табыстылығын бағалауға мүмкіндік береді. Бірақта неғұрлым тиімді бағытты қалыптастыруға және осы инвестициялау түрлерінің инвестициялық портфельін қалыптастырудың алғашқы сатыларына рұқсат етеліді. Шынында да, бұл көрсеткіш толығымен инвестициялық – қалыптастырылған портфельдің табыстылық баға шамасында қызмет етеді [4].

Компания капиталының құнының көрсеткіші аренданы қолдану (лизинг) немесе негізгі өндірістік қаражаттарды меншігіне иемденуге қатысты басқару шешімдерін қабылдау белгісі болып табылады. Егер қаржылық лизингтің қолданылған (қызмет көрсету) құны компанияның капитал құнынан асып түссе, онда компания үшін өндірілген негізгі қаражаттарды қалыптастыру бағытын қолдану тиімсіз.

Капитал құнының көрсеткіші элементтерінің бөлек бөлігінде қаржылық левиридж механизм негізінде капиталдың құрылымдық басқару процесінде қолданылады. Қаржылық левириджді қолдану іскерлігі қарыз капиталы құнының бір бөлігі болып табылатын капиталдың жоғары дифференциал қалыптасуымен қорытындылады. Осыны құрайтын минимизация капитал құнын бағалау процесінде қамтамасыз етіледі. Яғни, қарыз қайнар көздерінен тартылған және компаниямен қолданылған қайнар көздерінің құрылымына сәйкес қалыптастыру болып табылады.

Компанияның капитал құнының деңгейі осы компанияның нарықтық деңгейін маңызды өлшеуіші болып табылады. Капитал құнының деңгейін төмендету сәйкесінше компанияның нарықтық құнының өсуіне әкеледі және керісінше. Әсіресе операциялық тәуекел әсер етеді. Яғни, капитал құнының өсуі немесе төмендеуіне сәйкес көтеріліп немесе түсіп тұратын акция бағасы. Демек, капитал құнын басқару өздігімен бағытталған, компанияның нарық құнының өсуі болып табылады.

Капитал құнының көрсеткіші компанияның өз активтерін қаржы саясаты түріне сәйкестендіріп қалыптастыру және бағалау белгісі болып табылады (біріншіден айналым). Қолданылған нақты капитал құны және компанияның алдағы бағалау өзгерістері нәтижесінде агрессивті, бірқалыпты (компромиссті) немесе консервативті саяси түрі активтерді қаржыландырумен қалыптасады. Сонымен, жоғарыдағылардан шығатын қорытынды капитал құнын бағалау көрсеткіші компанияның шаруашылық қызметінің тиімділігін жоғарылатуға бағытталған басқару шешімдерін негіздеудің маңызды құралы болып табылады.

Пайдаланған әдебиеттер көздері:

1. Белкин, В.Н., Белкина, Н.А. Организационный капитал предприятия / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина // Экономика региона. 2019. Т. 12. № 3. С. 826-838.
2. Мамишев, В.И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании / В.И. Мамишев // Проблемы современной экономики, 2019. № 1 (53). — С. 91-95
- 3 Щербина, Ю.В. Собственный капитал как источник финансирования собственных средств / Ю.В. Щербина // Территория науки. 2019. № 2. С. 32-34
4. Попкова, Е.Г., Акимова, О.Е. Основы финансового мониторинга: Учебное пособие. М.: Изд-во ИНФРА-М, 2018. 342 с.

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

*Ақпанов Жандос Қалдыбайұлы
Алматы Технологиялық Университеті «Экономика және менеджмент»
кафедрасының аға оқытушысы*

Кәсіпкерлік қызметті реттейтін бірден-бір құрал ол нормативтік-құқықтық актілер екені белгілі. Қазақстанның кәсіпкерлік қызмет туралы заңдарының қалыптасуы ХХ ғасырдың 80 жылдарындағы кеңес заманында-ақ, кооперациялық қозғалыстың және сыртқы экономикалық қызметтің пайда болуына жеткізген «қайта құру» деп аталатын кезеңде басталған. КСРО-ның 1986 жылы қарашаның 19-ында қабылданған «Жеке еңбек қызметі туралы» заңы және 1988 ж. мамырдың 26-сында қабылданған «КСРО-дағы кооперация туралы» Заңы шаруашылық қызметтің субъектілері ретіндегі азаматтар мен заңды тұлғалардың жеке еңбек қызметін іске асырудың құқықтық негіздерін айқындап берді. КСРО Министрлер Кеңесінің 1988 жылы желтоқсанның 2-індегі № 1405-ші «Мемлекеттік, кооперациялық және басқадай қоғамдық кәсіпорындардың, бірлестіктер мен ұйымдардың сыртқы экономикалық қызметін ары қарай дамыту туралы» Қаулысы ең маңызды міндет ретінде кәсіпорындардың, бірлестіктердің, өндірістік кооперативтердің және басқадай ұйымдардың валюталық өзін-өзі ақтау, социалистік іскерлікті дамыту ұстанымдарында сыртқы экономикалық қызметтің әртүрлі нысандарына белсенді қатынасуы үшін қажетті шарттар құру міндетін белгіледі. КСРО Министрлер

Кеңесінің 1989 жылғы наурыздың 7-індегі №203-ші «Сыртқы экономикалық қызметті мемлекеттік реттеу туралы» Қаулысы арқылы сыртқы экономикалық байланыстардың қатысушыларын тіркеуді; КСРО-ның мемлекеттік шекаралары арқылы өтетін тауарлар мен басқадай мүліктерді мағлұмдауды; жалпы мемлекеттік маңызы бар жекелеген тауарлардың экспорты мен импорты тәртібін; сыртқы экономикалық байланыстарды тікелей реттеу шараларын қамтыған сыртқы экономикалық қызметті мемлекеттік реттеу жүйесі белгіленді [1].

Жоғарыда аталған нормативтік актілер шаруашылық (оның ішінде сыртқы экономикалық та) қызмет саласындағы реформаларды жүзеге асыруға және кәсіпкерлік заңдар жүйесін құруға көшу мәселесін айқындады.

Кәсіпкерлік заңдар дамуының бірінші кезеңі осы уақыттарда кәсіпкерлік субъектілері қызметінің құқықтық негізі қаланғанымен сипатталды. Оған сол кезде қабылданған : 1991 жылғы маусымның 11-індегі ҚР-ның «ҚР-дағы бағалы қағаздар айналысы және қор биржалары туралы» заңы; 1991 жылғы маусымның 21-індегі «Шаруашылық серіктестіктері және акционерлік қоғамдар туралы» ҚР Заңы; 1991 жылғы желтоқсанның 23-індегі «ҚР-дағы концессиялар туралы» Қр Заңы; 1991 жылғы желтоқсанның 25-індегі «ҚР-дағы салық жүйесі туралы» ҚР Заңы және т.б. сияқты заң актілері дәлел бола алады.

Сөйтіп, аталған кезең Қазақстан Республикасында тұтастай алғанда тәуелсіз және егеменді мемлекеттің мүлдем жаңа заңдық жүйесін және оның ішінде Қазақстанның кәсіпкерлік заңдары жүйесін құру бойынша нарықтық қатынастар дамуының бастапқы кезеңі болып саналады.

Кәсіпкерлік заңдардың дамуындағы екінші кезеңнің басталуына ҚР-ның 1997 жылғы маусымның 19-ындағы №131-І «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» және 1997 жылғы маусымның 1-індегі №135-І «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңдарының қолданысқа енгізілуі себепші болды. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы заң шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың төмендегідей: ҚР-да шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдық ұстанымы; шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау кешенділігі ұстанымы; шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының және шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілері үшін іске асырылатын шаралардың қолжетерлік болуы ұстанымы; шағын кәсіпкерлікті қолдау және өркендету саласында халықаралық ынтымақтастық ұстанымын бекітті. Жеке кәсіпкерлік туралы заң ҚР Конституциясы белгілеген азаматтардың кәсіпкерлік қызмет еркіндігін жүзеге асыруға, жеке кәсіпкерлік үшін мемлекеттік кепілдіктер жүйесін құруға бағытталған.

Кәсіпкерлік қатынастарға оң ықпал еткен заң актісі ретінде 1997 ж. ақпанның 28-інде шыққан мынадай заңдарды жаңа технологияларды, алдыңғы қатарлы техниканы және ноу-хауларды енгізу; ішкі нарықты жоғары сапалы тауарлармен және қызметтермен толтыру; отандық өндірушілерді мемлекеттік қолдау және ынталандыру; экспортқа бағытталған және импортты алмастырушы өндірісті дамыту; жаңа жұмыс орандарын құру; қоршаған табиғат ортасын жақсарту және басқа да негізгі міндеттерді айқындаған ҚР-ның «Төте инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» атауға болады. Аталған актіге сәйкес, экономиканың басымдыққа ие секторларында инвестициялауды жүзеге асыру барысында айтарлықтай артықшылықтар мен жеңілдіктер (оның ішінде инвестициялық салық артықшылықтары, кеден төлемдерін төлеуден босату, заттай грант) берілді. Экономиканың басымдыққа ие секторлары болып: 1) өндірістік инфрақұрылым; 2) өңдеуші өнеркәсіп; 3) Ақмола (Астана) қаласының нысандары; 4) тұрғын үй, әлеуметтік сала және туризм нысандары; 5) ауылшарушылығы танылды. Мемлекет дамуы басымдыққа ие болып табылатын экономика секторларын және сол жағдайда берілетін ынталандыру және қолдау шараларын айқындады. Осының бәрі кәсіпкерлердің белсенділігін тудырып, экономиканың дамуына ықпал етті.

Соңғы кездері ресми талдаулар көрсеткендей, шағын және орта кәсіпте өндіріс көлемінің өсуіне қол жеткізілуде. Кәсіпкерлікті дамыту туралы мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асырудың аса маңызды шарттарының бірі –отандық тауар өндірушілерді қолдау. Дегенмен, уақытша қиындықпен, кейбір кедергі проблемалармен санаспай әрекеттенуші кәсіпкерлермен тұтынушыларына лайықты өнімдер ұсынушы отандық өндірушілер аз емес.

Бүгінгі таңда жұртшылыққа тәуір тауар талдағанға сәйкес өнім түрлерін ұсыну айтарлықтай оңай шаруа емес [2].

Кәсіпкерліктегі бәсекенің қазіргі механизмінің негізгі артықшылығы тиімділікке ерекше көңіл бөлу. Осыған байланысты бәсеке қағидалары кәсіпкерліктің барлық формаларының бастамасы ретінде нарықтық инфроқұрылымнан жан-жаққа таралады. Тағы бір ерекшелігі -өзінің бәсекелік артықшылықтарын күшейту жолында шағын, орта және ірі бизнестің біріктірілуі, бәсеке жағдайында шағын және орта бизнес түрлері үшін біріктіруді “тең” ұстауда ірі бизнес белгілері күшейеді. Шағын бизнес жүйесі үшін микроэкономикалық иемдену басты шарт болып қалады, бірақ соған қарамастан лизинг, франчайзинг сияқты формаларында сыртқы сипаттамалардың өскендігін байқаймыз. Олар: инвестициялаудың қосымша көздерін іздеуге ұмтылыс, дамудың инновациялық бағыттылығы. Бұған өзара байланысты элементтердің аралық мүдделері де қосылады.

Қазіргі кәсіпорында бәсекелік мүмкіндікті зерттеу үшін кәсіпорын субъектілерінің экономикалық тиімділігі белсенділікке ие болып отыр. Бухгалтерлік пайда мөлшерімен анықталатын кәсіпорын қызметінің табыстылығы жетілмеген бәсекенің –табыстың жоғарлатудың объективті негіздеріне қарама-қайшы келеді.

Құрылған кәсіпкерлікті басқарудың негізгі қағидаттары мына келесідей болады:

1. Кәсіпкерлікті оның нысанына қарамастан дамыту үшін қажетті жағдай жасау;
2. Кәсіпкерлік қызметтің әр алуан түрлерін дамытудың құрылымдық реттеу;
3. Шағын бизнес кәсіпорындарын тіркеуді жеңілдету;
4. Аумақтық, оның ішінде жер ресурстарын пайдалануды реттеу;
5. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қызметтерін үйлестіру.

Қазақстан Республикасының “Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы” заңында осы аяны дамыту, қолдаудың негізгі қағидаттары, негізгі бағыттары айқындалған.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі принциптері;

- шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының және жүзеге асырылатын шаралардың шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілері үшін қол жеткізерлік болуы;
- шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдау саласындағы халықаралық ынтымақтастық болып табылады.

Міне осындай принциптер мен бағыттарды жүзеге асыру үшін қандайда болмасын ірі қалаларда мысалы, Алматы сияқты қалада арнайы ұйымдастырулы құрылымын қолдау мен дамытуды жеткілікті деңгейде және тиімді түрде жүзеге асыру. Осы құрылымдық нысандарды дәрежелеріне байланысты бірнеше деңгейге бөлуге болады[3].

Бірінші деңгей – шағын кәсіпкерлікті қолдауға қажеттік бюджеттік қаржыландыруларды белгілейтін өкілді билік органдары;

Екінші деңгей – Үкімет және салалық басқару органдары сондай-ақ аудандық әкімшіліктер. Бұл жерде әр алуан мәселелер өз шешімін табады. Мысалы, қызметтердің жеке түрлерін лицензиялау, жарғылық құжаттарды тіркеу, ғимараттарды жалға беру; кәсіпорындардың кейбір топтарына жеңілдік беру және т.б.

Үшінші деңгейдегі органдар технологиялық орталықтар, қаржылық, сақтандыру, лизингтік құрылымдар, көрмелер және жәрмеңкелер, ақпараттық мәдени орталықтар және т.б. болып табылады. Бұлардың қатарына қаржылық-кредиттік аялардың мекемелері де жатқызылады, олар жобаларды қаржыландыру, кепілдендіру операцияларын жүргізу сияқты қызмет көрсетеді.

Төртінші деңгейдегі органдар шағын бизнес аясының кәсіпорындары болып табылады. Аса маңызды бағыт ретінде шағын кәсіпкерлік аясындағы өзіндік реттеуді дамытуды айтуға болады. Кәсіпкерлер одақтар, ассоциациялар, клубтар, бизнес орталықтарын құра алады.

Ең тиімді қаладық әкімшіліктің жанында шағын кәсіпкерліктің өкілділігін құру.

Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу кезінде мынадай мақсаттар көзделуі қажет:

1. Кәсіпкерлікті мемлекеттік және қоғамдық мүддесін сақтай отырып дамыту;
2. Кәсіпкердің заңды мүдделері мен құқықтарын қорғау.
3. Барлық шаруашылық субъектілерінің заң алдындағы теңділігін қамтамасыз ету.

Заң жүзінде шағын кәсіпкерлік субъектісін мемлекет тарапынан қолдаудың мына келесідей шаралары белгіленген:

1. Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қаржымен қолдау шеңберінде тиісті жылға арналған мемлекеттік бюджетте көзделген қаражат шегінде жеңілдікті жағдайда статистикалық ақпараттық қызмет сондай-ақ ғылыми-техникалық талдамалар мен технологиялар беріледі.

2. Шағын кәсіпкерлер үшін кадрлар даярлау, қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыру шағын кәсіпкерлікті дамытуға жұмсалатын барлық қаражат көлемінің кем дегенде 2 проценті мөлшерінде шағын кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік және аймақтық бағдарламаларында көзделген қаражат есебінен жаңа оқу және зерттеу орталықтарын мамандандырылған консалтингтік ұйымдар және шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың ақпараттық жүйелерін құру және жұмыс істеп тұрғандарын дамыту арқылы жүргізіледі.

3. Өндіріспен айналысатын шағын кәсіпкерлік субъектілері мемлекеттік тіркеу кезінен бастап үш жыл бойына, жылжымайтын мүлікке құқығын төлеу үшін ақы төлеуден босатылады.

4. Өндірістік қызметпен айналысатын шағын кәсіпкерлік субъектілеріне /заңды және жеке тұлғаларға/ жер учаскелерін беру /сату жалға беру/ олардың жергілікті атқарушы органдарға жаздаша өтініші бойынша жерді пайдалану /жерді иелену/ актісін бергені үшін ақы алмастан және жерді сатып алған немесе оны жалға алғаны үшін төленетін сомманы үш жыл кейінге қалдыра отырып жүргізіледі.

5. Шағын кәсіпкерлік үшін мемлекет қатысатын екінші деңгейдегі банктерге шот ашу ақы алынбастан жүргізіледі.

6. Өндіріспен айналысатын шағын кәсіпкерлік субъектісі кәсіпорындардың – табиғи монополистердің қызметін монополияға қарсы реттеу қолданыла отырып, электр энергиясы, жылумен, сумен жабдықтау және канализация бойынша біріктірілетін қуат үшін ақы төлеуден босатылады.

Жоғарыда айтылған, аталған қызметтердің, шаралардың және т.б. тәжірибеден алу үшін мемлекетімізде өте тереңдетілген жүйелі экономикалық түрлендірулер қажет.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Сабден О. Стратегия развития глобальной инновационной экономики в 21 веке // Казахстанская правда, 7 ноября 2014 года

2. Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан жолы-2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан, 17 қаңтар 2014 ж.

3. Жакибаева Л.Б. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу және қолдау Вестник КАСУ №1 - 2017

КОМПАНИЯ КАПИТАЛЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ОҢТАЙЛАНДЫРУ

Акимадиева Т.Қ.

4-курс студенті

Ғылыми жетекшісі: Мукаматкалиева М.А.

Нархоз университетінің э.ғ.м., аға оқытушы

Алматы қаласы

Кәсіпорындар өз қызметі үшін қажетті капиталды әр түрлі көздерден алады. Өртүрлі көздерден қаржы ресурстарын тарту акционерлердің әл-ауқатына әрқелкі әсер етеді, өйткені қаржы қаражатын тарту жөніндегі шығындар әртүрлі.

Қазіргі экономикалық ғылымда капитал пайыз көзі ретінде дерексіз өндірістік күш ретінде қарастырылады. Бұл оның иесіне ұзақ уақыт бойы тұрақты табыс әкелетін кез келген затты капитал деп атауға болады (мұндай анықтамаларды Л. Вальрас және И. Фишер ұстанады).

М. И. Баканов пен А. Д. Шереметтің атап өтуінше, капитал кәсіпорынды құру мен дамытудың базасы болып табылады және жұмыс істеу процесінде мемлекеттің, меншік иелерінің және персоналдың мүдделерін қамтамасыз етеді. Қаржылық қызметті жүргізетін кез келген кәсіпорын матери-

алдық құндылықтар мен ақша қаражатының, қаржылық салымдар мен оның шаруашылық қызметін жүзеге асыру үшін қажетті құқықтар мен артықшылықтарды сатып алуға арналған шығындардың жиынтығын білдіретін белгілі бір капиталға ие болуы тиіс[1].

Кәсіпорынның капиталы оның активтерін қалыптастыруға инвестицияланған ақшалай, материалдық және материалдық емес нысандардағы қаражаттың жалпы құнын сипаттайды. Бұл ретте қаражат салу бағыты сипатталады. Сондай ақ, егер қаржыландыру көздерін қарайтын болсақ, капитал-пайда алу үшін қаржы ресурстарын жұмылдыру нысандарының мүмкіндігі мен жиынтығы екенін атап өтуге болады.

Кәсіпорын капиталының экономикалық мәнін қарастыра отырып, оның:

1. Капитал өндіріс саласының негізгі факторы болып табылады. Өндірістің факторлар жүйесіне (капитал, жер, еңбек) капиталға басым рөл тиесілі, өйткені ол барлық факторларды бірыңғай өндірістік кешенге біріктіреді.

2. Капитал табыс әкелетін қаржы ресурстарын сипаттайды. Бұл жағдайда ол инвестицияланған капитал нысанында өндірістік фактордан оқшауланған бола алады.

3. Капитал меншік иелерінің әл-ауқатын қалыптастырудың басты көзі болып табылады. Ағымдағы кезеңде капиталдың бір бөлігі оның құрамынан шығады және меншік иесінің «қалтасына» түседі, ал капиталдың жинақталатын бөлігі меншік иелерінің болашақта қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді.

4. Капитал оның нарықтық құнының басты өлшеуішісі болып табылады. Осы сапада ең алдымен кәсіпорынның таза активтерінің көлемін айқындайтын меншікті капиталы болады. Соныдай-ақ, кәсіпорында пайдаланылатын меншікті капиталдың көлемі қосымша пайда табуды қамтамасыздандыратын қарыз қаражатын тарту әлеуетін де бір мезгілде сипаттайды. Басқа факторлармен жиынтығында – кәсіпорынның нарықтық құнын бағалау базасын қалыптастырады.

5. Кәсіпорын капиталының серпіні оның шаруашылық қызметінің тиімділік деңгейінің аса маңызды көрсеткіші болады. Өз капиталының жоғары қарқынмен өзін-өзі жасауына қабілеттілігі кәсіпорын пайдасын қалыптастырудың жоғары деңгейін және тиімді бөлуді, оның ішкі көздер есебінен қаржылық тепе-теңдікті қолдау қабілетін сипаттайды. Сонымен бірге, меншікті капиталдың көлемі төмендеуі, әдетте, кәсіпорынның тиімсіз, шығынды қызметінің салдары болып табылады [2].

Меншікті капитал кәсіпорынның қаржылық негізі болып табылады. Ол кәсіпорынның меншік құқығына тиесілі және оның активтерінің белгілі бір бөлігін қалыптастыру үшін пайдаланатын қаражатының жалпы құнын сипаттайды.

Кәсіпорынның дамуын қамтамасыз ететін меншікті капиталды тиімді қолдану көбінесе өз ресурстарын қалыптастыру көздеріне байланысты. Меншікті қаржы ресурстарын қалыптастырудың ішкі көздерінің құрамында негізгі орын кәсіпорынның иелігінде қалған пайда болады. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық сипаттамасы тұрғысынан оның барлық пайдасы мен таза пайдасы емес, тек оның жинақталған бөлігі ғана мәні бар. Оның негізгі мақсаты-керекті активтерді сатып алуды қаржыландыру үшін оның жеткілікті көлемін тарту, сондай-ақ кейіннен тиімді пайдалану шарттарын қамтамасыз ету тұрғысынан оның құрылымын оңтайландыру болып табылады.

Кәсіпорынның капиталын қалыптастырудың негізгі мақсаты қажетті активтерді сатып алуды қаржыландыру үшін оның жеткілікті көлемін тарту, сондай-ақ кейіннен тиімді пайдалану шарттарын қамтамасыз ету тұрғысынан оның құрылымын оңтайландыру болып табылады.

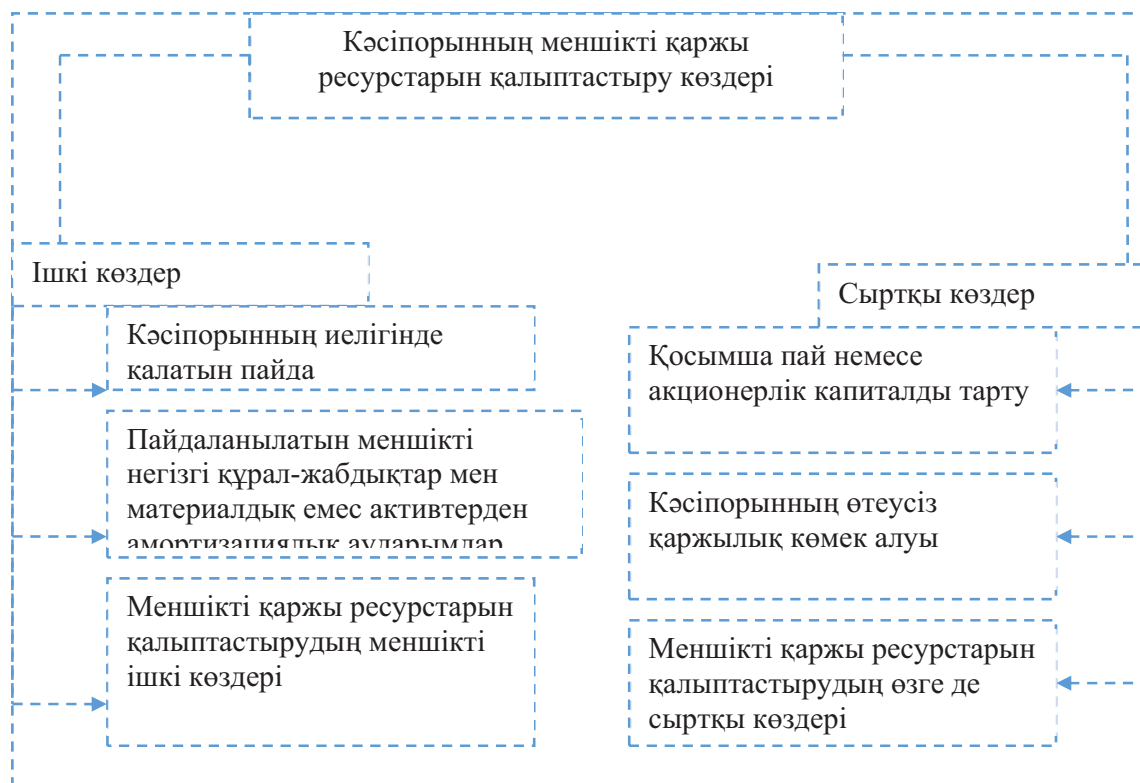
Қаржылық менеджмент тұрғысынан қарағанда капиталды қалыптастырудың басты мақсаты қажетті активтерді сатып алудағы қажеттілікті қанағаттандыру және оны тиімді пайдалану шарттарын қамтамасыз ету оның құрылымын оңтайландыру болып табылады.

Тек қана меншікті капиталды пайдаланатын кәсіпорынның ең жоғары қаржылық тұрақтылығы бар (автономия коэффициенті бірлікке тең), бірақ өзінің даму үрдісін шектейді (өйткені нарықтың қолайлы конъюнктурасы кезеңінде активтердің қажетті қосымша көлемін қалыптастыруды қамтамасыз ете алмайды) және салынған капиталға пайда өсуінің қаржылық мүмкіндіктерін пайдаланбайды.

Қарыз капиталын қолдану кәсіпорынды дамытудағы қаржылық әлеуетін көтереді және қызметтің қаржылық рентабельділігінің өсуіне мүмкіндік береді.

Әртүрлі көздерден капиталды қалыптастыру бойынша шығындарды барынша азайтуды қамтамасыз ету. Мұндай азайту капитал құнын басқару процесінде жүзеге асырылады, ол кәсіпорын оны әртүрлі көздерден тарту үшін төлейтін баға деп түсіндіріледі.

Кәсіпорынның меншікті қаржы ресурстарын қалыптастыру көздерінің құрамы 1-суретте көрсетілген.



Сурет 1 - Меншікті қаржы ресурстарын қалыптастыру көздерінің құрамы
Ескерту: автормен мәлімет негізінде құрастырылған [3]

Кәсіпорын пайдаланатын қарыз капиталы жиынтығында оның қаржылық міндеттемелерінің көлемін (борыштың жалпы сомасын) сипаттайды. Осы қаржылық міндеттемелер қазіргі заманғы шаруашылық практикада былайша сараланады.

Кәсіпорынның даму процесінде оның қаржылық міндеттемелерін өтеу шамасына қарай жаңа қарыз қаражатын тарту қажеттілігі туындайды. Кәсіпорынның қарыз қаражатын тарту көздері мен нысандары өте әртүрлі.

Жасырын қаржыландыру көздері: таза айналым капиталы (айналым активтері мен қысқа мерзімді міндеттемелер арасындағы айырма); бағалау резервтері; кірістер төлеу бойынша қатысушыларға (құрылтайшыларға) берешек; болашақ кезеңдердің кірістері; алдағы шығыстар резервтері; жеткізушілерге мерзімі өткен берешек және өзін-өзі қаржыландыру бірқатар артықшылықтарға ие.

Сыртқы қаржыландыру - бұл мемлекеттің, қаржы-несие кәсіпорындарының, қаржылық емес кәсіпорындардың қаражатын және азаматтардың қаражатын пайдалану.

Сыртқы қаржыландыруды өзінің қаражаты есебінен кәсіпорын құрылтайшыларының (қатысушыларының) ақша ресурстарын пайдалануды көздейді.

Меншікті капитал концерннің меншікті қаражатының көздерін қамтиды, оларға мыналар жатады: жарғылық, қосымша, резервтік капиталдар, өткен жылдардың және есепті жылдың бөлінбеген пайдасы. Осы баптар сомасы акционерлік қоғамның таза активтерін ұсынады.

Меншікті капиталдың оң сипаттамалары:

- тартудың қарапайымдылығы, өйткені оны ұлғайту жөніндегі шешімдерді (әсіресе ішкі көздер есебінен) басқа Шаруашылық субъектілерінің (мысалы, банктердің) қатысуынсыз меншік иелері мен менеджерлер қабылдайды);

- концерн қызметінің барлық түрлерінің ОҰ пайдасын салыстырмалы түрде тұрақты қамтамасыз ету, өйткені меншікті капиталды пайдалану кезінде несиелік пайыз мен облигациялық қарыздар бойынша пайыздарды төлеудің қажеттілігі жоқ.

- концернді дамытуда қаржы тұрақтылығын және оның ұзақ мерзімді кезеңде төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету. Бұған, алдымен, айналым капиталын толтыру және капитал салымдарын қаржыландыру көзі болып табылатын бөлінбеген пайда есебінен қол жеткізіледі. Тек меншікті капиталды пайдаланудың кемшіліктері;

- кәсіпкерлік қызметтің ауқымын кеңейту керек болған жағдайда тартылатын қаражаттың шектелулігі;

- баламалы қарыз көздерімен салыстырғанда меншікті капиталдың жоғары құны (акциялар бойынша дивиденд, әдетте, корпоративтік облигациялар бойынша проценттен жоғары, өйткені соңғы тәуекел төмен);

- акциялардың қосымша эмиссиясы, әдетте, жарғылық капиталдың мөлшерін қайта қараумен сүйемелденеді;

- қарыз қаражатын тарту есебінен қаржылық тұтқаның (леверидждің) көмегімен меншікті капитал рентабельділігінің өсуін іске асырудың мүмкін еместігі.

Осылайша, корпорация барынша қаржылық тұрақтылыққа ие (оның қаржылық тәуелсіздігі коэффициенті бірлікке жақын). Алайда, ол өзінің болашақта өсу қарқынын шектейді, өйткені қолайлы нарықтық конъюнктура кезеңінде қарыз капиталын тартудан бас тарта отырып, активтерді (мүлікті) қаржыландырудың қосымша көзінен айырылады. Әсіресе бұл ірі ауқымды инвестициялық жобаларға жатады, оларды тек өз қаражаты арқылы жүзеге асыру жиі мүмкін емес.

Қарыз капиталының оң сипаттамалары:

- тартудың кең мүмкіндіктері (өтімді кепілдің немесе төлем қабілетті кепілгер кепілдігінің болуы));

- өндіріс және сату көлемін кеңейту кезінде активтерді ұлғайту мақсатында концерннің қаржылық әлеуетінің өсуін қамтамасыз ету қабілеті;

- активтердің кірістілігі кредит үшін орташа пайыздық ставкадан асып кеткен жағдайда қаржылық тетік әсері есебінен меншікті капитал рентабельділігінің өсуін генерациялау мүмкіндігі;

- «салық қалқанының» әсері есебінен акция эмиссиясымен салыстырғанда кредиттердің төмен құны, өйткені қысқа мерзімді банк несиесі үшін пайыздар операциялық шығыстарға жатқызылады. Нәтижесінде осы сатылардың сомасы салық салу мақсаттары үшін пайда мөлшерін төмендетеді, яғни бухгалтерлік пайданың көлемі.

Қарыз капиталын пайдаланудың кемшіліктері.

- қарыз қаражатын үлкен көлемде тарту (кредиттер мен қарыздардың нысаны туралы) концерн үшін неғұрлым қауіпті қаржылық тәуекелдерді кредиттік, пайыздық, өтімділікті жоғалту тәуекелін және т. б. туындатады.

- активтер есебі арқылы құрылған қарыз капиталын негіздейді (басқа тең жағдайларда) пайда нормасын капитал ретінде қосымша шығыстар пайда болған борышқа қызмет көрсету жөніндегі кредиторлар алдындағы;

- қарыз капиталы құнының кредиттік нарықтағы ауытқуларға жоғары тәуелділігі (әсіресе қаражатты ұзақ мерзімді қарыз алу кезінде);

- қарыз қаражатын тарту рәсімінің күрделілігі (көбінесе көп мөлшерде және бір жылдан астам уақытқа), өйткені несие ресурстарын беру мүлік кепілін немесе басқа шаруашылық жүргізуші субъектілердің ортақ кепілдіктерін талап ететін банктердің мүмкіндіктеріне байланысты.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. Ниязбекова Р.Қ, Рахметов Б.А., Байнеева П.Т. «Кәсіпорын экономикасы». Оқулық .Алматы 2013.
2. Э.С Мадиярова. Капитал құрылымының теориясы // «Қаржылық менеджмент» - Алматы. 2012.
3. Кадерова Н.Н “Корпоративтік қаржы” Алматы “Экономика” 2008ж

4. Мыңатаев М.М., Мырзагелдиева Ж.М. «Нарық жағдайындағы кәсіпорын экономикасы» Оқу құралы. 2011ж

5. Н.Н.Ібришев «Корпоративтік қаржы» Оқулық. Алматы 2015

ФИНАНСОВЫЕ РЫЧАГИ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ И БОРЬБЫ С МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЕЙ

Алиева А.

студент 3-курса специальности «Финансы»

Научный руководитель: к.э.н., доцент Берстембаева Р.К.

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

г. Нұр-Сұлтан

Углубление рыночных отношений в Республике Казахстан выдвигает объективную необходимость приведения действующей системы регулирования социально-трудовых отношений в соответствие с современными реалиями. Эффективное регулирование рынка труда является одним из важнейших направлений социально-экономической политики государства, заключающееся в разработке определённых правил в рамках законодательства и обеспечения гарантий выполнения договорных обязательств между работодателями и работниками.

Современные исследователи рынка труда считают, что одним из важнейших компонентов рынка труда является механизм его саморегулирования, сущность которого заключается во взаимодействии и согласованности разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму на основе информации, получаемой в виде изменений цены труда. Структура данного механизма включает в себя спрос на труд, предложение труда, цену на труд и конкуренцию [1].

В условиях развития рыночных отношений в Казахстане регулирование рынка труда, на наш взгляд, следует осуществлять в рамках проводимой политики занятости, которая должна быть дополнена соответствующим механизмом её реализации.

Сложившаяся тяжелая ситуация в сфере занятости населения (наличие скрытой безработицы в больших масштабах, теневой занятости, рост реальной безработицы за пределами фиксированного рынка труда) вызывает необходимость достаточно ощутимой роли государства в обеспечении и регулировании занятости населения. Сфера занятости представляет специфический объект государственного регулирования, требующий дифференцированного подхода.

В условиях становления рыночной экономики и соответствующих ей трудовых отношений механизм саморегулирования занятости через рынок труда и конкуренцию не работает из-за резкого отставания заработной платы (цены труда) от стоимости рабочей силы, дороговизны жилья и транспорта, затрудняющих перелив рабочей силы по законам спроса и предложения. Неразвитость рыночной инфраструктуры, отсутствие централизованного банка данных о вакансиях также не способствует межрегиональному перераспределению незанятого населения [2].

Всё это обуславливает необходимость более активного государственного регулирования занятости в условиях углубления реформ. Занятость в широком понимании – один из главных элементов рыночной экономики и общественных отношений, поэтому большинство макроэкономических и социальных изменений в той или иной степени являются результатами процессов, происходящих в сфере труда.

На конец третьего квартала 2019 года в Казахстане насчитывалось 2,1 млн занятой молодёжи в возрасте от 15 до 28 лет — на 3,8% больше, чем в соответствующем периоде годом ранее (2 млн человек). В региональном разрезе наибольшее число занятых в возрасте от 15 до 28 лет наблюдается в Алматинской области: 278,1 тыс. человек. В тройку лидирующих регионов также вошли город Алматы (258,1 тыс. человек) и Жамбылская область (199,6 тыс. человек).

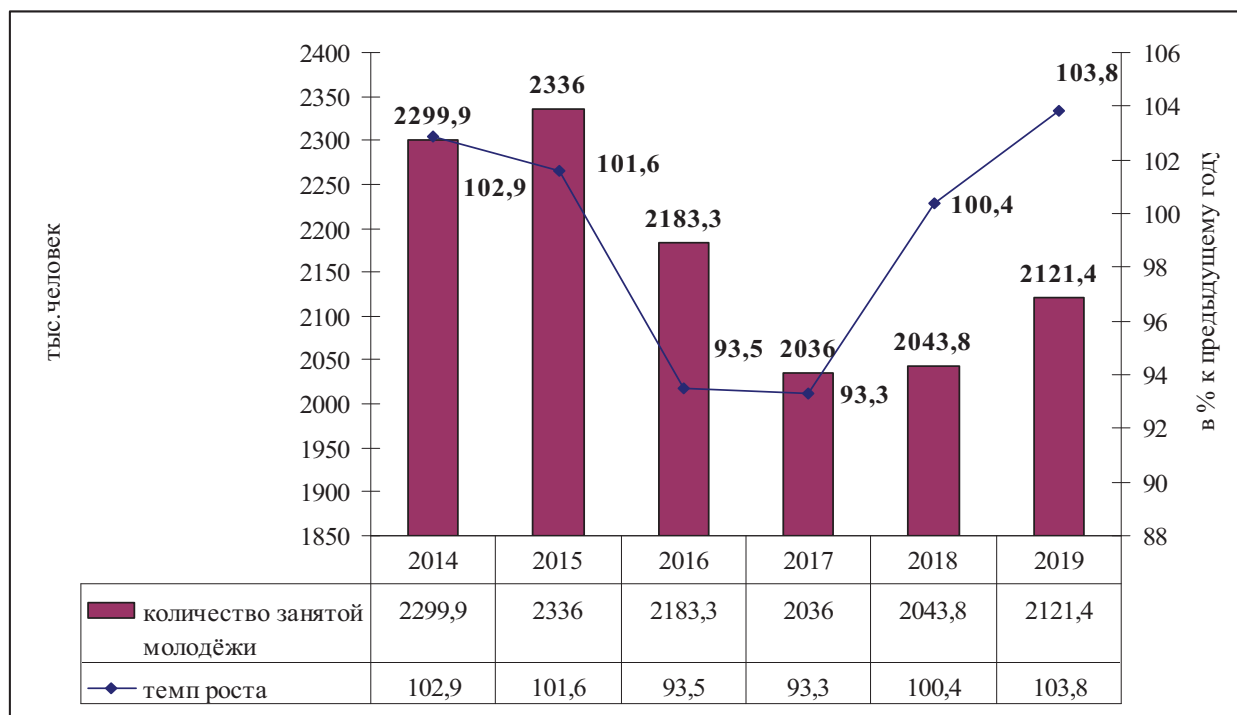


Рисунок 1 – Динамика молодежной занятости в Казахстане
 Примечание: по данным Комитета по статистике
 Министерства национальной экономики Республики Казахстан

Наибольший уровень занятости наблюдается в сфере торговли и авторемонта: 388,7 тыс. человек, или 18,3% от общей численности занятой молодежи. Среди наиболее распространенных сфер работы молодежи также находятся сельское, лесное и рыбное хозяйство (257,2 тыс. человек, или 12,1%) и образование (236,3 тыс. человек, или 11,1%).

В топ-5 отраслей вошли государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение (152 тыс. человек) и обрабатывающая промышленность (149,6 тыс. человек). Безработных молодых людей в возрасте 15–28 лет в стране уже 84,7 тыс. — на 3,4% больше, чем годом ранее (81,9 тыс. человек).

При этом уровень молодежной безработицы сократился с 3,9% в 2018 году до 3,8% в 2019 году. Стоит заметить, что уровень молодежной безработицы в городской местности за год увеличился с 4,2% до 4,3%, а в сельской местности, наоборот, сократился с 3,4% до 3,2%.

По состоянию на конец третьего квартала 2019 года среди безработной молодежи в возрасте от 15 до 28 лет более 31,4 тыс. человек, или 37,1%, имеют высшее образование — их количество увеличилось на 6,9% за год. Незаконченное высшее образование имеют 4,1 тыс. безработных молодых людей, или 4,8%. Наибольшее число безработных в возрасте 15–28 лет имеют среднее профессиональное (специальное) образование: 33,6 тыс. человек, или 39,7%. Доля юношей и девушек с начальным профессиональным и средним общим образованием составила 2,4% и 14,4% соответственно[3].

Основным путем решения вопроса трудоустройства молодежи считаем приведение системы образования в соответствие с требованиями рынка труда. В системе образования должна быть организована конкурентная основа для каждого профессионального звена с поэтапной интеграцией молодежи на рынок труда.

В школах с 7–8-го класса нужно вводить не трехязычие, а программирование. Нужна огромная работа по развитию системы технического и профессионального образования под промышленный заказ по примеру России. В вузах необходимо развитие системы венчурного финансирования стартапов, и вся вертикаль системы образования должна быть построена на принципах окупаемости инвестиций в образование самими обучающимися.

Аналитики НИЦ «Молодежь» видят несколько путей решения проблемы, среди них: широкое привлечение молодежи к формированию и популяризации ценностей труда, проведение информа-

ционной работы, направленной на популяризацию рабочих профессий. Также стоит отметить, что молодежная занятость – приоритет новой программы по развитию продуктивной занятости и массового предпринимательства. В ее рамках для решения проблемы трудоустройства молодежи на первое рабочее место сохраняется молодежная практика, которая позволяет за небольшую заработную плату от государства накопить опыт и стаж работы, что может помочь в дальнейшем трудоустроиться. В свою очередь, компании-работодатели не несут затрат в виде заработной платы, но в то же время могут выбрать себе достойного кандидата.

На 1 мая 2018 года 56 тыс. молодых людей воспользовались государственной поддержкой по указанной программе. Здесь в основном задействованы молодые люди, не поступившие в средне-специальные или высшие учебные заведения и не имеющие образования. Они могут получить бесплатно первую рабочую профессию на базе организаций технического и профессионального образования. Уже сейчас более 6 тыс. человек из числа молодежи направлены на краткосрочные курсы. В 2018 году охват мерами государственной поддержки содействия занятости в рамках государственных и правительственных программ, программ развития регионов и частных инициатив составит более 171 тыс. молодых людей, или 30% от общего охвата.

Государственный интерес к производственному обучению обусловлен рядом тенденций рынка труда. Во-первых, треть всех работников в странах Европы заняты в наукоёмком производстве, а именно такому производству через пять лет будет принадлежать половина всех рабочих мест. В США и Японии эти показатели ещё выше [4].

Доступность производственного обучения включает несколько направлений деятельности государства. Во-первых, финансовое стимулирование участия в производственном обучении. Во-вторых, государство поддерживает такие инновационные формы обучения, которые содействуют его интеграции в процесс производства. В-третьих, государство содействует автономии организаций, занимающихся производственным обучением, предоставляет им статус независимых. Рынок производственного обучения должен быть достаточно гибким. Именно поэтому важно облегчить процесс сертификации и аккредитации центров обучения на уровне местных исполнительных органов. В четвёртых, государство участвует в распространении различных форм производственного обучения, а также идеи повышения квалификации в целом. Оно заинтересовано в том, чтобы рынок производственного обучения регулировался и непосредственными пользователями, и производством. Для этого пользователи должны иметь доступ к информации о новых формах обучения и организациях, его предлагающих.

Ряд стран предоставляет налоговые льготы участникам процесса производственного обучения. В Венгрии с 2006 года те, кто учится на программах повышения квалификации, получают 30% налоговую льготу. Снижение налогов, по предварительным подсчётам, может привести к увеличению оборота средств в сфере производственного обучения [5]. Ваучеры, гранты, льготные кредиты и налогообложение, целевые счета направлены на увеличение свободы выбора работника, желающего повысить свою квалификацию. Это становится необходимым условием эффективности производственного обучения.

Государство может выделять средства не только обучающимся, но и организациям, которые обучают. Такая политика позволяет теснее связать производство и сферу высшего образования. Возможна иная форма – организации получают заказ на обучение от руководства предприятий и ведомств, то есть обучение направлено на овладение знаниями и навыками, которые требуются предприятию в данный момент времени. Одним из способов участия государства в финансировании производственного обучения является проведение грантовых конкурсов на получении стипендии на обучение.

Нормативно-правовая база регламентирования трудовых отношений в республике, на наш взгляд, адекватна существующим реалиям: принят Трудовой кодекс, ратифицированы базовые конвенции МОТ. В то же время требуют совершенствования организационные меры:

- усиление роли органов местного самоуправления в решении региональных проблем рынка труда;
- гармонизация деятельности государственных органов и негосударственных структур в отношении выработки современных форм трудового посредничества в трудоустройстве граждан;

- повышение действенности контроля государственных органов за соблюдением установленного государством обязательного для наёмных работников минимального размера заработной платы и проведением индексации доходов в соответствии с уровнем инфляции;
- выработка на качественно новом уровне системы прав и гарантий, предоставляемых государством отдельным категориям граждан, особенно в отношении социально незащищённых слоёв населения: пожилых, инвалидов, женщин, молодёжи; недопущение их дискриминации посредством применения штрафных санкций для работодателей, допускающих нарушение трудового законодательства;
- минимизация отрицательных последствий безработицы посредством создания эффективной системы общественных работ;
- обеспечение информационной открытости относительно имеющихся вакансий, возможности дополнительного заработка или повышения квалификации;
- повышение эффективности государственной политики регулирования трудовой миграции, выработка соответствующего механизма её реализации.

Список использованных источников:

1. Экономика труда: социально-трудовые отношения./ Под. ред. Н.А.Волгина, Ю.Г.Ожегова. – М.: ИНФРА-М, 2013, с. 342.
2. Мельдеханова М. Обеспечение конкурентоспособности Казахстана в сфере занятости и на рынке труда / Труд в Казахстане, №8, 2016 г., с. 2
3. Сабенова Б. Повышение занятости как фактор борьбы с бедностью. // Экономика и статистика, №3, 2016 г., с. 52.
4. Henderson, G.M. Transformative Learning as a Condition for Transformational Change in Organizations // Human Resource Development Review, Vol.1, No 2. June 2002, p.187
5. Implementation of Education and Training. Op.cit. P.34

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Алмуханова Э.К.

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет
имени Жангир хана, 4 курс*

Тюмамбаева А.Г. –старший преподаватель

Аграрный сектор является одним из важных отраслей для развития экономики стран. Являясь одним из приоритетных направлений развития экономики республики, сельское хозяйство располагает огромным потенциалом и большими резервами. Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплого пояса и развивать животноводство.

За 2016 – 2018 гг. доля сельского хозяйства в структуре валового внутреннего продукта РК в среднем составила около 4,5 %. При этом уже третий год подряд удельный вес сельскохозяйственной отрасли в структуре валового внутреннего продукта Республики Казахстан незначительно, но снижается.

На сегодняшний день в Казахстане реализуется Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы.

Главной целью программы является:

- увеличение объема валовой продукции сельского хозяйства в два раза;
- увеличение экспорта переработанной продукции в 2,5 раза до 2,7 млрд долларов США;
- увеличение объема привлекаемых кредитных средств в девять раз к 2021 году к уровню 2017 года;

- увеличение притока инвестиций в основной капитал в отрасль в три раза.

В Республике Казахстан государственная поддержка субъектам

агропромышленного комплекса осуществляется через несколько каналов финансовой помощи.

На рынке сельскохозяйственного кредитования доминируют финансовые институты АО «Национальный Управляющий Холдинг «КазАгро», предоставляющие кредитные и лизинговые услуги по процентным ставкам вознаграждения значительно ниже рыночных. В результате долгосрочные инвестиции в сельское хозяйство стали в значительной степени зависеть от государственного финансирования.

В структуре холдинга кредитование субъектов АПК осуществляют АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «КазАгроФинанс» и АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», каждый из которых финансирует по своим направлениям и целевым группам.

С 2019 года действует программа «Экономика простых вещей», в рамках которой есть возможность получить льготные кредиты для предпринимателей в сельскохозяйственной сфере.

АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» финансирует проекты до 30 млн.тенге. Сумму выше 30 млн.тенге может выдать АО «Аграрная кредитная корпорация».

А если предприниматель желает приобрести технику в лизинг, то тогда через АО «КазАгроФинанс».

Проекты начинающих предпринимателей финансируются через АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

По программе «Сыбага» можно приобрести крупный рогатый скот и овец. Финансирование осуществляется через кредитные товарищества по 4 процента и непосредственно через АО «Аграрная кредитная корпорация» – по 5 процентов. Срок кредитования до 180 месяцев. Особенность программы «Сыбага» в том, что для крупного рогатого скота — до 30 месяцев, овец — до 24 месяцев предусмотрен льготный период. Необходимо отметить, что на приобретение племенных животных из-заграницы предусмотрена субсидия в размере 225 тысяч тенге на 1 единицу скота, при приобретении отечественных племенных животных - размер субсидий составляет 150 тыс.тенге.

С марта 2019 года введена программа «Экономика простых вещей» для граждан, желающих заняться сельским хозяйством. Изначально финансирование по данной программе осуществлялось только через банки второго уровня для приобретения только крупного рогатого скота.

По программе «Экономика простых вещей» срок кредитования предусматривается до 10 лет, и одна треть срока полученного кредита может быть использована в качестве льготного периода.

С 2020 года АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» введена программа по растениеводству. Финансирование в этих целях можно получить и по программе «Енбек» и через собственные средства Фонда. Срок кредитования три года. До начала весенне-полевых работ растениеводы могут получить кредит для покупки семян, горюче-смазочных материалов, выплаты заработной платы работникам.

Особенность программы заключается в том, что льготный период продлен с 9 до 12 месяцев, что позволяет сельхозтоваропроизводителю реализовать выращенную продукцию и выполнить свои обязательства по возврату кредита.

Нельзя не остановиться на еще одной особенности этой программы - подготовленные документы по залоговому обеспечению действительно в течение трех лет.

Коммерческие банки, финансируемые АО «Аграрная кредитная корпорация», с 2014 года стали дополнительным каналом кредитования субъектов агропромышленного комплекса.

За 2018 год сумма кредитов, выданных «КазАгро», увеличилась на **56,8%** за год и составила **385,2 млрд тг.** (в 2017г.- **245,6 млрд тг.**) Количество заёмщиков, в свою очередь, выросло до **67,7 тыс.**

В 2018 году фондирование финансовых институтов увеличилось на **48%**, до **132 млрд тг.** По прогнозам холдинга, в 2021 году общий объем финансирования АПК достигнет **459,9 млрд тг.** из них **446,4 млрд тг** составит кредитование.

Согласно данным Национального Банка Республики Казахстан по итогам 2018 года в отраслевой разбивке сумма кредитов банков второго уровня на сельское хозяйство приходится – 3,7 % от объема кредитов банков второго уровня (489,7 млрд тенге), по итогам 2017 года – 5,5 % (695,2 млрд тенге) и по итогам 2016 года – 5,3 % (674,6 млрд тенге).

Таблица 1 - Основные каналы кредитования субъектов аграрного сектора, млрд тенге

	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
АО «Аграрная кредитная корпорация»	43,4	61,5	72,2	53,5	61,3	97,4	117,7	223,1
АО «Казагрофинанс»	40,0	49,6	76,8	77,2	70,8	67,1	44,2	72,7
АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»	9,4	11,2	22,7	30,4	27,3	35,0	48,0	53,8
Банки второго уровня	-	-	-	20,0	44,4	33,4	35,7	35,6
Всего	92,8	122,3	171,7	181,1	203,8	232,9	245,6	385,2

Примечание: Составлено автором на основе данных Национального банка РК

Таблица 2 - Ссудный портфель в сельском хозяйстве, млрд. тенге

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ссудный портфель АО НУХ «КазАгро»	182	246	277	341	404	488	562	622	735
Ссудный портфель банков второго уровня	290	336	322	375	484	654	682	695	490

Примечание: составлено автором на основе данных отчетов АО НУХ «КазАгро»

Совокупный ссудный портфель банков второго уровня и группы компаний холдинга с 2011 года в сельском хозяйстве удвоился, достигнув 1225 млрд. тенге в 2018 году.

Значительный рост ссудного портфеля банков второго уровня в 2014 – 2015гг. на фоне резкого снижения ежегодных объемов выдачи банковских займов во многом обусловлен реализацией программы финансового оздоровления субъектов АПК, позволившей пролонгировать на срок до 9 лет банковские кредиты в сельском хозяйстве на сумму около 520 млрд. тенге, в т.ч. за счет фондирования холдинга на 300 млрд. тенге.

В сельском хозяйстве коммерческие банки предпочитают работать с крупными и средними юридическими лицами (сельскохозяйственные предприятия), при этом около 45,7% займов выдается в иностранной валюте. Доля крестьянских и фермерских хозяйств в ссудном портфеле БВУ составляет порядка 2,6 %. По состоянию 01.01.2019г. около 60% банковских займов в отрасли приходится на краткосрочные кредиты (менее 1 года).

Основными факторами, ограничивающими деятельность субъектов АПК, являются недостаток денежных и оборотных средств, высокие процентные ставки по кредитам и т. д. Это связано с тем, что коммерческие банки значительно сократили финансирование сельского хозяйства. Если в 2016–2018 годах кредиты предприятиям сельского хозяйства не опускались ниже 600 млрд тг, то к концу июня 2020 года портфель займов в секторе составил всего 275,3 млрд тг.

Основные причины сложившейся ситуации — жёсткие требования банков к залоговой базе заёмщиков, нехватка источников долгосрочного фондирования в тенге, требуемых для финансирования проектов с длительным сроком окупаемости, а также более высокие ставки вознаграждения по займам.

В Казахстане действует 203 кредитных товарищества в 14 областях Казахстана, в 165 городах и сельских районах. В их состав входят порядка 19,5 тыс. участников, из них порядка 10 тыс. участников составляют крестьянские/фермерские хозяйства.

В мировой практике многоуровневая система кредитных товариществ позволяет повысить эффективность деятельности за счет обеспечения участников системы поддерживающими структурами и сервисами, например, аудит, юридическое сопровождение, содействие в получении доступа к льготному фондированию, единая методологическая поддержка и т.д. Опыт Европы и других стран показывает, что следующим этапом развития разрозненных кредитных товариществ является их преобразование в кредитные союзы и кооперативные банки, что открывает перед ними возможность диверсифицировать источники фондирования и повысить свою финансовую самостоятельность.

В настоящее время микрокредитование в Казахстане используется как инструмент:

- поддержки малообеспеченных семей в сельской местности;

- кредитования малого бизнеса, не имеющего доступа к традиционным источникам финансирования;

- содействия развитию и укреплению малого предпринимательства.

Микрофинансирование традиционно направлено на оказание поддержки населению с низкими доходами и стимулирование предпринимательства.

По данным Национального Банка Республики Казахстан по состоянию на 01.01. 2019г. в Казахстане действует 157 микрофинансовых организаций, совокупные активы которых составили 286,5 млрд. тенге, ссудный портфель – 219 млрд. тенге.

Большинство микрофинансовых организаций осуществляют свою деятельность в городах. При этом доля микрокредитов, получаемых жителями сельских территорий для осуществления деятельности в сфере сельского хозяйства, составляет около 54%. Препятствиями для расширения их деятельности в сельской местности являются нехватка источников фондирования, слабый уровень институционального развития действующих на селе МФО.

Однако имеются и нерешенные проблемы с точки зрения доступности кредитования сельского хозяйства.

1. Коммерческие банки неохотно кредитуют агропромышленный комплекс из-за природных рисков и из-за изменений на мировых и региональных рынках, цены сельскохозяйственную продукцию в стране часто подвержены сильным скачкам.

2. Слабые возможности заемщиков предоставить залоги.

3. Банкам не выгодно открывать отделения в сельской местности из-за высоких транзакционных издержек, в городах они значительно ниже. А страдают от этого мелкий и средний бизнес на селе.

4. Имеются определенные трудности при оценке кредитоспособности заемщика из-за недостаточности информации по бухгалтерскому учету деятельности сельхозтоваропроизводителей

Мировой опыт показывает, что в рыночных отношениях сельскохозяйственные организации не могут получать доход, достаточный для постоянного ведения расширенного воспроизводства только за счет реализации своей продукции. В настоящее время стабилизация ситуации в аграрной сфере возможна только при активном государственном участии. Следует признать, что сельское хозяйство никогда не сможет быть отраслью свободной от государственного регулирования вследствие достаточно низкой эластичности спроса и крайне низкой эластичности цен.

Список литературы:

1. Дьяченко Д.В., Титова А.В. «Совершенствование системы развития кредитных услуг в АПК (на примере Россельхозбанка)» // Известия. – 2011. – № 4. – С. 34.

2. Коробейников М. С. Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства и ее позитивное использование в условиях современной России. // Международный сельскохозяйственный журнал. - №4. - 2009.

3. Официальный Интернет-ресурс Национального Банка Казахстана: Статистика: Статистический бюллетень НБК. - Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>

4. Маслова В. Совершенствование механизма кредитования на современном этапе / В. Маслова // АПК: экономика, управление. – 2014. - №2. - С. 51-59.

5. Государственная программа развития агропромышленного комплекса на 2017 – 2021 гг/ http://online/zakon.kz/Document/?doc_id=362a71876

6. Годовой отчет АО НУХ «КазАгро» за 2018 год [Электронный ресурс]. – 2018. - URL: <http://www.kazagro.kz>

7. Айтуганов К. Аграрный сектор как новый драйвер экономики // Доклад первого вице-министра сельского хозяйства Айтуганова К. 2018. – Официальный интернет ресурс МСХ РК. - <http://mgov.kz/ru/2017/page/32/>

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Адильбекова Д.А.

магистрант 2 - курса

Научный руководитель: к.э.н., доцент Османов Ж. Д.

Университета международного бизнеса

г.Алматы

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме влияния пандемии коронавируса на деятельность малого и среднего бизнеса и экономики в целом. Целью статьи является анализ текущего положения малого и среднего бизнеса в период пандемии, а также анализ возможностей применения маркетинга для продолжения функционирования бизнеса. В статье раскрываются проблемы влияния пандемии коронавируса на деятельность малого и среднего бизнеса, который остро переносит сложившуюся ситуацию по причине отсутствия достаточного капитала для продолжения деятельности до окончания карантина и выплаты по своим обязательствам. В МСБ работают почти 4 миллиона занятого населения Республики Казахстан, по этой и другим причинам, поддержка важна как никогда. Обобщается практический опыт других стран по содействию и использованию маркетинговых каналов малого и среднего бизнеса. Основное внимание уделяется применению электронных технологий и маркетингу в освоении нового рынка.

Автор прослеживает выход бизнеса РК на новые площадки, содействующие в продолжении деятельности, несмотря на сложившиеся обстоятельства. Работа имеет междисциплинарный характер, написана на стыке финансов и маркетинга. Автором предложены методические рекомендации, а также изложен собственный опыт развития бизнеса в период пандемии.

Маркетинг — это борьба. Борьба здесь и сейчас, борьба длиною в жизнь компании за желанных покупателей. Но поле битвы находится не здесь, а в голове каждого из тех, кто может захотеть купить продукт или услугу. Ежедневно мы потребляем столько информации, что к концу жизни наш мозг просто бы взорвался, но это не так. Так почему? Дело в том, что мы всегда выбираем что именно мы запомним, а что нет. Вспомним фильм Кристофара Нолана «Начало», где главный герой пытался внушить клиенту мысль во сне, чтобы тот продолжил ее распространять уже в будущем. Так вот, самое сложное это посадить кому-то в голову идею, которая будет жить и человек не заметит воздействия.[1]

Сколько раз каждый из нас посещал магазин и оказывался под натиском маркетинга со всех сторон. Этот шампунь делает волосы такими, купите по акции и т.д. Если это грамотно составленная рекламная кампания, то она всегда плодотворно подействует на покупателя, но кто любит назойливую рекламу? Кому хочется приходить в магазин и покупать заветную вещь, чувствуя, что его кто-то на это надоумил? Нет и нет. Люди любят быть единственными и уникальными. Поэтому задача маркетологов, как и героев фильма «Начало», умело посадить в голову покупателя мысль.

Вирус COVID-19 поменял привычный уклад жизни граждан. Пандемия повлияла на всемирную экономику и на бизнес любой сферы жизнедеятельности. Некоторые компании смогли понять текущую обстановку и подстроиться, но есть и те, кто не выдержал натиска непредсказуемой ситуации и понес большие убытки. И сейчас использовать маркетинг для жизнеобеспечения компании кажется невозможным, но это не так. Необходимо лишь понимать, как действует интернет-маркетинг и онлайн платформы здесь и сейчас, даже тем, кто использует его впервые.

Первая вспышка коронавируса была зафиксирована в провинции Ухань, Китай. Сложно описать какой урон понесли компании Китая. Именно в Китае находится город Гонконг, являющийся всемирным центром IPO. Практически все сделки по выходу компаний на рынок ценных бумаг, были сорваны. Котировки ценных бумаг неустанно падали. Мы наблюдали за этим как немые зрители и не смогли адекватно оценить ту угрозу, которая может настичуть всех нас.

Главы стран, в которых был обнаружен вирус, почти сразу обозначали режим ЧС или ЧП в стране и закрывали все предприятия, кроме необходимых для обеспечения жизни граждан[2]. Стоит понимать, что это означало закрытие более 50% рынка, что чревато нестабильным экономическим

положением. Такие ограничения приводят к уменьшению доходов потребителей для компаний. И здесь неважно кто ты: Gucci или Prada? Покупательская способность ставит крест на всех. Особенно остро это отражается на гражданах нашей страны, ведь людей с обязательствами по кредитам куда больше, чем со сбережениями. И в такой ситуации лишь небольшой процент от общего числа населения сможет приобрести что-то помимо продуктовой корзины.

На момент карантина все предприятия в Республике Казахстан, помимо продовольствия, медицины и жизнеобеспечения граждан, не могли функционировать вообще, либо были ограничены возможностью доставки своего продукта до потребителя. В начале введения режима ЧС ситуация не казалась столь плачевной, но с каждым днем это несло все большие негативные последствия. И здесь необходимы быстрые решения, как и от государства, так и от руководителей предприятий, ведь сейчас на кону не только здоровье граждан, но и их дальнейшее будущее, которое кажется неясным.

Малый и средний бизнес является важной ячейкой в структуре экономики любой страны. Это не масштабные, но приносящие свои плоды предприятия. Только в 2019 году доля малого и среднего бизнеса увеличилась до 29,5%, что в свою очередь оказало положительное влияние на темп роста экономики страны в размере 4,5% за год. В конце 2019 года численность занятого населения в МСБ достигла 3,3 млн. человек, и ожидается рост этого числа в 2025 году до 4 млн. человек, а также рост доли МСБ в ВВП до 50%. Эти цифры говорят сами за себя.

Крупные корпорации потеряли и недополучили огромный поток денежных средств. Им пришлось отправить сотрудников в отпуск и т.д. Эти последствия, разумеется, сказываются негативно, но компания обладает хотя бы минимальным капиталом для поддержания ее на плаву до окончания карантина. Владельцам малого и среднего бизнеса, которые получали доход лишь от своего дела нечем отвечать по обязательствам перед поставщиками и работниками. И потери в данном случае чувствуются сильнее, вплоть до закрытия дела навсегда. Понимая эти проблемы, компаниям для выживания необходимо менять площадку своей деятельности на онлайн платформы, дорабатывать новые маркетинговые стратегии, но все это невозможно без грамотных решений от государства. Ведь даже если здесь выживают сильнейшие, то без помощи правительства, экономику ждет крах.

Самой главной проблемой для МСБ является отсутствие капитала для поддержания бизнеса и обязательства по выплатам, т.е. прибыль не приходит, но платить все таки нужно. Для решения данного вопроса, к примеру, в США были введены трехмесячные налоговые каникулы и снижены ставки до минимума для кредитования малого и среднего бизнеса. В Грузии были отменены подоходные налоги и налог на имущество для владельцев ресторанного и гостиничного бизнеса. В Казахстане были введены отсрочки по кредитным платежам на 90 дней ввиду ухудшения финансового состояния бизнеса, освобождены от уплаты налогов до 1 октября, а также социальные выплаты в размере 1 МЗП, равной 42 500 тенге, на которую могут претендовать официально трудоустроенные работники и МСБ.

Какими бы не были государственные послабления, это лишь временные условия. После введения обычного режима, компаниям будет необходимо ответить по своим обязательствам и продолжать деятельность в обычном режиме. Для поддержания микросреды бизнеса и макросреды государства, владельцам также необходимо приспосабливаться к новым условиям работы, которые могут подтолкнуть МСБ на новые решения. Ведь выживает не самый умный и сильный, а тот, кто лучше всех приспосабливается к изменениям.

Владельцы МСБ в период карантина не всегда могут трезво оценить, насколько их присутствие на рынке облегчало жизнь граждан и какую роль играло в экономике страны. Многих охватывает отчаяние и непонимание дальнейшей судьбы предприятия, но это поспешно, ведь если посмотреть на это с другой стороны, то можно увидеть возможность.

Чем сейчас скорее всего занимается население? Правильно, сидит в интернете, который неспроста именуется всемирной сетью или паутиной. Это место, которое захватывает наше внимание и едва ли отпускает. Только с 11 марта, когда Всемирная организация здравоохранения объявила о пандемии коронавируса, потребление интернета по всему миру увеличилось на 70% в сравнении с прошлым периодом. Если потенциальные покупатели сейчас находятся в интернете, то глупо про-

сизживать штаны и ждать окончания карантина. Около половины малого и среднего бизнеса имеет возможность перехода на онлайн бизнес, помимо оффлайн офиса, но почему этого не происходит повсеместно? Здесь стоит отметить два фактора как незнание и страх, которые порождают друг друга.

Если уж предприниматели решились взять в руки свое дело и попытаться изменить текущую обстановку, то стоит обозначить что же такое маркетинг в период пандемии коронавируса? Интернет-маркетинг — это совокупность шагов, которые направлены на продвижение своего товара или услуги в интернете[3]. Другими словами, это канал, который помогает прорекламировать свой продукт и превратить посетителей страницы или сайта в реальных покупателей. Интернет-маркетинг обладает рядом преимуществ, как таргет, интерактивность и аналитика.

Итак, с чего необходимо начать преобразовать свою структуру компаниям в период пандемии коронавируса. Многие предприниматели зря не оценивают по достоинству онлайн платформы в качестве канала для сбыта своей продукции [4]. Во время карантина, за неимением возможности оказывать услуги в обычной обстановке, стоит наладить онлайн сервис. Будь это ресторан, есть прекрасная возможность организовать собственный сайт и доставку, либо сотрудничать со службами доставки еды[5]. Почти каждый владелец имеет возможность выхода на новую для него площадку, либо доведения уже знакомого инструмента до идеала. Но если случится так, что сфера деятельности предприятия никак не вяжется с онлайн (СТО и т.д.), нужно включить креативность и использовать это время с пользой-образовательные видео на YouTube, которые могут быть монетизированы, акции на посещение после снятия карантина и т.д.

Именно сейчас, в такое непонятное и изменчивое для всех время, государство должно поддерживать МСБ для дальнейшего расцвета экономики после подобного всеобщего кризиса.

Список использованных источников:

1. Филип Котлер, Основы маркетинга. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. - 656 с.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 15 марта 2020 года № 285 «О введении чрезвычайного положения в Республике Казахстан»
3. Ефимова С.А. Маркетинговое планирование. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2018. С. 122
4. Жариков А.В., Горячев Р.А. Прогнозирование спроса и объема продаж: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. – 39 с.
5. Литвинова О. В. статья «Идентификация и оценка факторов, влияющих на развитие розничного рынка» //Управление экономическими системами. 2018. — № 2

ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТІЛЕРГЕ САЛЫҚ ЖҮКТЕМЕСІНІҢ ӘСЕРІ

Аманбек Аружан

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Алиева М.М.-аға оқытушы

Кез-келген мемлекеттің фискалдық саясатының негізгі бағыттарының бірі - салық заңнамасын және салықтық әкімшілендіру тәжірибесін жетілдіру. Осы тұрғыда, әр мемлекет салық ауыртпалығын оңтайландыруға ұмтылады, ол бірінші кезекте бір жағынан мемлекеттің, екінші жағынан салық төлеушілердің мүдделерінің тепе-теңдігімен сипатталады.

Оңтайлы салық жүктемесін есептеу кезінде көптеген экономистер салық түсімдерінің салық ставкасына тәуелділігін көрсететін Лаффер қисығы деп атайды. Осы қисық сызыққа сәйкес салық түсімдерінің мөлшері максимумға жететін салық ставкасының критикалық мәні бар. Әр түрлі елдердегі салықтық түсімдерді талдау нәтижесінде алынған эксперименттік мәліметтерден мұндай кірістердің максималды көлеміне 40-50% салық ставкасы бойынша қол жеткізілетіндігі анықталды. Мұндай жағдайда жоғары қарқынмен іскерлік белсенділіктің күрт төмендеуі байқалады, кәсіпкер-

лікті ынталандыру жоғалады және көлеңкелі экономиканың дамуына екпінді мүмкіндіктер береді және осының бәрі бюджеттің түсімдерін төмендетеді.[1]

Кейбір елдерде салықтық жеңілдіктерді қолдануды түсіну үшін нақты сол елдегі қалыптасқан салық жүктемесінің деңгейі болып табылады. Бұл салық жеңілдіктерінің қажеттілігі мемлекетпен орнатылған салық жүктемесінің деңгейіне тікелей тәуелді екендігіне байланысты. Салық ауыртпалығының төмен деңгейі орнатылған елдерде, салықтық жеңілдіктерді қолдану қажеттілігі толығымен жоқ болуы мүмкін, немесе аз болуы мүмкін. Осы қағидаттың дәлелі ретінде көптеген жеңілдетілген салық салу жүйесі бар мемлекеттердің (оффшорлар) салық жүйесін айтуға болады, онда корпоративтік табыс салығы (КТС) ставкалары өте төмен, сондықтан ол елдерде салық жеңілдіктерін қолдану мүлдем болмайды.

Салық жүктемесінің деңгейі жоғары болған кезде керісінше жағдай болады. Бұл жағдайда салық жеңілдіктерін қолдану қажеттілігі жоғары, өйткені кейбір бизнес немесе әлеуметтік бағыттарының дамуы мемлекет үшін өте маңызды.

Қазақстанда ЖІӨ де салық түсімдерінің үлесі 2018 жылдың нәтижесімен 13,65, бұл дегеніміз Еуропа мемлекеттерінен әлдеқайда төмен.[2]

Экономикалық теориядағы салық ауыртпалығы салық түсімдерінің мемлекеттік бюджетке елдің ЖІӨ-ге қатынасы ретінде түсініледі. Егер біз жалпы қабылданған тәсілді ұстанатын болсақ, онда соңғы 8 жыл ішінде біздің елдегі салық ауыртпалығы біртіндеп 2010 жылы 15,7% -дан 2018 жылы 11,7% -ға дейін төмендегенін байқау қиын емес. Сонымен бірге салық ауыртпалығының төмендеуі 2010 жылдан бастап салық ауыртпалығын төмендетуде маңызды рөл атқарды. 2009 жылы салық ставкалары (2009 жылы Салық кодексіне түзетулер енгізілді, онда КТС 30% -дан 20% -ға, ҚҚС - 13-тен 12% -ға, әлеуметтік салық - 13-тен 11% -ға дейін төмендетілді).

Егер біздің елдегі экономикалық субъектілерге салық ауыртпалығын дамыған елдердегі осындай ауыртпалықпен салыстыратын болсақ, онда біздің елде салыстырмалы түрде төмен екенін көреміз. Мысалы, Данияда салық ауыртпалығы елдің ЖІӨ-нің 34,2%, Австрияда - 25,3%, Ұлыбританияда - 25,4% құрайды. Сонымен қатар, төмендегі кестедегі мәліметтерден көрініп тұрғандай, көптеген салық ставкалары түрлері бойынша дамыған елдердің экономикасында біздікінен айтарлықтай жоғары.[2]

ҚР қалыптасқан салық жүктемесінің деңгейін басқа мемлекеттермен салыстырсақ, біздің елде қайта өңдеу саласында, шағын орта бизнесте және басқа да мемлекеттің маңызы бар салаларында либералды салық жүйесін қалыптасқанын дәлелдейді.

Осы зерттелім бойынша халықаралық тәжірибеде салық жеңілдіктерін қолдануда салық жүктемесі факторының әсері сипатталады.

Республикалық бюджет кірістерінде ең жоғары түсім корпоративтік табыс салығы мен қосылған құн салығы үлесіне түседі. Осыған байланысты төмендегі кестеде Қазақстан Республикасындағығы КТС және ҚҚС қатысты салық ставкаларының деңгейін басқа елдермен салыстыру көрсеткіштері келтірілген.

Кесте 1- Корпоративтік табыс салығы және қосылған құн салығы ставкалары басқа мемлекеттерде

Мемлекет	Стандартты ставка КТС (%)	Мемлекет	Стандартты ставка ҚҚС (%)
Франция	33	Ұлыбритания	20
Ұлыбритания	28	Белоруссия	20
Қытай	25	Франция	19,6
Белоруссия	24	Германия	19
Ресей	20	Ресей	18
Қазақстан	20	Қытай	17
Германия	15	Қазақстан	12

1 кесте мәліметтерінен көретініміз, КТС және ҚҚС бойынша салық ставкалары Қазақстанда әлемдік тәжірибеде ең төмен болып есептеледі, бұл экономиканың нақты секторының дамуына оң әсер етеді.

Экономистердің мойындауынша кәсіпорындарды қолдаудың неғұрлым тиімді құралы ретінде бюджеттік субсидияларға қарағанда салықтық жеңілдіктер беру тиімді. Әрине керісінше пікірлер де бар, мысалы, инвестициялық процесстерді дамытуда салықтық жеңілдіктер шешуші рөл атқара алмайды деген сияқты. Жалпы экономика және қоғам жағдайына салықтық жеңілдіктердің және босатулардың әсерін қарастырғанда ең бастысы олардың салық жүйесіндегі орнын және сапалық сипаттамаға сәйкестілігін анықтау қажет.

Экономиканың жұмыс істеу тиімділігі және бөлек шаруашылық субъектілердің экономикалық қызметінің тиімділігі тікелей салық жүйесінің қызметіне,оның ішінде салықтық жеңілдіктер жүйесінің нәтижелілігіне байланысты.

Қазіргі уақытта басымды бағыт ретінде жоғарғы технологиялық өндірістер енгізу, экономиканы жаңғырту және инвестициялар тарту болып табылады. Қазақстанда осы мақсаттарға байланысты біршама жаңа жеңілдіктерде салық заңына енгізілген.

Сыртқы әсерлер және басқа да рыноктың құлдырауын болдыратын факторлар біршама салықтық жеңілдіктер және босатуларды енгізуге себеп болады.

Салықтық жүктеменің өсу деңгейін экономикалық саланың негізгі түрлеріндегі өсуімен салыстыратын болсақ,оның динамикасы 2007 жылдан 2016 жылға дейін құрылды. Есептеудің негізінде мына көрсеткіш алынады – өздері өндірген тауардың тиелген көлемі, атқарылған жұмыс және өз күшіне қызмет көрсету – оны дайындау 2007 жылдан басталған. Аналитикалық мақсаттағы инфляциялық салықтың есебі заңнамада көрсетілген салықтық ауыртпалығының салықтық динамикасын анықтауға мүмкіндік береді. Әдеттегідей, таза салықтық алудың көлемін мынадай көрсеткіштермен анықталады: инфляцияның өсу көрсеткіші,несиелердің қымбаттауы, ұлттық валютаның арзандауы, жабық және ашық жұмыссыздықтың көбеюі, экономикалық дамудың қарқынының саябырлауы. Қазіргі уақытта жоғарыда айтылған экономикалық индикаторлардың нашарлауы таза салықтық алу көрсеткішінің артуын көрсетеді. Сондықтан кейбір елдерде мұндай жағдайда инфляциялық салықты қолдануды көздейді,ал, инфляциялық салықты нақты тәжірибеде есептеп қолдану экономикалық салада қиын болып табылады. Инфляциялық салық объектінің бағасын есептеу негізінде анықталады. Мұнда салықтың таза көлемі анықталуы керек мұнда көптеген факторларды есепке алу қажет:мысалы теңге несиесі бойынша – ұлттық банкті қайта қаржыландыру және өндірістік өнімге инфляция қарқынына қатысты болуы; валюталық кредит бойынша, және де Қазақстандағы валюталық инфляция қарқынын ескере отырып есептелуі керек (доллар курсының динамикасы мен өндірістің көтерме бағасына) [3]. Қазақстанда қайта қаржыландырудың төлемі өзінің негізгі функциясын атқармайды – ақшалық ұсынысты реттеу, банк операцияларының табысындағы минималды деңгей бағдары болып отыр. Салалық түрге бөлгенде салықтық жүктеме инфляцияны есепке алғанда да тепе тең емес және өндірістің даму деңгейіменде сәйкес келмейді. Өндіріс салықтық жүктеме неғұрлым төмен болған жағдайда тез өседі. Өндіріс құрылымында өнеркәсіптің үлесі азаяды және экономиканың өндірістік емес секторы қарқынды дамиды (қаржы және қызмет көрсету). Салықты көп жинау мақсатында және инфляция деңгейін тұрақтандыру мақсатында өндірісті дамыту керек, «жалпы қосымша құнның өсу қарқынына қатысты және мемлекет ішінде тауар ұсыну және қызмет көрсетуде» ақша саясатын реттеу қажет. Бюджет шығындарын қысқартпау керек,қайта олардың тиімді қолдануын талап етіп қадағалау бағыттарын күшейту керек.

«Бюджеттік табысты көп жылдар бойы салықтық төлемді өзгерту, салықты алудың механизмін, салықтық әкімшілендіру жолымен емес, өндірістік кәсіпорындардың іскерлік белсенділігі мен дамуын арттыру арқылы толықтыруға болады. « Іскерлік белсенділікті арттыру және өндірістің көлемін ұлғайту арқылы салықтық төлемдерді көбейтуге, осындай өзара байланыста ғана бюджеттік жүйенің мемлекеттің ең басты деген әлеуметтік экономикалық дамуын қамтамасыз етеді». Қазақстан үкіметінің ең басты стратегиялық міндеті ішкі нарықтағы өнеркәсіптік өнімдердің қарқынды өсуін және қайта қалпына келтіруі болуы керек. Бұл ішкі сұранысты қамтамасыз ететін көптеген үлкен инфрақұрылымды жобаларды іске асыру арқылы мүмкін болады.

Экономиканың жұмыс істеу тиімділігі және бөлек шаруашылық субъектілердің экономикалық қызметінің тиімділігі тікелей салық жүйесінің қызметіне,оның ішінде салықтық жеңілдіктер жүйесінің нәтижелілігіне байланысты.

Қазіргі уақытта басымды бағыт ретінде жоғарғы технологиялық өндірістер енгізу, экономиканы жаңғырту және инвестициялар тарту болып табылады. Қазақстанда осы мақсаттарға байланысты біршама жаңа жеңілдіктерде салық заңына енгізілген.

Сыртқы әсерлер және басқа да рыноктың құлдырауын болдыратын факторлар біршама салықтық жеңілдіктер және босатуларды енгізуге себеп болады.

Біздің елдегі салық заңы негізінде берілген салықтық жеңілдіктерді талдау барысында мынадай көрсеткіштер жинақталды.[4]

Бір ғана корпоративтік табыс салығы бойынша салықтық жеңілдіктер 103,оның 88 экономикалық бағытта,15 жеңілдік әлеуметтік бағытта бекітілген. Осы аталған жеңілдіктерді енгізуден мемлекет ешқандай экономикалық тиімділік алуды көздемейді.

Сонымен қатар айта кету керек, КТС бойынша берілген экономикалық бағыттағы салық жеңілдіктерінің барлығы бюджеттік жоғалтуларға әкелмейді,өйткені салық жеңілдіктерінің бір бөлігі мынадай жеңілдік ретінде қарастырылады:

- КТС бойынша қосарланған салық салуды болдырмау
- КТС бойынша төлеу міндеттемесін орындау үшін мерзімін ұзарту
- КТС бойынша төлеу міндеттемесін басқа тұлғаға аудару

Басқа 60салық жеңілдіктері тікелей бюджет кірістерін азайтуға әкеледі, атап өту керек, оның көпшілігі, (47 салық жеңілдігі) қаржы секторына беріледі немесе ҚР-да кейбір қаржылық инструменттердің қолдануын дамытуға бағытталады.

Салық жеңілдіктерінің шаруашылық субъектілердің экономикалық қызметіне әсері көп, өйткені, кәсіпорындар жеңілдіктер қолдану нәтижесінде жеткілікті түрде ресурстар босайды, ал олар кәсіпорынның дамуына және өнеркәсіпті модернизациялауға жұмсалады осы бағытта көптеген пайда табуға болады. Одан басқа салық жеңілдіктері кәсіпорынды ынталандыруға және нарық сәтсіздіктерінің орнын толтыруға көмектеседі.

Қазақстанда салық ауыртпалығын оңтайландыру үшін, ең алдымен, қазіргі кездегі салық мөлшерлемесін өзгерту арқылы емес, әр түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілердің кәсіпкерлік қызметіне салық салуға тең мүмкіндіктер құру арқылы экономикалық субъектілердің іскерлік белсенділігін ынталандыру арқылы салық салынатын базаны кеңейту қажет.

Экономикаға салық ауыртпалығын төмендету мәселесі тек салық ставкаларымен ғана емес, сонымен бірге мемлекеттің өзі кәсіпкерлік субъектілерінің әр түрлі типтері үшін тең емес бәсекелестік жағдайларын жасауымен байланысты. Сонымен қатар, кәсіпкерлікті дамыту институттарын дамыту, әртүрлі субсидияларды беру механизмдерінің ашықтығы, мемлекеттік қолдау және тағы басқа ауқымды шараларды кеңінен қолдану қажет.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. ҚР Салық Кеңесшілер Палатасының материалдары,2013-2015жж
2. Ануфриева Е.М. Критерии эффективности налоговых льгот //Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2014. — № 4 (12). – С.7-12
2. Алиева М.М.,Факторы налоговой нагрузки в налоговой системе Казахстана,Международный научно-практический журнал «Авангард науки»,№5,2017г
3. Материалы сайта Комитета по статистике, www.stat.gov.kz

УСПЕШНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ: УРОКИ И ВЫВОДЫ ДЛЯ КАЗАХСТАНА

Аманкельды А., Жургембаева А.

Студенты 3-курса специальности «Финансы»

Научный руководитель: к.э.н., доцент Берстембаева Р.К.

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли
г. Нұр-Сұлтан

В современных условиях на деятельность корпоративного сектора Казахстана оказали негативное влияние последствия мирового экономического кризиса. Снижение цен на мировых товарных рынках, ужесточение условий кредитования и снижение внутреннего спроса ухудшили основные финансовые показатели экономики, особенно в сельском хозяйстве.

Одной из наиболее важных проблем становится решение задач по своевременному выявлению неплатежеспособных предприятий и прогнозированию их состояния с целью своевременной организации их финансового оздоровления. Большинство предприятий находятся в состоянии глубоко скрытого банкротства, что ведет к неспособности продолжения финансово-хозяйственной деятельности и разрушает производственный потенциал на региональном и общеэкономическом уровне. В этих условиях актуализируются проблемы повышения эффективности политики антикризисного управления предприятием.

Методы управления несостоятельными должниками известны ещё с древних времён. В [Древней Греции](#) в случае неспособности отца семейства (так как только он юридически владел на праве собственности имуществом) расплатиться по долгам, вся семья, включая жену, детей и прислугу, попадала в долговое рабство, которое прекращалось полной компенсацией их физическим трудом убытков кредитора.

[Яса](#) (закон) [Чингисхана](#) содержал установление, согласно которому человек, трижды не сумевший расплатиться со своими кредиторами, приговаривался к смертной казни.

Самое сильное развитие институт банкротства получило римское право, которое заложило основы современных процедур признания должника несостоятельным в большинстве современных государств. Издревле известна практика заключения мировых соглашений между кредитором и должником (в том числе и об отсрочке исполнения обязательств), которые поощрялись на всех стадиях процесса (Древний Рим).

Современные формы и методы финансового оздоровления субъектов предпринимательства также имеют существенные страновые различия.

В большинстве стран прекращение деятельности субъекта (компании) возможно путём его ликвидации и реструктуризации. При этом общепризнанно, что в случае финансовой несостоятельности субъекта предпочтительнее сохранить его деятельность, пусть даже в составе вновь созданного предприятия. Реструктуризация позволяет сохранить профиль деятельности компании, рабочие места. Прекращение деятельности предприятия (путём его ликвидации) ведёт к негативному мультиплицирующему эффекту, который распространяется на деятельность его поставщиков, рынки сбыта, может привести к общему снижению деловой активности в данном регионе и отрасли.

В мировой практике реструктуризация возможна путём слияния и поглощения (их также называют сделки Mergers&Acquisitions (M&A)). При этом существуют следующие особенности.

Слияние осуществляется путём объединения предприятия-должника с другим финансово устойчивым предприятием, в результате которого предприятие-должник теряет свой юридический статус.

Анализ мирового опыта слияний и поглощений показывает, что существует три основные группы мотивов для этих процессов: *внутренние, внешние и личные* интересы менеджмента компаний.

Долевые формы финансирования слияний и поглощений

- Финансирование путем выпуска обыкновенных акций
- Частное и публичное (IPO) размещение акций
- Финансирование путем выпуска привилегированных акций [1].

В мире существуют различные системы законодательства о банкротстве. Они различаются по категориально-понятийному аппарату, в том числе основополагающих понятий – банкрот и несостоятельность, по своей направленности на достижение той или иной цели, приоритетам, которые должны обеспечиваться при проведении процедур банкротства.

Общая характеристика и оценка состояния законодательства о банкротстве любой страны, может быть произведена через описание общих подходов и различий, при решении нескольких ключевых проблем организации системы банкротства.

Вопрос первый: чьи интересы защищает, прежде всего, законодательство о банкротстве – кредиторов или должников. По данному критерию различают системы «прокредиторские» и «продолжниковые».

«Продолжниковая» система банкротства действует, к примеру, в США. Она позволяет должнику, попавшему, волею обстоятельств, в тяжелое финансовое положение, освободиться от долгов и получить возможность нового старта (Freschstart).

Напротив, в Европе, за исключением, пожалуй, Франции изначально применяется «прокредиторская» система банкротства, в которой приоритетной целью определено наиболее полное удовлетворение требований кредиторов. Это обеспечивается через жесткий контроль кредиторами сохранности активов должника и оперативную (как можно быструю) его ликвидацию.

В законодательстве Казахстана пока не определена четко его ориентация на конкретный интерес кредиторов или должников, и предпринимается попытка использовать преимущества обеих систем – «прокредиторской» и «продолжниковой». По действующему Закону порядок рассмотрения дела по заявлению должника несколько отличается от рассмотрения того же дела по заявлению кредитора.

Анализ действующей практики антикризисного управления и процедур банкротства в Казахстане позволяет сделать ряд выводов. Преобладание большого количества процедур ликвидаций, а не реорганизаций в результате использования механизмов регулирования несостоятельности говорит о том, что предпринимаемые попытки восстановить платежеспособность несостоятельных должников являются запоздалыми. На наш взгляд, в сложившихся условиях более действенным является не ликвидация, а реструктуризация предприятия с целью восстановления рыночной дееспособности несостоятельных должников. В Казахстане поддержка сельского хозяйства напрямую означает сохранение рабочих мест, обеспечение продовольственной безопасности, развитие сельских территорий.

Убытки государственных предприятий в Казахстане увеличились в пять раз. За год их потери возросли с 30 млрд тенге до 155. Одна из главных причин – затяжной кризис в «КазАгро». Согласно информации Счётного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета, финансовые потери нацхолдинга составляют 126 млрд тенге. И это при том, что в квазисектор вливаются крупные суммы госсредств – только в 2018 году из республиканского бюджета было выделено 516 млрд тенге, но из них в казну в виде дивидендов вернулось лишь 27 млрд. или чуть больше 5%.

В республиканской собственности находятся пакеты акций 119 АО и 36 ТОО, из них 16 объектов проходят процедуры ликвидации и банкротства либо не осуществляют финансово-хозяйственную деятельность. Госкомпании выплачивают дивиденды в 2018 году по итогам своей деятельности в 2017 году. Согласно отчёту, объём чистого дохода субъектов квазигосударственного сектора увеличился на 17,7% и составил 710,9 млрд тенге, убытки увеличились почти в пять раз и сложились в объёме 155,5 млрд тенге – против 30 млрд годом ранее.

Совершенствование политики антикризисного управления предприятием следует проводить в следующих направлениях:

- 1) усиление государственного контроля и мониторинга над процедурой банкротства;
- 2) создание действенного саморегулирования бизнеса при сохранении ведущей роли государства на современном этапе с дальнейшим её снижением в условиях стабилизации экономики;
- 3) разработка и внедрением новых схем реструктуризации предприятий.

Усиление системы государственного контроля над процедурами банкротства в отечественной экономике предполагает проведение мониторинга на предмет возможной несостоятельности за де-

тельностью не только экономически и социально значимых предприятий. В существующей практике мониторингу подвержен только узкий круг хозяйствующих субъектов. Считаем необходимым более широкий охват предприятий. Кроме того, осуществление государственного контроля и мониторинга должно охватывать и более разветвлённую инфраструктуру антикризисного управления. Целесообразно, чтобы государственные органы и коммерческие структуры, располагающие информацией по возникновению подозрений о несостоятельности предприятия, сообщали данную информацию в уполномоченный государственный орган для проведения последующей тщательной проверки.

Система государственного контроля по предотвращению преднамеренных банкротств предполагает:

- проведение мониторинга за движением эмиссионных долговых ценных бумаг, за движением долгов в денежном выражении,
- контроль за движением долгов перед государством, выводом крупных объёмов денежных активов,
- контроль за движением долгов в виде векселей и в виде имущества,
- контроль за потоками активов при распределении конкурсной массы.

Это значит, что существующая инфраструктура антикризисного управления в данной области должна быть расширена привлечением в неё сети государственных организаций, специализирующихся в области финансового рынка.

Немаловажным в законодательстве о банкротстве является соотношение между реабилитационными и ликвидационными процедурами. Следует отметить и соотношение между административными и экономическими методами обеспечения действия механизма банкротства. Банкротство является не только обязательной составной рыночного механизма, но и само является механизмом рыночным. Это означает - действие его должно основываться на коммерческом интересе, экономической выгоде участников процедур, либо кредиторов, либо должников. Однако, на сегодня, у нас в стране это требование не соблюдается, локомотивом, инициатором проведения процедур, практически всегда, выступает государство, органы государственного управления [2].

В Казахстане разработана и реализуется Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий). Её целью является восстановление платежеспособности конкурентоспособных предприятий, оздоровление (в том числе финансовое) действующих конкурентоспособных производств, сохранение максимально возможного количества рабочих мест.

Реализация программы предполагает комплекс мероприятий, и механизмов её реализации. В Программе чётко определены процедуры для её участников, организационный механизм. Программа предусматривает следующие меры государственной поддержки:

- субсидирование процентной ставки по уже имеющимся займам (кредитам) и/или лизинговым операциям, купона по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже;
- предоставление отсрочки по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет;
- предоставление налоговых преференций;
- содействие в поиске стратегического инвестора;
- предоставление гарантированного заказа на срок до 4 лет;
- принятие мер по размещению субъектами квазигосударственного сектора денежных средств на депозитах в банках второго уровня с учетом степени их участия в оздоровлении предприятий.

Источником финансирования будет являться республиканский бюджет [3].

По мнению многих аналитиков, кризис имеет позитивное следствие, которое выражается в том, что он способствует оздоровлению экономики. Сильные компании с хорошим менеджментом обеспечат себе более устойчивое положение на рынке, а слабые обанкротятся. При этом государство должно постоянно отслеживать состояние законодательства, регламентирующего данные процедуры.

Список использованных источников:

1. Берстембаева Р.К. Теория и практика финансового оздоровления предприятий. Учебное пособие. Астана, 2013 г. С.192-194
2. Ахметов А.Ж. Зарубежная практика реструктуризация: достигнутый синергетический эффект // Бизнес и власть, 2011 г., с.3
3. Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий) // Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 4 марта 2011 года № 225

УДК 338.24

ТРУДНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ГОСУДАРСТВА КАК ХОЗЯЙСТВЕННОГО СУБЪЕКТА В ПЕРИОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ

Аманжолов Багдат Кайратович

Магистрант 2 курса КРУ им. А.Байтурсынова, г. Костанай, Казахстан

Несмотря на повсеместную автоматизацию экономической сферы говорить о полном исключении человеческого фактора полностью пока не приходится. Хотя природа человека и подбивает его к максимальному упрощению собственной жизни и быта, возможности человеческие все еще развиваются, и далеки от совершенства. Из поколения в поколение в человеке эволюционирует подсознательное влечение к совершенству и управлению. Этот психологический фактор рассмотренный не одним психологом, пожалуй, и является причиной вычленения сферы управления в такую самостоятельную и не поддающиеся полной автоматизации категорию.

Впрочем, возможно, что процесс управления никогда и не удастся автоматизировать полностью. Сфера принятия решения требует не только подчинения логичным алгоритмам, но проявление творческого подхода, неординарных решений и рискованных идей.

Конечной целью любого управленческого процесса, не является достижение цели наиболее удобным способом. Процессы формирования управленческой сферы скальвался с начала времен, или по крайней мере с той поры, когда человек осознал, что делать чтобы-то ни было, привлекая к деятельности группу людей более выгодно. Конечно, данный процесс претерпел наибольшее изменение в последние сто лет. Эти процессы понятны, интуитивно знакомы и в большинстве сфер производства работают эффективно.

Однако любое налаженное производство терпит неудачу перед неожиданными масштабными кризисами. Такое явление, как короновирусная пневмония COV-19 очень сильно повлияла на все секторы экономики. Начиная от логистики и экспорта нефти и до финансовых рынков во всем мире, нанеся удары по экономике развитых и развивающихся стран. Короновирусная инфекция стала огромным шоком для предприятий мира и никто не оказался подготовленным к нему. Пандемия понесла за собой как сокращения предложения рабочей силы, вызванным биологическим упадком населения, но и искусственно созданное препятствия логистике в разрезе заботы государства о здоровья населения, что вызвало перебои в снабжении [1].

Сторона спроса также потеряла львиную долю, так как доходы населения и его общая платежеспособность в разрезе безработицы и заболеваний резко сократились. Ухудшение экономических перспектив сократило потребление домашних хозяйств и инвестиции компаний. Крайняя неопределенность в отношении траектории развития, продолжительности и воздействие пандемии может к привести круговороту подрыва доверия бизнеса и потребителей, что в следствии может принести к ужесточению финансового контроля, что приведет к ухудшению бизнес климата. Глобальная волатильность особенно сильно ударит по рынкам развивающихся стран.

Эксперты прогнозируют спад мирового ВВП на 0,9 процента. Тогда как их прогнозы в предыдущим году обнадеживали нас ростом на 2,5 процента. Однако многие считают, что спад может

оказаться еще глубже, если ограничительные меры продолжаться. Для удобного сравнения, ближайший глубокий мировой кризис 2008 года зафиксировал сокращение экономики на 1,7 процента.

В период безработицы яснее всего показал как не прочно на самом деле положение рядовых граждан во всем мире. Даже в развитых странах без помощи государства и выделения точечных дотации, значительная часть граждан не способна продержаться дольше нескольких месяцев за счет своих сбережений. Не только у граждан, но и у малых предприятий нет денежных резервов для того, чтобы продержатся во время перерыва производства. Следовательно большинство из них закроется оставив за собой миллионы безработных. Предполагается также так называемая «Депрессия стартапов» так как новые идеи некому поддержать [2].

Общее сокращение потребительского спроса в результате сокращения доходов вызовет также сокращение экспорта развивающихся стран. Разумеется, что более всего пострадают развивающиеся страны, львиная доля экономики которых составляет туризм.

Также под огромной угрозой оказывается развлекательная сфера из-за низкого доверия и общего страха потребителей.

Вся эта ситуация показала, насколько необходима гибкая система управления хозяйственными организациями. Меры реагирования на кризис должны формироваться с точки зрения нахождения баланса между эффективным экономическим развитием и заботе о здоровье людей. Наиболее сложной ситуации здесь должно оказаться правовое государство, так как высшим приоритетом правового государства является служение идеалам нации, поддержка социально уязвимых слоев населения. Согласно статистике можно выявить, что страны которым удалось защитить здоровье своего населения, смогли наиболее удачно защитить свою экономику.

Период кризиса характеризуется необходимостью неординарных, быстрых решений. Следует заботиться не только о ближайшем времени, но и думать о долгосрочной перспективе. Малые предприятия не в состоянии самостоятельно придерживаться данной концепции. Не потому что их система управления хуже сложена, но из-за ограниченности ресурсов. Когда загодя известен срок окончания кризиса, или его по крайней мере можно было бы прогнозировать на основе экономических показателей, компании могут формировать план-спасение, формулировать важнейшие задачи, ставить выполнимые цели и обозначать посткризисную эпоху. Однако данный кризис не поддается экономическому обоснованию. Превалирование биологического фактора над любыми домыслами экономических аналитиков усложняют итак не простой процесс планирования и прогнозирования ведения хозяйственной деятельности.

Когда пандемия только набирала обороты многие думали о том, что это просто такой период который необходимо переждать, и стали ждать. Время шло, но эпидемия не отступала. И тогда людей осенило, что ждать это не выход, необходимо принимать решительные действия по реструктуризации ведения экономики. Компаниям пришлось меняться очень быстро.

Экономисты всего мира прогнозируют что так как экономика Японии ориентирована на экспорт ее объемы сократятся на 3 процента, что является ее самым низким показателем с момента преодоления кризиса 2008 года. Здесь также сыграла свою роль повышение налога на прибыль в прошлом году и пришлось отложить прогнозируемую окупаемость затрат на летние олимпийские игры. Также правительство Японии отреагировало на пандемию оказанием огромного пакета своим гражданам на сумму около 1 триллиона долларов. В разгар эпидемии центральный банк Японии объявил о готовности покупки в неограниченном объеме. И хотя многие критики говорят ограниченности возможностей центрального банка, Банк Японии заявил о возможности удвоить покупку корпоративного долга.

Сокращение экономики Германии является первым с 2009 года и по разным оценкам составило от 3 до 10 процентов. Хотя правительство и опубликовало сокращение в 6 процентов, этот показатель является худшим за десятилетия. С марта 2020 года программа направленная на прекращении массовых увольнении приняла заявки от пол миллиона немецких компании. Исходя из плачевного положения, правительство Германии было вынуждено отойти от применяемого подхода сбалансированного бюджета, известного как «Черный 0», и выделяет около 10 процентов ВВП на поддержку экономики. Представители власти отмечают, что Германия готова агрессивно тратить средства, и

может себе это позволить, ввиду сдержанной политики прошлых лет. В Германии еще в апреле было объявлено о постепенном возобновлении экономики.

Экономика Великобритании итак прогнозировала спад в результате Брекзита. Теперь же экономисты говорят о падении экономики на 10 процентов. Министр финансов Великобритании Риши Сунак объявил о готовности к вмешательству «Бесприцидентному в истории Британского государства» государства в экономику. Среди прочего государств предложило выплачивать 80 процентов заработной платы рабочим если компания не в состоянии оплатить их труд и избежать тем самым волны увольнений. Центральный банк Великобритании объявил о снижении базовой ставки на 0,5 процента, что является рекордно низким уровнем тем самым ослабил давление на банки второго уровня. Также в середин весны центральный банк объявил о готовности напрямую финансировать расходы правительства о время кризиса и следовательно освободить его от необходимости выпускать долги на рынке облигации. По общим подсчетам антикризисные мер обошлись Великобритании в 15 процентов ВВП.

После сокрушительного удара коронавируса который Китай принял а свою экономику первый, экономика Китая сигнализирует об оживлении жесткие ограничительные меры введенные в десятки городов привели не только к снижению объемов промышленного производства, но и к скорейшему оздоровлению нации. В первом квартале 2020 года самый большой экономический спад за более чем 40 лет, так ВВП упал почти на 7 процентов. В отличия посткризисного периода 2008 года Китай не может позволить себе тратить столь же эффективно и менее склонен в готовности возглавить восстановление мировой экономики. Центральный банк Китая в отличии от своих зарубежных коллег принял довольно скромные действия, включающие в себя в основном в снижении резервных требования для банков. Данная мера позволит банкам ссужать дополнительные средства экономическим субъектам.

Рост безработицы в США несет угрожающий характер. Более 30 миллионов американцев подали заявление о безработице еще в первый период пандемии. Это самый большой рост безработицы с 1982 года. А во втором квартале уровень безработицы почти достиг 35 процентов по отчетам Council on Foreign Relations, что значительно превышает уровень Великой депрессии, когда уровень безработиц составлял 25 процентов. Хотя многие и критиковали Вашингтон за неумелое регулирование национального здравоохранения его действия в сфере стабилизации финансовых рынков в основном находят положительные отклики. Федеральная резервная система снизила процентные ставки до 0, снизило требования к банковским резервам до 0, купила корпоративных и муниципальных долгов на сумму около 3 триллионов долларов [3].

Правительства многих стран отреагировали очень быстро, применив территориальный подход и реализовав национальные и субнациональные меры в ответ на кризис COVID-19. В области здравоохранения многие страны ввели территориальный подход, например, в отношении политики связанной с масками и ограничениями.

В социально-экономическом плане правительства оказывают огромную финансовую поддержку для защиты компаний, домашних хозяйств и уязвимых групп населения. Многие страны перераспределили государственное финансирование на приоритетные направления кризиса, поддерживая здравоохранение, уязвимые группы населения и регионы наиболее пострадавшие от кризиса. Следует отметить примеры передовой практики ответных мер политики, которые призваны помочь смягчить воздействие кризиса на регионы и муниципалитеты во всех странах.

Ниже приведены десять первых выводов об управлении территориальным воздействием на COVID-19, его последствиях для многоуровневого управления, государственных инвестиции, а также моменты, которые следует учитывать политикам при создании более устойчивых регионов.

1. Ввести, задействовать или переориентировать существующие многоуровневые координационные органы, объединяющие представителей национальных и субнациональных органов власти, чтобы минимизировать риск фрагментарного реагирования на кризис.

2. Поддерживать сотрудничество между муниципалитетами и регионами, чтобы минимизировать разрозненные реакции и конкуренцию за ресурсы во время кризиса.

3. Рассмотреть возможность принятия «территориально-ориентированного» подхода к реализации стратегии выхода и политики восстановления.

4. Воспользуйтесь возможностями, предоставляемыми цифровизацией, для поддержки антикризисного управления на всех уровнях государственного управления: используйте информацию, предлагаемую цифровыми инструментами, для отслеживания и контроля распространения коронавируса, уделяя одинаковое внимание вопросам конфиденциальности данных; использовать цифровые технологии для обеспечения непрерывного предоставления услуг, учитывая территориальные, экономические и социальные различия в доступе.

5. Содействовать постоянному диалогу между национальными и субнациональными правительствами относительно финансового воздействия COVID-19 на субнациональные бюджеты, используя общие доказательства и данные, принимая во внимание дифференцированное воздействие кризиса. Помогите субнациональным органам власти сократить разрыв между снижением доходов и увеличением расходов во время кризиса COVID-19, чтобы избежать недофинансирования и нефинансирования мандатов и возможных резких сокращений субнациональных расходов. Специальные схемы грантов могут помочь закрыть эти пробелы. Содействовать участию местных органов власти в национальных планах восстановления.

6. Изучите и внедрите другие временные или постоянные фискальные инструменты и меры, включая налоговые механизмы, более легкий доступ к внешнему финансированию (долгу) и более гибкие, современные и новаторские инструменты финансового управления для более эффективного управления финансами на субнациональном уровне. Сосредоточьтесь на анализе управления финансами на субнациональном уровне и повышении эффективности расходов и доходов, как средства содействия восстановлению фискальной стабильности в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

7. Усилить поддержку уязвимых групп на национальном и субнациональном уровнях, чтобы ограничить дальнейшее ухудшение условий и повысить инклюзивность на этапе восстановления, в том числе путем упрощения и облегчения доступа к программам поддержки, обеспечения целевых услуг, внедрения адекватных и / или новаторских схем финансовой поддержки, и определение потребностей в пересмотре политики бюджетного выравнивания.

8. Снизить административную нагрузку на основные региональные и местные службы, а также на те, которые помогают МСП, самозанятым и уязвимым слоям населения. Системы государственных закупок должны быть адаптированы для обеспечения адекватного реагирования в случае чрезвычайных ситуаций, но это должно быть ограничено по времени.

9. Обеспечить, чтобы органы государственного управления всех уровней обеспечивали одинаковое отношение к аналогичным МСП на всех уровнях государственного управления. Субнациональные органы власти, хорошо осведомленные о местных условиях, могут действовать в качестве брокеров финансовой поддержки МСП и самозанятых.

10. Используйте государственные инвестиции на всех уровнях государственного управления для поддержки выздоровления от COVID-19 с течением времени: избегайте использования их в качестве регулирующей переменной; свести к минимуму фрагментацию в распределении инвестиционных фондов для реагирования на COVID-19; обеспечить соответствие критериям распределения стратегическим региональным приоритетам; интегрировать социальные и климатические цели в планы восстановления, разработанные на всех уровнях правительства; и рассмотреть возможность введения критериев повышения устойчивости для распределения государственного инвестиционного финансирования для всех уровней правительства [4].

Прошло более чем пол года как Всемирная Организация Здравоохранения объявила COVID-19 глобальной пандемией. Ожидание руководителей не смотря на пройденные сложности становятся более и более оптимистичными. В сентябре этого года впервые за 2020 год был спрогнозирован рост спроса и прибыли не смотря на продолжение роста курса безработицы. В частности респонденты из Китая, Ближнего Востока и Северной Африки сигнализируют об улучшении уровня жизни. В первые в 2020 году большинство респондентов статистики Mckinsey ожидают рост прибыли и спроса в своих компаниях. 17 процентов респондентов сообщают о возвращении работы в полную мощность. 57 процентов респондентов в статистике прогнозируют улучшение мировой экономики по сравнению 52 процентами в июне и 25 марте. Также респонденты из региона развивающихся стран

настроены более оптимистично чем их коллеги из развитых стран, где всего 49 процентов ожидают улучшения.

Список использованной литературы

- 1 www.nytimes.com
- 2 www.weforum.org
- 3 www.bbc.com
- 4 www.oecd-ilibrary.org

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ

Айбол Н.

4-курс студенті

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.м., аға оқытушы Мукаметкалиева М.А.

Нархоз университеті, Алматы қаласы

Екінші деңгейлі банктердегі стратегиялық басқару аспектісі тұрақты даму және бәсекелестер арасында табысқа жету үшін жеткілікті дамыған және салмақты болып табылады.

Әлемдік қаржы дағдарыстары мен саяси соғыстарға байланысты экономикалық күйзелістер жағдайында әрбір корпорацияда реттеушілік режимді жалпы күшейту қажет. Осы мақсатта тәуекел-менеджмент мәселелеріне және компанияларда қиын жағдайлардың алдын алуға бағытталған. Бұнда стратегиялардың сыртқы шындықтарына бейімделу мен реттеу жөніндегі тетіктерді жетілдіруге баса назар аудару қажет.

Еліміздің әртүрлі екінші деңгейлі банктерін қолданыстағы тәуекелдерді басқару жүйелерін авторлық зерттеу стратегиялық, тактикалық және жедел басқаруды қамтитын тәуекелдерді басқарудың кешенді көп деңгейлі жүйесінің стандартты схемасын құруға мүмкіндік берді (сурет. 1).



Сурет 1 – Екінші деңгейлі банктердегі тәуекелдерді басқару жүйесінің стандартты схемасы
Ескерту: автормен әдебиет негізінде құрастырылған [1]

Тәуекелдерді басқару жүйесі директорлар кеңесі мен басқарма деңгейінде жүзеге асырылады. Бұл үшін басым міндеттер анықталады және тәуекелдерді басқару жөніндегі ішкі нормативтік құжаттар бекітіледі, олардың негізгісі тәуекелдерді басқару жөніндегі саясат болып табылады.

Тәуекелдерді тактикалық басқаруды белгіленген өкілеттіктер шеңберінде алқалы басқару органдары жүзеге асырады. Олар тәуекелдерді анықтау, бағалау және басқару тәртібін бекітеді, басқару шешімдерін, оның ішінде тәуекел-менеджмент қызметінің ұсынымы бойынша қабылдайды.

Тәуекелдерді жедел басқаруды банктің құрылымдық бөлімшелері өз өкілеттіктері шеңберінде, оның ішінде тәуекел-менеджмент және ішкі бақылаудың мамандандырылған тәуелсіз қызметтері жүзеге асырады.

Операциялық тәуекелдерді басқаруды қоса алғанда, жедел деңгейде тәуекелдерді басқару үшін банктің бизнес-бөлімшелері, бэк-офистер және банк тәуекелдерін өз деңгейінде болдырмауы. Немесе шектеуге қабілетті басқа да қызметтер (қауіпсіздік қызметі, заң қызметі және т.б.) жауапты болады.

Екінші деңгейлі банктердегі тәуекелдерді басқарудың қолданыстағы жүйесі тәуекелдердің мынадай түрлерін басқаруға бағытталған: кредиттік, нарықтық, операциялық, құқықтық және беделдік.

Банктердің тәуекелдерді басқару саласындағы саясаты тәуекелдерді басқару процесін ұйымдастырудың кешенді, бірыңғай тәсіліне байланысты.

Ең алдымен, барлық елеулі тәуекелдерді сәйкестендіру, оларды бағалаудың, төмендетудің (алдын алудың) және мониторингтің әдістері мен рәсімдерін әзірлеу бөлігінде негізделеді.

Тәуекелдерді басқару тетіктері олардың түріне байланысты және банктің ішкі әдістемелерінде жазылған.

Тұрақты жүргізілетін стресс-тестілеулерді пайдалану, сондай-ақ VaR әдіснамасына негізделген қазіргі заманғы модельдерді, яғни нарықтың қолайсыз конъюнктурасының нәтижесінде пайда болуы мүмкін.

Бұл ықтимал шығындардың тәуекелін бағалауға мүмкіндік беретін «тәуекелдің құны» (Value-at-Risk-VAR) әдіснамасын пайдалану тәжірибесі бар.

Тәуекелдерді басқару жүйесіндегі негізгі рөл директорлар кеңесіне тиесілі, ол жүйені құрудың жалпы принциптерін айқындайды.

Банктің ауқымы мен бизнесіне сәйкестігіне мониторинг жүргізеді, оның нәтижелері бойынша тәуекелдің ағымдағы деңгейі туралы есептілік қалыптастырылады. Ол «тәуекел — кірістілік» арақатынасын оңтайландыру мақсатында лимиттерді қайта бөлу бойынша жедел шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Тәуекелдерді басқару жүйесінің сапасын мониторингілеу және жүйені дамытудың негізгі бағыттарын айқындау үшін кәсіби консультанттар мен сарапшылар үнемі тартылады.

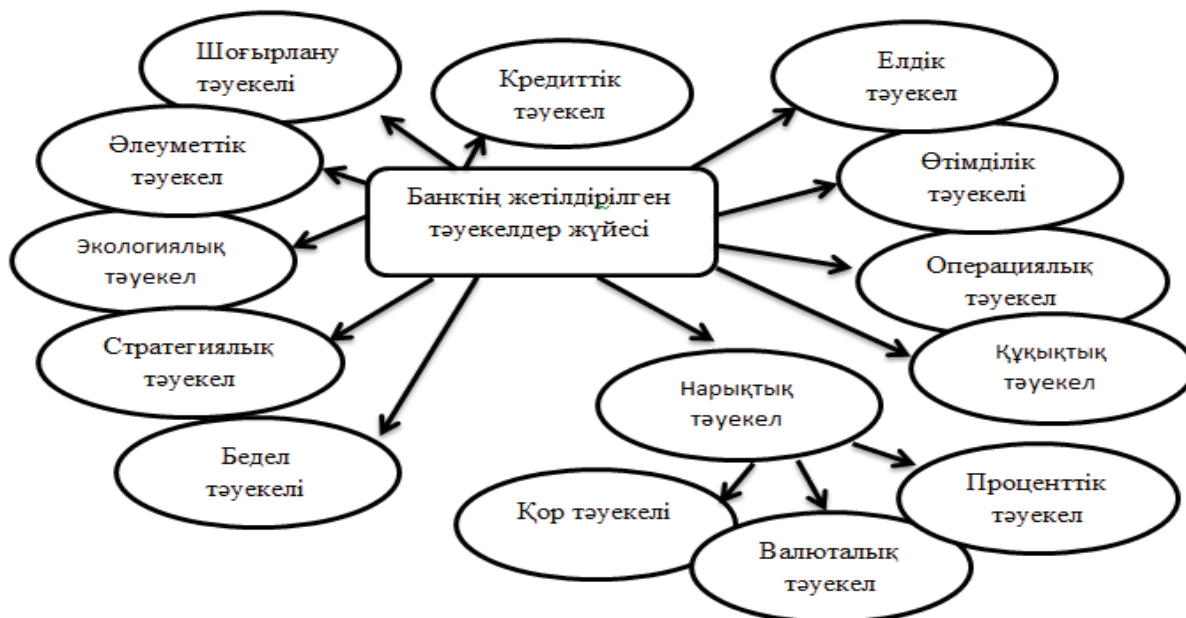
Тәуекелдерді басқару кезінде еліміздегі кез-келген екінші деңгейлі банктер және банктік реттеу оны қадағалау жөніндегі Базель комитетінің ұсыныстарын басшылыққа алады.

Өз қызметіне Базель комитетінің ұсынымдарын енгізу әрбір кредиттік ұйымның басымдығы, орталық банктің халықаралық стандарттарға сәйкестігіне аккредиттеуден өту шарты. Сондай-ақ ол тиімді корпоративтік басқару көрсеткіші болып саналады.

Әлемдік экономикадағы дағдарыстық құбылыстардың ушығуына байланысты еліміздегі банктік кредиттік құрылымдарына тәуекел-менеджмент жүйесін және резервтеу рәсімдерін жетілдіруге аса назар аударуды жалғастыру керек.

Авторлар ақылға қонымды қағидаларын ұстанатын «тәуекелдерді басқару» стратегиясын модельдеуді ұсынылады. Бұл ұсынысты бизнес-үдерістердегі «тәуекел-табыстылық» арақатынасын оңтайландыру және бақылауды жақсарту мақсатында тәуекелдер түрлерінің спектрін кеңейту жолымен жүзеге асыруға болады.

Өйткені қазіргі заманғы экономикалық ахуалдың тұрақсыздығын қабылдай отырып, тәуекел-менеджмент оның даму мүмкіндігін шектемей бизнесті қолдау қажет. Базель комитетінің құжаттарының негізгі ережелерін, сондай-ақ ресейлік коммерциялық банктер қызметінің ерекшеліктерін зерделейді. Яғни, еліміздің екінші деңгейлі банктерінің басқару тиімділігін сақтап қана қоймай, олардың кірістілігін арттыруға көмектесетін тәуекелдердің келесі жүйесін ұсынуға болады (сурет. 2).



Сурет 2 – Екінші деңгейлі банктердің ұсынымдарына және банктік реттеу оны қадағалау жөніндегі Базель комитетінің талаптарына сәйкес жетілдірілген тәуекелдер жүйесі
Ескерту: автормен әдебиет негізінде құрастырылған [3]

Өтімділік тәуекелі-екінші деңгейлі банктердің өз міндеттемелерін толық көлемде орындауды қамтамасыз етуге қабілетсіздігі салдарынан шығындар тәуекелі. Ол ұйымның қаржылық активтері мен қаржылық міндеттемелерінің тепе-теңсіздігі немесе несиелік ұйымның өз қаржылық міндеттемелерін дереу бір мезгілде атқаруының күтпеген қажеттілігі туындауының нәтижесінде туындайды.

Операциялық тәуекел — екінші деңгейлі банктердің қызметінің сипаты, ауқымы немесе банк операцияларын және басқа да мәмілелерді жүргізудің ішкі тәртіптері. Сондай ақ рәсімдерінің қолданыстағы заңнама талаптарына сәйкес келмеуі, оларды кредиттік ұйым қызметшілерінің немесе өзге тұлғалардың бұзуы, сыртқы оқиғалардың әсері нәтижесінде пайда болады.

Құқықтық тәуекел - екінші деңгейлі банктердің нормативтік құқықтық актілер немесе жасалған шарттардың талаптарының сақталмауында. Сондай-ақ жасалған шарттардың талаптарын бұзуы салдарынан ұйымда шығындардың туындау тәуекелі.

Бедел тәуекелі- қаржылық тұрақтылығын көрсететін қызметі мен сапасы, екінші деңгейлі банктердің контрагенттер (клиенттер) санының азаюы нәтижесінде пайда болатын шығындардың пайда болу тәуекелі. Осылайша, ұсынылып отырған тәуекелдер жүйесі екінші деңгейлі банктердің қызметінің ерекшеліктерін толық көрсетуге мүмкіндік береді.

Ал тәуекелдің әрбір түрінің алдын алу бойынша ұсынылатын іс-шаралар олардың кірістілігін арттыруға, сонымен қатар, бәсекелестік табыстарға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Қаржы нарығының тұрақсыз дамуы және қатаң бәсекелестік екінші деңгейлі банктерде жаңа тәуекелдердің туындауына ықпал етеді. Сондықтан қаржылық тұрақтылық пен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін тәуекел-менеджменттің жүйесін құруды талап етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. Букреева Л. М. Пути повышения эффективности использования ресурсов коммерческими банками [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2017. — С. 43–45. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/221/12202/> (Дата обращения: 2017–11–27)
2. Ларионова И. В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. Монография. — Издательство: КНОРУС, 2016 г. — 456 с.

3. Снитко Л. Т., Савенкова И. В., Коваленко С. Н. Об актуальных проблемах развития конкурентной среды в банковской сфере // Экономика и предпринимательство, № 4 (ч.1). — 2016. — СС. 936–942.

4. Риск менеджмент в банковской деятельности Казахстана 2016 г.

5. На пути к базельским стандартам: отложенный стресс 24 июня 2018

6. Почему банки не удовлетворяют потребности казахстанцев 15 ноября 2019

ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТІҢ КІРІСТІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ (АЛМАТЫ ҚАЛАСЫ МЫСАЛЫНДА)

Алтынбеков А.

4-курс студенті

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., профессор Базарбаев А.О.

Нархоз университеті, Алматы қаласы

Әлемдік экономика дамуының қазіргі кезеңі мемлекеттің тұрақты дамуының негізгі шарттарының бірі ұлттық экономиканың барлық құрылымдық элементтеріне елеулі әсер ететін әлеуметтік сала болып табылатынын көрсетеді. Әлеуметтік саланы белсенді қалыптастыратын Қазақстан Республикасы перспективалы міндеттер ретінде неғұрлым прогрессивті әлемдік тәжірибені ескере отырып, әлеуметтік бағдарланған экономика құруды айқындайды. Қазақстан Президенті Қ. Тоқаев өзінің Қазақстан халқына Жолдауында әлеуметтік саясатты жетілдіруге және халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтарын қолдауға үнемі назар аударады[1].

Әлеуметтік-экономикалық шығыстар трансферттер тетігі арқылы, сондай-ақ өңірлерге әлеуметтік жобалар мен бағдарламаларды іске асыруға бюджеттік қаржы бөлу арқылы қаржыландырылады. Әлемнің дамыған елдерінің тәжірибесі жергілікті бюджеттердің әлеуметтік шығыстары халықтың өмір сүруінің неғұрлым жетілдірілген жағдайларын жасау үшін ресурстарды қамтамасыз ететінін куәландырады.

Алматы қаласы тек мәдени ғана емес, сонымен қатар республиканың қаржы орталығы болып табылады. Салық және басқа да міндетті төлемдердің салалар мен қызмет салалары бөлінісінде түсуі сауда, қызметтер көрсету және қаржы қызметі, қаржы қызметі, көлік және байланыс, өңдеу өнеркәсібі, құрылыс сияқты салалардан бюджетке түсетін түсімдердің жоғары үлес салмағы сақталатынын куәландырады.

Өңірлік фискалдық саясатты іске асырудың негізгі нысандары:

- мемлекеттің қаржылық ресурстарының оларды іске асырудың Конкурстық және келісім-шарттық жүйелерін пайдалана отырып, неғұрлым тиімді инвестициялық жобаларға қатысуы;
- жалпы мемлекеттік мұқтаждықтар үшін өнім жеткізуге мемлекеттік тапсырыстарды орналастыру;
- ғылымды қажетсінетін өндірістерді қаржылық қолдау және жоғары технологияларды дамыту;
- жоғары ғылыми және кадрлық әлеуеті, сондай-ақ дамыған инфрақұрылымы бар өңірлерде еркін экономикалық аймақтар мен технопарктерді қалыптастыру үшін қаржылық жағдайлар жасау;
- шағын және орта бизнеске қаржылық көмек көрсету [2].

Атап өтілгендей, салық бюджет заңнамасына сәйкес бюджет жүйесінің түрлі деңгейлерін қалыптастырады. Мысалы, КТС, ҚҚС сияқты ірі салықтар республикалық бюджетке түседі, елеусіз салықтар, мысалы, Меншікке салынатын салықтар, ЖТС жергілікті бюджеттерге түседі. Салық түсімдерін талдау Жергілікті деңгейдегі және республикалық деңгейдегі салықтардың маңызы мен рөлін көрсетеді. Сондықтан мұндай дифференциация салық түсімдерінің біркелкі еместігіне әкеп соғады және осыдан қажеттіліктерді жергілікті қаржыландыру үшін қаржы ресурстарының жеткіліксіздігі.

Кесте 1 – Алматы қаласы бюджетінің кіріс бөлігін қалыптастыру

Атауы	<i>млн. теңге</i>			
	2016 жыл	2017жыл	2018жыл	2019жыл
Кірістер, барлығы	507225	535591	496728	581708
Салықтық түсімдер	338746	372012	407977	434719
Салықтық емес түсімдер	11215	54219	11429	8551
Негізгі капиталды сатудан түсетін түсімдер	7711	12531	9986	15455
Трансферттер	149552	96829	67335	122983

Ескерту: дереккөз [2]негізінде құрастырылды.

Кесте деректері бойынша Алматы қаласы бюджетінің кірістерін қалыптастырудың абсолюттік көрсеткіштерінің оң өсуін атап өтеміз. 2019 жылы Алматы қаласы бюджетінің кірістері 581708 млн. теңгені құрады, 2018 жылмен салыстырғанда 84980 млн. теңгеге артық, 2017 жылмен салыстырғанда 46117 млн. теңгеге артық.

2016-2019 жылдарға арналған Алматы қаласы бойынша жергілікті бюджеттің салық түсімдерінің құрылымын талдаймыз (2-кесте).

Кесте 2 – Алматы қаласының жалпы бюджеттегі кірістер үлесі %

Атауы	2016 жыл	2017жыл	2018жыл	2019жыл
Кірістер, барлығы	100	100	100	100
Салықтық түсімдер	66,8	69,5	82,1	74,7
Салықтық емес түсімдер	2,2	10,1	2,3	1,5
Негізгі капиталды сатудан түсетін түсімдер	1,5	2,3	2,0	2,7
Трансферттер	29,5	18,1	13,6	21,1

Ескерту: дереккөз [2]негізінде құрастырылды.

Кесте мәліметіне сәйкес кірістер құрылымында салықтық түсімдер айтарлықтай орын алады: 2019 жылы 434719 млн.теңге (қала бюджетінің барлық кірістерінен 74,7%), 2018 жылы 407977 млн. теңге (82,1%), 2017 жылы 372012 млн. теңге (69,5%) құраған.

Алматы қаласы бойынша Мемлекеттік кірістер департаментінің есептік мәліметтері бойынша, салықтардың абсолюттік соманың ұлғаюына байланысты әртүрлі серпіні бар. Салықтық түсімдер құрылымында ЖТС елеулі орын алады: 2019 жылы ол 48,7% (211710 млн.теңге), 2018 жылы - 51,1% (208588 млн. теңге), 2017 жылы – 49,7% (184931млн. теңге) құрады.

Екінші маңызды төлем - әлеуметтік салық. 2019 жылы ол 35,5% (145735 млн.теңге), 2018 жылы – 31,3% (127878 млн.теңге), 2017 жылы – 33,0 % (123070 млн. теңге) құрады.

Акциздер 2019 жылы 3,8 % (14022 млн.теңге), 2018 жылы 2,8% (11484 млн.теңге), 2017 жылы 2,3 % (8732 млн. теңге) құрады.

Қала бойынша Меншікке салынатын салықтар шамалы төлемдер бар, есепті кезеңде олар қала бюджетіне түсетін барлық салық түсімдерінің шамамен 1% құрайды.

Қаланың салық төлемдері мемлекеттік бюджетке түсетін түсімдердің жалпы көлеміне елеулі үлес қосуда. Алматы қаласы республиканың жетекші қаржы және инвестициялық орталығы болып қалады, сондықтан қаржы ресурстарын салу бизнес пен кәсіпкерлікті қолдау үшін тартымды.

Жоғарыдағы кестеге сәйкес қала бюджетінің атқарылуы 24 мемлекеттік органдармен әкімшілік ететін 229 бюджеттік бағдарлама бойынша 16 функционалдық топтар бөлінісінде жүзеге асырылады. Кестенің деректері бойынша бюджеттің орындалу серпіні өзгермелі екенін көреміз. 2019 жылы бюджет 603108,1 млн.теңгені құрады немесе өткен кезеңнен 1,3 есе артық. 2018 жылы барлық кірістер 469510,8 млн.теңгені, 2017 жылы – 475762,1 млн. теңгені құрады. Алматы қаласы бюджетінің орындалуы келесідей:

- әлеуметтік салаға 2019 жылы 198745 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 32,9% қаржыланды-

рылған. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 30,9% (145101 млн.теңге), 2017 жылы – 38,9% (170707,8 млн. теңге) құрады.

- қоғамдық тәртіп және қорғаныс саласына 2019 жылы 21034 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 3,5% жұмсалған. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 3,4% (15750 млн.теңге), 2017 жылы – 5,3% (25139,1 млн. теңге) құрады.

Кесте 3 – Алматы қаласы бюджетінің орындалуы

		(млн.теңге)			
№ п/п	Атауы	2016 ж.	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.
	Бюджет, барлығы:	396084	475762,1	469510,8	603108,1
1	оның ішінде:				
	Әлеуметтік сала,	177411,4	170707,8	145101	198744,6
	оның ішінде:				
	білім беру	70179,3	91489,3	94781	131623,7
	денсаулық сақтау	53136,6	39729,7	12513,6	11947
	әлеуметтік қорғау	10225	15645,5	17380,9	31863,6
	мәдениет, спорт, туризм	43870,5	23843,3	20425,5	23310,3
2	Қоғамдық тәртіп және қорғаныс	13430,3	25139,1	15750,3	21034,1
3	ТШК (ЖКХ)	36159,4	68182,9	89120,2	107823,1
4	Көркейту және табиғатты қорғау іс-шаралары	15557,6	9131	29722,1	31785,4
5	Көлік	27718,9	29377,4	37734,9	60448,7
6	Бизнесті қолдау	3625	4294,2	5586,3	5711,7
7	Бюджеттік алулар	87349,5	86487,4	92430,6	115389,7

Ескерту: дереккөз[2]негізінде құрастырылды.

- тұрғын-үй коммуналдық шаруашылыққа 2019 жылы 107823 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 17,8% қаржыландырылған. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 18,9% (89120 млн.теңге), 2017 жылы – 14,3% (68182,9 млн. теңге) құрады.

- көркейту және табиғатты қорғау іс-шараларына 2019 жылы 31785 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 5,3% жұмсалған. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 6,3% (29722 млн.теңге), 2017 жылы – 1,9% (9131 млн. теңге) құрады.

- көлік және коммуникация саласына 2019 жылы 60448,7 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 10,0% жұмсалған. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 8,0% (37735 млн.теңге), 2017 жылы – 6,2% (29377,4 млн. теңге) құрады.

- бизнесті қолдауға 2019 жылы 5711,7 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 0,9% қаржы бөлінген. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 1,2% (5586,3 млн.теңге), 2017 жылы – 0,9% (4294,2 млн. тең- бюджеттік алулар 2019 жылы 115390 млн. теңге немесе барлық бюджеттің 19,1% жүргізілді. Ал, ол көрсеткіш бойынша 2018 жылы – 19,7% (92431 млн.теңге), 2017 жылы – 18,1% (86487,4 млн. теңге) құрады.

Осылайша, Алматы қаласы бойынша Мемлекеттік кірістер департаменті салық қызметі органдарының жетекші құрылымдық бөлімшесі болып табылады, барлық деңгейдегі бюджеттерге салық төлемдерінің толықтығын қамтамасыз етуге елеулі үлес қосады, ұлттық экономиканың дамуын ескере отырып, Қазақстанның салық-бюджет жүйесін нығайтуға ықпал етеді.

Жергілікті бюджеттің жұмыс істеуін талдау келесі проблемаларды көрсетті:

- республикалық және жергілікті бюджетте кірістерді бюджет қаражатымен қалыптастырудың әркелкілігі;

- жергілікті бюджеттер негізінен алынатын трансферттерге байланысты;

- бөлінген бюджет қаражаты өңірдің қажеттіліктерін қаржыландыруды толық көлемде қамтамасыз етпейді.

Сонымен қатар, салық жинау көлемін ұлғайту және, тиісінше, жергілікті бюджеттің кірісін арттыру үшін келесі шараларды ұсынуға болады:

1. Салық жинау көлемінің ұлғаюы, төлемдері жоқ және негізінен мемлекетке салықтар мен алымдарды төлемеген, мемлекетке есептелген төлемдерді уақтылы төлемегені үшін бюджеттен төленетін қаражаттар мен өсімпұлдарға, біржолғы және толық өтелмеген жағдайда кәсіпорынның банкроттыққа әкелуіне әкеліп соқтырған.

2. Салық органдарына заңды тұлғаларды тіркеу функциясы берілген заңнамалық актілер. Таратылатын (тасталған) кәсіпорында бар қарызы бар жаңа заңды тұлғаны тіркеуге мүмкіндік бермейтін заңнамаға қосымша енгізу қажет.

3. Заң жылжымайтын мүлік пен жердің әрбір иесін салықты уақтылы төлеуге міндеттейді және салық органдарының қызметкерлері қолхаттарды мекен-жайы бойынша алып келген кезде күтпеңіз (бұдан басқа, тұрғылықты мекен-жайы көбінесе салық салу объектісінің мекен-жайымен сәйкес келмейді).

Осылайша, жиналған салықтардың мөлшері аймақтағы салықтық басқарудың тиімді жұмысына тікелей байланысты. Аймақтағы салықтық басқарудың тиімділігі мен сапасын арттыру салық саясатын дұрыс енгізуге, салықтық бақылау рәсіміне байланысты, өйткені сапасыз тексерулер салық төлеушілер арасында Қазақстан Республикасының салық қызметі туралы жағымсыз пікір қалыптастыруы және жазасыздық сезімін тудыруы мүмкін. Сондықтан, қызмет өзіне бақылау жұмысының тиімділігін арттыру, салық төлеушілерді салық базасынан кетуге ынталандыру міндеттерін қояды. Бақылау іс-шараларының тиімділігі тәуелді бөлімшелердің қызметін жедел үйлестіруге жоғары сапалы бақылау жұмысы мүмкін емес.

Алматы қаласы бойынша биліктің осы деңгейіне бекітілген функцияларды қаржылық қамтамасыз ету жөніндегі, кіріс бөлігін қалыптастыру жөніндегі нақты өкілеттіктерді қамтамасыз ету бөлігінде өңірлік және жергілікті бюджеттер арасындағы теңсіздік проблемасы өткір күйінде қалып отыр. Қала бюджеті Алматы қаласы бойынша Мемлекеттік кірістер департаментінің деректері бойынша мемлекет бюджетінде салықтық түсімдердің айтарлықтай үлесін қалыптастырады. Жыл сайын қомақты қаражат алынып, жоғары тұрған бюджетке беріледі. Егер бұл қаражат қаланың өз мұқтажын қаржыландыруға бағытталса, онда әлеуметтік-экономикалық тиімділік жоғары болды.

Қазақстан Республикасының экономиканы дамыту үшін айтарлықтай әлеуеті бар. Қаржы ресурстарын сапалы және ұтымды басқара отырып, мемлекет қоғамды жаңғырту мүмкіндігіне ие, бұл шаруашылық жүргізудің нарықтық жағдайларында қаржылық тұрақтылық пен тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Экономикалық және әлеуметтік әлеуетті арттыра отырып, Қазақстан дамыған елдермен бәсекелесе алады және халықаралық аренада өз рейтингін арттыра алады.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі

1. «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» ҚР Президентінің Жолдауы. 01 Қыркүйек 2020
2. Алматы қаласының әкідігінің ресми сайты. <https://www.almaty.gov.kz/>

ҚАЗАҚСТАН ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚТЫҢ ИПОТЕКАНЫ ҚАЙТА ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТУРАЛЫ ШЕШІМДЕРГЕ ӘСЕРІ

*Анесова Ақбота Ғарифоллақызы
Нархоз Университетінің 2 курс докторанты, Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Адамбекова А.А., э.ғ.д., профессор*

I. Кіріспе

Баджо және басқалар, (2015) қайта қаржыландыру процесі қарапайым екенін айтады. Бұл көп уақытты қажет етпейді, кейбір адамдар Италияда болған құжаттардың шатасуы мен тым жоғары бағалануынан үміттерін үзуі мүмкін (Баджо және басқалар, 2015). Осы себептердің барлығы кейбір

адамдардың ипотека несиесін қайта қаржыландырмауының себептерін біраз анықтайды. Ерекше емес, кейбір адамдар қайта қаржыландырудан алынған тиімді кірісті төмен бағалады. Fingramota сайтының мәліметтері бойынша, жеке тұлғалар жаңа қаржыландыру мүмкіндіктерінің экономикалық мәнін түсінбеуі мүмкін. Қайта қаржыландырудың табыстылығын бағалау қарапайым адам үшін қиын мәселе. Қаржылық жағынан жеткілікті деңгейде қарыз алушылар ғана жаңа мүмкіндіктің құнын толықтай бағалай алды. Шын мәнінде, бұл дамып келе жатқан елдермен салыстырғанда қаржылық сауаттылықтың төмендігін көрсететін қазақстандық жағдайда бұрынғыдан да маңызды бола түседі (Fingramota, 2020).

Баджо және басқалардың айтуы бойынша (2015) Италия өнеркәсіптік дамыған елдер арасында қаржылық сауаттылықтың ең төменгі деңгейін көрсетеді. Оларды зерттеу көрсеткендей, қайта қаржыландырудың кірістілігін бағалау қарапайым адам үшін қиын міндет. OECD Халықаралық студенттерді бағалау бағдарламасы (PISA) 2018 сонымен қатар Италияда қаржылық сауаттылықтың ең төменгі көрсеткішін көрсетті. Жалпы 20 елдің қаржылық сауаттылығы 478 балды құрады. Бұл ұпайлар PISA-2018 қатысушы елдердің мәліметтерінің нәтижелерімен дәлелденді. Қаржы сауаттылығы бойынша ең көп нәтиже көрсеткен ел Эстония болды, ол 547 ұпай жинады. Екінші орында Финляндия (537 ұпай), үшінші орында Канада провинциялары (532 ұпай) тұрды. Бұл екі ел де барлық елдерден айтарлықтай жоғары балл жинады (Эстониядан басқа). Финляндия мен Канада провинциялары арасында ұпай айырмашылығы аз болғанын көруге болады. Польша мен Австралия, сондай-ақ Эстония, Финляндия және Канада провинциялары ЭЫДҰ-ның қаржылық сауаттылығы бойынша орташа көрсеткіштен жоғары нәтиже көрсетті. Америка Құрама Штаттары, Португалия және Латвия қаржылық сауаттылықтың онша жоғары деңгейде емес екенін көрсетті. Толығымен 12 ел ЭЫДҰ-ның қаржылық сауаттылығы бойынша орташа деңгейден төмен болды. Бұл елдер Ресей Федерациясы, Испания, Литва Италия, Сербия, Болгария, Словакия Республикасы, Бразилия, Чили Грузия, Перу және Индонезия. ЭЫДҰ-ға мүше емес елдердің барлығының ЭЫДҰ орташа деңгейінен төмен балл алғаны таңқаларлық (ЭЫДҰ, 2020).

Қаржылық сауаттылықтың Қазақстанда бірінші рет ипотекалық несиелерді қайта қаржыландыру үдерісіне әсерін зерттеу өзекті болып табылады.

Ипотекалық несие алушылар арасында жүргізілген сауалнаманың нәтижелері және қаржылық сауаттылықтың олардың қайта қаржыландыруға қатысты шешімдеріне әсерін анықтау ғылыми әдебиетке қосылатын үлес болып табылады.

Зерттеудің мақсаты қаржылық сауаттылықтың қайта қаржыландыру шешіміне әсерін анықтау және ипотекалық несиені қайта қаржыландыру бағдарламасының қаржылық сауаттылық және қайта қаржыландыруға әсерін зерттеу болып табылады.

Зерттеу сұрақтары келесідей болады: қаржылық сауаттылық деңгейі ипотеканы қайта қаржыландыруға қалай әсер етеді? Ипотеканы қайта қаржыландыру бағдарламасы қаржылық сауаттылық және ипотекалық несиені қайта қаржыландыруға қалай әсер етеді

II. Әдебиеттерге шолу және теориялық база

АҚШ Президентінің қаржылық сауаттылық жөніндегі консультативтік кеңесі (2009 ж.) FL-ді қаржыға қатысты ақпараттармен жұмыс істеу қабілеті және жоғары қаржылық құзыреттілік жеке тұлғаларға қаржы көздерін тиімді ұстауға көмектеседі деп сипаттайды. Қаржылық сауаттылық туралы маңызды даулар бар. Мінез-құлыққа қарсы білім негізінде бағалау жақсы. Ол қаржылық сауаттылық - бұл контекстке байланысты білім мен іс-әрекеттің өзара әрекеттесуі екенін байқайды. Қаржылық сауаттылық - оқу сауаттылығына өте ұқсас, бұл дұрыс шешім қабылдау, мінез-құлыққа әсер ету және сындарлы нәтижелерге сенімді түрде сендіру. Ипотека нарығындағы тұтынушының мінез-құлқы әр түрлі және талас тудырады, оның себептері ипотека шартының шығындары мен үздіксіз мәні болуы мүмкін.

Қаржылық сауаттылықтың қанағаттанарлықсыз қабілеті бар жеке тұлға өз мүмкіндігін немесе ипотеканы қайта қаржыландыруды толық жүзеге асыра алмайды деп санаймыз. Осылайша, қайта қаржыландыру несиелерін зерттеу өте маңызды, өйткені бұл нарықтың маңызды сегменті болып табылады. Бұл мәлімдемені Лакс және басқалар да қолдайды (2004). Біріншіден, қарыз алушылар қазіргі үйінде тұра береді. Бұдан да маңыздысы, ипотека тұрғын үйді сатуға байланысты емес.

Екіншіден, қайта қаржыландыру нарығында банкирлердің, қызметтердің, өнімді ұсынатын басқа сегменттердің кең спектрі бар. Бұл нарықтарға телефон және Интернетке негізделген провайдерлер де кіреді. Сонымен, қайта қаржыландыру өнімдері әртүрлі шарттарға (мерзімдерге), комиссияларға, пайыздық мөлшерлемелерге ие. Бұл сондай-ақ қолданыстағы несиенен салыстырғанда көп қаржылық қолдау көрсету мүмкіндігімен ерекшеленеді. Бұл дегеніміз, қарыз алушылар шарттарды басқа баламалы несиенен шарттарымен салыстыра алады. Лакс және басқалар (2004) қаржылық сауаттылығы төмен адамдар қайта қаржыландыру бойынша ипотека ала алады деп мәлімдейді. Алайда, ақпаратты талдауға және түсінуге, кеңсеге баруға және т.б. көп уақыт кетуі мүмкін. Ипотеканың толық процесі мен шарттарын түсінбейтін қарыз алушылар, мүмкін, қымбатырақ ипотека алады. Вудворд (2003) азшылықтар мен қаржылық сауаттылық бойынша қанағаттанарлықсыз дағдылары бар адамдар ипотека несиелерін жоғары бағамен және төлемдермен алатынын анықтайды.

1-гипотеза: Қаржылық сауаттылықтың қайта қаржыландыруға әсері .

Сондай-ақ, мемлекеттік саясат пен қарыз алушылардың мінез-құлқына әсер ететін бағдарламаларға арналған әдебиеттер қарастырылып, бағаланады. Нақтырақ айтсақ, Агарвал және басқалар. (2012 ж.) Үйге қол жетімді модификациялау бағдарламасының (НАМР) әсерін бағалайды. НАМР қарыз алушыларға дефолттан құтылу мүмкін болмаған кезде көмектеседі. Бұл бірнеше миллиардтық бағдарлама несиелік қызмет көрсетушілерге қаржылық қолдау көрсетеді. Басқаша айтқанда, Агарвал және басқалар. (2015) НАМР-ті бағалайды, бұл меншікті капиталдың үлесі аз қарыз алушыларға бағытталған, оларды қайта қаржыландыруды қамтамасыз ету үшін федералды несиелік кепілдеме ұсынады. Вајо (2015) пікірінше, Италияда қайта қаржыландырудың мемлекеттік бағдарламасы Берсани заңына негізделген, бірақ тұрғындар өз мүмкіндіктерін пайдаланған жоқ, өйткені соңғы зерттеулерге сәйкес, басты себептердің бірі халықтың қаржылық сауатсыздығы болды. Берсани заңы жанама қаржылық ынталандыруды қарастыруды көздейді. Бұл ынталандыру несиелеудің анағұрлым жақсы жағдайларын ұсынады. Бұл шарттар бәсекенің күшеюі кезінде алынады. Ипотеканы қайта қаржыландыру шығындары АҚШ нарығында төмен (Андерсен және басқалар, 2015 ж.), Кепілзат құнын төмендету нәтижесінде қайта қаржыландырудағы үлестің төмендеуі пайда болады (Агарвал және басқалар, 2015). Бұл жұмыста біз қайта қаржыландыру шығындарының рөлін зерттеу үшін итальяндық нарыққа назар аудардық.

2 - Гипотеза: Қаржылық сауаттылықтың қайта қаржыландыруға мемлекеттік бағдарламаның әсері күшейтеді.



III. Әдістеме

Қазақстанда қаржылық сауаттылықты өлшеу мақсатында жыл сайын әлеуметтік зерттеу жүргізіледі. 2018 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан Республикасында қаржылық сауаттылық деңгейі 36% құрады. Бұл көрсеткіш қаржылық қызметтерді пайдалану бойынша білім мен дағдылардың деңгейлерін, өзінің қаржылық ресурстарын басқару қабілеті мен тұтынушылардың қаржы жүйесі туралы хабардарлығын бағалайды. Зерттеу нәтижелері бойынша қаржылық қызметтерді пайдалану бойынша білім мен дағдылардың көрсеткіші 25% құрайды және анықталады қаржылық қызметтерді үнемі пайдалану, сатып алынған қаржы өнімдерінің шарттарын түсіну, сондай-ақ шарттық

міндеттемелерді уақытында орындау. Осы көрсеткіш аясында ел азаматтарының 32% -ында банктік несиелер бар, тағы 33% -ы жақын болашақта несиелерді пайдалануды жоспарлап отыр. Респонденттердің шамамен 39% -ында ақшалай жинақ бар, бірақ депозиттерге кепілдік беру жүйесі туралы білмейді. Ағымдағы шоттардағы ақша қаражаттары мен қаражаттары инвестициялық құралдарға қарағанда танымал жинақтау құралдары болып табылады - 22% -ы ғана қаржы инвестицияларын салады. Сауалнамаға қатысқандардың шамамен 63% -ы қаржы туралы білімдерінің жеткіліксіздігін атап өтті. Қазақстандағы өз қаражаттарын басқару қабілеттілігінің индикаторы айтарлықтай жоғары және 74% құрайды, бұл тұтынушылардың жеке ақшамен байланысты мәселелерге деген қызығушылығының жоғары екендігін көрсетеді. Сауалнамаға қатысқан азаматтардың шамамен 84% -ы отбасылық бюджетті сақтайды. Бұл көрсеткіште айтарлықтай жас айырмашылықтары бар, өйткені жастар бюджетке онша бейім емес және бюджетті басқа отбасы мүшелерімен бірге құрайды. Сауалнамаға қатысқан қазақстандықтардың 66% -дан астамы барлық шығындарды мұқият қадағалайды және олардың есебін жүргізеді. Қаржы жүйесінің хабардарлығын бағалау төмен мәндерге жақын және 9,5% құрады. Респонденттердің 18% -ы қымбат қызметіне байланысты қаржылық қызметтерді пайдаланбайды, респонденттердің 4% -ы өздерінің қызмет шарттарымен егжей-тегжейлі танысқаннан кейін сақтандыру қызметтерін пайдалануға дайын екендіктерін білдіреді, ал шамамен 15% қаржы институттарына сенбейді. Алайда, реттеушіге деген сенім пайызы айтарлықтай жоғары деңгейде - 60% болып қалады. Қаржылық сауаттылық сонымен қатар халықтың қаржылық қамтылуымен сипатталады және бұл тұтынушыларға қаржылық өнімдер мен қызметтердің кең спектріне уақытылы қол жеткізуді қамтамасыз ету процесі. Қаржылық қызметтерді қамту және қол жетімділік тұрғысынан алғанда, Алматы мен Нұр-Сұлтанның ірі қалалары мен аймақтарының арасында қаржылық инклюзия саласында айтарлықтай алшақтық бар. Қаржылық инфрақұрылымның қол жетімділігінің көрсеткіші ірі қалаларда аймақтарға қарағанда бірнеше есе жоғары, әсіресе елдің оңтүстігінде. Мысалы, 1000 адамға шаққандағы қолма-қол жасалмайтын төлемдер санының көрсеткіші Алматы қаласы бойынша 3,9 мыңнан асады, бұл Батыс Қазақстандағы көрсеткіштен 9 есе, ал оңтүстік облыстарда шамамен 20 есе жоғары. Мұның себептері - урбанизация деңгейі төмен халықтың тығыздығы. Қашықтықтан қаржылық қызметтерге ең алдымен заманауи цифрлық құрылғылар арқылы қол жеткізуге болатындығын атап өткен жөн. Сонымен қатар, азаматтардың шамамен 35% -ы мүмкіндігі мен тиісті инфрақұрылымы болса да оларды пайдаланбайды. Жалпы, банктік қызметтер статистикалық тұрғыдан ең көп сұранысқа ие. Ағымдағы жылдың 1 наурызындағы жағдай бойынша Қазақстандағы бөлшек шоттар мен депозиттердің саны шамамен 69,5 миллион бірлікті құрады, бұл біздің елдің экономикалық белсенді тұрғындарынан 3,4 есе асып түсті. Сақтандыру нарығының қызметіне сұраныс деңгейі халықтың 7% -нан аспайды, бұл тұтынушылардың сақтандыру өнімдері мен қызметтері туралы хабардар болмауымен байланысты. Бағалы қағаздар нарығына тұтынушылардың қызығушылығы азаматтардың 1% -дан аспайды, инвесторлардың есепшоттарының саны - 124 мың. Қазіргі кезде 400 мыңға жуық мүмкіндігі шектеулі адамдар кейбір қаржылық өнімдер мен қызметтерге қол жеткізе алмай отыр. Мұның себебі - физикалық кедергілер, яғни қаржы институттарының маңында және ішіндегі шектеулі инфрақұрылым, сондай-ақ қаржы институттары үшін инклюзивті өсу үшін мамандандырылған өнімдер мен қызметтердің болмауы. ЭЫДҰ әдіснамасына сәйкес, сауалнама әдісі бойынша бағаланатын қаржылық білім, қаржылық мінез-құлық және қаржыландыруға деген қатынастарды қамтитын әр түрлі елдердегі қаржылық сауаттылық деңгейін үнемі зерттеу үшін сауалнама қолданылады.

Біз 2004-2009 жылдар аралығында ірі қазақстандық банк шығарған есеп айырысу мөлшерлемесі бойынша ипотеканың жиынтығын зерттеп жатырмыз және қарыз алушыны жаңа ипотекалық заңнаманы (2015 ж.) Іске асырудан бастап 2020 жылдың 31 желтоқсанының соңына дейін қайта қаржыландыру мүмкіндігін зерттеп жатырмыз. Біз қарыз алушыларды қайта қаржыландыру мүмкіндігін зерттеп жатырмыз. Біз жаңа ипотекалық заңнаманы енгізуден бастап 2020 жылдың соңына дейінгі кезеңді талдаймыз. Біз өз деректеріміздің екі түрін қолданамыз. Бұл, ең алдымен, несие шарттары, қарыз алушылардың сипаттамалары туралы ақпарат беретін несиелік деңгей туралы мәліметтерді қамтиды. Екінші жиынтық қарыз алушылардың қаржылық сауаттылығы мен жұмыс тәжірибесін сипаттайды. Ұлттық банктің мәліметтері бойынша 34 банк жеке тұлғаларға 242 083 ипотекалық не-

сие берген, қарыз сомасы 1 677 438 құрайды, оның ішінде мерзімі 90 күннен асқан (90+ NPL) қарыз, 148 532 қарыз алушының саны, 8103 қарыз алушының саны. Әр банкті қарап шыққаннан кейін біз бір банкті таңдап, қарыз алушылар арасында онлайн-сауалнама жүргізу туралы шешім қабылдадық. «Kaspi bank» АҚ 01.03.2020 жыл аралығында 479 NPL 90+ қарыз алушыларын көрсетті. 1186 жеке тұлға Банктің борышкері болып табылады.

Қаржы құралдары нарықтарының директиваларынан (MiFID) сауалнама негізінде қаржылық сауаттылық туралы ақпарат аламыз. 2007 жылдың қарашасында құрылған MiFID директивасы (2004/39 / ЕС) және MiFID II деп аталатын жаңа нұсқасы 2018 жылдың 3 қаңтарынан бастап қолданыла бастады. Осы директиваның негізгі мақсаты қарыз алушының қаржылық инвестициялауға грамматикасын анықтау болып табылады. аспаптар. Нәтижесінде, әр Банк клиенттерден кез-келген сатып алуды тапсырмас бұрын, халықаралық стандарттарға сәйкес клиенттерден сауалнама толтыруды сұрайды (1-қосымша). Сауалнамада клиент туралы келесі мәліметтер сұралады: инвестициялық тәжірибе, қаржы өнімдерін білу, тәуекелге деген тәбет. 479 ипотекалық несиеленушілерден сауалнаманы толтыру сұралмайды, өйткені олар MiFID-ке қатыспайды. Біз қарыз алушылардан MiFID профилдері үшін келесі ақпаратты жинаймыз:

- а) қайта қаржыландыру туралы шешім қабылдауға қатысатын әр түрлі активтер туралы білімдер;
- б) жұмыс тәжірибесі (соңғы 5 жыл ішінде).
- с) жеке ақпарат. Мысалы, қарыз алушының экономика, қаржы саласындағы білімдері.
- д) қаржылық қызметтердегі жағдай, қарыз алушының тәуекелге бейімділігі.

Барлық ақпарат толығырақ бөліктерге бөлінеді. Әрбір актив сыныбы әртүрлі құралдарға бөлінеді. Респондент өз білімін анықтау үшін 0-ден 3-ке дейін деңгей толтыруы керек, мұнда 0 білімінің жоқтығын, 3 білімнің жоғары деңгейін көрсетеді.

Тәжірибе көрсету үшін Респондент 0, 1-ден 3-ке дейін, 4-тен 6-ға дейін немесе 6-дан жоғары нөмірлер туралы хабарлайды.

а) ипотека туралы ерекше ақпарат. Онда несиеленушінің мөлшері, оның қолданылу мерзімі, базалық ставка көрсетілген; несиеленушінің таралуы, несиеленушінің құнға қатынасы, кепіл берушілер, мүліктің орналасқан жері туралы ақпарат;

б) қарыз алушының табысы, жынысы, кәсібі, байлығы туралы мәліметтер; туған күні мен жері, ұлты.

Сауалнамада сонымен қатар ипотекалық несиелерді қайта қаржыландыру және қайта қаржыландыруды қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы туралы сұрақтар болады. Қайта қаржыландыру:

- Егер сіз жабылу комиссиясын төлемеген болсаңыз, мүлікті бағалауға қаражат жұмсамасаңыз және сіздің төлеміңіз айына 20 000 теңгеге азаятын болса, сіз қайта қаржыландыруды шешесіз бе?

- Егер сіз жабылу комиссиясын төлемеген болсаңыз, мүлікті бағалауға қаражат жұмсамасаңыз және сіздің төлеміңіз айына 40 000 теңгеге азаятын болса, қайта қаржыландыруды шешесіз бе?

- Сонда, егер сіз жабылу комиссиясын төлемеген болсаңыз, мүлікті бағалауға қаражат жұмсамасаңыз және сіздің төлеміңіз айына 80000 теңгеге азаятын болса, қайта қаржыландыруды шешесіз бе?

- Сонда, егер сіз жабылу комиссиясын төлемеген болсаңыз, мүлікті бағалауға жұмсамасаңыз және сіздің төлеміңіз айына 200 000 теңгеге азаятын болса, қайта қаржыландыруды шешесіз бе? - Сіз өткен 6 айда банктен қайта қаржыландыру туралы ақпарат алдыңыз ба?

- Сізге соңғы 6 айда сіздің банктен қайта қаржыландыру туралы ұсыныстар келді ме? Егер жоқ болса, түсініктеме беріңіз (Эрик Джонсон және басқалар, 2015).

- Сіз ҚҰБ ипотекалық тұрғын үй заемдарын қайта қаржыландыру бағдарламасын жүзеге асырып жатқанын естідіңіз бе?

Бағдарлама Үкіметтің демеушісі болып табылады. Бағдарлама тұрғын үй шығындарынан көбірек төлейтін, бірақ ай сайынғы төлемді үздіксіз төлейтін қарыз алушыларды қарастырады. Бағдарлама ай сайынғы төлемдерді азайтуға бағытталған.

- Сіздің ойыңызша, мемлекеттік бағдарламаға қатыса аласыз ба? Егер сіздің жауабыңыз «жоқ» болса, түсініктеме беріңіз (Эрик Джонсон және басқалар, 2015).

Халықаралық тәжірибеде қаржылық сауаттылық деңгейін бағалау үшін қаржылық білімді, қаржылық дағдыларды және қаржылық мінез-құлықты сипаттайтын сандық және сапалық көрсеткіштер қолданылады, олар негізінен халықты зерттеу және сауалнама жүргізу арқылы бағаланады.

Қазақстанда қаржылық сауаттылықты өлшеу мақсатында жыл сайын әлеуметтік зерттеу жүргізіледі. Осы жоғарыда айтылып кеткендей, 2019 жылғы қаржылық сауаттылық бойынша деректерді пайдаланамыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. www.nationalbank.kz
2. www.finreg.kz
3. Agarwal, S., Ben-David, I., and V. Yao, 2017, Systematic mistakes in the mortgage market and lack of financial sophistication, *Journal of Financial Economics* 123(1), 42-58.
4. Agarwal, S., Driscoll, J.C., and D.I. Laibson, 2013, Optimal Mortgage Refinancing: A Closed Form Solution, *Journal of Money, Credit and Banking* 45(4), 591- 622.
5. Agarwal, S., Rosen, R.J., and V. Yao, 2016, Why Do Borrowers Make Mortgage Refinancing Mistakes?, *Management Science* 62(12), 3494-3509.
6. Agarwal, S., Skiba, P.M., and J. Tobacman, 2009, Payday Loans and Credit Cards: New Liquidity and Credit Scoring Puzzles?, *NBER Working Paper* No. 14659.
7. Brown, J.R., Cookson, J.A., and R.Z. Heimer, 2017, Growing Up Without Finance, *SSRN Working Paper*.
8. Calvet, L., Campbell, J.Y., and P. Sodini, 2007, Down or Out: Assessing the Welfare Costs of Household Investment Mistakes, *Journal of Political Economy* 115(5), 707-747.
9. Calvet, L., Campbell, J.Y., and P. Sodini, 2009, Measuring the Financial Sophistication of Households, *American Economic Review* 99(2), 393-398.
10. Campbell, J. and J.F. Cocco, 2003, Household Risk Management and Optimal Mortgage Choice, *Quarterly Journal of Economics* 118(4), 1449-1494.
11. Campbell, J.Y. and J.F. Cocco, 2015, A Model of Mortgage Default, *Journal of Finance* 70(4), 1495-1554.
12. Chang, Y. and A. Yavas, 2009, Do Borrowers Make Rational Choices on Points and Refinancing?, *Real Estate Economics* 37(4), 638-658.
13. Cronqvist, H. and S. Siegel, 2014, The Genetics of Investment Biases, *Journal of Financial Economics* 113(2), 215-234.
14. European Central Bank, 2009, Housing Finance in the Euro Area, *Structural Issue Report*.
15. Gathergood, J., 2012, Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness, *Journal of Economic Psychology* 33(3), 590-602.
16. Gilberto, S.M., and T.G. Thibodeau, 1989, Modeling Conventional Residential Mortgage Refinancing, *Journal of Real Estate Finance and Economics* 2(1), 285-299.
17. Green, R.K., and M. LaCour-Little, 1999, Some Truths about Ostriches: Who Doesn't Prepay their Mortgages and Why They Don't, *Journal of Housing Economics* 8(3), 233-248.
18. Guiso, L. and T. Jappelli, 2009, Financial Literacy and Portfolio Diversification, *Working Paper*, Centre for Studies in Economics and Finance, Naples, Italy.
19. Hastings, J.S. and O.S. Mitchell, 2011, How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors, *NBER Working Paper* No. 16740.
20. Lusardi, A., 2008, Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs, *NBER Working Paper* No. 13824.
21. Van Rooij, M., Lusardi, A., and R. Alessie, 2011, Financial Literacy and Stock Market Participation, *Journal of Financial Economics* 101(2), 449-472.
22. S. V. Brovchak, M. A. Selivanova, E. N. Sochneva, O. V. Firsanova, A. A. Tsyganov, V. G. Shubaeva, Issues of improving financial literacy of students of higher educational institutions of financial and economic orientation/ / 31.10.2019//Prospects of Science and Education//International electronic scientific journal).

23. Bajo, Emanuele and Barbi, Massimiliano, Out of Sight, Out of Mind: Financial Illiteracy, Inattention, and Sluggish Mortgage Refinancing (February 2015).

24. <https://www.fingramota.kz/>

25. <https://gpseducation.oecd.org/>

26. President's Advisory Council on Financial Literacy. (2009). 2008 Annual Report to the President. The Department of the Treasury.

27. Lax, H., M. Manti, P. Raca, and P. Zorn. 2004. "Subprime Lending: An Investigation of Economic Efficiency." Housing Policy Debate 15: 533–572.

28. Money Left on the Kitchen Table: Exploring sluggish mortgage refinancing using administrative data, surveys, and field experiments// Eric Johnson, Stephan Meier, Olivier Toubia// July, 2015

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ

Амиркулова З.

3 - курс студенті, «Қаржы» мамандығы

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.м., аға оқытушы Мукаметкалиева М.А.

Нархоз Университеті, Алматы қаласы

Банк қызметтері нарығының дамуына түрлі сегменттер әсер етуі мүмкін, мысалы, құқықтық; экономикалық; географиялық; демографиялық; мінез-құлық. Банктер өз клиенттеріне банк қызметтерінің кең спектрін ұсынады.

Қызметтер ақылы және тегін болуы мүмкін, әр түрлі банктік қызметтер өз артықшылықтары бар және осы қызметтерді пайдаланушыларға банктің рейтингін арттыра отырып, үлкен мүмкіндіктер спектрін ұсынады.

Қызметтің дамуын бағалау барысында банктерді өзге де банктер арасында салыстырмалы қарайық. Яғни, банк қызметінің барлық салыстырмалы талдауын және оның елдің банк жүйесіндегі орнын қоюы тиіс.

Салыстырмалы талдауды іске асыруда банктің іс әрекетін түйінді позицияларды қамтитын бірыңғай форматты пайдалану қажет. Оның маңызды позициялары- банк қызметінің белгілі бір көрсеткіштерімен бағалау әдістерін ұстауға арналған.

Банктердің қызметі сипаттамаларының басты түрлері активтердің, міндеттемелердің, кірістердің, шығыстардың белгілі бір топтарының үлес салмағын сипаттайтын құрылымдық және қаржылық коэффициенттер болып есептеледі. Ал, қаржылық талдаудың табысы сатып алынған ақпаратқа негізделген мамандардың барлық қамтитын тәсіліне байланысты болады.

Қазіргі замандағы банктердің іс әрекетін, қаржылық тұрғысын талдаудың бірнеше негізгі принциптері әзірленді.

Банктің қызметін талдаудың басты бағыттары мыналар болуы тиіс деп есептейміз. Олар, кірістілік деңгейі, өтімділік жағдайы, активтердің сапасы, резервтердің жеткіліктілігі, капиталдың жеткіліктілігі, банкті басқару тиімділігі.

Банк қызметін бағалауда жан жақты талдаулар негізге алынып қолданылады.

Сапалы бағалау негізінде нарықтағы банктің орны мен ролін талдау, оның стратегиясы мен тактикасын бағалауда. Сонымен қатар активтердің, пассивтердің, кірістердің, шығыстардың, тәуекелдердің және банк қызметінің өзге де құрамдас элементтерінің үрдістері мен құрылымын талдау жатады.

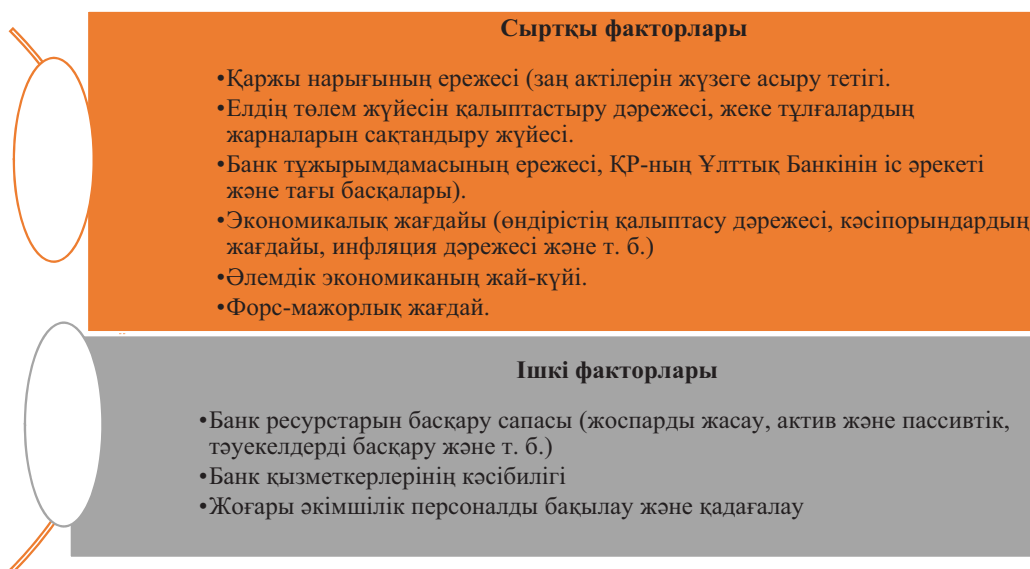
Сандық талдау коэффициенттер жүйесінде, көрсеткіштер серпіні қатарында және көрсеткіштерін басқа банктермен немесе эталондық мәндермен салыстырмалы талдауда құрылады.

Операциялардың өнімділігін бағалауда активтердің, меншікті капиталдың және ресурстардың орташа мәндері қолданылады.

Банк қызметінің жаңа стандарттарының алдыңғы қатардан басты айырмашылығы - ескерілетін тәуекелдер құрамын кеңейтуде және тәуекел бойынша активтерді өлшеу рәсімдерін қайта қарауда тұрған.

Бағалаудың халықаралық стандарттары заманауи банктердің іс әрекеті болады. Олар келесі бағыттарды қамтиды: тәуекел-менеджмент, өтімділік, тиімділік (кірістілік, пайдалылық, рентабельділік).

Банктердің қызметін бағалау процесінде оны жүзеге асыруға ықпал ететін, оларға қатысты сыртқы, ішкі факторларды қарастыру қажет (1-сурет).



Сурет 1 – Екінші деңгейлі банктердің қызметіне бағалау жүргізуге әсер ететін факторлары

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қазақстанда бұрын ҚР ҰБ 26.01.1995 ж. енгізген заманауи банктердің іс әрекеттерін бағалау жөніндегі әдістемелік нұсқаулар әрекет етті. Онда төмендегі деңгейлер негізінде банктердің іс әрекетіне баға беруге рұқсат берілді [1].

Банк капиталының барабарлығын талдау және жарғылық қорды қалыптастыру. Активтердің сапалық сипаттамалары, менеджмент, банктің қаржылық жағдайы (кірістер, шығыстар), өтімділігі танылады.

Жетекші қазақстандық экономистер Қазақстанда ЕДБ қызметін бағалаудың бірыңғай барабар әдістемесі жоқ деп негізге алады. Өкінішке орай, сол проблема шетелде де бар екенін айтады. Сондықтан ЕДБ қызметін бағалаудың кейбір бағыттары ғана бар. Біріншіден, реттеу немесе міндетті бағалау. Екіншіден, қызметті өзін-өзі реттеу немесе бастамашылық бағалау [2].

Банк қызметін бағалау бағыттарын келесі суреттен көре аламыз.



Сурет 2 - Банктік қызметке толықтай баға беру
Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Банктердің заманауи банктер қатарына қосылуының жиынтықтарының бірі, қаржылық қорытынды жасайтын көрсеткіштердің зерттелуі танылады.

Оның негізгі міндеттері:

- банк пайдасының құрылымын зерттеу;
- кіріс жоспарының орындалуын бағалауды жүзеге асыру.
- жағдайларды анықтау және олардың осы қорытындыларға әсерін анықтау;
- пайданы арттыру қорларын белгілеу (немесе кірістер) және оларды жұмылдыру бойынша жағдайлар жасау[4].

Қазіргі заманғы заманауи банк қызметтерінің спектрі өте алуан түрлі және үлкен, ал қызметтер өте әртүрлі. Көптеген банктердің қызметтері бірдей екенін атап өту керек. Бұл банктік бәсекелестікті күшейтуге әсер етеді және банктерді клиенттермен жұмыс жасаудың жаңа жақсартылған әдістері мен нысандарын іздеуге мәжбүрлейді.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. Банковское дело. Учебник под ред. Исакова У.М. – Алматы: Экономика, 2011. – 552 С.
2. Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А. Банковский менеджмент. – Алматы, 2008. – 453 с.
3. Банковское дело // Под редакцией Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2015. - 240 с.
4. Лисак Б.И. Интегрированный риск менеджмент в банках – Алматы: Экономика, 2013.- 354 с
5. Банковские риски: учебное пособие // колл.авторов; под ред. д.э.н., профессора О.И. Лаврушина, и д.э.н., профессора Н.И. Валенцевой. – М. Кнорус, 2012 – 232с.

ШАРУА ҚОЖАЛЫҚТАРЫ ҮШІН АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМІН ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Асхатқызы Ұлдай

*Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті, Ақтөбе қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Иманбаева Зәуреш Отегенқызы, э.ғ.к., доцент*

Аңдатпа

Мақалада ауылшаруашылық өндірісіндегі бизнесті жүргізудің шағын формаларының экономикалық рөлі зерттелген. Шаруа және фермер қожалықтары қызметінің экономикалық көрсеткіштері, олардың аграрлық сектордағы экономикалық өсуді қамтамасыз етудегі орны, салық салу ерекшеліктері талданды. Аграрлық сектордағы шағын кәсіпкерлік субъектілері арасында арнайы салық режимдерінің таралуы мен қолданылу тиімділігін бағалауға, сондай-ақ ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілердің арнайы салық режимдерін қолдану сипаттамасына ерекше назар аударылды. Мақала профессор Ү.С.Байжомартовтың 90 жылдығына арналған «Қазақстандық қоғамды модернизациялаудың экономикалық-құқықтық аспектілері: теория және тәжірибесі» тақырыбында Республикалық ғылыми конференция жинақтарын жариялау үшін ғылыми-зерттеу жұмысы шеңберінде дайындалған. Арнайы салық режимдерін қолдануға байланысты төленетін салықтардың абсолюттік сомасын ұлғайту, БАШС қолдануға байланысты төленген салықтардың үлес салмағы басым, шаруа және фермер қожалықтарының салық жүктемесінің серпіні туралы қорытынды жасауға мүмкіндік берді.

Аннотация

В статье исследована экономическая роль малых форм ведения бизнеса в сельскохозяйственном производстве. Проанализированы экономические показатели деятельности крестьянских и фермерских хозяйств, их место в обеспечении экономического роста в аграрном секторе, особенности налогообложения. Особое внимание было уделено оценке распространенности и эффективности применения специальных налоговых режимов среди субъектов малого предпринимательства в аграрном

секторе, а также характеристике применения специальных налоговых режимов сельскохозяйственными товаропроизводителями. Статья подготовлена в рамках научно-исследовательской работы для публикации сборников Республиканской научной конференции «экономико-правовые аспекты модернизации казахстанского общества: теория и практика», посвященной 90-летию профессора У. С. Байжомартова. Увеличение абсолютной суммы налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов, с преобладанием удельного веса налогов, уплачиваемых в связи с применением УСН, позволило сделать вывод о динамике налоговой нагрузки крестьянских и фермерских хозяйств.

Abstract

The article examines the economic role of small businesses in agricultural production. The article analyzes the economic performance of peasant and farm enterprises, their role in ensuring economic growth in the agricultural sector, and the specifics of taxation. Special attention was paid to the assessment of the prevalence and effectiveness of special tax regimes among small businesses in the agricultural sector, as well as the characteristics of the application of special tax regimes by agricultural producers. The article was prepared as part of the research work for the publication of collections of the Republican scientific conference “economic and legal aspects of modernization of Kazakhstan society: theory and practice”, dedicated to the 90th anniversary of Professor U. S. Baizhomartov. The increase in the absolute amount of taxes paid in connection with the application of special tax regimes, with the predominance of the share of taxes paid in connection with the application of simplified tax system, allowed us to draw a conclusion about the dynamics of the tax burden of peasant and farm farms.

Тірек сөздер: аграрлық сектор, шаруа қожалықтары, салықтық реттеу.

Дамыған елдердің ауыл шаруашылығына салық салу жүйесі негізінен соғыстан кейінгі кезеңде дамыды. Осы кезде ол соғыстан кейінгі кезеңдегі саланың бірқатар маңызды сипаттамаларын ескерді: ЖІӨ мен елдің жұмыспен қамту құрылымындағы сектордың айтарлықтай жоғары үлесі, ауыл шаруашылығындағы кірістерді экономиканың басқа салаларымен ұстап тұру және теңестіру қажеттілігі, халықты азық-түлікпен тұрақты қамтамасыз ету, шағын өндірістік бірліктердің басым болуы. 80-ші жылдардан бастап барлық дамыған елдерде салық заңнамасын осы елдердің экономикалық дамуының қазіргі деңгейіне бейімдеуге арналған салық реформалары өтті. Олар аграрлық секторға да әсер етті.

Қазақстан Республикасында шаруа (фермер) қожалықтарына салық салуды ҚР Салық кодексі реттейді (62-тарау). “Шаруа (фермер) қожалығы туралы “Қазақстан Республикасының Заңында: Жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыру ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерді ауыл шаруашылығы өнімін өндіру үшін пайдаланумен, сондай - ақ осы өнімді қайта өңдеумен және өткізумен тығыз байланысты адамдардың отбасылық-еңбек бірлестігі шаруа (фермер) қожалығы деп танылады. Заңды тұлға құрмай және заңды тұлға белгілері болмаған кезде кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар шаруа (фермер) қожалығының субъектілері болып табылады.

Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 439-бабы бойынша шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібін көздейді және акцизделетін тауарларды өндіру, қайта өңдеу және өткізу жөніндегі қызметті қоспағанда, шаруа немесе фермер қожалықтарының ауыл шаруашылығы өнімін, акваөсіру (балық өсіру шаруашылығы) өнімін өндіру, өз өндірісінің акваөсіру (балық өсіру шаруашылығы) Ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу және оны өткізу жөніндегі қызметіне Жеке меншік құқығында және (немесе) жер пайдалану құқығында (қайталама жер пайдалану құқығын қоса алғанда) жер учаскелері болған кезде шаруа немесе фермер қожалықтарына арнаулы салық режимін қолдану құқығы беріледі [1]. Арнайы салық режимін қолдану ерекшеліктеріне бірыңғай жер салығын төлеушілер келесі салық түрлерін және басқа да міндетті төлемдерді төлеушілер болып табылмайды деген ережені жатқызуға болады:

1. Жеке табыс қызметтен түскен кірістерден алынатын салық шаруа немесе фермер қожалығының шаруашылықтар, оның ішінде қаражаттан алынған сома түрінде мемлекеттік бюджет қақпак

шығындар (шығыстар), қызметіне байланысты, арналған ол таратылады арнаулы салық режимі; (Осы баптың 1-тармағының тармақшасы 442 ҚРҰК 1 жастан бастап қолданысқа енгізілді қаңтар 2011).

2. Қосылған құн салығын жүзеге асырудан алынған айналымдар бойынша қолданылатын арнаулы салық режимі;

3. Жер салығы және (немесе) жер учаскелерін пайдалану - жер учаскелері бойынша қызметте пайдаланылатын арнаулы салық режимі;

4. Көлік құралдарына салынатын салық - салық салу объектілері бойынша, тармақтың 1),2) тармақшаларында 3 ҚРҰК 365 бабы. Мұнда берілген көлік құралдарының үлкен тізімі болуы мүмкін.

5. Мүлік салығы-объектілер бойынша ТП-да көрсетілген салық салу. ҚРҰК 394-б. 4-т.келесі: бірыңғай объектілер бойынша жерге салық салу, қолда бар меншік құқығында, тікелей пайдаланылатын өндіру процесінде, сақтау және өңдеудің өзіндік ауыл шаруашылығы өнімдерін емес салық төлеушілер болып табылады. Бұл ереже бірдей 2010 жылғы 1 қаңтардан бастап күшіне енді.

Жер ауыл шаруашылығындағы өндірістің негізгі факторы болып табылады және жер салығын салуға жатады. Бүкіл әлемде ауылшаруашылық жерлеріне салынатын салық ставкасы ауылшаруашылық емес жерлерге салынатын салық ставкасынан әлдеқайда төмен. Аграрлық сектордағы жерге салық салудың бұл тәсілі ауыл шаруашылығына жеңілдікті салық салудың негізгі қағидаты болып табылады. Бірыңғай жер салығын есептеу үшін салық салу объектісі жер учаскесінің бағалау құны болып табылады.

Бірыңғай жер салығын есептеу екі мерзімде жер учаскесінің бағалау құнына 0,1 пайыз ставкасын қолдану арқылы жүргізіледі:

Ағымдағы төлем ағымдағы салық кезеңінің 20 қазанынан кешіктірілмейтін мерзімде төленеді; бірыңғай жер салығы бойынша түпкілікті есеп айырысу (салық бойынша декларацияны ескере отырып) есепті кезеңнен кейінгі салық кезеңінің 20 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде жүргізіледі.

Шаруа (фермер) қожалықтары жер пайдалану құқығымен жер учаскесін иеленудің нақты кезеңі үшін (салық салу объектісінің өзгерістерін ескере отырып) бірыңғай жер салығын есептейді және төлейді.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер ай сайын әлеуметтік салық сомасын әрбір қызметкер, сондай-ақ шаруа (фермер) қожалығының басшысы мен мүшелері үшін айлық есептік көрсеткіштің 20% ставкасы бойынша есептейді [2].

Әлеуметтік салықтың есептелген сомасы Қазақстан Республикасының Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы заңнамалық актісіне сәйкес есептелген мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдардың сомасына азайтылуға жатады. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып кеткен кезде әлеуметтік салық сомасы нөлге тең болады.

Дамыған елдерде ауыл шаруашылығына салық салу тәжірибесін зерделеу Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығында салық жүйесін құрудың тұжырымдамалық және әдіснамалық тәсілдерін әзірлеу кезінде белгілі бір дәрежеде ескерілуі мүмкін үрдістер мен ережелерді бөліп көрсетуге мүмкіндік береді:

-салықтық саясатты бүкіл аграрлық өндірісті де, оның жекелеген салаларын да ынталандыру үшін пайдалану;

-жергілікті бюджеттердің кіріс бөлігін нығайту және жерді пайдалануға бақылауды арттыру мақсатында жер салығын салық салудың жергілікті деңгейіне жатқызу;

-өндірісті кеңейтуге бағытталатын кірістің бір бөлігін салық салудан алып тастау жолымен ауыл шаруашылығына инвестициялар үшін салықтық ынталандыру;

-қолданыстағы салықтардың климаттық және нарықтық факторлар; ауыл шаруашылығы жылының соңында бір реттік салық алу.

ЖАШС және БАШС қолдану кезінде ескерілетін шығыстардың салыстырмалы сипаттамасы бірқатар қорытындылар жасауға мүмкіндік береді.

Біріншіден, ЖАШС немесе БАШС-ға өткен ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер шығыстарының тізбесі екі жағдайда да жабық болып табылады [4]. Бұл қандай арнаулы салық режимі қолда-

нылатынына қарамастан, осы тізбелерде көрсетілмеген шығыстар салық базасын айқындау кезінде ескерілмейтіндігін білдіреді.

Ұйымдардың пайдасына салық салу мақсатында шығыстардың ашық тізбесі белгіленгенін ескере отырып, ЖАШС немесе БАШС бойынша базаны азайту үшін негіз ретінде тікелей аталмаған шығыстарға қатысты кез келген арнайы режимді қолдану тиімсіз болады.

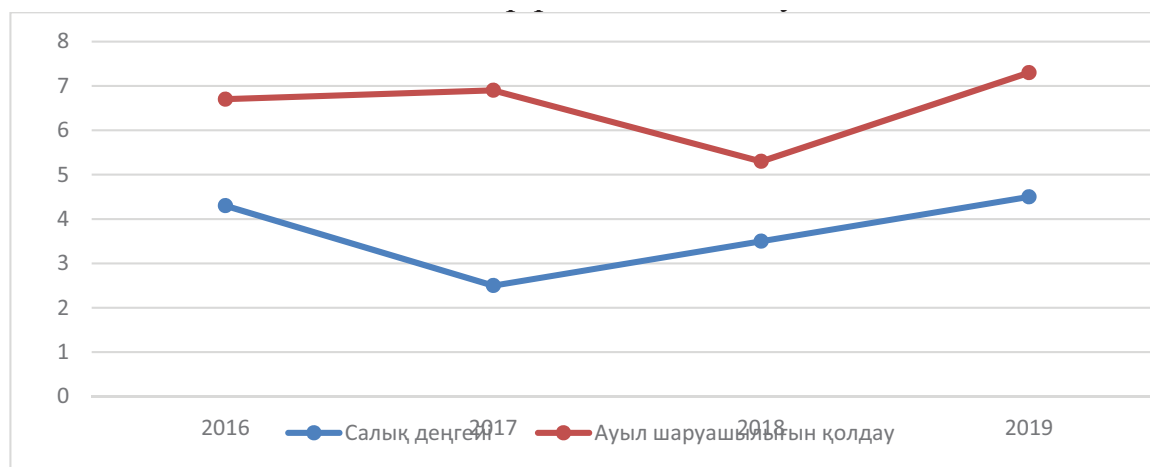


Диаграмма-1

Екіншіден, ЖАШС және БАШС шығындарының тізімі көп жағынан сәйкес келеді, бірақ шамалы айырмашылықтар ЖАШС-на қатысты салық ауыртпалығы БАШС-на қатысты ауыртпалықтан асып түседі деп айтуға мүмкіндік береді. Екерілуі мүмкін шығыстар баптарының саны, негізінен, ауыл шаруашылығы жұмыстарында жұмыс істейтін қызметкерлердің тамақтануын төлеу; жас мал, өнімді мал, жас құс және балық шабақтарын сатып алу; вахталық және уақытша кенттерді ұстау; нормалар шегінде құс пен жануарлардың өлімінен болатын шығындар; порттық алымдар сомалары, лоцман қызметтеріне арналған шығыстар және өзге де ұқсас шығыстар сияқты аграрлық өндірістің ерекше шығындары есебінен көбірек екені теориялық тұрғыдан айқын көрінеді. Ұйымдардың пайдасына салық салу мақсатында шығыстардың ашық тізбесі белгіленгенін ескере отырып, базаны азайту үшін негіз ретінде тікелей аталмаған шығыстарға қатысты арнайы режимді қолдану тиімсіз болады [3].

Үшіншіден, ҒЗТҚЖ-ға арналған шығыстарды салық салудың оңайлатылған жүйесі кезінде шығыстардың құрамына қосу маңызды болып табылады, ал бірыңғай ауыл шаруашылығы салығын қолданатын салық төлеушінің инновациялық қызметін ынталандыру біршама шектелген: шығыстарға негізгі құралдарды сатып алу және жаңғырту, жаңа өндірістерді, цехтар мен агрегаттарды дайындау және игеру жатады.

Қорыта келе, агроөнеркәсіптік кешен облыс дамуының жетекші бағыты болып табылады және өсу үшін айтарлықтай әлеуетке ие. Алайда, сатып алудың тұрақты арналарының болмауы, өткізу нарықтарының шектеулілігі және импорттық өніммен жоғары бәсекелестік сияқты кедергілер бар. Отандық тауар өндірушілерді қолдау үшін ел үкіметі кәсіпкерлерді қаржыландыруды көздейтін «Алаңнан сөреге дейін» жобасын ұсынды. Осы жобаны іске асыру шаруа және фермер қожалықтарын үйлестіруді қамтамасыз етуі және ауылдағы әлеуметтік жағдайдың жақсаруына әкеп соғуы тиіс. Осы бағдарламаны іске асыру барысында «Даму» қорының кепілдік беру құралдарын пайдалана отырып, «ҚазАгро» желісі бойынша жылдық 6% мөлшерлеме бойынша жеңілдікті микрокредит беру қолданылатын болады. Сондай-ақ, тұрақты сатып алу мен өткізу жүйесін жолға қойып, қатысушыларды оқыту мен олардың агробіліктіліктерін арттыруды іске қосқан жөн. Осының барлығы 2 миллионға жуық ауыл тұрғындарының табысын арттырады, отандық ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының жүктемесін 53 - тен 70% - ға дейін арттырады және әлеуметтік маңызы бар өнімдер импортын төмендетеді.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. «Шаруа (фермер) қожалығы туралы» Қазақстан Республикасының Заңы.
2. Бабаханов А.» Ауыл шаруашылығындағы салық салу жүйесі»:» транзиттік экономика «ғылыми-практикалық журналы»/- Алматы, 2005 ж.
3. Тихонова А. В. Ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдаудың негізгі принциптері туралы// Ұлттық мүдделер: басымдықтар мен қауіпсіздік. -2016 ж.
4. Пинская М.Р. Ауыл шаруашылығындағы экономикалық өсуді мемлекеттік қолдаудың салықтық шаралары//салықтар және қаржы. -2016 ж.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ СЕНІМДІЛІГІН ТАЛДАУ («Альфа Банкі» АҚ МЫСАЛЫНДА)

Әйгерім Әбдімәлік

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: К.М.Казбекова, э.ғ.м.

e-mail: aigerim.abdimalik@narхоз.kz

Аңдатпа.

Банк секторы мемлекеттің экономикалық және әлеуметтік өмірінде маңызды рөл атқарады, өйткені ол тек экономикаға ғана емес, сонымен бірге мемлекеттік саясатқа да сенімділіктің негізгі элементі болып табылады. Банктік қызметтің тиімділігін бағалауды анықтау үшін банктер халықаралық стандарттардың бірін - американдық CAMELS моделін қолданады. Бұл бағалау банктің қаржылық сенімділік деңгейін өлшейді. Ұсынылған банктің көрсеткіштеріне сүйене отырып, мақалада осы модель бойынша Қазақстан Республикасының банктерінің бірі «Альфа Банкі» АҚ қаржылық сенімділік деңгейін анықтадым. Бұл мақалада банктің сенімділігін бағалауға көзқарас талқыланады, сонымен қатар оны қазіргі экономикалық жағдайларда анықтау қажеттілігі негізделеді.

Түйін сөздер: банк жүйесі, ЕДБ, экономикалық дағдарыс, пруденциалдық, қаржылық менеджмент, пайда, қаржылық тәуекел, активтер өтімділігі, қаржылық сенімділік, қаржылық тұрақтылық.

Кіріспе. Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі мен Екінші Деңгейдегі (бұдан әрі ЕДБ) банктердің жұмыс жасау процесі, даму перспективасы экономикадағы күрт өзгерістер мен ықпал ету факторларына тығыз байланысты. Банктің қаржылық сенімділігі мен тұрақтылығы банктің белсенділігін қамтамасыз етуге әсер етуші ең маңызды фактор болып табылады. Себебі, банктің қайта бөлуге бағытталған ақша ресурстарының басым бөлігі (орташа есеппен 80-85%) - қоғамдікі, яғни банктен тыс субъектілерден тартылған қаржылар. Сондықтан, қоғам ақша қаражаттарын сеніп тапсырған ЕДБ-нің қаржылық сенімділігін ҚР Ұлттық Банкінің шығарған заңдары мен нормативті құқықтық актілері арқылы реттеліп отырады [1]. Сондықтан ЕДБ тұрақтылығы мен сенімділігін қамтамасыз етуге байланысты проблемалар - олардың өзгермелі ортада тиімді жұмыс істеуі мен дамуының негізгі қағидаты деп атап көрсетілген. ЕДБ тұрақтылығы мен сенімділігі проблемасының теориялық және практикалық маңыздылығы экономикадағы дағдарыстық құбылыстардың әртүрлі түрлерінде көрініс табуда. Мысалы, 2008 жылдың күзінде басталған әлемдік қаржылық дағдарыс болып табылады, ол қазіргі кездегі отандық тәжірибеде банктің тұрақтылығы мен сенімділігін басқару әдістерінің жетілмегендігін көрсетті, нәтижесінде көптеген несиелік ұйымдар айтарлықтай шығынға ұшырады, ал басқалары тіпті банкротқа ұшырады. Соңғы 7 жыл ішінде елдегі ЕДБ саны 237-ден қазіргі кезде 26 банк түрі қалды. Бұның себебі еліміздегі нарықтық экономиканың дамуына сәйкес банктік қаржылық менеджментте позитивті өзгерістердің болуы, яғни ішкі қаржылық бақылау мен сыртқы қадағалау тетіктерінің күшеюі [2]. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі және екінші деңгейлі банктер жедел басқару шешімдерін қабылдауға және өзгеріп отырған нарықтық

жағдайға сәйкес өз саясатын жедел түзетуге мәжбүр болды. Бұл орайда «қаржылық тұрақтылық» және «қаржылық сенімділік» ұғымдары бірін-бірі өзара анықтайды. Банктің тұрақтылығы қолайсыз факторлардың әсерінен болса да, сенімділіктің қажетті деңгейі қамтамасыз етілетін экономикалық жағдай деп түсінеміз.

Нәтижелер мен талқылаулар. Бүгінде ЕДБ-нің қаржылық жағдайын талдау мен бағалаудың көптеген шетелдік және отандық әдістері бар, олардың орындалуы оның сенімділігі немесе тұрақтылығы туралы қорытынды жасайды. Шетелдік тәжірибеде мына әдістер қолданылады: В.С. Кромоннов (Ресей), CAMEL (АҚШ), BAKIS (Германия), RATE (Англия) және т.б [3]. Сонымен қатар, әр әдістің кейбір артықшылықтары мен кемшіліктері бар және ол тепе-теңдікпен немесе сараптамалық тәсілмен сипатталады. Барлық әдістер банктің қаржылық тұрақтылығын сипаттайтын сандық көрсеткіштерді есептеумен жүзеге асады - капитал жеткіліктілігі, активтердің өтімділігі, негізгі қызметтің кірістілігі және тағы да басқа. Банк тұтынушылары үшін ең құндысы - бұл болашақта банкке белгілі бір мерзімге сенім артуға болатындығын түсінуге мүмкіндік беретін дәл болжам. Банктің сенімділігіне әсер ететін факторлар негізінде жасалған болжам берілген несиелік мекеменің мамандануы мен тұрақтылықты күшейтумен анықталады.

Бүгінде қаржылық талдау орталығы сенімділікті бағалау әдістемесінің ең жақсы нұсқасы «CAMEL» жүйесінің элементтерін қолданатын банктер деп тұжырымдайды. Бірқатар халықаралық нысандарды толтыруды ұсынады, активтер сапасы, банктің өтімді жағдайын талдау, құрылымы мен банк кірісінің сапасы, сонымен қатар оны басқару және стратегия сияқты қосымша бағалау критерияларын көруге мүмкіндік береді. CAMELS әдіснамасын 1978 жылы АҚШ-тың Федералды резервтік жүйесі коммерциялық банктің қаржылық талдау жүйесін стандарттау үшін енгізген. Атаудың өзі талданған көрсеткіштер топтарының аббревиатурасы болып табылады [4]:

- C (капитал жеткіліктілігі) - капитал жеткіліктілігі. Банктерде салымшылардың мүдделерін қорғау және төлем қабілеттілігін қолдау үшін қанша капитал болуы керек екенін анықтайды;

- A (активтің сапасы) - активтің сапасы. Бұл несиенің сапасына басқарушылық бақылауды білдіреді, өйткені бұл банктің кірісін қамтамасыз етеді. Несиелік тәуекелдің жоғарылауы мен проблемалық несиелердің әсерін анықтау үшін талдау жүргізіледі;

- M (менеджмент) - басқару сапасы. Банктік менеджменттің сапасы бақылау жүйесі қабылдаған заңдар мен нұсқаулықтарды ескере отырып, қызметті бағалау негізінде қарастырылады. Банк менеджментінің тиімділігін бағалау

- E (пайда) - кірістілік. Банктің тиімділігін бағалайды, пайда алу көздерін көрсетеді және оның банктің болашақтағы дамуы үшін жеткіліктілігін анықтайды

- L (өтімділік) - өтімділік. Өз міндеттемелерін уақытында орындау үшін банк өтімділігінің сәйкестігі анықталады;

- S (тәуекелге сезімталдық) - тәуекелге сезімталдық. Банктің қаржылық жағдайының пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруіне тәуелділігі туралы сурет береді. Бұл көрсеткішті АҚШ-тың реттеуші органдары 1996 жылы енгізді, бұл CAMEL жүйесінің икемділігін растады [5].

Сонымен, «Қазақстан Альфа Банкі» акционерлік қоғамының қаржылық сенімділін «CAMELS» әдіснамасы арқылы анықтайтын боламын.

Берілген 1-ші кесте бойынша «Альфа Банк» АҚ-ның қаржылық сенімділігін бірнеше коэффициент бойынша талдау нәтижесі көрсетілген. Талдау барысында, әрбір коэффициент мәнінің норматив талаптарына сай немесе сай келмейтіндігін анықтап, экономикадағы мағынасы ашылды. «Альфа Банк» АҚ қаржылық сенімділігін берілген формула арқылы шығара отырып, барлық коэффициент бойынша нормативті орындап отыр деп айта алмаймыз. Себебі банк жұмысына, қаржылық тұрақтылығына кері әсер етуші факторлар нәтижесі қаржылық сенімділіктің нормативтерін орындалмауына кері нәтижесін беріп отыр.

Кесте 1 – «Альфа Банк» АҚ қаржылық сенімділігін «SAMELS» әдіснамасы бойынша талдау нәтижелері

(мың. теңге)

Көрсеткіш	Формула	Есептеу	Норматив	Экономикалық мағынасы
Капиталдың жеткіліктілік коэффициенті К1	$K1 = \text{меншікті қаражат көзі} / \text{жиынтық міндеттемелер}$	$K1 = (786\ 13517 / 492848002) * 100\% = 15,9\%$	15-20%	Меншікті капиталдың арақатынасын сипаттайды Банк пен активтер, оның шығыны капиталмен өтеледі.
Капиталдың жеткіліктілік коэффициенті К2	$K2 = \text{меншікті қаражат көздері} / \text{тартылған қаражаттар}$	$K2 = (786\ 13517 / 341671519) * 100\% = 23,3\%$	25-30%	Салымшылар қаражаттарының сенімділігін қамтамасыз ету үшін меншікті капиталы жеткілікті болатын шығындардың максималды мөлшерін анықтайды
Капиталдың жеткіліктілік коэффициенті К3	$K3 = \text{меншікті капитал} / \text{активтер}$	$K3 = (786\ 13517 / 571461519) * 100\% = 14,7\%$	$\geq 15\%$	Активтердің банктің меншікті капиталымен қамтамасыз етілуін сипаттайды
Капиталдың жеткіліктілік коэффициенті К4	$K4 = \text{жарғылық қор} / \text{меншікті қаражат көздері}$	$K4 = (5560185 / 78613517) * 100\% = 7,07\%$	15-50%	Банктің оны құрылтайшыларына тәуелділігін көрсетеді
Капиталдың жеткіліктілік коэффициенті К5	$K5 = \text{Капитал} / \text{Банк депозиты}$	$K5 = (786\ 13517 / 5122525) * 100\% = 1534,6\%$	>100%	Банктің негізгі функцияны орындау қабілетін анықтайды оның салымшыларының қаражаттарының кепілгері
Активтерді пайдалану тиімділігінің коэффициенті А1	$A1 = \text{Кіріс әкелетін активтер} / \text{Банк активтері}$	$A1 = 290050253 + 115484681 / 571461519 * 100 = 70,96\%$	76-83%	Активтердің кірістілігін сипаттайды
Тәуекелден қорғану коэффициенті	$A2 = \text{Өткен жылдардағы бөлінбеген пайда} + \text{Пайдаланылмаған есепті кезеңдегі пайда} + \text{Резервтік қор} / \text{кіріс әкелетін активтер}$	$A2 = (592319312 + 1208\ 9757 + 202657000) / c * 100 = 19,9\%$	>5%	Банк кірістер мен резервтерді таза ала алатын кіріс әкелетін активтердегі мерзімі өткен қарыздардың максималды үлесін анықтайды

Тәуекелі жоғары- лаған актив деңгейі А3	А3 = Бағалы қағаздарға инвестициялар + Басқа несиелік қары- здар +Операцияларға инвестиция Қаржылық лизинг + Қарыздар жән басқа бөлінген қаражат мерзімі өткен төлемдер + Дебиторлық бере- шекқарыз / активтер	$A3 = (834\ 446 + 41\ 209 + 3\ 476 + 1696 + 21\ 514) / 9$ $234\ 758 * 100 = 9.77\%$	<20%	Банк активтерінің қауіптілік дәрежесін сипаттайды
Күмәнді қарыз дең- гейі А4	А4 = Мерзімі өткен не- сиелер / Банк капиталы	$A4 = (19\ 362,597 / 78613517) * 100 = 24.6\%$	<5%	Проблемалы несиелердің банк капита- лымен жабылу дәрежесін сипаттайды
Жалпы несиелік белсенділік М1	М1 = Несиелер және басқа бөлінген қаражат / Активтер	$M1 = 162,842,518 / 571461519 * 100 = 28.4\%$	55-80%	Активтердің жалпы құрылымын сипат- тайды
Жалпы несиелік белсенділік М2	М2 = Бағалы қағаз- дарға инвестициялар + Заңды тұлғалардың капиталына қатысу / Активтер	$M2 = (834\ 446 + 1441\ 930 / 9234\ 758) * 100 = 24.6\%$	<10%	Банктің бағалы қағаздарға инвестициялау және басқа заңды тұлғалардың капиталы- на қатысуы бойынша қызметін сипаттай- ды
Қарыз қаражатта- рын пайдалану ко- эффициенті М3	М3 = Несиелер және басқа бөлінген қаражат / Жиналған қаражат	$M3 = 162842518 / 341671519 * 100 = 47.6\%$	<80%	Банк операцияларын пассивті басқару са- ласындағы саясатты анықтайды
Сыртқы қаржы- ландыру көздері- не банктің қол жетімділік коэффи- циенті М4	М4 = Алынған (тар- тылған) / тартылған қа- ражаттың банкаралық несиелері (салымдары)	$M4 = (5122525 : 341671519) * 100 = 1.5\%$		Банктің сыртқы қаржыландыру көздеріне тәуелділігін сипаттайды
Активтердің кірістілігі Е1	Е1 = банктік пайда / банктік активтер.	$E1 = 505,171000 / 9\ 234\ 758 = 54.7$	-	Банк активтеріне салынған әр теңгенің кірісін көрсетеді

Табыс активтерінің кірістілігі E2	E2 = Банктік пайда / Банктегі кірістер	$E2 = 50517100 / 40553493 * 100 = 34.8$	-	Табыс активтерінің кірістілігі банктің кіріс активтеріне салынған әрбір тенгеге кірісін көрсетеді
Меншікті капиталдың кірістілігі E3	E3 = Банктік пайда / Банк капиталы	$E3 = (334\ 511 / 1\ 065\ 646) * 100 = 31.3\%$	-	Ол банк капиталының әр тенге үшін пайданы сипаттайды
Операциялық маржаның коэффициенті E4	E4 = (Операциялық кірістер - Операциялық шығыстар) / (Банктік кірістер - Банктік шығыстар)	$E4 = (575\ 703 - 149\ 655) / (1\ 021\ 845 - 651\ 360) = 426048 / 370485 = 114.9\%$	-	Банктің негізгі қызметінен түскен пайда үлесін көрсетеді
Операциялық табыстың үлесі E5	E5 = Операциялық табыс / Банк кірісі	$E5 = 575\ 703 / 1\ 021\ 845 = 56.3\%$	-	Банктің негізгі қызметінен түскен кірістің үлесін сипаттаңыз
Өтімділік коэффициенті L1	L1 = қолма қол ақша + Орталық банктегі шоттардағы қаражат / Алынған (тарғылған) банкаралық заемдар (депозиттер) + Орталық банктен алынған несиелер (салымдар) + несиелік ұйымдар болып табылмайтын клиенттер қорлары	$L1 = 1664\ 337 + 53\ 161 / 1664\ 337 + 6526\ 930 = 17\ 17498 / 8191267 = 20.9\%$	3-7%	L1-Ең тұрақсыз міндеттемелер есебінен активтердің қалыптасу дәрежесін көрсетеді.

Өтімділік коэффициенті L2	L2 = ақша 0араж+ Орталық банктегі шоттардағы қаражат / алынған (тартылған) банкаралық заемдар (салымдар) + Орта- лық банктен қарыздар (салымдар) + клиент- тердің қаражаты	$L2 = (1\ 664\ 337 + 53\ 161 + 14\ 879 / 1\ 664\ 337 + 6\ 526\ 930) * 100 = 1732377 / 8191267 = 21.1\%$	8-12%	L2-Банк активтерінің банкаралық кредит-термен қамтамасыз етілуін сипаттайды
Өтімділік коэффициенті L3	L3 = Ақша қаражаты + меншікті капитал / активтер	$L3 = 75250707 + 23398583 // 9234\ 758 * 100 = 334$	12-15%	Табыс активтерінің кірістілігі банктің кіріс активтеріне салынған әрбір теңгенің кірісін көрсетеді
Өтімділік коэффициенті L4	L4 = Қолма-қол ақша + Шоттардағы қаражат / Жиналған қаражат	$L4 = (75250707 + 23398583 / 341671519) * 100 = 20.1$	15-20%	L4-Банктің өз міндеттемелерін уақтылы өтеу қабілетін бағалайды.
Өтімділік коэффициенті L5	L5 = Ағымдағы активтер / міндеттемелер	$L5 = (571461519 / 571461519) * 100 = 100\%$	100%	L5-Оңтайлы өтімділікке қол жеткізу үшін банктің белсенді және пассивті саясатының арақатынасын сипаттайды.
Ескерту: Мәліметтер Bloomberg терминалы дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.				

Кесте 2 – Банктің қаржылық сенімділігін талдаудағы «CAMELS» әдіснамасы бойынша бағалау шкаласы

1 балл Strong	күшті деңгей банк " толығымен сау	бірқатар индикаторларда шамалы ауытқуларға жол беріледі; жұмыс істейтін басқару жүйесі бар; экономикалық және қаржылық күйзелістерге төзімді; қадағалау органдарының араласуының қажеті жоқ.
2 ұпай Satisfactory	қанағаттанарлық деңгей банк"толығымен сау"»	басқару жүйесінде айтарлықтай кемшіліктер жоқ; іскерлік әлемдегі ауытқуларды жеңе алады; Банктік қадағалау органдарының араласуы шектеулі
3 ұпай Fair	орташа	қаржылық, операциялық және/немесе техникалық әлсіздіктер бар, экономикалық жағдайдың теріс өзгерістері кезінде банк Елеулі тәуекелге ұшырайды;
4 ұпай Marginal	елеулі қаржылық проблемалар	қаржылық проблемаларға тиісті көңіл бөлінбейді; жағдайды түзету шараларының болмауы болашақта өміршеңдіктің бұзылуына әкелуі мүмкін; кемшіліктерді жеңудің нақты жоспары қажет.
5 ұпай Unsatisfactory	Қанағаттанарлықсыз жақын арада бұзылу ықтималдығы жоғары	акционерлер немесе басқа қаржы көздері тарапынан жедел қолдау талап етіледі; түзету іс-шараларын жүргізбестен банк таратылады

Жоғарыда берілген кесте бойынша (кесте-2) банктің сенімділік деңгейін бағалау шкаласы жинақталған. Банк сенімділігінің қорытынды көрсеткіші әдістеме компоненттерінің банктің жалпы бағасына әсер етуінің әртүрлі дәрежесін ескермей, сенімділік құрауыштарының балдық бағалауларының қарапайым сомасын білдіреді. Әр түрлі рейтингтік агенттіктер басқа тәсілдермен бірге CAMELS әдістемесін қолданатынын атап өткен жөн. Сондықтан талдау кезінде тек сандарға ғана емес, сонымен қатар кәсіби шешімдерге де сүйену керек.

Әдістің басты артықшылығы - банктік қадағалау мамандарының дәлелді шешіміне негізделген несиелік құрылымды бағалаудың кешенді сипаты. Бұл әдістемені түсіну оңай және

онымен коммерциялық банктің сенімділігін бағалау процесі нәтижесінде алынған нәтижелерді банк мамандары ғана емес, банктің әлеуетті клиенттері де қолдана алады. Яғни, бейімделген CAMELS әдіснамасын егжей-тегжейлі қарастырғаннан кейін келесі тұжырымдар жасалды. Біріншіден, осы жүйенің көмегімен қаржы жүйесінің жекелеген субъектілерінің және тұтастай алғанда елдің бүкіл қаржы секторының тұрақтылық деңгейі тексеріледі. Екіншіден, оның көмегімен капиталдың жеткіліктілігі, активтердің сапасы және тұтастай алғанда қаржы секторына (банк жүйесі) арналған CAMELS әдіснамасының басқа компоненттері бағаланады [6].

Қорытынды. Банктің сенімділігі көптеген және қарама-қайшы факторлардың әсерінен қалыптасатын оның белгілі бір күйі. Демек, оған әсер ететін факторларды анықтау сенімділікті анықтауда және бағалауда маңызды рөл атқарады. Экономикалық әдебиеттерде банктің сенімділігін анықтайтын факторлар бірқатар белгілері бойынша CAMELS әдіснамасымен «Альфа Банк» АҚ қаржылық сенімділігіне талдау жасалды. Банктің қаржылық сенімділігін талдаудағы «CAMELS» әдіснамасы бойынша бағалау шкаласының «Satisfactory» ұпайы сәйкес келеді деп ойлаймын, себебі талдау барысында банктің 70% сенімділік коэффициенті нормативке сай келеді. Басқару жүйесінде айтарлықтай кемшіліктер жоқ және іскерлік әлемдегі ауытқуларды жеңе алады. Банктік қадағалау органдарының араласуы шектеулі және тек анықталған кемшіліктерді түзету үшін қажет деген сараптама жасалды. Standard & Poor's Alfa-Bank Қазақстанның ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді рейтингтерін «BB- / B» деңгейінде растады. Ұлттық шкала рейтингі «kzA» деңгейінде де расталды. Банктің келешегі тұрақты. Бұл туралы банктің сайтында хабарланды. Агенттік өз есебінде тәуекелдерді басқару тиімділігін, несиелік портфельдің төмен үлесін және өтімділіктің үлкен резервтерін атап өтеді. «Тұрақты перспектива біздің алдағы 12-18 ай ішінде күрделі операциялық ортаның активтері мен капиталдандыру көрсеткіштері бойынша қысымға банк төтеп бере алады деген көзқарасымызды көрсетеді», - деді S&P.

Агенттік Альфа-Банкке бес жыл қатарынан жоғары баға берді, бұл қаржы институтының тұрақтылығы мен сенімділігін растайды [7]. Еске салар болсам, сәуірдің басында Fitch рейтинг агенттігі Альфаның рейтингін «BB-» деңгейінде растады. Демек, Альфа-Банк - қазақстандықтар үшін ең сенімді банктердің бірі деп айта аламын. Себебі, өтімділіктің айтарлықтай қоры бар екендігі және кез келген экономикалық жағдайда жұмыс істеуге дайын болуы талдау барысында байқалды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Банктегі қаржы менеджменті // интернет-басылым // 7kun.kz // 31 – 01 – 2019ж.
2. Банк жүйесінің қазіргі жағдайы// интернет-басылым // stan.kz // 18 – 09– 2019ж.
3. Исаева Е.А., Бухтуев К.А., Нехорошева М.А., (2016). Анализ надежности коммерческих банков с использованием рейтинговой системы Camel // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. № 56. С. 35- [URL: <http://reconomic.ru/journal/article/1414/>].
4. CAMELS Rating System – 2017// интернет-басылым // investopedia.com// 09 – 04 – 2018ж.
5. Анализ деятельности банка по методике CAMELS// интернет-басылым // bankir.ru // 15 – 03 – 2017ж.
6. Фетисов Г. Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки / Г. Г. Фетисов. – М. : Финансы и статистика, 2003.
7. Анализ S&P подтвердило рейтинги Альфа-Банка на уровне «BB-/B» // интернет-басылым // inbusiness.kz// 04 – 05– 2020ж.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (НА ПРИМЕРЕ АО «АЛЬФА БАНК»)

А.Г. Абдималик

*НАО Университет «Нархоз», г. Алматы, Казакстан
e-mail: aigerim.abdimalik@narhoz.kz*

Резюме. Банковский сектор играет важную роль в экономической и социальной жизни страны, поскольку он является ключевым элементом доверия не только к экономике, но и к государственной политике. Эта оценка измеряет уровень финансовой надежности банка. На основе показателей предлагаемого банка в статье определен уровень финансовой надежности АО «Альфа Банк», одного из банков Республики Казахстан по данной модели. В данной статье рассматривается подход к оценке надежности банка, а также необходимость ее определения в текущих экономических условиях.

Ключевые слова: банковская система, ББУ, экономический кризис, финансовый менеджмент, прибыль, финансовый риск, ликвидность активов, финансовая надежность, финансовая устойчивость.

ANALYSIS OF FINANCIAL RELIABILITY OF SECOND LEVEL BANKS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: ON THE EXAMPLE OF JSC “ALFA BANK”

A.G.Abdimalik

*Non-profit Joint Stock Company University “Narhoz”, Almaty, Kazakhstan
e-mail: aigerim.abdimalik@narhoz.kz*

Summary. The banking sector plays an important role in the economic and social life of the country, as it is a key element of confidence not only in the economy but also in public policy. This assessment measures the level of financial reliability of the bank. Based on the indicators of the proposed bank, in the article I determined the level of financial reliability of JSC “Alfa Bank”, one of the banks of the Republic

of Kazakhstan on this model. This article discusses the approach to assessing the reliability of the bank, as well as the need to determine it in the current economic climate

Key words: banking system, STB, economic crisis, prudential, financial management, profit, financial risk, asset liquidity, financial reliability, financial stability.

ӘОЖ 336.1

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУ ОРГАНДАРЫНЫҢ БАҚЫЛАУ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ НЕГІЗГІ НӘТИЖЕЛЕРІ

*М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университетінің 3 курс студенттері:
Әбдразахова.М., Таубай.Ж*

Ғылыми жетекшісі: Мамутова К.К. - э.ғ.к., доцент

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент, Қазақстан

Мемлекеттік қаржыны басқару жүйесінің ажырамас элементі бола отырып, мемлекеттік қаржылық бақылау өзі ашық өзгеріп отыратын жүйе болып табылады. Тиімді мемлекеттік қаржылық бақылаудың әрекеті кемшіліктер мен бұзушылықтарды анықтаудан басқа, мемлекеттік басқарудың қоғамдық ақша материалдық құндылықтарын қалыптастыру мен басқарудың тиімділігін зерттеу, ел халқының өмір сүру сапасын одан әрі жақсарту үшін резервтерді анықтау сияқты бірқатар маңызды міндеттерін шешуді көздейді.

Мемлекеттік қаржылық бақылау сыртқы және ішкі болып бөлінетінін атап өту қажет. Бұл ретте сыртқы мемлекеттік қаржылық бақылауды Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті мен маслихаттардың тексеру комиссиялары, ал ішкі бақылауды - Үкімет уәкілеттік берген ішкі бақылау жөніндегі орган мен ішкі бақылау қызметі жүзеге асырады.

Мемлекеттік қаржылық бақылау органдары жүйесінің құрылымы :

1. Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті;
2. Мәслихаттардың тексеру комиссиялары;
3. Қазақстан Республикасының Үкіметі уәкілеттік берген ішкі бақылау жөніндегі орган;
4. Орталық мемлекеттік органдардың ішкі бақылау қызметтері;
5. Облыстық бюджеттен, Республикалық маңызы бар қаланың, астананың бюджеттерінен қаржыландырылатын атқарушы органдардың ішкі бақылау қызметтері[1].

Республикалық бюджет қаржы ресурстары таусылуының негізгі құралы ретінде мемлекеттік биліктегі өз өкілдігін нақты іске асыруға, экономиканы, инвестициялық белсенділікті реттеуге және ынталандыруға, ең бастысы - әлеуметтік саясатты орындауға мүмкіндік береді.

2018 жылы республикалық бюджет кірістері 5 848,6 млрд теңгені, 2019 жылы – 7 081,3 млрд теңгені құрады. 2020 жылға қарай - 8 086,4 млрд. теңге, 2021 жылға - 8 710,5 млрд. теңге жоспарлануда.

Ұлттық қордың жинақ функциясын орындау үшін тиісті жылдың соңындағы ЖІӨ болжамды мәнінен 30% мөлшерінде төмендетілмейтін қалдық белгіленеді.

Кесте 1 – 01.10.2019 жылға республикалық бюджет кірістері(трансферттерді есептемегенде)

млн.теңге

Атауы	01.01.2019 жыл/жоспар	01.10.2019 жыл/ нақты	Есепті кезеңнің жоспарына / %
Кірістер (трансферттерді есепке алмағанда)	6 986,4	4 755,7	101,3
Салықтық түсімдер	4 697 476,9	4 675 145,6	100,5
Корпоративтік табыс салығы	1 272 693,1	1 273 538,9	116,9
Аванстық төлемдер	984,9	996,2	17,9
ішкі өндіріс тауарларына ҚҚС	280 310,4	931 376,0	43,1

Акциздер	83 671,4	88 379,7	105,6
Табиғи және басқа ресурстарды пайдаланғаны үшін түсімдер. Оның ішінде:			3,0
Бонустар	276 378,2	284 569,8	
Экспортқа салынатын рента салығы	3 358,4	6 118,6	
Ойын бизнесіне салынатын салық	6 055,6	8 899,2	
Халықаралық сауда мен сыртқы операцияларға салынатын салықтар	11 414,4	15 940,1	139,6
Кәсіпкерлік және кәсіби қызметті жүргізгені үшін алынатын алымдар	1 054 808,1	1 118 198,9	106,0
Зандық мәнді іс-әрекеттерді жасағаны және (немесе) оған уәкілеттігі бар мемлекеттік органдар немесе лауазымды адамдар құжаттар бергені үшін алынатын міндетті төлемдер	4 164,2	4 561,8	9,5
Салықтық емес түсімдер	28 280,4	29 103,7	2,9%
	75 534,4	113 169,4	149,8

1 - кесте деректерінен республикалық бюджеттің кірістері (трансферттерді есепке алмағанда) 2019 жылға 6 986,4 млрд.теңге. 1 қазанға кіріс 4 817 млрд. теңге немесе 61,3 млрд. теңгеге асыра орындалып отыр, 4 755,7 млрд. теңге есепті кезеңнің жоспарына 101,3% түсті. Өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда кірістер (трансферттерді есептемегенде) 750,7 млрд.теңге, өсу қарқыны 118,5% құрағандығын көруге болады.

Ұсынылған 1 - кестені талдай отырып, республикалық бюджетке түсетін салықтық түсімдер 4 697 476,9 млн. теңге, бюджетке жоспар бойынша 4 675 145,6 млн.теңге немесе 100,5%, 22 331,3 млн.теңге асыра орындады. Өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда өсу қарқыны 118,6% құрады. 2019 жылдың 9 айында корпоративтік табыс салығы бойынша жоспар 845,8 млн. теңгеге асыра орындалды немесе жоспар бойынша 1 272 693,1 млн.теңге, нақты 1 273 538,9 млн. теңге түсті. Өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда өсу қарқыны 116,9% құрады.

Салық кодексінің нормаларына сәйкес салық төлеушілер есепті салық кезеңінің бірінші, екінші, үшінші, төртінші тоқсандарының әрбір айы үшін тең үлестермен төлеуге жататын КТС бойынша аванстық төлемдерді есептеуге және төлеуге міндетті[2].

Қосылған құн салығы бойынша жоспар 1 943 735,9 млн. қаражат бар болған жағдайда 1 883 184,0 млн.теңге түсті немесе 96,9%, оның ішінде:

- ішкі өндіріс тауарларына ҚҚС бойынша жоспар 12 562,7 млн.теңге немесе 1,4% (2019 жылдың 9 айына жоспар – 918 813,4 млн. теңге, іс жүзінде 2019 жылдың 9 айында – 931 376,0 млн. теңге). Өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда түсімдер 280 310,4 млн. теңге немесе тиісінше 43,1% болды.

Акциздер бойынша жоспар 8 3 671,4 млн. теңгенің орнына бюджетке 88 379,7 млн. теңге немесе 105,6% түсті. 2018 жылдың ұқсас кезеңіне қарағанда өсу қарқыны 118,9% құрады.

Табиғи және басқа ресурстарды пайдаланғаны үшін түсімдер бойынша жоспар 276 378,2 млн. теңгенің орнына бюджетке 284 569,8 млн.теңге, жоспардың орындалуы 3,0%. Кәсіпкерлік және кәсіби қызметті жүргізгені үшін алынатын алымдар бойынша түсімдер жоспар бойынша 4 164,2 млн. теңгенің орнына 4 561,8 млн. теңге, өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда 9,5% - ға артық. ҚР аумағына кірген автокөлік құралдары санының өсуі Қазақстан Республикасының аумағы арқылы автокөлік құралдарының жүріп өтуі үшін алым 368,4 млн. теңге (9 айға жоспар 2019 ж. – 3 806,8 млн. теңге, нақты түсімдер - 4 175,2 млн. теңге) және жоспарды асыра орындаудың негізгі факторы болды[3].

Ойын бизнесі салығы бойынша жоспардағы 11 414,4 млн. теңге бюджетке 15 940,1 млн.теңге түсті, жоспардың орындалуы 139,6% құрады. Халықаралық сауда мен сыртқы операцияларға салынатын салықтар есепті кезеңнің жоспарына 106,0% - ға орындалды (2019 жылдың 9 айындағы жоспар -1 054 808,1 млн. теңге, 2019 жылдың 9 айында нақты түсімдер 1 118 198,9 млн. теңге).

Заңдық мәнді іс-әрекеттерді жасағаны және (немесе) оған уәкілеттігі бар мемлекеттік органдар немесе лауазымды адамдар құжаттар бергені үшін алынатын міндетті төлемдер бойынша, жоспар бойынша 28 280,4 млн.теңгенің орнына нақты сомасы 29 103,7 млн.теңге түсті, есепті кезеңнің жоспардан 2,9% -ға артық. Төлемнің бұл түрі өтініштердің нақты санына және іс - әрекеттердің жасалуына байланысты.

Есепті кезеңге салықтық емес түсімдер бойынша жоспар 75 534,4 млн. теңге, нақты түсімдер 113 169,4 млн. теңге, жоспардың орындалуы 149,8% құрады.

Мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын, сондай-ақ Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің бюджетінен (шығыстар сметасынан) ұсталатын және қаржыландырылатын мемлекеттік мекемелер салатын айыппұлдар, өсімпұлдар, санкциялар, өндіріп алулар жоспар бойынша 2 129,4 млн. теңге, бюджетке нақты түскені - 20 948,8 млн. теңге.

Есепті кезеңде мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді және салық салу саласындағы құқық бұзушылықтарды қоспағанда, сот төрағасы немесе сот отырысында төрағалық етуші уәкілетті сот орындаушылары, сот приставтары және соттардың басқа да қызметкерлері жоспарламайтын әкімшілік айыппұлдар, өсімпұлдар, санкциялар, өндіріп алулар 6 044,6 млн. теңге сомасында болды, 3 475,3 млн. теңге мұнай секторы ұйымдарынан түсетін түсімдерді қоспағанда, ҚР ҚМ Мемлекеттік кірістер комитеттері, республикалық бюджеттен қаржыландырылатын оның аумақтық бөлімшелері салатын әкімшілік айыппұлдар, өсімпұлдар, санкциялар, өндіріп алулар бойынша түсті.

Негізгі капиталды сатудан түсетін түсімдер бойынша жоспар бойынша 5 013,7 млн. теңгенің орнына нақты 6 393,6 млн.теңге игерілді немесе орындалуы 127,5%, бұл 2018 жылдың соңында материалдық құндылықтарды шығаруға жасалған шарттар бойынша сомаларды аударумен байланысты. Трансферттер түсімі жоспар бойынша 2 859 952,8 млн. теңгенің орнына 2 860 525,2 млн. теңге сомасына немесе орындалуы 100,0% құрады[4].

Есептік кезеңде камералдық бақылау мемлекеттік сатып алу веб-порталы арқылы жалғасты. Аталған бақылаумен 220 мыңнан астам мемлекеттік сатып алу рәсімдері немесе 1 трлн . 908 млрд.теңге бюджеттік қаражат қамтылды. Жалпы сомасы 81 млрд.теңге, бұзушылықтарға жол берілген жоқ.

123 млрд. бюджет қаражатына 370 аудиторлық іс-шаралар жүргізілді. 14 млрд. теңгеге қаржылық бұзушылықтар анықталды. Оның ішінде 11 млрд. теңге тауарларды жеткізу, қызметтер көрсету және жұмыстарды орындау, бюджетке есеп бойынша өтеу және көрсету жолымен түзетілді. Аудит объектілерінің қызметін жетілдіруге және қызметінің тиімділігін арттыруға бағытталған 345 ұсыныстың 114-і орындалды.

Басты міндеттердің бірі Парламентке осы нақтыланған республикалық бюджеттің жобасын енгізу және оның қабылдануын қамтамасыз ету болып табылады.

Екіншіден, нақтыланған бюджетте көзделген төлемдерді алушылардың уақтылы қол жеткізуін қамтамасыз ету үшін барлық бюджеттік рәсімдерді жедел жүргізу.

Үшіншіден, бюджет кірістерінің толық орындалуын бақылау және бюджет қаражатының атқарылуына онлайн-мониторингі жалғастыру.

Бұзушылықтарды уақтылы анықтау және жолын кесу, сондай-ақ мемлекеттік аудит объектілерінен әкімшілік жүктемені төмендету үшін жаңа «камералдық бақылау» институты (сыбайлас жемқорлыққа қарсы шара) енгізілді, ол бақылау объектілеріне шықпауға және Қаржы министрлігінің ақпараттық жүйелерінің көмегімен деректерді талдауға, аудит объектілерінің басшыларын бұзушылықтарды уақтылы жою үшін әкімшілік жауапкершіліктен босатуға мүмкіндік береді[5].

Қорыта келе, қаржылық бақылауды жүзеге асыру үшін жоғары білікті мамандармен жасақталған ерекше бақылау органдары құрылды. Олардың құқықтары, міндеттері мен жауапкершілігі қатаң регламенттелген, соның ішінде заңнамалық тәртіппен. Мемлекет қаржыны басқарудың тиісінше қаржылық бақылаудың тиімді жүйесін құрды.

Қазіргі уақытта мемлекеттік билік органдары қаржылық бақылау жүйесін жетілдіру мәселелеріне елеулі көңіл бөледі. Елдің экономикасы мен қаржы жүйесінің тиімді жұмыс істеуінің міндетті шарты бақылаудың дамыған жүйесінің болуы болып табылатыны анық. Оны реформалауға бағытталған бірқатар қадамдар жасалды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Молдашбаева Л.П. Қазақстандағы аудит (бақылау) ғылым және практика ретінде даму тарихы. Мемлекеттік аудит журналы. 2017 жыл. № 15 қазан . - 22-28 бет.
2. Отчет Центра по исследованию финансовых нарушений Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета: «Система государственного финансового контроля Республики Казахстан». - Астана, 2019. - с.327
3. Қаржы министрі Ә.А. Смайыловтың «2019 жылдың 1 қарашасындағы мемлекеттік бюджеттің атқарылу қорытындылары» Үкімет отырысындағы мемлекеттік бюджеттің атқарылуы жөніндегі есебі., Астана қаласы. Үкімет үйі, 2019.
4. www.esep.kz
5. Болотова Е. Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы. Бюджеттік мекеме консультанты. Мерзімді журнал. No2/2017 жыл. 4-8 бет

ӘӘЖ 336.11

ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЗЕЙНЕТАҚЫ ҚОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ

*М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университетінің 3-курс студенттері,
Шымкент қ., Қазақстан.- Әбілханова Ұ., Әбдразахова М
Ғылыми жетекшісі: Калтаева Д.Б., магистр аға оқытушы.*

Зейнетақы-бұл азаматтың шығындарын алмастыратын ай сайынғы төлемдер. Зейнетақы алушылардың жалпы санатын алушылар- еңбек ете алмайтын жасқа жеткен адамдар, оларға қартайғаны бойынша зейнетақы төленеді. Зейнетақы жасы өмір сүру деңгейі бойынша көтеріле береді[1].

Әр түрлі елдердегі зейнетақы қорының құрылуы жайлы айтатын болсақ, алғашқы зейнетақы жинақ қоры 1673 жылы Франция әскери-теңіз күштерінің офицерлері үшін құрылды. Ұлы француз төңкерісі кезеңінде, 1970 жылы, 30 жылдық тәжірибесі бар елу мемлекеттік азаматтық қызметкерден зейнетақы алу туралы заң қабылданды[2]. Алғаш рет барлық жұмысшыларға ортақ мемлекеттік зейнетақыны Германия канцлері Отто фон Бисмарк ресми түрде енгізді. Бұл 1889 жыл еді. Кейінірек, 20 жылдан кейін зейнетақы жүйесі туралы хабардар болған адамдардың көпшілігі өз Штаттарына енгізді. Олар: Ұлыбритания, Австралия, Америка Құрама Штаттары. Олар бұл жүйені Германияға қарағанда кейінірек енгізді. Яғни, бұл елдер зейнетақы жүйесін ХХ ғасырдың 30-шы жылдары толық енгізді. Ал зейнетақы жүйесі Қазақстанға Кеңес Одағы арқылы келді. Бұл жүйені Ресейге әкелген Петр I болды. Бұрын Зейнетақы елдегі ерлігі үшін әскери атағы бар адамдарға берілетін, кейінірек бұл заңға өзгерістер енгізіліп, 1918 жылдан бастап мүгедектігі бар адамдарға зейнетақы берілетін 1. 1932 жылы зейнетке шығу уақыты: 55 жас әйел, 60 жас ер адам. Зейнетақы жүйесі КСРО-да 1956 жылы «Мемлекеттік зейнетақы туралы» заңмен бекітілді.

Қазақстан Республикасы-Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы елдерінің арасында халықты зейнетақымен қамсыздандыру реформасын жүзеге асырған алғашқы ел болып табылады. Қазақстандағы зейнетақының мысалы-сипилік зейнетақы жүйесі. Кеңес Одағы ыдырағаннан кейін бірыңғай зейнетақымен қамсыздандыру жүйесі бұзылды. 1997 жылдың 20 маусымынан 1997 жылдың 20 маусымына дейін «Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамсыздандыру туралы» ҚР Заңы шығарылды . 1998 жылы Қазақстанда зейнетақы реформасы басталды. 1998 жылғы 1 қаңтардан бастап барлық жұмыс істейтін азаматтар міндетті түрде өз табыстарының 10 пайызын зейнетақы жинақ қорына аударуға тиіс болды. Қазақстанның көптеген сарапшылары Қазақстандағы зейнетақы жүйесі әлемдегі ең үздіктердің бірі деп есептейді.

Қазақстанда 1995 жылдың шілдесінде алғашқы еркін қазақстандық зейнетақы қоры тіркелді. 1996 жылғы қараша - алғашқы ұсыныстар енгізілді. 1997 жылғы ақпан-мамыр-бірінші салалық құжат және қоғамдық талқылау. 1997 жылы мамырда қайта қаралған нұсқасы Парламентке берілді.

1997 жылғы маусымда заң қабылданды. 1997 жылғы қыркүйекте - жинақтаушы зейнетақы қоры құрылды. 1998 жылғы 1 қаңтарда үш деңгейлі жүйе жұмыс істей бастады. 2012 жылдан бастап Қазақстанда консервативті және қалыпты портфель енгізілді, салымшы өз жасы үшін инвестициялаудың қауіпсіз емес деңгейін таңдай алады[1].

Әлемде орын алған пандемияның Қазақстандағы Бірыңғай Жинақтаушы Зейнетақы қорына тигізген әсері қандай болды? Еліміздегі шектеу шараларына қарамастан Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының салымшылары алған қызметтер саны керісінше артқан. Мәселен өткен жылмен салыстырағанда қордың электрондық қызметтерінің танымалдылығы бірден 15,2% -ға артқан. Тек 2020 жылдың тамызына дейін қордың салымшыларына 10,7 млн қызмет көрсетілген. Бұл 2019-жылмен салыстырғанда +106 мың қызметке артық. Технологияның дамуының арқасында қызметтердің 92,2 % немесе 9,86 млн операция онлайн форматта жүргізілген.

Енді Қазақстан Республикасының жинақтаушы зейнетақы жүйесінің негізгі экономикалық көрсеткіштеріне тоқталатын болсақ:

Бүгінгі таңда Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры міндетті зейнетақы жарналарын, міндетті кәсіптік зейнетақы жарналарын және ерікті зейнетақы жарналарын тартуды жүзеге асыратын жалғыз ұйым болып табылады[3].

Салымшылардың шоттарының саны 2020 жылғы қазанда 2020 жылдың қаңтарымен салыстырғанда міндетті зейнетақы жарналары бойынша 941 940 бірлікке (16 %) ұлғайды және 11 561 161 құрады, ерікті зейнетақы жарналары бойынша 12 176 бірлікке (41%) ұлғайды және 565 17-ті құрады, міндетті кәсіптік зейнетақы жарналары бойынша 10 294 бірлікке (2,1%) ұлғайды және 521 681-ді құрады.

Зейнетақы жинақтары мен төлемдерінің көлемін айтатын болсақ:

Салымшылардың зейнетақы жинақтары 2020 жылдың қаңтар айынан бастап 1 259,9 млрд. теңгеге (15,9%) ұлғайды және 2020 жылғы қазан айы бойынша 12 519 0,4 млрд. теңгені құрады. 2020 жылдың қазан айындағы таза инвестициялық табыстың өсімі 753,0 млрд. теңгені немесе 17,4% - ды құрады.

2020 жылдың қазан айында зейнетақы төлемдері 98,2 млрд. теңгеге немесе 6,9% - ға ұлғайды және 2020 жылдың қазан айындағы көрсеткіштері 1 528,4 млрд. теңгені құрады.

Макроэкономикалық көрсеткіштеріне келетін болсақ, 2020 жылғы қаңтар айындағы жағдай бойынша ЖІӨ – 68 956,4 млрд. теңге. Ал 2020 жылғы қаңтардағы жағдай бойынша зейнетақы жинақтарының ЖІӨ – ге қатынасы -15,7% құрап отыр.

Зейнетақы активтерінің құрылымын айтатын болсақ, 2020 жылғы қазандағы жағдай бойынша зейнетақы активтерінің жиынтық көлемі 2020 жылдың қаңтар айынан бастап 1 253,6 млрд. теңгеге немесе 11,6% - ға ұлғайып, 12 062,8 млрд. теңгені құрады.

2019 жылғы қазан айы мен 2020 жылғы қазан аралығындағы кезеңде зейнетақы активтерінің орташа айлық ұлғаюы 157,4 млрд. теңгені құрады.

Жиынтық инвестициялық портфельдің негізгі үлесін бұрынғысынша Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздары және Қазақстан Республикасы эмитенттерінің корпоративтік бағалы қағаздары (тиісінше инвестицияланған зейнетақы активтерінің жалпы көлемінің 43,3% және 26,4%) алады.

Кесте-1 Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының салымшылары:

Салымшылардың жалпы саны:	01.01.2020	01.10.2020	Өзгеріс:
Міндетті зейнетақы жарналары (МЗЖ):	9 911 212	11 561 161	16,6%
Ерікті зейнетақы жарналары (ЕЗЖ):	39 939	56 517	41%
Міндетті кәсіптік зейнетақы жарналары (МКЗЖ):	492 094	521 681	6,1%

Кесте-2 Салымшылардың зейнетақы жарналары:

Көрсеткіші:	01.01.2020	01.10.2020	Өзгеріс:
Зейнетақы жинақтары:	10 800 539 394	12 519 402 541	15,9 %
МЗЖ:	10 552 457 732	12 215 323 410	15,7 %
ЕЗЖ:	1 939 276	2 140 513	10%
МКЗЖ:	43 413 538	45 234 221	0,7%
Зейнетақы жарналары:	775 681 890	989 843 973	27%

Зейнетақылық қайта құрулар белгілі бір ұрпақтарға қатысты және ұзақ мерзімді перспективада жоспарлануы керек деп ойлаймыз. Осы ғасырдың ортасында лайықты демалысқа шыққандарды лайықты зейнетақымен қамтамасыз ету-бүгінгі күннің мәселесі және ол тиісті шешімді талап етеді. Бұл мәселені шешу елдегі қолданыстағы зейнетақы жүйесінің сапасын және оның табыстылығын анықтайды деп болжаймыз[3].

Соңғы 22 жыл ішінде Қазақстанның зейнетақы жүйесі төртінші рет түрленіп келеді. Барлық жүргізілген реформалардың негізінде зейнетақы жүйесінің «таратушы» және «жинақтаушы» деген екі іргелі өзгерістері бар деп алатын болсақ, Қазақстанда жүргізілген реформалар еңбек (бөлу) зейнетақыларының қарттық бойынша сатып алу қабілетінің төмендігінің негізгі себептері зейнетақы жүйесінен тыс қалыптасатын макроэкономикалық, демографиялық, әлеуметтік - еңбек және басқа да факторлармен негізделгенін көрсетіп отыр.

2013 жылдан бастап Қазақстанда еңбекке қабілетті халық үлесінің төмендеуі және зейнеткерлік жастағы халық үлесінің артып келеді, бұл 2026-2027 жылдарға дейін жалғасады деп болжамдап отырмыз.

Біздің есептеулерімізге сәйкес, 2013 жылдан бастап 1995 жылдан кейін туылған жастар еңбекке қабілетті жастағы адамдар тобына енеді, бұл кезде елде туу деңгейі салыстырмалы түрде төмен болды. Осы кезеңде олар еңбекке қабілетті жастан шығып, соғыстан кейінгі жылдары туылған азаматтар зейнетақы жасына кіреді. 2020 жылы еңбекке қабілетті жастағы халықтың үлесі барлық халықтың 59 % - ын құраса, оның ішінде 31,7% - ын әйелдер құраса, 2030 жылға қарай еңбекке қабілетті жастағы халықтың үлесі төмендейді және 50% – ды құрайды, оның ішінде әйелдер-26,5 %-ды құрайды.

Екінші жағынан, зейнетке шығу жасындағы гендерлік алшақтық зейнетақы төлемдерінің мөлшеріне айтарлықтай әсер етеді. Бұл әйелдер жалақысының төмен деңгейіне және әйелдер мен ерлердің өмір сүру ұзақтығындағы айырмашылықтарға байланысты[4].

Қазіргі уақытта Қазақстан экономикасында әйелдердің орташа айлық жалақысының мөлшері ерлердің орташа айлық жалақысының 66%-68% - ға дейін құрайды. Зейнетке шыққан сәттен бастап орташа күтілетін өмір сүру ұзақтығы ерлер үшін 12,9 жас және әйелдер үшін 20,8 жас, ал зейнеткерлік жасты қалыпты таңдау кезінде зейнет жасында болудың күтілетін ұзақтығы шамамен 15 жылды құрауы тиіс.

Жұмысқа қабілетсіздерді қамтамасыз ету зейнетақы деп аталатын ақшалай төлемдер түрінде іске асады. Зейнетақымен қамтамасыз ету ұлттық зейнетақы жүйелерін құруда көрінеді деген ойдамыз. Заңға сәйкес, 2027 жылдың 1 қаңтарынан бастап қазақстандық әйелдер зейнетке ерлер сияқты 63 жасында шығады.

Жалпы зейнетақы қорларының дамуы зейнеткерлер үшін, мемлекет үшін, қоғам үшін, мемлекеттің экономикасы үшін орталық бюджет саясатының қалыптасуына әкеледі деп айтуға болады. Мұның өзі әлеуметтік проблемалардың шешу көзінің нағыз ошағы болып отыр. «Әлеуметтік қорғау – халықтың аман – саулығының негізі» — деп Елбасымыз айтқан еді[2].

Жұмысымызды қорытындылай келе, баршамызға мәлім 2021 жылдан бастап БЖЗҚ салымшылары үшін зейнетақы жинақтарының бір бөлігін пайдалануға рұқсат етілді. БЖЗҚ-ның 721 мыңға жуық салымшылары өзінің жинақтарының бір бөлігін қажетіне жұмсай алады (үй сатып алуға, емделуге). ҚР Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің хабарлауынша салымның бір бөлігін алу үшін әр жастың өзіндік «жеткіліктік шегі» бар. Мысалға айтатын болсақ: Менің жасым 20-да және де осы жасқа дейін менің БЖЗҚ салымым 1 млн 720 мың теңгені құрау керек. Мен 18-жасымнан бастап жұмыс жасайтын болсам ай сайынғы жалақым 716 мың теңге болып, ай сайынғы

жарна көлемі 71 мың теңгені құрау керек. Студент үшін бұл өте үлкен сомма. Яғни өз жинағының бір бөлігін алатын салымшылардың жалақысы орташа айлық жалақыдан жоғары болып келеді. Ол салымшылар үйге немесе емделуге шын мұқтаж жандар ма?! Біздің ойымызша жинағының бір бөлігін қолдана алатын салымшылар санын 20-30 % ға көбейту керек, тек 7,9 %-ға емес.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. www.enpf.kz [1]
2. Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесіндегі өзгерістер нәтижелерінің болжамды бағасы // “Тұран” Батыс ник. – 2013. – №2 (62). [2]
3. Жинақтаушы зейнетақы жүйесінің даму ерекшеліктері. Әлем елдері бойынша деректер және Ресей Федерациясы үшін қорытындылар. – 2013. [3]
4. Банки Казахстана-2012ж. №8 60б. [4]

COVID-19 КЕЗІНДЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН САҚТАУ

Әділов Р.Е.

2-курс магистранты

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., қауымдастырылған профессор

Кудайбергенова Л.Ж.

Нархоз университеті, Алматы қаласы

COVID-19 пандемиясы адам ресурстары мен денсаулық сақтау нарығында дағдарысты туғызған болатын. Сонымен қатар, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы да қиыншылыққа тап болды. Мемлекет тарапынан қолданылған шаралар экономикалық құлдырауға әкелді.

Пандемияның жаһандық қаржылық тізбекке теріс әсері негізгі қорлардың жетіспеушілігімен, жұмыс күшінің аз жұмылдырылуымен және көлік жүйесіне қойылған шектеулермен байланысты [1]. Сауда серіктестерінің шектеулі санына тәуелді компаниялар және интеграцияланған жоспарлау жоқ компаниялар ең үлкен қауіп астында қалды. COVID-19 кезінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін қолданылатын әдістер:

1. Жабдықтау функциясының трансформациясы
2. Салықтық өзгерістерге мән беріп, шаралар қабылдау
3. Персоналды тиімді басқару
4. Өтімділікті басқару

Жабдықтау функциясының трансформациясы. COVID-19 пандемиясының қаржылық салдары 2008 жылғы қаржылық дағдарысты еске түсіреді, бірақ қысым экономиканың барлық салаларына таралды. Бұрын сау кәсіпорындар кенеттен қаржылық қысымға ұшыраған. Қаржылық тұрақсыз бола отырып, коммерциялық және операциялық қызметті қолдау мүмкін емес болып табылды. Қаржылық өміршеңдікті сақтау фирмалардан қолданыстағы бизнес-жоспарлау жүйелерін, кірістілік, ақша қозғалысы және қаржыландыруға қол жетімділік жалпы қысымға ұшырайтын бизнесті жүргізудің неғұрлым турбулентті және белгісіз жағдайларына бейімдеуді талап етеді.

Қазір – қаржылық көрсеткіштерге әсер ететін негізгі ішкі және сыртқы факторларға ерекше назар аудара отырып, бизнес-жоспарлау процесін қайта бағалау және өзектендіру үшін ең қолайлы уақыт. Жоспарлаудың нормативтік-драйверлік тәсілін қолдана отырып, компаниялар болжаулар мен жоспарларды қалыптастыру уақытын едәуір қысқарта алады, бұл өзгеретін ортаға тез жауап беруге мүмкіндік береді. Жабдықтау функциясының трансформациясы арқылы кәсіпорын едәуір шығындарын қысқарта алады [2].

Сценарийлік жоспарлаудың көмегімен қысқа мерзімде бірнеше оқиғалардың дамуын қалай болжауға және кәсіпорынды тиімді басқару үшін жоспарлы көрсеткіштерді өзектендіруге болады.

Салықтық өзгерістерге мән беріп, шаралар қабылдау. Қазақстанда коронавирус (COVID-19) пандемиясына байланысты бірқатар салықтық шаралар енгізілген. Бұл шаралар салық жеңілдіктерін және жеке тұлғалар мен кәсіпорындарды қаржылық қолдауға бағытталған басқа да құралдарды қамтиды. Мысалы, салық төлеушілерді әкімшілік жауапкершілікке тарту және салықты тексеру шаралары тоқтатылған, 2020 31 желтоқсанға дейін кәсіпорындар босатылды: мүлік, жер, жалпы белгіленген тәртіпте қызмет атқаратын салық төлеушілер ЖТС., т.б. [3].

Мысалға, Мәскеу тарапынан кәсіпкерлерді қолдау мақсатында мынадай шаралар енгізілген, сондықтан қай елде болмасын, салықтық өзгерістерге мән берген дұрыс:

Как Москва поддерживает предпринимателей

Отсрочка по уплате налогов и освобождение от арендной платы

Сфера деятельности

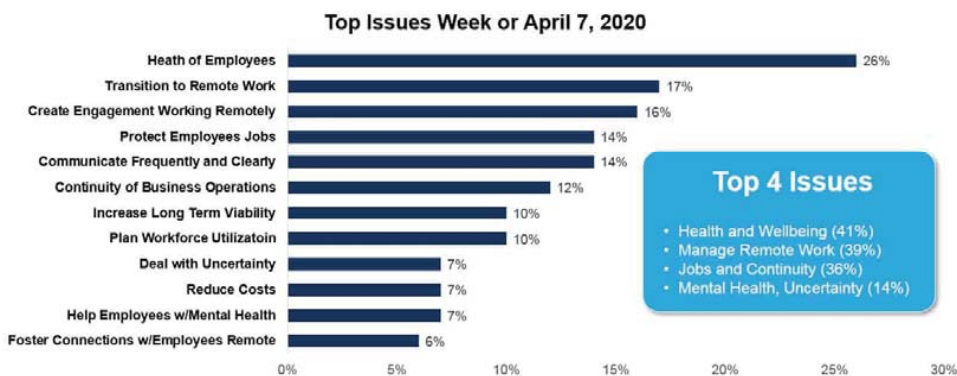


Дереккөз: nangs.org

Персоналды тиімді басқару. Коронавирустық пандемия компаниялардағы HR функцияларын персоналды басқару тәсілдерін шұғыл түрде өзгертуге мәжбүр етті. Қазақстандағы эпидемиологиялық жағдайдың нашарлауына байланысты өткен апталарда сұралған компаниялардың 95%-ы өз қызметкерлерін қашықтықтан жұмыс істеуге көшіре бастады. Тек 5%-ы жұмыстың ерекшелігіне байланысты қашықтықтан жұмыс істеуге мүмкіндік бермейді. Кәсіпорын қызметкерлерін қашықтықтан жұмыс істеуге шығара отырып, бірқатар шығындарын азайтады [4].

Мына кестеден HR кездесетін негізгі кедергілер көрсетілген, тиімді шаралар жиынтығын қолданған компания қаржылық тұрақтылығын сақтап қала алады.

Top Issues On HR Departments' Minds



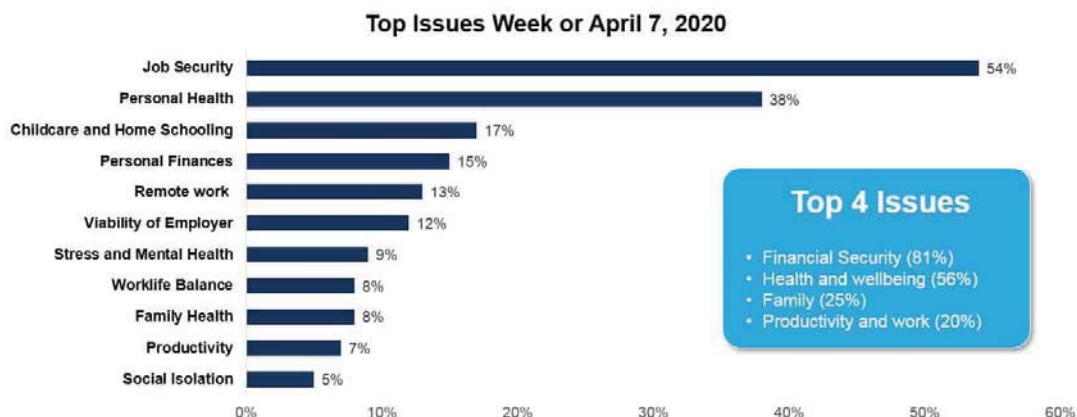
Order survey conducted by CultureX and Josh Bersin between March 31 through April 1. By role: the sample consisted of CEOs (12%), HR VPs, Directors, or managers (12%), HR specialists or business partners (12%). Organizations with more than 10,000 employees represented 21% of the sample, 1,000-10,000 (12%), 200-1,000 (12%), and fewer than 200 employees (53%). Information technology (17% of respondents), professional services (14%), and financial services (13%) were the most common of 13 sectors represented in the sample.

Дереккөз: joshbersin.com

Ал мына сызбадан керісінше жұмысшылар кездестірген қиындықтар көрсетілген:

Top Issues On Employees' Minds

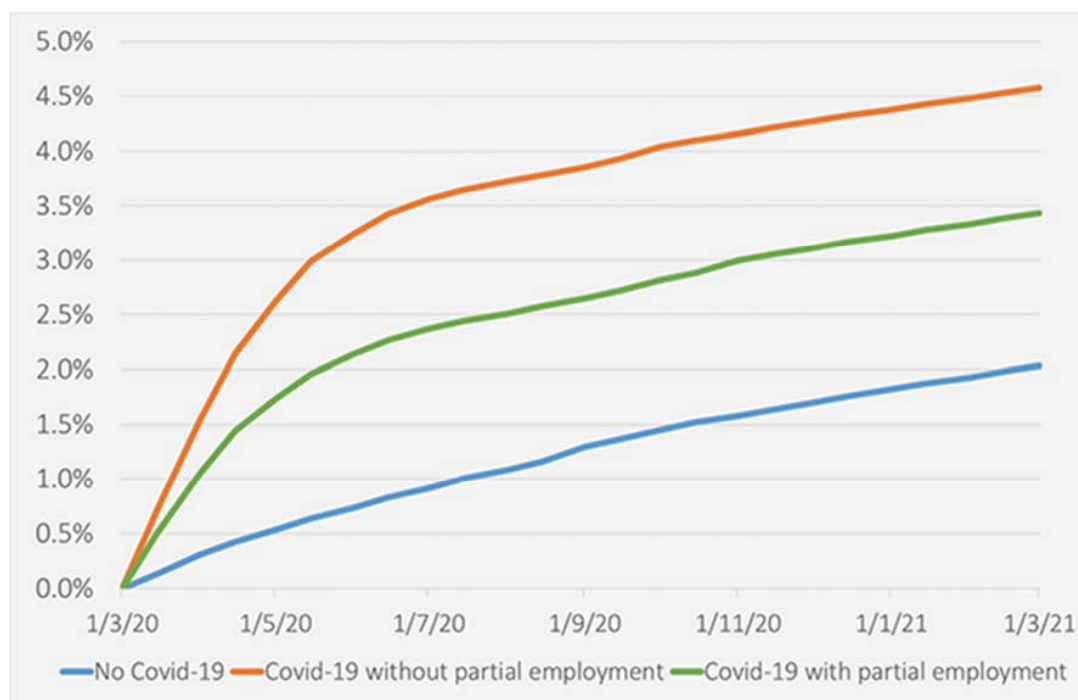
COVID-19 PULSE OF HR | joshbersin cultureX



Online survey conducted by CultureX and Josh Bersin between March 11 through April 7. By role, the sample consisted of CEOs (17%), HR VPs, directors, or managers (17%), HR specialists or business partners (19%), Operations with more than 10,000 employees represented 21% of the sample, 1,000-10,000 (11%), 200-1,000 (22%), and fewer than 200 employees (24%). Information technology (21% of employees), professional services (14%), and financial services (9%) were the most common of 19 sectors represented in the sample.

Дереккөз: joshbersin.com

Өтімділікті басқару. Әлемдік экономиканың өсу қарқынының төмендеуіне байланысты, егер ақшаны бақылау дұрыс қалыптаспаса, тіпті ең тиімді бизнес тез арада тұрақсыз бола алады. COVID-19 ақша қаражатын басқару саласында қалыптасқан проблемаларды анықтайды және компаниялардың жергілікті және әлемдік қаржы нарығының ағымдағы шындықтарына бейімделуге дайындығы тұрғысынан агрессивті стресс-тестілеуді ұйымдастырады.



Дереккөз: www.econpol.eu

Бір уақытта қаржы институттары қаржы құралдарының өтімділігінің төмендеуін алдын-алу үшін қатаң шарттарды қабылдайды, бұл қаржылық алшақтықты сөзсіз етеді және оларды қорландырудың қаржылық тұрақтылық үшін зиян екенін көрсетеді. Жүргізілуі тиіс шаралар:

1. Ақша қаражатының түсуі мен кетуін бақылауды күшейту және оған байланысты КРІ енгізуді жүзеге асыру.

2. Ақша ағындарын болжаудың, оның ішінде жылжымалы болжамды пайдалана отырып, қысқа мерзімді және орта мерзімді құралын әзірлеу және енгізу.

3. Арнайы басқару органын (комитетін) құру жолымен ақша қаражатын тиісінше басқаруды қамтамасыз ету.

4. Ақша жинау немесе сақтау үшін «жылдам жеңістерді» анықтау және жүзеге асыру.

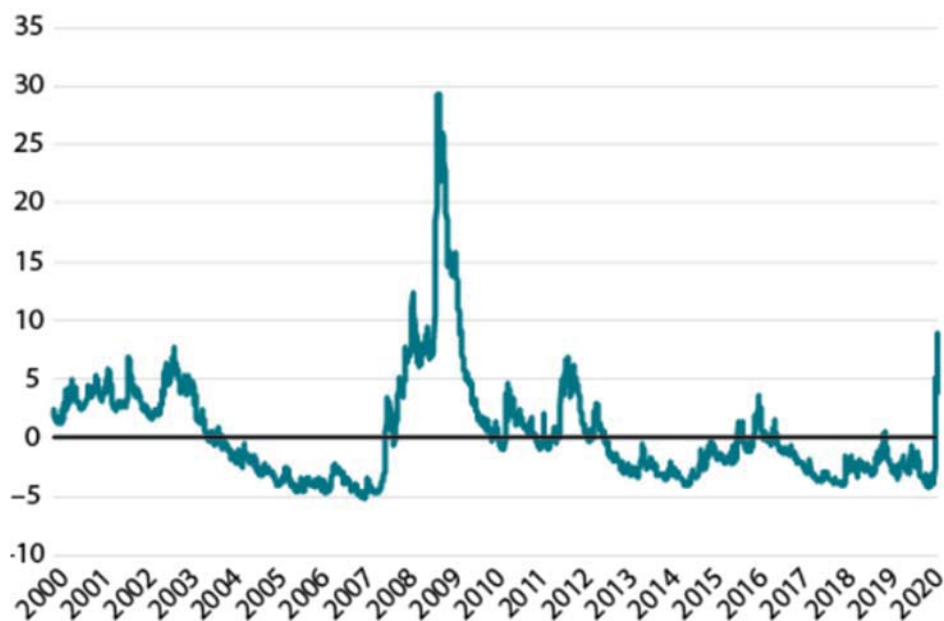
5. Дағдарыс/пандемия дамуының қалыптасқан жағдайларына сүйене отырып, компанияның өтімділігін қамтамасыз етудің қысқа мерзімді стратегияларын әзірлеу [5].

Мысал ретінде, карантин уақытында Францияда коммерциялық фирмаларды өтімділік коэффициенті өте қатты өскенін көріп отырмыз. Бұл компаниялардың дер кезінде қаржылық стратегиясына тиімді өзгерістерді енгізуінің көмегімен орын алған.

Жалпылай айтқанда COVID-19 және соның кесірінен орын алған дағдарыстан пайда болған әлемдегі қаржылық стресс жағдайы аналитиктердің ойынша 2008 жылғы ипотекалық дағдарыспен салыстырғанда төмен, яғни 2-орында. 2008 жылы қаржылық стресс индексі – 30 пайызды құраса, 2020 жылы – 10 пайызды құраған, яғни 2008 жылға қарағанда 3 есе кем. Бұл – эконикаға, әлемдегі қаржы нарықтарының жағдайына әсер еткен зардаптармен есептелген көрсеткіш. Бірақ, 2-толқынмен келуі мүмкін дағдарысқа компаниялар мен фирмалар сақадай сай дайын болады деп күтілуде. Қаржы аналитиктері оларға оптималды қаржы стратегиясын құрып, қаржы тұрақтылығын сақтауға кеңес береді.

Financial Stress

Financial Stress Index



SOURCE: The Financial Stress Index is a measure of the Office of Financial Research, an independent bureau within the U.S. Department of the Treasury. The index takes into account current credit conditions, equity valuations, access to funding, value of safe assets, and market volatility.

Дереккөз: www.econpol.eu

Қорытынды. Жоғарыда көрсетілген мына әдістерді – жабдықтау функциясының трансформациясы, салықтық өзгерістерге мән беріп, шаралар қабылдау, персоналды тиімді басқару, өтімділікті басқару қолдану арқылы пандемия кезінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын сақтауға мүмкіндік береді. Бұл ретте кәсіпорын қысқа мерзімді жоспарлау, болжау, өз фирмасының қаржылық көрсеткіштерін талдаумен айналысуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. www.forbes.com
2. www.minfin.kz
3. www.salyk.kz
4. Корнеева Марианна, «COVID-19: работа HR в критических условиях»
5. Тобиас Адриан и Фабио Наталуччи, «COVID-19 – главная угроза для финансовой устойчивости предприятия».

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ДИАГНОСТИКАНЫҢ ЗАМАНАУИ ҚҰРАЛДАРЫ

Әділов Р.Е.

2-курс магистранты

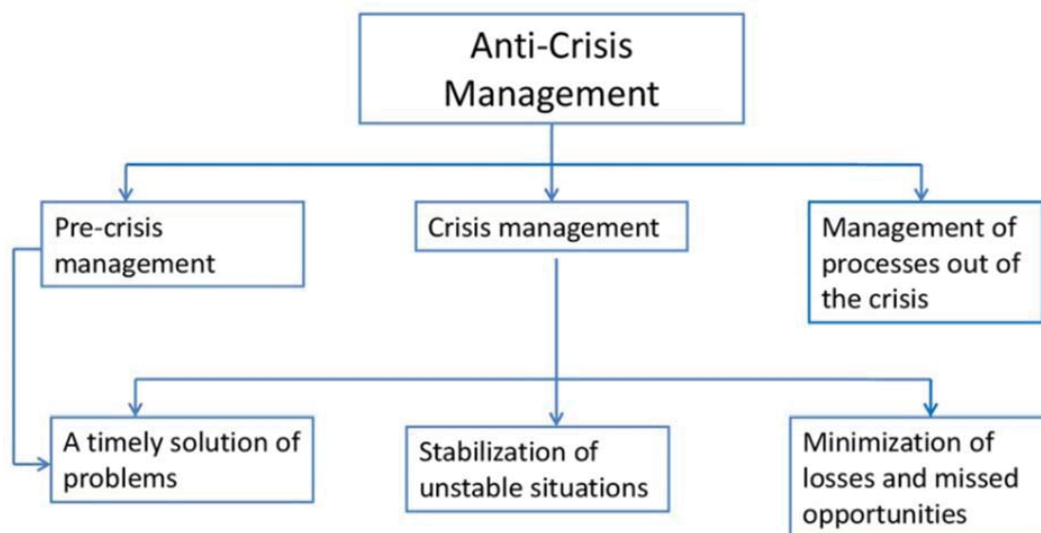
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., қауымдастырылған профессор

Кудайбергенова Л.Ж.

Нархоз университеті, Алматы қаласы

ҚР Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2020 жылғы 13 наурыздағы жедел әрекет ету штабының отырысында берген тапсырмаларына сәйкес, Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкімен бірлесіп, қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету және қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау бойынша кешенді шаралар қабылдады [1].

Мына сызбадан дағдарысқа қарсы негізгі орындалуы тиіс функцияларды көреміз:



Дереккөз: www.financeedu.com

Дағдарысқа қарсы шаралар туралы қысқаша айтып кетсем:

- Банктерге 2020 жылғы 16 наурыздан бастап халықтың теңгедегі депозиттері және қолданыстағы жинақ депозиттері бойынша мөлшерлемелерді Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қорының барынша ұсынылған мөлшерлемелерін өзгертуге бірдей арттыру ұсынылды.

- ТЖ кезеңінде жеке тұлғалардың барлық кепілсіз тұтынушылық қарыздары бойынша 90 күннен астам мерзімі өткен кезде сыйақылар есептелмейді.

- 12 ай ішінде мерзімі өткен берешектің 50% - дан астамын өтеген және міндеттемелерді кейіннен орындаған жағдайда қарыз алушының несиелік тарихын қалпына келтіру мүмкіндігі (Жеке тұлғаларға қатысты).

- Төтенше жағдайдың енгізілуіне байланысты туындаған жеке және заңды тұлғалардың қарыздары мен микрокредиттері бойынша төлемдердің мерзімі өткен кезде айыппұлдар мен өсімпұлдар есептелмеуге тиіс [2].

Дағдарысқа қарсы қаржылық диагностиканың заманауи құралдары:

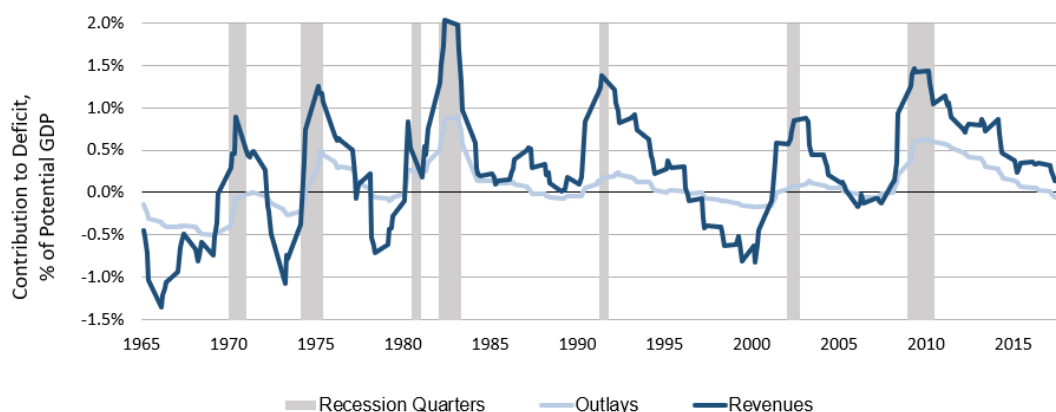
1. Қаржылық жүйені тұрақтандырғыштар;
2. Пруденциалдық шаралардың уақытша реттеушілері;
3. Тұтынушылық несиелеудегі тәуекелді төмендету құралдары;
4. Бизнеске қаржылық ауыртпалықты түсіруді азайтушылар.

Қаржылық жүйені тұрақтандырғыштар. Қазіргі уақытта Қазақстанның қаржы жүйесіндегі жағдай тұрақсыз. Шоғырландырылған деңгейде екінші деңгейдегі банктердің үздіксіз қызметті қамтамасыз ету және банк қызметтерінің толық тізбесін көрсету үшін меншікті капиталы мен өтімділігінің елеулі қоры болады. Банк салымшылары үшін тәуекелдер жоқ.

Активтер сапасын тәуелсіз бағалау нәтижелері бойынша реттеушілік минимумға қатысты К1 капиталының жеткіліктілігін арттыру түзетулерді ескере отырып, 70% - ды құрайды. Агенттік банктердің тауар және қаржы нарықтарындағы күйзелістерге тұрақтылығын анықтау үшін банк жүйесін жүйелік деңгейде және банктер бойынша жеке стресс-тестілеу бойынша жұмыс жүргізуде [3].

Төмендегі кестеден салықтардан келетін автоматты қаржылық тұрақтандырғыштардың рецессиялық тоқсандардағы шығындар мен табысқа әсерін көреміз:

The bulk of automatic stabilizer stimulus comes from taxes



Source: CBO (Jan. 2019). Chart shows CBO's estimates of automatic stabilizers as a share of potential GDP.

Hutchins Center
on Fiscal & Monetary Policy
at BROOKINGS

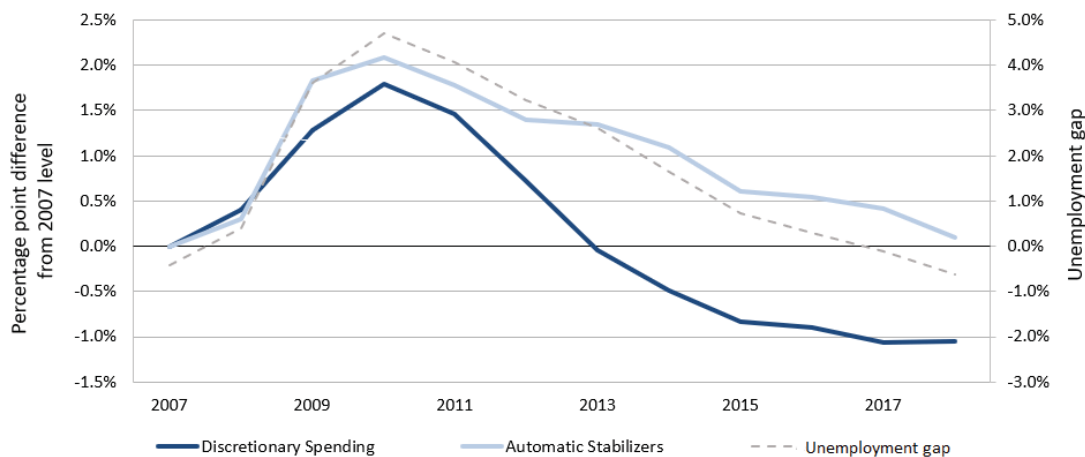
Дереккөз: www.brookings.edu

Автоматты тұрақтандырғыштардың жұмыссыздық жоғары болған кезде ынталандыруды жалғастыруы:

Ағымдағы жылдың 30 наурызына дейін активтердің сапасын тәуелсіз бағалау нәтижелері бойынша банктердің түзету іс-қимылдарының жоспарлары қабылданады. Бұл ретте, өзгерген экономикалық жағдайларды назарға ала отырып, провизияларды есептеу тәсілдерін қатаңдататын бірқатар реттеуші шараларды енгізу 2020 жылғы 1 қазанға дейін кейінге қалдырылатын болады.

Пруденциалдық шаралардың уақытша реттеушілері. 2020 жылғы 1 сәуір мен 1 қазан аралығындағы кезеңде қазақстандық бизнеске несие беру деңгейін төмендетуге жол бермеуге бағытталған пруденциалдық реттеудің уақытша шаралары енгізіледі. Осы реттеуші шаралар контрциклдық сипатқа ие және банктердің капиталы мен өтімділігіне қысымды төмендетуге бағытталған.

Экономиканы несиелеуді ынталандыру үшін шағын және орта бизнес субъектілеріне берілген қарыздар бойынша меншікті капиталдың жеткіліктілігін есептеу кезінде тәуекел-өлшеу коэффициенттері 50% - ға дейін, шетел валютасындағы қарыздар 100% - ға дейін, синдикатталған қарыздар 50% - ға дейін төмендетіледі.



Source: CBO (Jan. 2019). Unemployment gap is the actual rate of unemployment minus the underlying long-term rate of unemployment.



Дереккөз: www.brookings.edu

Жеткілікті кепілмен қамтамасыз етілмеген жаңа қарыз алушыларға несие беру бойынша мүмкіндіктерді кеңейту үшін сақтандыру ұйымында AM Best рейтингтік агенттігінің «BB+» төмен емес рейтингтік бағасы, сондай-ақ синдикатталған несие беру шарттары және «take or pay» құқығын көздейтін МЖӨ жобалары болған кезде қатты кепіл ретінде сақтандыру шарттары танылатын болады. Өтімділікті қамтамасыз ету ретінде «Самұрық-Қазына», «Бәйтерек» және «ҚазАгро» ҰБХ кепілдіктері танылады, бұл бір қарыз алушыға капитал мен тәуекелдің жеткіліктілігін есептеу кезінде несиелік тәуекелдің шамасын азайтады.

Провизияларды қалыптастыруға жүктемені төмендету үшін төтенше жағдайды енгізуге байланысты қарыз бойынша төлемді кейінге қалдыру қарыздардың құнсыздануын растау болып табылмайды. Экономикаға жаңа қарыздар беру үшін өтімділіктің қосымша қорын құру мақсатында өтімділікке қысымды төмендету, оның ішінде өтімділігі жоғары активтердің тізбесін кеңейту бойынша реттеуші шаралар қабылданатын болады [4].

Валюта нарығына қысымды төмендету үшін ұзақ валюталық позицияның және жиынтық валюталық нетто-позицияның лимиттері төмендетілетін болады.

Осы нормаларды қолдану экономиканы несиелеу үшін 168 млрд теңге мөлшеріндегі меншікті капиталды қосымша босатуға мүмкіндік береді. Тиісті талаптар 2020 жылғы 30 наурыздан бастап қолданысқа енгізіледі.

Тұрақты қорландыру базасын қамтамасыз ету үшін 2020 жылғы 16 наурыздан бастап Агенттік банктерге халықтың теңгедегі депозиттері және қолданыстағы жинақ депозиттері бойынша мөлшерлемелерді Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қорының барынша ұсынылған мөлшерлемелерін өзгертуге барабар арттыруды ұсынады.

Тұтынушылық несиелеудегі тәуекелді төмендету құралдары. Қазақстан Республикасының Президенті Қ.К. Тоқаевтың ағымдағы жылғы 24 қаңтардағы Үкіметтің кеңейтілген отырысында кепілсіз тұтынушылық несиелеудің шамадан тыс өсуіне жол бермеу бойынша берген тапсырмасын іске асыру шеңберінде мыналар көзделеді. Төтенше жағдай кезеңінде және одан әрі тұрақты негізде заңнамалық деңгейде жеке тұлғалардың барлық кепілсіз тұтынушылық қарыздары бойынша 90 күннен астам мерзімі өткен кезде сыйақы есептеуге тыйым салынады [1].

Жеке тұлғалардың несиелік тарихын қалпына келтіру үшін 12 ай ішінде мерзімі өткен берешектің 50% - дан астамын өтеген және міндеттемелерді кейіннен орындаған жағдайда қарыз алушы үшін теріс несиелік тарихты түзету мүмкіндігі көзделетін болады.

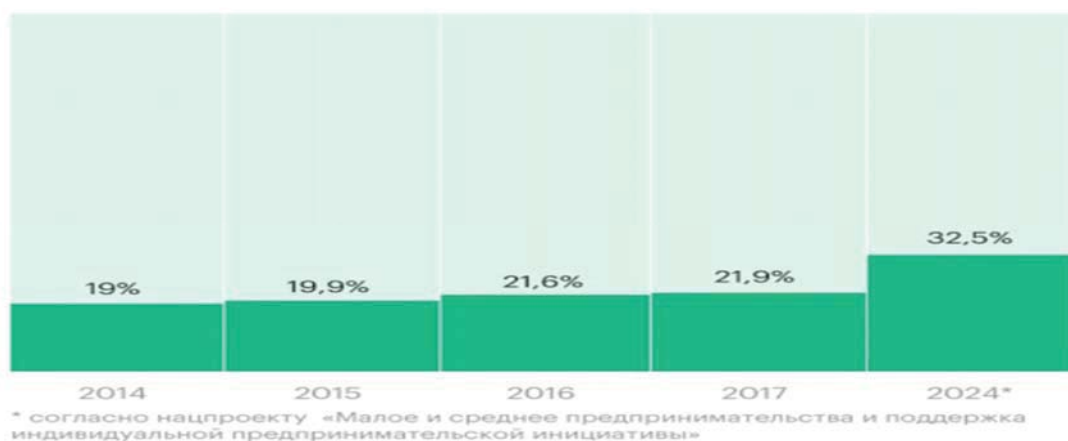
Бизнеске қаржылық ауыртпалықты түсіруді азайтушылар. 2020 жылғы 16 наурыз бен 15 сәуір аралығындағы кезеңде Қазақстан Республикасының бүкіл аумағында төтенше жағдайдың енгізілуіне және экономиканың белгілі бір салаларына қатысты шектеу шараларының қолданылуына байланысты халықтың және шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қаржылық жай-күйінің на-

шарлауына жол бермеу жөнінде қосымша шаралар қабылдануда. Агенттік Қазақстан Қаржыгерлер қауымдастығымен, Екінші деңгейдегі банктермен және несиелік нарықтың басқа субъектілерімен бірлесіп мынадай шараларды келісті:

Төтенше жағдай режимін енгізу еңсерілмейтін күш мән-жайларына жатады. Осыған байланысты, төтенше жағдайдың енгізілуіне байланысты туындаған жеке және заңды тұлғалардың қарыздары мен микрокредиттері бойынша төлемдердің мерзімі өткен кезде айыппұлдар мен өсімпұлдар есептелмеуге тиіс. Бұл норма жеке және заңды тұлғаларға банктер ғана емес, ломбардтар мен несиелік серіктестіктерді, сондай-ақ қарыз беретін өзге де кредиторларды қоса алғанда, барлық микроқаржы ұйымдары берген қарыздарға да қолданылады.

Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» және «микроқаржы қызметі туралы» Заңдарына сәйкес кредиторлар қарыз алушы үшін олар жақсарған жағдайда бір жақты тәртіппен қарыз шартының талаптарын өзгертуге құқылы. Осыған байланысты банктер мен микроқаржы ұйымдары төтенше жағдайдың енгізілуіне байланысты қаржылық жай-күйі нашарлаған дара кәсіпкерлер мен шағын және орта бизнес субъектілеріне негізгі борыш пен сыйақыны қоса алғанда, төлемдерді 90 күнге дейінгі мерзімге кейінге қалдыруды ұсыну бойынша жұмыс жүргізетін болады [5].

Бұл диаграммадан Ресейдегі кіші және орта бизнеске түсетін қаржылық ауыртпалық деңгейін көре аламыз:



Дереккөз: zdrav.expert.ru

Қорытынды. Банктер және несиелік нарықтың басқа да субъектілері халық пен бизнестің қолайлылығы үшін барынша қашықтықтан нысанда көрсетілген шараларды іске асыру үшін қарыз алушылармен өзара іс-қимылдың тәртібі мен тетіктерін айқындайтын болады. Агенттік Қаржы нарығындағы ахуалдың күшейтілген мониторингін жалғастырады және көрсетілген шаралардың іске асырылуын бақылауды қамтамасыз етеді. Жоғарыда көрсетілген дағдарысқа қарсы құралдарды қолдана отырып, мемлекетіміз қаржылық ахуалды жақсартуда.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. www.akorda.kz
2. www.minfin.kz
3. MAREK DABROWSKI - THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS: CAUSES, ANTI-CRISIS POLICIES AND FIRST LESSONS
4. International Journal of New Economics and Social Sciences № 2(8)2018, Dariusz Prokopowicz, Janusz Soboń - ANTI-CRISIS STATE INTERVENTION AND CREATED IN MEDIA IMAGES OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS.
5. www.zan.kz

СТРАХОВАНИЕ ОТ КИБЕРРИСКОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Байжиенова А.Б., Мельникова А.М., Алтаева Д.М.

Студенты 3 курса Университета «Туран», г. Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Касымбекова Г.Р., доктор PhD, доцент кафедры «Финансы»

С началом вспышки пандемии COVID-19 казахстанские компании были вынуждены быстро разработать план действий в чрезвычайном положении, а также усовершенствовать алгоритмы удаленных IT-возможностей, чтобы дать возможность сотрудникам комфортно работать в домашних условиях. Этот процесс привел к появлению новых уязвимостей в киберпространстве, а также к росту зависимости от персональных устройств. В последние несколько месяцев произошел всплеск кибератак, и эта тенденция, вероятно, сохранится на протяжении всей пандемии. В связи с чем возникает необходимость в страховании данных от кибератак.

На сегодняшний день, преступления эволюционировали от банального мошенничества до сложнейших кампаний, направленных против представителей крупного бизнеса и органов государственной власти. Кибератаки могут нанести ущерб репутации компании и иметь не только краткосрочные, но и долгосрочные последствия. Одним из наиболее заметных последствий кибератаки являются связанные с ней расходы. Это может включать в себя несколько расходов, о которых предприятия часто не знают. Например, если происходит утечка данных и конфиденциальная информация клиентов, сотрудников или заинтересованных сторон оказывается скомпрометированной, компании часто приходится компенсировать им потерю. Кроме того, компании, возможно, придется заплатить огромные штрафы компаниям. Эти затраты могут повлиять на выручку организации и ее операции. Киберстрахование может существенно оказать помощь компаниям в борьбе с последствиями кибератаки.

Массовая миграция в Интернет во время коронавируса открыла новые возможности для киберпреступников. В казахстанском информационном пространстве прослеживается постоянный и устойчивый тренд к учащению кибератак, обусловленный неугасающим интересом злоумышленников к защищаемым данным финансового сектора, юридических и физических лиц. При этом хакеры используют различные методы атак (см. рис. 1).

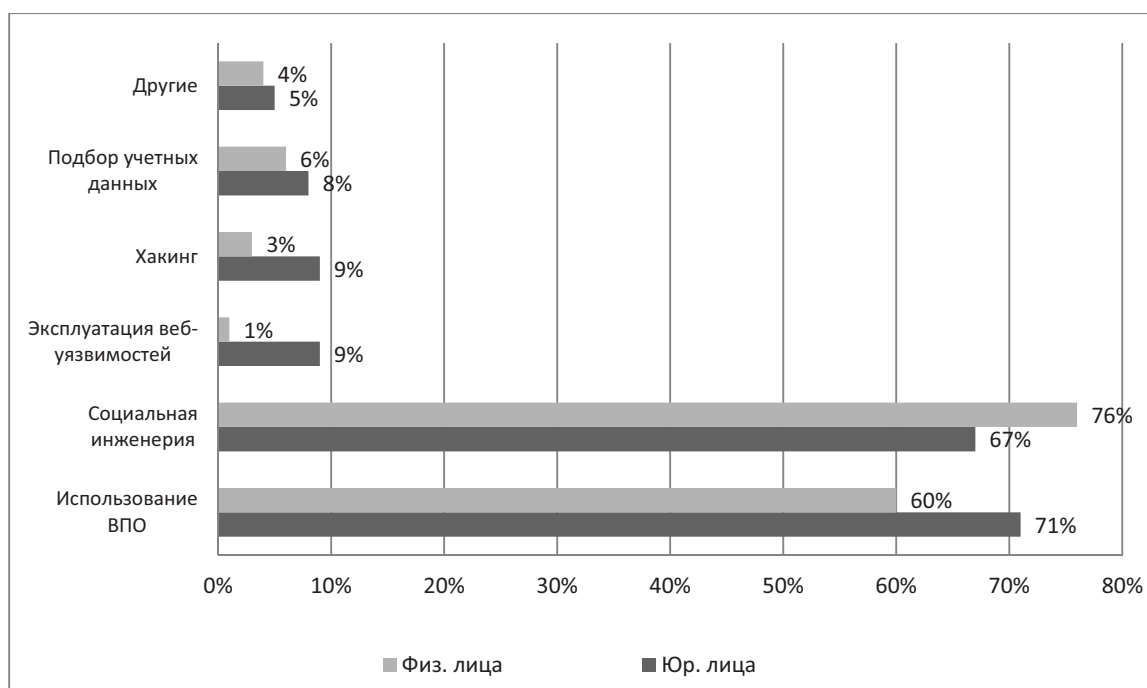


Рисунок 1. Методы кибератак.

Примечание: составлено на основе данных источника [1].

В ходе анализа было выявлено, что основную угрозу представляют такие риски как: использование вредоносного программного обеспечения и социальная инженерия, при помощи которых киберпреступники разрабатывают программы-вымогатели, распределенный отказ в обслуживании (DDoS) или любой другой тип кибератаки [2].

Во время кризиса COVID-19 было зарегистрировано резкое увеличение числа кибератак двух типов:

- атаки вымогателей, когда хакеры используют вредоносное программное обеспечение для шифрования данных компании, а затем требуют криптовалютный платеж для предоставления ключей дешифрования;
- мошеннические схемы перевода, когда хакеры отправляют поддельные электронные письма целевым сотрудникам.

Появились существенные проблемы, поскольку киберпреступники воспользовались новыми уязвимостями безопасности и человека. Основные проблемы включали пропускную способность и незащищенное подключение, проблемы доступа сотрудников и другие “человеческие” кибер-риски (см рис.2).

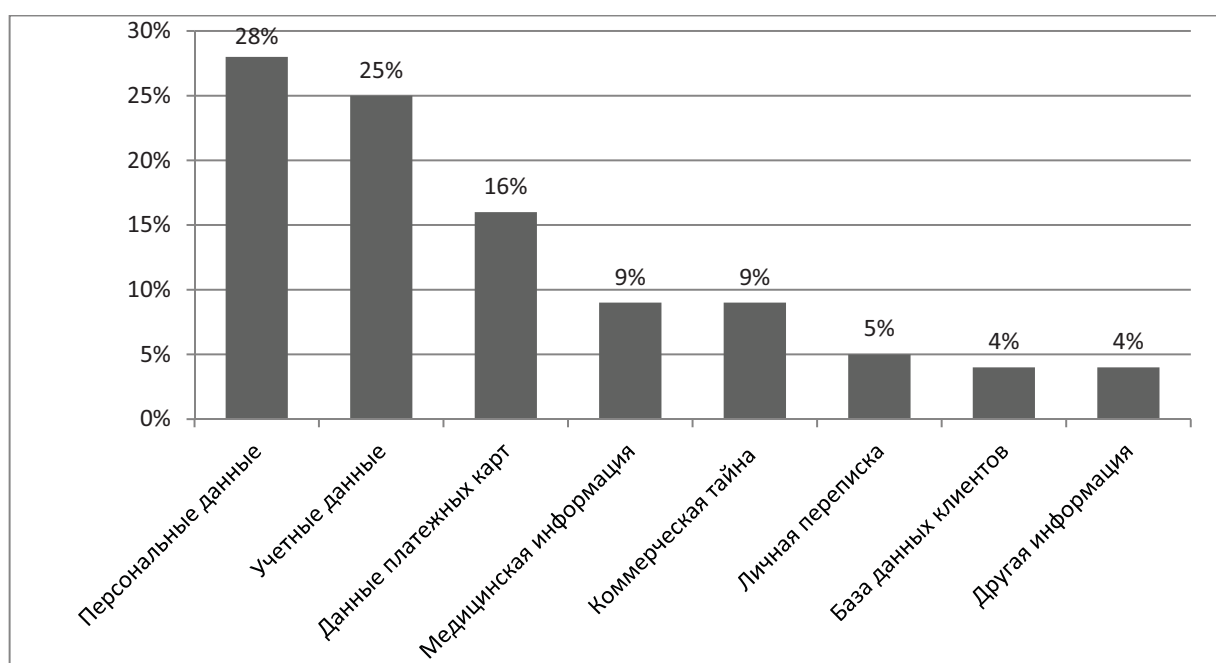


Рисунок 2. Типы украденных данных.

Примечание: составлено на основе данных источника [3].

В зоне риска киберпреступлений находятся, прежде всего, банки, инвестиционные компании, участники рынка ценных бумаг, электронные платежные системы, сами страховые компании, а также предприятия малого, среднего и крупного бизнеса. Многие компании могут подвергнуться риску хищения ценной производственной информации, например, ноу-хау, персональных данных сотрудников, важной коммерческой информации, которая непосредственно влияет на котировки ценных бумаг компании. Такие хищения причиняют огромный ущерб компаниям, сравнимый с прямой кражей денежных средств [4].

В ходе исследования было выявлено, что главной проблемой в Казахстане является отсутствие понимания сути киберстрахования со стороны клиентов, а также неподготовленность со стороны страховых компаний к внедрению данного страхового продукта. В процессе написания статьи были рассмотрены услуги, предлагаемые страховыми компаниями России и США, где большинство страховок от кибер-рисков покрывают широкий спектр убытков от киберрисков. К основным позициям, которые обычно покрываются полисами киберстрахования относятся:

- восстановление поврежденных данных и программного обеспечения, уничтоженного вредоносными программами;

- убытки от вымогательства;
- юридические расходы и сборы;
- затраты на уведомление сотрудников и общественности;
- затраты, связанные с ущербом репутации.

Хотя эти покрытия обычно идут только на пользу компании, некоторые полисы киберстрахования также включают сотрудников в качестве застрахованных лиц. В связи с коронавирусом кризисом и увеличением числа удаленных сотрудников, которые в настоящее время используют частные компьютеры и смартфоны в своей повседневной деловой жизни, это дополнительное покрытие становится более важным, чем когда-либо.

По нашему мнению, страховщикам следует предлагать более релевантные продукты для успеха на страховом рынке, а также тщательно оценивать и контролировать риски, в частности связанные с потенциальными рисками накопления, чтобы поддерживать кредитную силу, если они принимают риски киберстрахования в более широком масштабе. Можно с уверенностью сказать, что пандемия также принесла и положительные результаты, ускорив переход к цифровым технологиям. Невидимое преимущество заключается в том, что компании теперь будут более сознательно относиться к кибербезопасности. Это приведет к формированию более защищенной экосистемы, в которой предприятия смогут оценивать, действовать и контролировать свои операции для более эффективного управления рисками.

Таким образом, можно сделать вывод, что пандемия неизбежно ускорит рынок и стоит ожидать дальнейшего роста киберстрахования не только из-за киберрисков, связанных с сотрудниками, работающими из дома, но и потому, что пандемия еще больше укрепила сильную зависимость компаний от технологий для выполнения повседневных операций. Учитывая быстрое развитие киберстрахования в сочетании с проблемами безопасности данных COVID-19, страхователи должны рассмотреть возможность проведения тщательного обзора своих полисов, чтобы определить адекватность покрытия. Расширенные механизмы удаленной работы сохранятся в ближайшем будущем и в некоторых секторах станут частью «новой реальности». Компании должны рассмотреть возможность изменения своей киберполитики для устранения возникающих рисков, уделяя особое внимание конкретным формулировкам ключевых условий политики, которые могут сделать разницу между страховым убытком и незастрахованным убытком.

Список использованной литературы:

1. Актуальные киберугрозы. I квартал 2020 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/cybersecurity-threatscape-q1-2020/> - (дата обращения: 15.11.2020)
2. Котенева О. Страховые продукты. Пока все дома: как застраховаться от киберугроз? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://allinsurance.kz/articles/products/15692-po-ka-vse-doma-kak-zastrakhovatsya-ot-kiberugroz> - (дата обращения: 15.11.2020)
3. Актуальные киберугрозы: II квартал 2020 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/cybersecurity-threatscape-2020-q2/> - (дата обращения: 15.11.2020)
4. Волкова Т. А. Страхование информационных рисков (киберстрахование) // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования – 2018 №7. С. 117-122

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Байбалиев А.

студент 2- курса

Научный руководитель: к.э.н., доцент Баймырзаева М.К.

Евразийская юридическая академия им. Д.А. Кунаева, г. Алматы

С позиции 2020 года можно сделать обзор на становление такого информационного продукта казахстанского общества, как «электронное правительство». Идея электронного правительства была озвучена в ежегодном Послании народу Казахстана Президентом РК 19 марта 2004 года.

Вскоре была разработана Концепция формирования в Республике Казахстан электронного правительства до 2010 года, в которой были рассмотрены основы построения электронного правительства в Казахстане, следом была принята Государственная программа «Цифровой Казахстан». Ознакомимся с их положениями и принципами.

Новый импульс в развитии политики получен в связи с осознанием необходимости построения информационного общества в Казахстане как главного условия ее политического и социально-экономического движения вперед и сохранения статуса мировой державы.

Важны также и процессы развития мирового информационного сообщества и построения информационного общества, в котором видится Казахстан как государство с развитой ИКТ инфраструктурой на Евроазиатском пространстве.

Долгосрочной стратегической целью информационной политики является построение демократического информационного общества и вхождение страны в мировое информационное сообщество.

Таким образом, электронное правительство определяется следующим образом:

- как организация государственного управления на основе электронных средств обработки, передачи и распространения информации, предоставления услуг государственных органов всем категориям граждан электронными средствами;
- как изменение внутренних и внешних отношений государственных организаций на основе использования возможностей Интернета, информационных и телекоммуникационных технологий (ИКТ) с целью оптимизации предоставляемых услуг, повышения вовлеченности общества в вопросы государственного управления и совершенствования внутренних бизнес-процессов [2].

В данных определениях прослеживаются три основные идеи:

- предоставление государственных услуг посредством ИКТ;
- увеличение степени участия граждан в процессе государственного управления;
- повышение внутренней эффективности государственной деятельности.

Формирование электронного правительства РК планировалось обеспечить до 2010 года в два этапа.

На первом этапе (2006-2008 гг.) планировалось разработать нормативные правовые и нормативно-технические документы, регламентирующие порядок использования ИКТ для доступа граждан к информации о деятельности и услугах государственных органов, а также типовые ведомственные технологические решения поддержки предоставления государственных услуг и обеспечения доступа к информации о деятельности органов государственной власти на основе ИКТ.

Одновременно предполагалось завершить проектирование и создание действующих прототипов и опытных участков межведомственных компонентов электронного правительства, т.е. единой системы информационно-справочной поддержки граждан, инфраструктуры межведомственного электронного взаимодействия, защищенной системы межведомственного электронного документооборота.

На втором этапе (2009–2010 гг.) планировалось обеспечить тиражирование и внедрение в широкую практику деятельности органов государственной власти типовых ведомственных технологических решений.

Координацию деятельности по формированию в РК электронного правительства осуществляет Правительственная комиссия по проведению административной реформы.

Создание и внедрение единой информационно-справочной системы, ИКТ инфраструктуры, единой информационной системы контроля результативности деятельности органов государственной власти в рамках оказания государственных услуг, технологического администрирования электронного правительства возлагаются на Министерство информационных технологий и связи РК. Создание системы защищенного межведомственного электронного документооборота возлагается на Государственную службу охраны РК.

Пилотный проект предусматривает создание серии информационных систем:

- единого электронного реестра населения;
- системы электронных торгов;
- системы управления исполнением бюджета;
- портала органов государственной власти и др.

Проект базируется на концепции HP e-Government Framework, на основе которой создаются единые модели (подсистемы) идентификации и авторизации, обеспечения безопасности, описания и обнаружения предоставляемых сервисов, управления системой (на основе OpenView).

В ходе реализации проекта приложения, которые создавались ранее для отдельных учреждений, интегрированы в единую структуру управления информационными ресурсами.

Модернизирована и коммуникационная инфраструктура (например, внедрены широкополосные каналы), созданы местные центры общественного доступа к информации (например, установлены в госучреждениях информационные киоски с сенсорными экранами, а в бюджетных организациях организован бесплатный доступ к ресурсам республиканской информационной системы).

На местном уровне созданы информационные системы, объединяющие ресурсы всех местных органов власти и подсоединяемые к Интернет.

Создано также и ядро этой системы – республиканский Центр обработки данных.

Аналогичные пилотные проекты разрабатываются также и в других регионах.

Создание “электронного правительства” в Казахстане с учетом анализа мирового опыта имеет долгосрочную перспективу и будет реализовано в три этапа.

Первый этап — создание инфраструктуры “электронного правительства”. Реализация настоящей Программы в рамках данного этапа будет направлена на создание таких базовых компонентов, как портал и шлюз “электронного правительства”, “платежный шлюз” для взаимодействия с банковской системой, национальная идентификационная система, единая транспортная среда государственных органов, создание и развитие межведомственных и типовых систем центральных и местных исполнительных органов, а также проведение мероприятий по обеспечению доступа к электронным услугам, организацию работы по ликвидации информационного неравенства и повышение уровня образования в сфере информационно-коммуникационных технологий.

В рамках реализации Программы на данном этапе планируется оказание информационных и интерактивных услуг.

Второй этап — развитие сервисов “электронного правительства” — будет направлен на развитие разнообразных сервисов, охватывающих все сферы жизнедеятельности граждан и функционирования государственных органов, а также проведение полномасштабного реинжиниринга административных процессов. На данном этапе будут реализованы транзакционные услуги.

Третий этап — построение информационного общества — предусматривает трансформацию деятельности государственных органов и организаций, построение информационного общества, включая реализацию таких проектов, как е-медицина, е-образование, е-культура, е-демократия и другие.

Для осуществления правильной стратегии и тактики на каждом из этапов формирования инфраструктуры е-правительства, рациональной организации, координации и взаимодействия всех участников процесса – исполнительной, законодательной и судебной властей всех уровней, бизнеса, университетов, общественных организаций и граждан необходима соответствующая концепция. На основе имеющегося мирового опыта она была разработана [3], которая заложена в основу Государственной программы формирования “электронного правительства” в Республике Казахстан на 2005—2007 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 10 ноября 2004 года [4].

Фактически портал электронного правительства был запущен 12 апреля 2006 года с адресом eGov.kz. Он разрабатывался национальным оператором АО «НИТ», дочерней компанией АО «НИКХ «Зерде» (образован в сентябре 2008 г.). Единственный акционер – Правительство РК. Процесс создания электронного правительства постоянно совершенствовался. В период с 2007-2009 гг, АО «НИТ» разработало программу документооборота, инфраструктуру выдачи и распознавания электронных ключей, а также единую информационную среду, по аналогу с эстонским x-Road, и национальные регистры идентификационных номеров. 2007 г. — 20 услуг, 2010 — 59 услуг, 2011 — 74 услуги можно получать уже через интернет.

С 1 января 2010 года заработал портал государственных электронных закупок www.goszakup.gov.kz, оператором этой системы является ТОО «Центр электронной коммерции». К 2011-му году создана система «электронное лицензирование» для частных компаний и фирм, единая система «Е-Нотариат» и «Е-Акимат» для автоматизации работы районных администраций.

Возможность оплачивать государственные услуги через интернет появилась в 2010 году, теперь через портал электронного государства Казахстана можно оплатить налоги, государственные сборы и пошлины, штрафы за нарушения ПДД, также можно оплачивать услуги ЖКХ.

В 2012-м году, на сайте www.egov.kz осуществляется интеграция баз данных ЗАГСа, Минздрава и МВД.

В Казахстане в 2012 году порядка 675 государственных услуг, из них 77 можно было получать через интернет. Согласно анализу независимых эстонских специалистов 11,4% государственных услуг Казахстана в 2012 году предоставляется через интернет. Для сравнения — в Эстонии этот показатель составляет более 70%. Всего же на портале www.egov.kz предоставляются более 236 электронных услуг. Данный показатель в 2019 году превышал уже 950 видов государственных услуг.

На май 2012 года общее количество интернет-пользователей в Казахстане превысило 9,4 млн человек, количество сайтов в зоне KZ составил порядка 62000.

Абонентов фиксированного интернета согласно системе электронной государственной статистики Казахстана «Талдау» — всего около 1 млн и в основном сконцентрированы в г. Алматы.

Количество активных пользователей портала www.egov.kz выросло в 122 раза, средняя посещаемость портала в сутки составляет порядка 25-30 тысяч пользователей. Услугами постоянно пользуются около 1 млн человек. Охват электронным государством населения в Казахстане равен 6%, однако отмечается активный интерес казахстанцев к порталу eGov, и идет постепенный рост пользователей электронных государственных услуг.

Государственная программа «Информационный Казахстан-2020», утвержденная в 2013 году, стала фундаментом для цифровой трансформации экономики страны и способствовала развитию следующих факторов: перехода к информационному обществу, совершенствованию государственного управления, созданию институтов «открытого и мобильного правительства», росту доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны. В Республике Казахстан завершение государственной программы информатизации на 2017-2020 годы «Цифровой Казахстан» стало важным шагом в создании компонентов электронного правительства в стране:

Масштабная реализация проактивного принципа оказания госуслуг запланирована на 2018-2020 годы. «На данный момент нами подготовлены предложения по законодательному закреплению данной формы оказания госуслуг. В то же время на e-gov уже работают следующие уведомления: истечение срока действия удостоверяющих документов, наложение/снятие обременения на объект недвижимости, наложение административного штрафа, изменение номера очереди в детский сад. Анализ определил семь категорий, в состав которых входит порядка ста проактивных госуслуг, то есть тех, которые государство может оказывать до того, как гражданин будет обращаться в госкорпорацию», — отметил господин Д. Абаев. В Астане планируется запустить Digital-ЦОН, где будет полностью автоматизированное получение госуслуг без участия операторов ЦОН. госкорпорация «Правительство для граждан» регулярно внедряет новые подходы и инструменты, нацеленные на повышение клиентоориентированности. Только с начала 2017 года запущены такие сервисы, как смс-уведомление о готовности документа, Telegram-бот – это вопросы-ответы, доставка готовых

документов на дом через «Казпочту», получение справок на портале электронного правительства без привязки к электронной цифровой подписи, бесплатный wi-fi в ЦОНах Астаны и Алматы. Одновременно ведется работа по обеспечению комфорта для лиц с ограниченными возможностями. Для этого во фронт-офисах корпорации установлены пандусы и кнопки вызова для инвалидов-колясочников, информационные таблички с текстом Брайля, тактильные дорожки для слабовидящих. Кроме того, инвалиды 1 и 2 групп могут получить услуги госкорпорации, не выходя из дома.

В дальнейших планах «Правительства для граждан» активизация работы по таким направлениям, как предоставление электронных услуг без электронной цифровой подписи, внедрение принципа одного заявления и переход к так называемой экс-территориальности. К примеру, с апреля 2017 года казахстанцы могут получить справку о несудимости на портале e-gov без электронной цифровой подписи с помощью так называемого одноразового пароля.

За время своего существования электронное правительство Республики Казахстан преодолело четыре этапа становления и развития, было позитивно принято и высоко оценено мировым сообществом - об этом свидетельствуют высокие позиции в международных и республиканских рейтингах, номинации в конкурсах. Степень развития казахстанского электронного правительства оценивается как «развивающиеся» (emerging leaders) и считается одним из самых успешных.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан от 7 января 2003 года № 370-ІІ «Об электронном документе и электронной цифровой подписи».
2. Ежегодное Послание народу Казахстана Президента РК 19 марта 2004
3. Концепция формирования в Республике Казахстан электронного правительства на 2005-2010 годы.
4. Государственная программа «Цифровой Казахстан». 2013 г.
5. Закон Республики Казахстан от 24 ноября 2015 года № 418-V ЗРК «Об информатизации».
6. Государственная программа «Информационный Казахстан-2020». 2017
7. Интернет-ресурсы: <https://egov.kz>

СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚ ЖӘНЕ САЛЫҚ ТӨЛЕУДЕН ЖАЛТАРУ ҚОҒАМДЫҚ ҚҰБЫЛЫСТАРДЫҢ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫ

*Базарбай Айгерім
Нархоз Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., қауым. профессор Б.А. Абдуллаева
«Қаржы және мәліметтер аналитикасы» ғылыми – білім беру департаменті*

Кіріспе. Салықтық қатынастар мемлекет пен салық төлеушілердің қайшылықты мүдделеріне негізделген. Салық салу процесінде билік органдары салық төлеушілерден мемлекетке олардың еңбегімен жасалған кірістің бір бөлігін немесе салық төлеушілер жиі қарсы болатын меншіктің бір бөлігін мемлекетке ақысыз беруді талап етеді. Құқық философиясындағы осы қарама-қайшылықты ескере отырып, Гегель жеке азаматтың меншік құқығы мемлекет құқығына бағынышты деп санады: «меншік құқығы жоғары құқық, ол қасиетті, бірақ сонымен бірге оған қатысты өте бағынышты болып қалады, оны бұзуға болады және бұзу керек. Мемлекет салық төлеуді талап етеді, бұл талап әркім өз мүлкінің бір бөлігін беруі керек дегенге дейін жетеді; осылайша, мемлекет азаматтарды меншіктен айырады ... Мемлекет дегеніміз – заңға бағыну, бір-біріне құқықтардың бағынуы, бағыныштылық, ол өзі заң. Сондықтан салықтар меншік құқығын бұзбайды және салықты талап ету қате емес. Мемлекеттің құқықтары жеке тұлғаның оның меншігі мен жеке басына қатысты құқықтарынан жоғары [1] Сонымен қатар, салық төлеушілер өздерінің салықтары бойынша, салық төлеушілердің өз салықтары бойынша салық төлеушілердің азаматы және экономикалық қызметке

қатысушысы ретіндегі құқықтарын бұзбайтын болса, өздерінің кірістерінен және мүліктерінен салықтан босатудың әділдігін сезіне алады. Бұл жағдайда салық төлеуші өзі пайдаланатын қоғамдық өнімді қаржыландыру арқылы өзіне пайда келтіретін салықтарды алуды дұрыс деп санайды. Мемлекеттік қаржы мәселелерін әлеуметтік келісімшарт теориясына көтере отырып, Дж.Дж.Руссо салық салу проблемалары, ең алдымен, ел үкіметі мен оның азаматтары арасында орнатылған консенсус бұзылуынан туындайтынын, яғни азаматтар өздерінен қайтарып алатын болса, қазынаға салық төлеуге дайын екендіктерін айтты. Уәкілетті органдардың пайдасы, тиісті түрде төленген салық сомалары. Егер бір елдің үкіметі өз азаматтарына жиналған салықтармен салыстырғанда қоғамдық тауарларды мардымсыз мөлшерде берсе, онда мұндай елде салық ауыртпалығы қажетсіз ауыр болып сезінеді, ал салық төлеушілердің өздері салық төлеуден жалтаруға бейім болады. Дж.Дж. Руссоның пікірі бойынша «қоғамда алынатын салық салу көзінен қаншалықты алынып тасталса, соғұрлым ауыр болады. Бұл ауыртпалықты салық салу мөлшерімен емес, олардың шыққан қолына оралу үшін сомалардың өтуі керек жолмен өлшеу керек. Бұл конверсия тез және сапалы түрде жүзеге асырылған кезде, қанша немесе көп төленбесін, адамдар әрдайым бай және қаржы жағдайы жақсы. Керісінше, адамдар қанша аз берсе де, егер бұл оған көп қайтарылмаса, ол үздіксіз беріп отырады, көп ұзамай таусылып қалады» [2] Елдегі сыбайлас жемқорлықтың жоғары деңгейі азаматтардың үкіметке деген сенімді қарым-қатынасына жойқын әсер етеді. Б.Ротштейн шенеуніктердің сыбайлас жемқорлыққа күдіктенуіне байланысты қоғамға деген сенімсіздік азаматтардың өз міндеттерін, оның ішінде салық төлеуді мағынасыз етеді деп санайды: «Салықты толығымен төлейтін, әлеуметтік сақтандыру жүйесін дұрыс қолданатын және заңдарды сақтайтын жалғыз адам болудың мәні жоқ. , сыбайлас жемқорлық істеріне қатысуға жол бермейді» [3].

Негізгі бөлім. Отандық басылымдардың едәуір көп саны салық төлеушілердің елдегі сыбайлас жемқорлықтың жоғары деңгейіне байланысты үкіметке деген төмен сенімін салықтан жалтарудың негізгі себептерінің бірі деп санайды. «салықтарды төлемеудің жетекші себептерінің бірі - кәсіпкерлер мен азаматтардың мемлекетке деген сенімсіздік, олардың салықтық шегерімдерді қисынсыз пайдалануын ұсынады» [5]. Ғалым А.А.Головощенко салық төлеуден жалтаруды салықтық сенімділіктің төмен деңгейімен байланыстырады. Салық төлеушілер салық төлеуден жалтаруға бейім, өйткені олар шенеуніктерді жемқор деп санайды: «қазіргі жағдайда халық арасында салықтық сенімділіктің деңгейі төмен. Шамасы, салық төлеуші мен мемлекет арасында әлсіз «кері байланыс» бар, бұл салық мәдениетін енгізу тиімділігін төмендетеді ... Ең қауіпті салық антикультурасының маңызды белгісі - сыбайлас жемқорлық» [6].

Қазақстан Республикасы Бас прокуратурасының Құқықтық статистика және арнайы есепке алу жөніндегі комитетінің мәліметтері бойынша салық төлеуден жалтарғаны үшін қозғалған қылмыстық істер саны:

- 2017 жыл - 42 018 салық тексерісінің 295 ісі;
- 2016 жыл - 76 794 салықтық тексерудің 463 ісі;
- 2015 жыл - 73 105 салықтық тексеруден 677 жағдай.

Қылмыстық істі қозғау үшін ағымдағы шекті мәні \$ 145,000 (салықтық тексеруден кейін қосымша төлемдер сомасы) ірі салық төлеушілерге айтарлықтай қауіп төндіреді. Жағдай одан әрі күрделене түседі, өйткені салықтық тексеруден кейін қылмыстық іс қозғау іс жүзінде әдепкі бойынша жүреді.

2017 жылы енгізілген түзетулер. Қылмыстық кодекстің (ҚК) 245-бөлігі негізінен тиімсіз болды. Мүмкін олар бас директорларға, қаржы директорларына және ірі компаниялардың салық менеджерлеріне бұдан да жаман жағдай туғызды. Осы орайда заңды тұлғалардың салықтан жалтару процесін қарастыратын болсақ, Заңды тұлғаның салық төлемегені үшін тек жеке тұлға ғана қылмыстық жауапкершілікке тартылуы мүмкін. Салық декларацияларына менеджерлердің электрондық цифрлық қолтаңбасымен қол қойылатындығын ескерсек, сәйкесінше салық декларациясына қол қоюшыға қауіп төнеді. Бұл кәсіпорынның салық проблемаларын тергеуге қатысатын бірінші менеджер. Тергеу барысында тергеуші қылмыстық процеске қатысушыларға әртүрлі шектеулер қоя алады. Жалпы шектеу шараларының ішінде орынды тастап кетпеу туралы және дұрыс мінез-құлық туралы ескерту қажет. Сондай-ақ, кейбір жағдайларда салықтан жалтарды деп айыпталған күдікті халықаралық

іздеуде болуы мүмкін. Қазақстан Халықаралық қылмыстық полиция ұйымының (Интерпол) мүшесі болып табылатындығын және қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек және құқықтық қолдау туралы бірқатар екіжақты шарттарға қол қойғанын есте ұстаған жөн. Қылмыстық жауаптылықтан босату сотқа дейінгі сатыда немесе қылмыстық сот үкімінен кейін орын алуы мүмкін және бұл менеджерлер үшін айтарлықтай тәуекелмен байланысты.

Осылайша, біз келесі қадамдарды қысқа мерзімде жүзеге асыруды ұсынамыз:

Қазақстанда жұмыс істейтін инвесторлар осы тәуекелдер туралы білуі керек және сәйкесінше тәуекелді азайту жоспарларын құруы керек;

Қазақстандағы әлеуетті жаңа инвесторлар мұны шешім қабылдау процесінде ескеруі керек;

Қазақстан Республикасының заңнамасына өзгеріс енгізу қажет, оған \$ 145 мың шекті соманың өзгеруі / күші жойылады. айыпталушы.

ДОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, СТАЛКИВАВШИХСЯ С КОРРУПЦИОННЫМИ СХЕМАМИ, ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ, %



Сурет-1 [8]

Қорытынды. Салық төлеуден жалтарғаны үшін жауапкершілікке тартудың қазіргі жағдайы жедел шешуді және жүйелі негізде қажет деп санаймыз. Қазақстанда жұмыс істейтін инвестициялық компаниялар, дәлірек айтсақ, осы компаниялардың топ-менеджменті салық төлеуден жалтарғаны үшін қылмыстық жауапкершілікке ие. Бұл жағдай жаңа инвестицияларды тартуға айтарлықтай кедергі болып табылады. Және бұл елес қауіп емес. Мұндай тәуекелдердің іске асу ықтималдығы, ең алдымен, шекті мәннің төмендігіне және кінәнің бастапқы болжамына байланысты өте жоғары. Қорытындылай келе, салық төлеуден жалтарғаны үшін қылмыстық жауаптылық мәселесі салық органы мен салық төлеушілер арасындағы сенімсіздікті көрсететіндігін атап өткіміз келеді. Бұл жағдай биліктің барлық салық төлеушілер салықтан жалтарғысы келеді деген сенімін білдіреді, бұл заңды салық төлеушілерді осал жағдайға қалдырады. Кәсіпорындарды аудиторлар сияқты бірнеше тәуелсіз кәсіби органдар тексеріп отыратын барған сайын ашық іскери ортада, көп жағдайда бұл сенім ақталмайды.

Біз жағдай жедел шешімдерді талап етеді деп санаймыз. Салық органы мен салық төлеушілер арасындағы қатынастарда басқаша көзқарас қалыптастыру және тепе-теңдік орнату қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Гегель Г.В.Ф. Философия права, 1990. 524с .
2. Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре : Трактаты, 1998. 416с.
3. Rotshtein V. Corruption and Social Trust , 2013. 1009-1032с.
4. Fehr E., Fischbacher U. The Economics of Strong Reciprocity. 2005. 151-193с.
5. Песков О.С., Ломакин С.В. Налоги и коррупция как формальные и неформальные институциональные барьеры предпринимательской активности, 2013. 6-10с.
6. Головощенко А.А. Налоговая культура как элемент совершенствование налоговых отношений, 2016. 96-105с.
7. Богославец Т.Н. Вестник, 2015. 185-190с.
8. Forbes.kz

ХАЛЫҚТЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ – ЕЛ БОЛАШАҒЫ

Базарбай Н.Б.

*Қ.Жұбанов атындағы АӨУ, Қаржы ББ-ның 4курс студенті, Ақтөбе қ., Қазақстан
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент Ахметова Г.И.*

Бұл мақала халықтың қаржылық сауаттылығының рөлін ашады. Мұны білу сіздің өміріңіздің сапасын жақсарту және барлық ресурстарды дұрыс басқару үшін өте маңызды. Мақалада баланы ерте кезден бизнеске бейімдеу, қаржылық сауаттылығын арттыру қажеттілігі туралы сөз қозғалады. Қаржылық сауатты болу - қате қаржылық әрекеттер жасаудан аулақ екенін, сонымен қатар қаржылық алаяқтықтан да анағұрлым сақтануға болатынын ескерте кеткен жөн. Қаржылық сауаттылық қаржылық нарықтың дұрыс дамуының кепілі бола отырып, тұрақты қызмет етуіне әсер етеді.

Кез келген адам ақша таба алады. Алайда, ақшаны басқаруға келгенде табыстылардың өзі орта жолда ойланады. Себебі қаржылық сауаттылық аяқтан шалады. Бұл - дәлелденген тұжырым. Экономистер мен сарапшылардың жыл сайынғы зерттеулеріне сүйенсек, Қазақстанның әрбір үшінші тұрғыны қаржылық сауаттылығына күмәнмен қарайды. Демек, ақшаны табу мен оны басқару арасында байланыс жоқ, нақтысы, қаржылық сауатсыздығымыз басым.

Елімізде қаржы сауаттылығын арттыру және оны дамыту үшін бойынша мемлекет тарапынан бірнеше шаралар мен бағдарламалар қарастырылған. Тек ел аумағында ғана емес, шетелдік тәжірибеге сүйене отырып түрлі тәжірибелер жасау арқылы, әр аймақ, қалаларда семинар-тренингтер жүргізілді әлі жүргізіліп келеді. Себебі, Ұлттық банк пен мемлекет талап еткендей, халықтың қаржы сауаттылығын арттыру күн тәртібінде тұрған маңызды мәселе екенін жақсы біледі.

Кіріс көзін әркім әрқалай әкеледі. Ай сайын қалтаға түсетін жалақы, уақытылы келетін зейнетақы мен жәрдемақы, кәсіптен түскен қаржы қандай да болмасын, табыс түсірімін белгілейді. Ал, оны тиімді жұмсау әр адамның өзіне тіреледі. Десе де, қазақстандықтардың дені ақшаны жаратудың жолында жаңылысады, себебі есептілік жүргізбейді. Есеп жүрмеген жерде кіріс пен шығыстың арасы білінбейді. Сол себептен де соңғы кезде баланы ерте кезден бизнеске бейімдеу, қаржылық сауаттылығын арттыру қажеттігі ашық айтылып келеді.

Ақша - еңбектің өлшемі. Мүмкін қателесерміз, бірақ қазіргі уақытта ақша барлық мәселені шешеді. Білім алу, несие жабу, қарыз қайтару, құнды зат алу үшін де қомақты қаржы қажет.

Көпшілігіміз отбасылық бюджетті жүргізбейміз. Ақша келеді, кетеді. Артық ақшамызды жинауға тырыспаймыз. Көбейту жолдарын білмейміз. Тағы бір әттегенайы, қазақтар жиі шоғырланған Оңтүстік Қазақстан, Қызылорда, Маңғыстау облыстары қаржылық сауаттылығы төмен өңірлер қатарында. Ақша проблемасы бір күнде пайда болатын нәрсе емес, ұзақ жылдардың жемісі. Әрі бір мезетте шешіле салмайды. Бірінші, жалақыны алған күннен бастап кіріс-шығысты басқару, жинау, қосымша табыс табуға тырысу, білімін көтеріп, сол арқылы табысты жұмысқа орналасу, артық ақшаны кәсіпке салу - мұның бәрі жылдар бойы қалыптасады. Отбасылық бюджеттің сақталмауы үйдегі балалардың да біліміне әсер етеді.

Соңғы уақыттарда елімізде баланы бизнеске бейімдеуде бірнеше жылдан бері «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Кәсіпкерлік негіздері» пәнін енгізуді көтерді. Қаржылық сауаттылықты арттыруды көздейтін пәнді ҚР Білім және ғылым министрлігі қолдады. Нәтижесінде жаңа оқу жылынан бастап еліміздің барлық мектептеріне факультатив ретінде оқытылуда. Әзірге пән ретінде енгізіле қоймады. Мақсат - оқушыларға кәсіпкерлік ұғымына түсінік беріліп, алғашқы капиталды жинау тәсілдері, кәсіпкерліктің алғышарттарын үйрету.

Ал, қаржылық сауаттылық әлемдік тәжірибесі бұл елдерінде бұрыннан бар. Жеке бизнесін ашуға мотивация беретін сабақты әр мемлекет әртүрлі үйретеді. Ұлыбритания билігі 2008 жылы елдегі дағдарыстың салдарынан шығу үшін оқушылардың қаржылық сауаттылығын көтеруді қолға алды. Бастапқыда факультативте оқытылса, кейіннен жалпы пән ретінде оқытыла бастаған. Бастауыш сыныптарда жеке қаржы және оның жұмсалудың жолдары айтылады. Ал, жоғары сынып оқушыларына несие, ақша жинау жолдары үйретіледі.

Еуропалықтар, әсіресе чехиялықтар балаға келген табыс пен шығыстың арасын түсіндіреді. Жапонияда 2007 жылдан бастап күншығыс елі қаржылық сауаттылық пәнін мектеп пен жоғары оқу орындарында оқытады. Бала 6-7 жастан бастап қаржы туралы түсінігі қалыптасып, әрбір тауардың құнын білуге үйретеді. Ал, 8-9 жасында балалар жеке жоспарларын құрып, ақшаны тиімді жұмсаудың жолын үйренеді. 10-11 жасында жапон балалары депозит ашудың жолдарын үйренеді. 12-14 жасында оқушыларға үй бюджетін бекіту, кірістерге мән берілсе, 15-17 жастағы оқушылар ұзақ мерзімді жоспар әзірлейді. Израиль Үкіметі бизнесте табысқа жеткен кәсіпкерлерді мектепке шақырып, оқушыларды кәсіпкерлікке үйретеді. Бұл оқу курсы оқып келген мұғалімнен әлдеқайда нәтижеге жақындайды. Өмірде белеске жеткен бизнесменнің өмір жолы, кәсіп ашудағы кедергілері мен қадамдарын оқушылар меңгереді

Баланы кәсіпке бейімдеу бүгін айтылған мәселе емес. Хакім Абай да, ұлт ұстазы Ахмет Байтұрсыновтың өзі де баланы ерте жастан кәсіп етіп, тірлік етуге шақырды. Қазақстанда әрбір үшінші тұрғын қаржылық сауаттылығына күмәнмен қарайды. Демек, мәселеге мән беретін уақыт жетті. Қаржылық сауаттылық – тек қана несие туралы білім емес, қолдағыны тиімді жұмсап, сақтап, көбейте білу деген сөз. Байқап қарасақ, олигархтар көзі қызыққанға яғни кез келген қалауына рұқсат бере бермейді. Егер бұлай істемесеңіз, қарызға белшенізден кіріп кетесіз. Ал қарыз бен несиенің күліп кіріп, жылап шығатынын естен шығармаған жөн. Себебі қарызды бергенше бұл қаражатты депозитке салып қоюға болады. Мәселен, бір азаматтың қолында миллион теңгесі бар дейік. Ол бұл қаржысын депозитке салса, бір жылдан кейін үстінен 120 мың теңге табыс табады. Өйткені қазір депозиттердің жылдық пайызы шамамен 12%-ды құрайды. Ал егер де оны бағалы қағаздар яғни акцияларға салсаңыз, кем дегенде 30% кірістілік ала алады. Ол шамамен 300 000 теңге. Көрдіңіз бе? Демек, оны бір жылға қарызға беріп қойса, біраз кірістерден қағылады. Қарызды алған адам қиын жағдайдан шығады ғой. Сондықтан қаржылық тығырықтан шығуға көмектескен азаматқа қандай да бір сыйлық жасауды қарыз беру-алудың бір әдебі ретінде қараған жөн. Сонымен қоса, баға құнының ұзақ уақыт бойында жоғарылау процесі яғни инфляция кезінде ақшаның табиғи құнсызданып кететіндігін де ескерген жөн.

Сол себепті мамандар «қандай да бір мақсатқа қол жеткізудің және болашақта одан пайда табу үшін арналған жинақ ақшаны жинаудың әдіс-тәсілдерін де білген дұрыс» дейді. Жалпы қаржыгерлер табыстың 20% міндетті түрде қорға салып отыруға кеңес береді. Бірақ қазіргі жағдайда халыққа сол 20% бөліп салып тұрыңыз деп те айта алмаймыз. Сондықтан ең құрымағанда 10% жинақтап отырғаны жөн. Мысалы, айлығыңыз 100 мың теңге болса, соның 10 мың теңгесін тұрақты түрде үзбей жинап отыр керек. Резервтік қор сізге күтпеген жерден қажет болатын қаржылық дағдарыстардан аман-есен құтылуға септігін тигізеді.

Жинақ ақша мақсатына қарай қысқа және ұзақ мерзімді болып келеді. Қаржы мамандары зергерлік әшекей бұйымдарын, демалыс пен саяхаттауға кететін қаржыны бір жылдың ішінде жинақтауға, автокөлік, үйге жөдеу жұмыстарын жүргізуге арналған қаражатты екі-үш жыл жинақтауға тура келетіндігін айтады. Ең бастысы ақшаны тұрақты түрде жинақтауды әдетке айналдыруды ұмытпаған жөн.

Қазіргі таңда бұдан өзге де жинақтау жолдары жетіп артылады. Қаражатты алтын, жылжымайтын мүлік сынды басқа нәрселерге салумен қоса, олардың кемшін тұстары барын есте сақтаған жөн. Ломбард қызметіне жүгініп, алтынға өткізе алады. Ал керек болған жағдайда қайта тапсырып, қолма-қол ақша ала алады. Бірақ та заттың құны арзандап кету қаупін де ескерген дұрыс.

Алғашқы кезекте банк қызметін пайдаланып, депозит ашып бастағаны тиімді. Депозит салынған ақшаның үстінен пайыз ұсынады. Депозиттерді мынандай критерийлер бойынша таңдау қажет. Біріншісі, әр банктің депозиттік пайыздарын салыстыру. Екіншісі, қаражатты кез келген уақытта шешіп алуға мүмкіндік берілген не берілмегеніне назар аудару. Үшіншісі, қызмет көрсету мен шот ашуға алынатын алым және шотты пайдалану ыңғайлылығы.

Ең сенімді қаржылық институттар ААА әрпімен белгіленеді. Егер рейтингісі осындай болса, қорықпай ақша сала берсеңіз болады. Әлбетте оған кепілдік жоқ. Бірақ бүгін де сол ең тиімді болып саналады. Біздің қазақстандық банктердің ең жақсылары ВВВ деңгейінде бағаланады. Рейтингісі өте нашар банктерге жоламаған дұрыс

Қазіргі жағдайда қаржыгерлер ақшаны оңды-солды шашуға болмайтындығын айтады. Сондықтан азаматтар қаражаттарын міндетті түрде есептеп, үнемдеп, жоспарлап отырулары шарт. Қаржылық сауаттылық құнды қағаздар, қор нарығы, акция, дивидент, инвестиция, брокерлер қоса, тапқан қаражатыңыздың ақылмен жұмсалып, дұрыс бағытта инвестициялануы. Бұл орайда ақша нарықтағы құнды қағаздармен қоса, балаңыздың біліміне және басқа да қажетті дүниелерге жұмсалуды мүмкін. Әр отбасының қаржылай сауатты болуы еліміздің бай-қуатты елдердің қатарына қосылуының негізгі кілті болып саналады. Сондықтан кез келген дағдарыстан шығудың кілті қаржылық сауаттылық екенін әрқашан есте ұстайық.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <https://el.kz/news/lichnosti/da-darystan-shy-udy-basty-kilti--arzhyly-sauattyly/>
2. <https://www.facebook.com/fingramotakazakhstan/>
3. Қаржылық-танымдық портал Dauletten.kz
4. <http://www.financial-education.org>
5. Ақпарат дереккөзі: <https://massaget.kz/blogs/10773/>

ҚАЗАҚСТАН РЕПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ

*Байысбай Ақерке, Мамбеталина Айдана
Құқық және мемлекеттік басқару мектебі
4 курс, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығы
Нархоз университеті,
Алматы, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: «Мемлекеттік басқару» ФББД профессоры,
э.ғ.д. Доскеева Г.Ж.*

Қазіргі уақытта Қазақстан экономикасын дамытудың басым бағыттарының бірі шетелдік инвестицияларды тарту болып табылады. Көптеген елдердің әлемдік тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шетелдік капиталдың құйылуы және оны пайдалануды мемлекеттік реттеу экономикаға оң әсерін тигізеді. Инвестициялар Экономикалық даму деңгейі орташа және төмен елдерде жеке кәсіпкерліктің қалыптасуына және нығаюына ықпал етеді, күрделі жобаларды іске асыру, аралас компаниялар құру, несие капиталы нарықтары үшін капиталды жұмылдырады. Дағдарысты еңсеру стратегиясы мен тактикасы Қазақстан экономикасының әлемдік шаруашылық байланыстарға қаншалықты табысты кірігуіне байланысты. Шетелдік инвестициялардың қабылдаушы елдің экономикасына әсер етуінің негізгі оң аспектісі оның елдегі инвестициялық белсенділік деңгейіне және нәтижесінде экономикалық өсудің өсуіне әсері болып табылады. Елдегі инвестициялық ресурстардың жеткіліксіздігі немесе олардың тұтастай алғанда ел экономикасында оның жекелеген салаларында шектелуі жағдайында шетелдік инвестициялар инвестициялық олқылықты ішінара толтырады. Инвестициялық белсенділіктің өсуі жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) өсуіне әкеледі. Шетелдік инвесторлардың қабылдаушы экономикаға әсер етуінің тағы бір аспектісі олардың еңбек және материалдық ресурстарды пайдалануға әсері деп санауға болады. Шетелдік инвестициялардың әсерінен капитал ағынында да, заманауи өндірістерді құруда да, алдыңғы қатарлы технологияларды беруде де қабылдаушы экономикада әлемдік стандарттармен салыстырылатын жұмыс күшінің жаңа түрі қалыптасуда деген пікір кең таралған. Бір жағынан, бұл шынымен де: жұмысшыларды қазіргі нарықтық жағдайда жұмыс режимі мен сипатына бейімдеу жүзеге асырылады. Сондай-ақ, шетелдік инвесторлар еңбек үнемдеу технологияларын қолдануға қарамастан жаңа жұмыс орындарын құруға жәрдемдеседі. Кез-келген елдің экономикасындағы инвестициялық сала негізгі болып табылады және елдің экономикалық өсуін анықтайды, ал инвестициялық саясат экономикалық саясаттың басым саласы болып табылады.

Осылайша, шетелдік инвестициялау Қазақстан үшін объективті қажетті процесс ретінде көрінеді, өйткені ол дағдарысты тежеуге және сонымен бір мезгілде экономиканың қаржылық тұрақтануына ықпал етеді, инфляциямен күрес, құрылымдық қайта құру, экономиканың технологиялық және басқарушылық артта қалуын жою сияқты макроэкономикалық сипаттағы стратегиялық және тактикалық міндеттерді шешеді. Яғни, осы факторлардың барлығы сыртқы капиталды салымдарды тарту мен пайдаланудың маңыздылығын дәлелдейді.[1]

Еліміздің мемлекеттік инвестициялық саясатының басты міндеті нормативтік-заңнамалық базаны одан әрі жетілдіру және тиімді инвестициялық жобаларды мемлекеттік қолдау негізінде күрделі салымдарды қаржыландырудың бюджеттен тыс көздерін кеңейту және жеке отандық және шетелдік инвестицияларды тарту үшін қолайлы орта құру болып табылады. Осылайша, біз шетелдік инвестицияларды тарту саясатының негізгі мақсатын анықтауға және анықтауға талпыныс жасадық-бұл экономикалық артта қалушылықты еңсеру, ұлттық экономиканы жаңғырту мен құрылымдық қайта құруда шетелдік капиталды пайдалану негізінде ел халқының жоғары өмір сүру сапасын қамтамасыз ету. Осы стратегиялық мақсатқа қол жеткізу мынадай міндеттерді шешуді қамтамасыз етеді:

- экспорттық әлеуетті дамыту;
- импорт алмастырушы өндірістерді дамыту;
- салық түсімдерін ұлғайту;
- жаңа жұмыс орындарын құру және т. б.

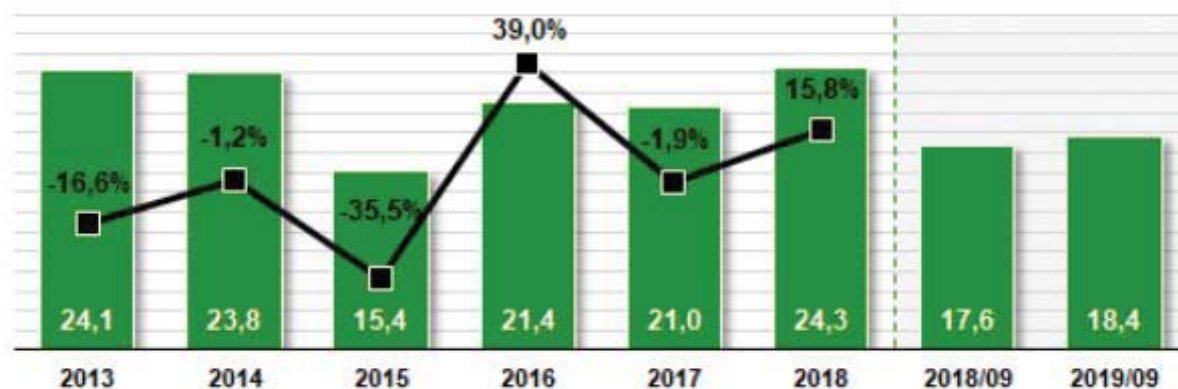
1-кесте. Шетелдік инвестициялардың жалпы көлемі (жылдар бойынша)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Шетелдік инвестициялардың нақты көлем индексі (млн.АҚШ доллары)	104,2	103,7	102,0	105,8	117,5	108,8
Шетелдік инвестициялардың нақты көлем индексі (пайызбен)	192,3	199,4	203,4	215,2	252,9	275,1

Кестеден көріп отырғанымыздай, Қазақстанға тартылған шетелдік инвестициялардың жалпы көлемі 2018 жылы жоғары көрсеткішті, яғни 117 500 000 АҚШ долларын көрсетіп отыр. Бұл тартылған инвестициялар әлеуметтік салаларға, Қазақстан экономикасын дамытуға бағытталған. Бұл кестеде жалпы шетел инвестициялары көрсетілген. Енді қандай елдер Қазақстанға инвестиция тартудан алдыңғы қатарда тұр, осыған тоқталайық.

Ең алдыңғы бестікті Нидерланды, АҚШ, Швейцария, Қытай және Ресей алады екен. Қазақстанға инвестициялар әр түрлі елдерден келеді, бірақ бұл инвестициялардың көлемі айтарлықтай ерекшеленеді. Жалпы, 2019 жылдың тоғыз айының қорытындысы бойынша елге \$17,3 млрд тартылды. Олардың шетелдік инвестициялардың жалпы сомасындағы үлесі 27,4% - ды құрады. Осыдан тура он жыл бұрын Нидерланды Қазақстанға шамамен \$3,1 млрд инвестициялады, 2019 жылы Нидерландының Қазақстандағы белсенді талқыланатын инвестициялық бастамаларының бірі картоп өңдеу зауытын салуды жоспарлап отырған ауыл шаруашылығындағы шетелдік Farm Frites жобасы болды. Екінші орында \$3,9 млрд көлеміндегі инвестициямен және 22,8% үлесімен АҚШ инвесторлары орналасты. АҚШ-тың Қазақстандағы қызықты инвестициялық жобасы фермерлік метеостанцияларды орнату болды. DTN-мен ынтымақтастық туралы келісімге «Ақпараттық-есептеу орталығы» АҚ қол қойды. Мұндай қондырғылар онлайн режиміндегі қызметтер болып табылады және ауа-райы туралы өткен, нақты және болжамды ақпаратты көрсетеді. Айта кету керек, Штаттардағы станциялар метеожағдай нарығының 70% - ын алады. Әрбір осындай қондырғының бағасы \$2 мың құрайды, елге осындай 3 мың қондырғы қажет, яғни түпкілікті шығындар \$6 млн тең, америкалық тарап барлық шығындардың шамамен 75% - ын қаржыландырады. Елімізде Ақмола, Қарағанды, Ақтөбе және Қостанай облыстарының алқаптарында бірнеше агрометеорологиялық станцияларды орнатумен пилоттық жоба жұмыс істеуде. Үшінші орынды Швейцария иемденді. Бұл ел өткен жылдың үш тоқсанының қорытындысы бойынша \$2,2 млрд жұмсады, бұл тартылған қаражаттың жалпы көлемінің

13% - ын құрады. Осыдан оншақты жыл бұрын инвестиция көлемі 6,8 есе аз болған. Елде ресми түрде Швейцарияның 40-қа жуық кәсіпорны тіркелген, оның ішінде әйгілі Nestle, ABB, Novartis және басқалары бар. Бірақ ең ірі инвестор «Казцинк»Компаниясының негізгі акционері болып табылатын Glencore компаниясы болып қала береді.[4]



1-сурет. Тікелей шетел инвестицияларының жалпы ағыны

Бұл диаграммада 2013 жыл мен 2019 жылдар аралығындағы Қазақстанға тартылған инвестициялардың өсімі көрсетілген. Суреттен көріп тұрғанымыздай, тікелей шетел инвестицияларының көлемі 2016 жылы 39%-ды көрсетіп, жоғары деңгейге жетіп тұр.

Инвестицияларды тарту бойынша қызмет негізінен Қазақстан экономикасының басым секторларына бағытталған. Жалпы, мұндай салалардың екі тобы ерекшеленеді. Бірінші топқа қолданыстағы әлеуеті бар салалар кіреді: тамақ өнеркәсібі, пайдалы қазбаларды өңдеу, металлургия, химия және мұнай химиясы, сондай-ақ машина жасау. Аталған салалар елдің бәсекелестік артықшылықтарының көзі болып табылады. 2019 жылдың тоғыз айында тау-кен өнеркәсібіне ТШИ жалпы ағыны 10,7 млрд АҚШ долларын құрады, бұл 2018 жылдың тиісті кезеңіне қарағанда 8,6% - ға артық (9,9 млрд АҚШ доллары). Өңдеу саласына 2,6 млрд АҚШ доллары сомасында инвестиция түсті. Қосымша қаржы ағындарының арқасында тау-кен өндіру және өңдеу өнеркәсібіндегі өндіріс көлемі тиісінше 3% - ға және 3,6% - ға ұлғайды. Екінші топқа - «перспективалы салалар» - ақпараттық-коммуникациялық технологиялар, туризм және қаржы кіреді. Бұл салалар ұзақ мерзімді перспективамен сипатталады, бұл оларды инвестициялық тартымды етеді. Осылайша, 2019 жылдың тоғыз айының қорытындысы бойынша қаржы және сақтандыру саласына ТШИ жалпы ағыны бір жылда 79% - ға ұлғайды және 879,7 млн АҚШ долларын құрады. Оның үстіне, бұл сала инвестициялаудың ең талап етілетін бес саласының біріне айналды. Ақпарат және байланыс саласындағы инвестициялық ағындар 74 млн АҚШ долларына, ал білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қызметтер, Өнер, ойын - сауық және демалыс саласына 2,6 млн АҚШ долларына жетті. Қазақстанда қолайлы инвестициялық ахуалды дамыту көбінесе елде жүргізілген реформалармен байланысты, олар визалық және көші-қон саясаты, инвестициялық преференциялар, салық салу, халықаралық сауда, сот жүйесі және инвестициялар қауіпсіздігінің кепілдіктері сияқты инвесторлар қызметінің көптеген аспектілерін қозғады. Елдің инвестициялық тартымдылығын арттыру, бизнесті ынталандыру және қаржы секторын дамыту мақсатында Қазақстанда «Астана» халықаралық қаржы орталығы (АХҚО) құрылды. 2019 жылдың қорытындысы бойынша АХҚО алаңында әлемнің 35 елінен 350-ден астам компания тіркелді. Қатысушы компаниялардың түрлі қазақстандық жобаларға инвестицияларының жиынтық көлемі 130 млн АҚШ долларынан асты. 2025 жылға қарай АХҚО-ның Қазақстанның ЖІӨ-ге қосқан үлесі шамамен 40 млрд АҚШ долларына жетеді деп болжануда. Оның ішінде 12,1 млрд АҚШ доллары АХҚО - ның Республика ЖІӨ-не тікелей үлесін құрайды, тағы 8 млрд АҚШ доллары-Орталық Азия, Күнгей Кавказ, Еуразиялық экономикалық одақ, Таяу Шығыс және еуропа елдерінің клиенттеріне қызмет көрсету. [5]

Қорытындылай келе, қазіргі уақытта Қазақстан экономикасын дамытудың басым бағыттарының бірі шетелдік инвестицияларды тарту болып табылады. Көптеген елдердің әлемдік тәжірибесі көр-

сетіп отырғандай, шетелдік капиталдың құйылуы және оны пайдалануды мемлекеттік реттеу экономикаға оң әсерін тигізеді. Инвестициялар Экономикалық даму деңгейі орташа және төмен елдерде жеке кәсіпкерліктің қалыптасуына және нығаюына ықпал етеді, күрделі жобаларды іске асыру, аралас компаниялар құру, несие капиталы нарықтары үшін капиталды жұмылдырады. Дағдарысты еңсеру стратегиясы мен тактикасы Қазақстан экономикасының әлемдік шаруашылық байланыстарға қаншалықты табысты кірігуіне байланысты. Шетелдік инвестициялардың қабылдаушы елдің экономикасына әсер етуінің негізгі оң аспектісі оның елдегі инвестициялық белсенділік деңгейіне және нәтижесінде экономикалық өсудің өсуіне әсері болып табылады. Шетелдік инвестициялардың әсерінен капитал ағынында да, заманауи өндірістерді құруда да, алдыңғы қатарлы технологияларды беруде де қабылдаушы экономикада әлемдік стандарттармен салыстырылатын жұмыс күшінің жаңа түрі қалыптасуда деген пікір кең таралған. Бір жағынан, бұл шынымен де: жұмысшыларды қазіргі нарықтық жағдайда жұмыс режимі мен сипатына бейімдеу жүзеге асырылады (тіпті бір кәсіпорын аясында болса да). Сондай-ақ, шетелдік инвесторлар еңбек үнемдеу технологияларын қолдануға қарамастан жаңа жұмыс орындарын құруға жәрдемдеседі. Үкімет шетелдік инвестициялар үшін барлық жағдайды жасауға тырысады, бұл елдер арасындағы өзара тиімді экономикалық ынтымақтастықтың негізі, бағыттарының бірі болып табылады. Шетелдік инвестициялардың көмегімен Қазақстан экономикасының өндірістік құрылымын жақсартуға, жаңа жоғары технологиялық өндірістер құруға, негізгі қорларды жаңғыртуға және көптеген кәсіпорындарды техникалық жағынан қайта жаратқандыруға, мамандар мен жұмысшыларды даярлауға, менеджменттің, маркетингтің және ноу-хаудың озық жетістіктерін енгізуге, бір мезгілде шет елдерге экспорт көлемін ұлғайта отырып, ішкі нарықты отандық өндірістің сапалы тауарларымен толтыруға болатындығы анық.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалау агенттігі. Ұлттық статистика бюросы
2. <https://stat.gov.kz/>
3. Е.А.Карымсаков Привлечение иностранных инвестиций в условиях глобализации: стратегия и механизмы регулирования. Автореферат – Караганды, 2003 г.
4. «Қазақстан»: Ұлттық энциклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев – Алматы «Қазақ энциклопедиясы» Бас редакциясы, 1998 ISBN 5-89800-123-9, IV том
5. Шетелдік инвестицияларды тарту және қаржыландыруға пайдалану
6. https://library.psu.kz/index.php?option=com_catalog&cat=book&n=93454&lang=kaz
7. Роль иностранных инвестиций в развитии экономики Казахстана
8. <https://be5.biz/ekonomika1/r2013/2836.htm>

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНОК ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Бейсембекова А.Н.

Студент 4- курса специальности «Учет и аудит»

Научный руководитель: Phd, ассоциированный профессор

Джарикбаева Д.Т.

Университет Нархоз, г. Алматы,

Аннотация. Процессы, происходящие в нынешнее время в Республике Казахстан в сложившейся рыночной экономики на начальном этапе стремительных перемен при использовании различных методов управления предприятием. В научной экономической литературе под понятием управление понимается наисложнейший процесс планирования, организации, мотивации и контроля, который в свою очередь направлен на определение и выполнение поставленных задач и целей для компании.

Актуальность данной статьи заключается в том, что каждое предприятие на территории Республики Казахстан требуется в определенной нужде по нормированной системе управления, данная система может обеспечить компании высокую эффективную деятельность, обеспечить конкурентоспособность на рынке и устойчивое финансовое положение. Для решения таких поставленных задач в управлении важное значение отводится финансовому менеджменту.

Цель данной статьи заключается в том, чтобы изучить и проанализировать управление предприятием на основе системы оценок финансового анализа.

Из данной цели вытекают *следующие задачи*:

- рассмотреть понятие и принципы финансового анализа компании и использованные им методики;

- охарактеризовать свойства, которые используются при анализе финансового управления;

- провести анализ финансового анализа на примере конкретного предприятия;

Объект статьи. Объектом данной статьи выступает предприятие ТОО Автотранспорт.

Предмет исследования. Предметом данного исследования выступают финансовые показатели предприятия ТОО Автотранспорт.

Теоретико-методологическая база работы обуславливается на основе научных источников по теории управления компанией, экономической теории, микроэкономики, экономического анализа, финансового анализа.

Новизна данного исследования. Новизна статьи заключается в том, чтобы при анализе изучить обоснованный метод оценок финансовых показателей компании для повышения эффективной деятельности в управленческих решениях.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая отчетность, чистая прибыль, экономические показатели, доходы и расходы предприятия.

В настоящее время, учитывая сложившуюся ситуацию в нестабильной работе рыночной экономики, наиболее важным звеном в процессе работы предприятия и в управлении ее деятельностью выступают финансы. Важную роль при анализе и усовершенствованию финансовых результатов предприятия играют прибыль и убытки. За основу формирования финансовой деятельности предприятия служат доходы и расходы предприятия. Именно при анализе этих показателей, можно определить насколько компания прибыльна. Работа любого предприятия основывается на получении прибыли, так как основная ее часть в дальнейшем перераспределяется на дальнейшее производство. За счет этого важным вопросом о правильном распределении доходов и расходов предприятия, имеет значительно важную роль в управлении любого предприятия. Исходя из вышеизложенного и объясняется актуальность выбранной темы статьи.

Значительную часть своей финансовой прибыли каждая организация получает от производимых и реализуемых товаров. При анализе предоставленных финансовых результатов выполняется изучение динамики и разработанного плана по получению прибыли от реализуемой продукции. Также при этом определяются важные факторы, оказывающие прямое влияние на изменение общей суммы[1].

Прибыль действующего предприятия в основном зависит от следующих важных факторов:

- объем продаж произведенной продукции (VPP);

- структура вместе с уровнем себестоимости произведенной продукции (Yi) (Ci);

- уровень указанных среднереализационных цен (Цi).

$$\Pi = (VPP \times u_{di} \times Ci - \Pi_i) \quad (1)$$

где Π – прибыль от продаж продукции.

Объем продаж произведенных товаров является пропорциональным снижению или росту полученной прибыли.

Структура произведенной продукции серьезно влияет на прибыль.

Уровень среднереализационных цен и точная величина полученной прибыли являются прямо пропорциональными друг другу.

Для оценки степени эффективности работы действующей организации, определения доходности разных осуществляемых направлений и окупаемости затрат применяются следующие показатели [1]:

- окупаемость разных производственных издержек и планируемых инвестиционных проектов;
- прибыльность совершаемых продаж;
- доходность финансового капитала или его определенных частей.

Для расчета таких показателей используется база прибыли совершенных продаж, прибыли до осуществляемого налогообложения (прибыли), а также чистой полученной прибыли. При этом уровень рентабельности (окупаемости издержек) действующего производства вычисляется с помощью следующих формул:

$$R_3 = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{З} (11), \text{ или } R_3 = \frac{\text{ЧП}_{\text{рп}}}{З} (12), \text{ или } R_3 = \frac{\text{ЧДП}}{З} \quad (2)$$

Где, R_3 – рентабельность производственной прибыли,

$\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от продаж,

$З$ – затраты,

ЧП – чистая прибыль,

ЧДП – чистый денежный приток.

Такой показатель подходит для определения количества производимой прибыли или определенного самофинансируемого дохода организации при производственных или реализационных затратах на товары.

Рентабельность продаж (оборота) получается при разделении прибыли от товаров, пришедшей чистой прибыли и осуществляемого денежного потока именно на выручку (B). С помощью такого показателя характеризуется эффективность осуществляемой производственного бизнеса.

$$R_{\text{об}} = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{B} (14), \text{ или } R_{\text{об}} = \frac{\text{ЧП}}{B} (15), \text{ или } R_{\text{об}} = \frac{\text{ЧДП}}{B} \quad (3)$$

Рентабельность (доходность) в основном рассчитывается по следующим используемым формулам:

$$R_{\text{KL}} = \frac{\text{БП}}{\text{KL}} \quad (4)$$

$$\text{или } R_{\text{KL}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{KL}} \quad (5)$$

$$\text{или } R_{\text{KL}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{KL}} \quad (6)$$

Где, KL – стоимость всего инвестированного капитала,

БП – балансовая прибыль.

Факторная модель показателя рентабельности имеет вид:

$$R = \frac{\Pi \text{ (при } V\Pi_{\text{об}}, y\delta i, \text{Ц}i\text{C}i)}{З \text{ (при } V\Pi_{\text{об}}, y\delta i, \text{C}i)} \quad (7)$$

Для определения самых значимых влияющих факторов первого порядка на происходящее изменение рентабельности применяется метод так называемых цепных подстановок, интегральный метод или другие актуальные способы.

Для расчета анализа, проводят расчет показателей рентабельности предприятия. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$РП = \frac{БП}{ССОПФ+ОС} \quad (8)$$

Где, РП – Рентабельность продаж,
 БП – балансовая прибыль
 ССОПФ – Сумма среднегодовой стоимости основных производственных фондов,
 ОС – оборотные средства.

Структура доходов (расходов) — это доля, которую составляет тот или иной доход (расход) в общих доходах (расходах) организации. Данный показатель возможно рассчитать по следующей формуле:

$$D = \frac{D_i}{D*100\%} \quad (9)$$

Где, D – доля определенного вида дохода (расхода), %;

D_i – доходы (расходы) от вида деятельности;

D – общие доходы (расходы) организации.

Каждый год предприятие обязано подводить итог в своей деятельности, что отражает в финансовой отчетности. Для определения насколько эффективно работала предприятие, можно увидеть из показателей, которые были перечислены выше.

Теперь рассмотрим основные экономические показатели предприятия и выполним их анализ, используя формы бухгалтерской отчетности, предоставленные в таблице 1.

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности ТОО АВТОТРАНСПОРТ за 2017-2019 г., и их анализ, тг., об., %

Показатель	31.12. 2017	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение,%	
				2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Выручка (нетто) от продаж, тыс.тг.	97238,00	50662,00	43470,00	-46576,00	-7192,00	52,00	86,00
Себестоимость продаж, тыс. тг.	83940,00	34012,00	22250,00	-49928,00	-11762,	41,00	65,00
Затраты на 1 тг. продаж, тг.	0,86	0,67	0,51	-0,19	0,16	8,00	76,00
Среднесписочная численность человек, чел.	16	11	9	-5	-2	69,00	82,00
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. тг./чел.	6077,00	4606,00	4830,00	-1472,00	224,00	76,00	105,00
Фонд оплаты труда(годовой), тыс.тг.	16308,00	17404,00	19556,00	1096,00	2152,00	106,72	112,36
Среднегодовая заработная плата1 работающего, тыс.тг.	997,00	1522,00	2055,00	525,00	533,00	153,00	135,00
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. тг.	20290,00	21708,00	27824,00	1418,00	6116,00	107,00	128,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	4,79	2,33	1,56	-2,46	-0,77	49,00	67,00

Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. тг.	75120,00	75446,00	77742,00	326,00	2296,00	100,43	103,00
Фондоотдача основных средств, тг/тг	1,29	0,67	0,56	-0,62	-0,11	52,00	84,00
Рентабельность основной деятельности, %	-0,08	-0,07	0,02	0,01	0,09	81,00	-
Рентабельность продаж, %	-0,09	-0,07	0,02	0,02	0,09	129,00	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. тг.	-8806,00	-3618,00	994,00	5188,00	4612,00	143,00	-
Чистая прибыль отчетного периода, тыс. тг.	-10696,00	-584,00	-930,00	10112,00	-346,00	1832,0	63,00
Рентабельность продаж, %	-0,09	-0,07	0,02	0,02	0,09	129,00	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. тг.	-8806,00	-3618,00	994,00	5188,00	4612,00	143,00	-
Чистая прибыль отчетного периода, тыс. тг.	-10696,00	-584,00	-930,00	10112,00	-346,00	1832,0	63,00
Примечание: составлено автором на основе источника [3]							

Себестоимость продаж в последний год значительно снизилась в связи с тем, что расходы пытались минимизировать, и как видно это получилось. Количество работников на предприятии тоже уменьшалось, приходилось сокращать кадры, при этом стараясь сохранить фонд оплаты труда, тем самым меняя количество на качество, то есть, уменьшая штат, организация оставляла специалистов, получающих более высокую заработную плату. Оборачиваемость оборотных средств = Выручка / Оборотные активы Далее проанализируем оборотные активы предприятия с разных сторон (табл. 2):

Таблица 2 - Анализ оборотных активов ТОО АВТОТРАНСПОРТ за 2017- 2019 г., об., %

Показатель	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Коэффициент текущей ликвидности, доля	1,500	2,160	2,170	0,670	0,004	145,00	100,160
Коэффициент срочной ликвидности, доля	1,180	1,880	1,710	0,700	-0,170	159,00	91,000
Коэффициент абсолютной ликвидности, доля	0,003	0,050	0,020	0,050	-0,030	1646,0	41,000
Коэффициент оборачиваемости обор. актив.	2,770	1,820	2,000	-0,950	0,180	66,000	110,000
Средняя продолжительность одного оборота оборотных активов, день	130,000	198,000	180,000	68,000	-18,000	152,00	91,000
Экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных активов, ед.	35078,0	9548,001	21708,00	-25530,0	12160,	27,220	227,360
Коэффициент оборота денежных средств и финансовых вложений, об.	725,700	174,000	123,900	-551,56	-50,250	24,000	71,000

Средняя продолжительность одного оборота денежных средств и финансовых вложений, день	0,500	2,070	2,910	1,570	0,840	417,00	141,000
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	8,370	11,860	14,420	3,490	2,560	142,00	122,00
Средняя продолжительность одного оборота запасов	43,020	30,350	24,970	-12,670	-5,380	70,550	82,270
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	4,310	2,240	2,460	-2,070	0,210	52,00	110,00
Коэф. оборачиваемости кредито. задол.	4,340	3,290	4,710	-1,050	1,430	76,000	143,000
Средняя продолжительность одного оборота	83,530	160,000	147,000	76,880	-13,890	192,000	91,000
Средняя продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, день	83,000	109,500	76,400	26,510	-33,120	132,000	70,000
Коэффициент рентабельности оборотных активов, тыс.тг.	-0,270	-0,130	0,050	0,140	0,180	208,000	- 81 000
Примечание : составлено автором на основе источника [3]							

В таблице 2 мы видим, обороты активов текущей ликвидности показывает платежеспособность ТОО АВТОТРАНСПОРТ не только в данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств. И так как он на протяжении 2017 - 2019 г., лежит в пределах рекомендуемого значения 1,5 - 2,5, следовательно, эта платежеспособность является нормальной, что и подтверждает деятельность предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении 2017-2019 г., меньше 0,2, что свидетельствует о низкой платежеспособности и противоречит данным коэффициента текущей ликвидности. Коэффициент рентабельности оборотных активов показывает, что предприятие ТОО АВТОТРАНСПОРТ низкорентабельное, и прибыль от продаж с каждого тенге, вложенного в его оборотные активы, заработало только в 2019 г., до этого был лишь убыток. Для этого проанализируем состав и динамику по статьям расходов на производство (табл. 3). Как мы видим из таблицы 3 основными статьями затрат на производстве ТОО АВТОТРАНСПОРТ являются заработная плата и амортизация основных средств.

Таблица 3 - Анализ расходов на производство ТОО АВТОТРАНСПОРТ за 2017-2019 г., тыс. тг.

Показатель	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Заработная плата	15958	16740	18495	782	1755	105	111
Амортизация	6994	5660	5678	-1334	18	81	100
Налоговые Обязательства	898	842	742	-56	-100	94	88
Социальные отчисления	958	1004	1110	46	106	105	111
Материальные затраты	2239	1568	3804	-671	2236	70	243
Всего производственных затрат	27047	25814	29829	-1233	4015	95	116
Примечание: составлено автором на основе источника [3]							

Так же в таблице 3 наблюдается, что в 2019 году стоимость материальных затрат увеличилась в связи с изменениями в производстве.

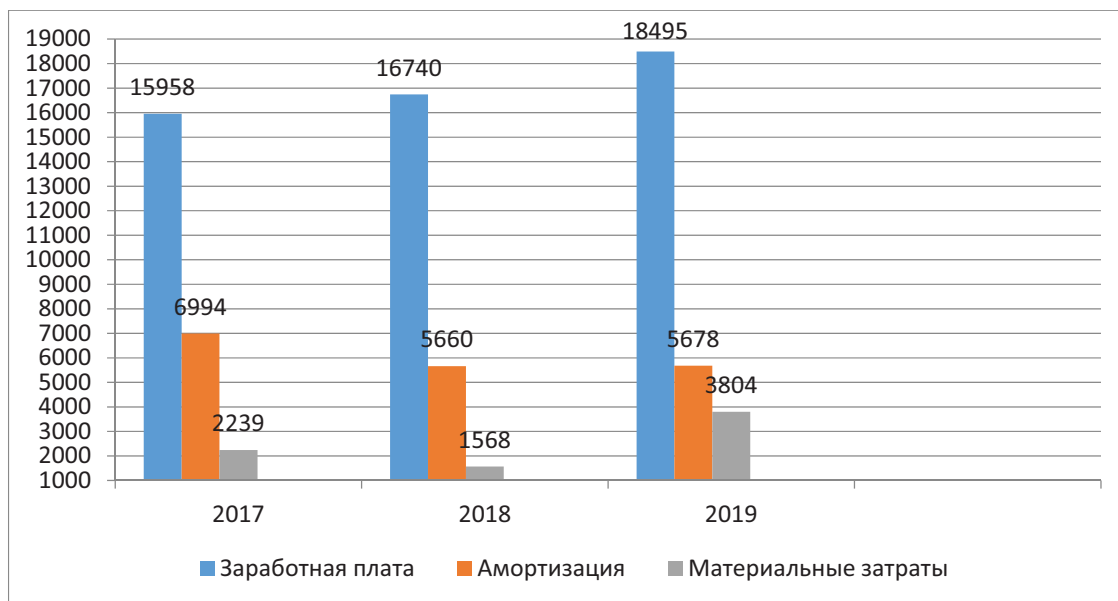


Рисунок 1. Анализ расходов на производство ТОО АВТОТРАНСПОРТ
Примечание - составлено автором на основе источника [3]

Теперь рассмотрим структуру себестоимости производства ТОО АВТОТРАНСПОРТ, чтобы узнать удельный вес каждой статьи затрат (табл. 4):

Таблица 4 - Анализ структуры себестоимости производства ТОО АВТОТРАНСПОРТ за 2017-2019 г., %.

Показатель	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Зарботнаяплата	59,00	64.85	62,00	-5.85	-2.85	109,9	95.61
Амортизация	25.86	21.93	19.04	3.93	-2.89	84,79	8,82
Налоговыеобязательства	3.32	3.26	2.49	0.06	-0.77	98,24	76,26
Социальные Отчисления	3.54	3.89	3.72	-0.35	-0.17	109,8	96,68
Материальныезатраты	8.28	6.07	12.75	2.20	6.68	73,38	209,95
Всегопроизводственныхзатрат	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,0

Примечание : составлено автором на основе источника [3]

В таблице 4 мы видим, что доля статей затрат выглядит от большего к меньшему из года в год следующим образом: заработная плата, которая составляет 59-65% от общего числа.

Можем сделать вывод, что основную часть затрат предприятие тратит на выплаты высококвалифицированным сотрудникам; амортизация 6-13% в 2017-2019 г. Так как в основных средствах предприятия есть здание и оборудование, которые имеют существенную стоимость; налоги и социальные отчисления и материальные ресурсы занимают вместе 15 % в 2017г, 17 % в 2018 г. и 19 % в 2019 г.

Основой управления предприятием все более становится система мер и действий, вытекающая из научно обоснованных результатов экономического и его важной части - финансового анализа. Финансовый анализ обладает огромным потенциалом по практическому применению в управле-

нии, что выделяет его в системе экономического анализа. Широкое распространение финансового анализа наряду с общим подъемом экономической грамотности и внедрением правил современного рынка способно в значительной степени повлиять на восстановление национальной экономики[4].

Таблица 7 – Метод анализа оценки

Название стратегии	Описание
Глубокого проникновения	Используется, когда товар, продвигаемый на рынке находится там уже продолжительное время, но при этом рынок продолжает свой рост и отсутствует пересыщение. При этой стратегии используются такие методы, как реклама, охват нового слоя покупателей путем предложения новых возможностей использования продукции, стимулирование к более активному потреблению товара.
Разработки товара	Используется, когда действующее на рынке предприятие пытается внедрить новый продукт. Используются такие методы, как реклама, предложение акций и скидок на новый товар, предложения, которые связывают новый товар и уже имеющиеся на рынке.
Развития рынка	Используется, когда необходимо найти новый сегмент рынка. Методы, используемые в этой стратегии чаще всего дорогостоящие, сопровождаются с крупными издержками на инвестиции и агрессивную конкурентную борьбу.
Примечание: составлено автором	

Таблица 8 – Метод причин и последствий

Вид стратегии	Описание
Атакующая	Используется, когда предприятию необходимо завоевать свою нишу на рынке или отвоевать ее у конкурентов по разным причинам: 1) к примеру, предприятие охватывает слишком малый сегмент рынка 2) предприятию необходимо представить новую продукцию
Оборонительная	Используется, когда предприятию необходимо удержать свои позиции на рынке или если ему не хватает ресурсов для проведения агрессивной стратегии. Эта стратегия связана с рисками, так как при ней необходим мониторинг действий конкурентов для готовности к срочным ответным мерам в случае агрессивных действий конкурентов, дабы не потерять свои позиции.
Отступательная	Используется, когда предприятию необходимо сократить объем захватываемого рынка или уйти с него вообще.
Примечание: составлено автором	

Теперь рассмотрим стратегии, основанные на методе SWIFT

Таблица 9 – Метод SWIFT

Вид стратегии	Описание
Стратегия массового маркетинга	При данной стратегии предприятие, функционирующее на однородном и насыщенном рынке, концентрируется на снижении затрат. Недостаток стратегии состоит в том, что при изменениях в ценах сырья, наработанное конкурентное преимущество может свестись к нулю.
Стратегия дифференцированного маркетинга	При данной стратегии предприятие пытается охватить больший сегмент рынка, путем предложения разных категорий товаров. Недостатком данной стратегии являются большие затраты и меньшие объемы продаж.
Стратегия концентрированного маркетинга	При данном виде стратегии предприятие не пытается охватить весь рынок, а наоборот сосредотачивает свои силы на одном, максимум нескольких сегментах, в результате имея меньшее количество издержек. Недостатком данной стратегии является то, что концентрация на одном сегменте имеет большие риски в связи с возможностью не оправдать ожидания.
Примечание: составлено автором	

Основой планирования финансовой деятельности является разработанная финансовая стратегия, а также анализ финансовой деятельности за прошлый период функционирования организации.

Список использованных источников:

1. Алексеев, В. М., Алексеева М. С. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. — 2019. — №23. — стр. 133, (книга).
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — Москва :КноРус, 2019. — стр. 59 (книга).
3. Финансовая отчетность ТОО «АВТОТРАНСПОРТ» ЗА 2017-2019 гг.
4. Абдукаримов, И.Т. Отчет о финансовых результатах — основной источник информации для мониторинга и анализа финансовых результатов предприятия / Социально-экономические явления и процессы. 2019. № 1 (47). С. 9-19 (книга)
5. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка./Л.Е. Басовский. -М.: ИН-ФРА-М. -2018, стр. 27(книга)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Бекбосинова А.С.

Университет Нархоз доктрант 2 курса,

Рыскулова М.М., к.э.н., доцент Университета Нархоз

Каждый кризис по-своему мучителен, как и пандемия COVID-19. Помимо смертоносного характера и поистине глобального распространения, одна из его характеристик заключается в отрыве причины и следствия. Причина, то есть SARS-CoV-2, однозначно может быть отнесена к проблемам со здоровьем, хотя пандемия COVID-19 бросает вызов всем системам государственного управления далеко за пределами сектора здравоохранения. И блокировка в том виде, в каком она была выполнена, и первые осторожные шаги выхода во всей их сложности увеличивают объем и масштаб задач и обязанностей государственного управления, бросая вызов не только органам здравоохранения, но и всем частям административной системы, от управления безопасностью до предоставления государственных услуг. Поскольку от действия государственного управления зависит и финансовая система страны. Важно, чтобы принятые решения были правильными. Поскольку сейчас по исследованиям Kluge(2020) весь мир остается в «очень бурной воде» (“very turbulent water”). Анализируя административную реакцию во время пандемии, и думая о возможной стратегии которую можно использовать, нужно вспомнить чему нас научили предыдущие кризисы в отношении вызовов для административных систем (Voin and Lodge, 2016).

Как правило, «кризисы» в смысле исключительных ситуаций, которые бросают вызов государственному управлению, могут быть основаны как на объективном факте, так и на социальной конструкции, поскольку «эндемические проблемы периодически поднимаются до уровня того, что мы называем «кризисом» (Koven, 2016). По мнению Moynihan (2008) кризисы «характеризуются высокой последовательностью, ограниченным временем, высокой политической значимостью, неопределенностью и двусмысленностью».

Таким образом, возникает вопрос, как должно реагировать государственное управление, чтобы обеспечить высокую производительность в период кризиса. Короче говоря, реакция госуправления на кризисы может либо поддерживать нынешний путь поведения, либо быть новаторской, в том числе даже путем внесения абсолютно новых изменений в процедуры и структуры. Соответственно, существует неизбежный компромисс между желаемым возвращением к status quo ante и более прогрессивным подходом с кризисами как источником изменений и инноваций. Поскольку скорость реагирования имеет решающее значение для успеха, сложная реструктуризация и внедрение новых

процедур в большинстве случаев недоступны. Следовательно, консервативные подходы обещают менее рискованный, но, якобы, более эффективный и более действенный вариант. Парадоксально, но именно эти новые проблемы возникли и развиваются в чрезвычайных обстоятельствах, для преодоления которых могут потребоваться новые и особые стратегии (Hartley, Sørensen & Torfing, 2013). Кризисная реакция может быть осуществлена либо путем усиления потенциала центра по управлению сверху вниз, либо путем расширения возможностей децентрализованных структур, усиления горизонтального обмена информацией (Moynihan 2009). Соединение компетенций или централизация часто рассматривается как превосходящая с точки зрения скорости реагирования и согласованности решений, которые представляют наибольший интерес, поскольку кризис может представлять «серьезную угрозу базовым структурам или фундаментальным ценностям и нормам системы» (Boin et al., 2016).

Следовательно, на карту поставлено очень многое, и можно не рисковать этим, используя априори не окончательно определенные стратегии. Общей характеристикой кризисов является то, что соответствующие высокие уровни двусмысленности и неопределенности требуют ясности и, следовательно, создают питательную среду, на которой привлекательность сильного руководства может набрать силу. Тем не менее, децентрализованные сети отличаются своей способностью эффективно адаптироваться к местным условиям. Учет особенностей, связанных с пространством и временем, может дать такому дизайну управления кризисом преимущество, поскольку успешное управление кризисом «требует достижения консенсуса или, по крайней мере, согласия всего общества, а децентрализация может быть полезной стратегией для обеспечения такой легитимности предлагаемых изменений» (Peters et al., 2011).

Следуя этим принципам, совместные меры, включающие гражданское общество в качестве активного и ответственного партнера в управлении государственными кризисами, могут переложить административное бремя на большее количество людей. Такая совместная стратегия могла бы представлять особый интерес в кризисных ситуациях, подобных той, которую мир переживает сегодня, когда каждый аспект системы государственного управления «подвергается атаке», а возможности государственного управления становятся ограниченным ресурсом. Кроме того, следуя Edlefsen & Staemmler (2018) включение гражданского общества может обеспечить новое качество существующего потенциала, поскольку такое сотрудничество позволяет расширять обмен знаниями, совместно использовать ресурсы и создавать новые способы мышления. В связи с этим инновационные совместные действия - это больше, чем просто отклонение от консервативного пути, но они позволяют «идентифицировать и внедрять в сети методы и модели поведения для улучшения реагирования на кризис» (Moynihan, 2008: 351), тем самым отображая ценность стратегии преодоления кризисов. Очень важно, брать во внимания общественное мнение, ведь, в конечном итоге человек-гражданин является потребителем всех преобразований, которые происходят.

Список литературы:

1. Kluge, H. (2020, April 23). World Health Organization . Retrieved from <http://www.euro.who.int/en/about-us/regionaldirector/statements/statement-invest-in-the-overlooked-and-unsungbuild-sustainable-people-centred-long-term-care-in-the-wake-of-covid19>
2. Boin, A., & Lodge, M. (2016). Designing Resilient Institutions for Transboundary Crisis Management: A Time for Public Administration. Retrieved from public administration: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/padm.12264>
3. Koven, S. G. (2016). Causes and Consequences of Crisis. In A. Farazmand, Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. Springer, Cham.
4. Moynihan, Donald P. 2008. Learning under Uncertainty: Networks in Crisis Management. *Public Administration Review* 68(2): 350-361
5. Hartley, J., Sørensen, E., & Torfing, J. (2013). Collaborative Innovation: A Viable Alternative to Market Competition and Organizational Entrepreneurship. *Public Administration Review*, 821-830.
6. Moynihan, D. P. 2009. The Network Governance of Crisis Response: Case Studies of Incident Command Systems. *Journal of Public Administration Research and Theory* 19(4): 895-915

7. Peter, B. G., Pierre, J., & Randma-Liiv, T. (2011). Global Financial Crisis, Public Administration and Governance: Do New Problems Require New Solutions? Public Organization Review volume 11, 13-27.

8. Edlefsen, M., & Staemmler, D. (2018). Aufnahme und Betreuung geflüchteter Menschen in Berlin: zur Kooperation zwischen Verwaltung und Zivilgesellschaft. Retrieved from SSOAR: https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/56029/ssoar-2018-edlefsen_et_alAufnahme_und_Betreuung_gefluchteter_Menschen.pdf?sequence=4

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Бетимбаева А.Н.

Магистрант, 2 курс

Университет международного бизнеса

Кулумбетова Л. Б.

д.э.н., профессор

Роль формирования стратегии маркетинга в ходе антикризисного управления является неоднозначной. Во-первых, исследования рынка позволяют ответить на основной вопрос любого предпринимателя: стоит ли продолжать деятельность компании либо нужно прекратить ее деятельность. Во-вторых, маркетинг помогает решить, какой вид деятельности следует предпринять, а также позволяет рассчитать оптимальную продукцию. И, в-третьих, маркетинг дает возможность определить сильные стороны компании, сосредоточив внимание на том, что поможет выйти из кризиса с наименьшими потерями. Грамотная сформированная маркетинговая стратегия дает возможность компании создавать имидж и бренд своей продукции, которые будут отвечать запросам потребителей в сформировавшейся кризисной ситуации и обеспечить достаточный спрос.

Кризис COVID-19 в 2020 году стал особенно острой причиной для того, чтобы почти весь деловой мир перешел в онлайн-режим. Многие предприятия не готовы к такой радикальной трансформации. Но на самом деле нет иного выбора, кроме как приспособиться к этой новой ситуации. Следовательно, онлайн-мир сейчас получает огромное подкрепление.

Поскольку кризис продолжается, все предприятия переключили маркетинговые стратегии на режим карантина. Незначительные или значительные изменения были внесены в часы работы, коммуникации с клиентами, распределение бюджета, выпуск новых продуктов и планирование.

В кризисные времена потребление товаров первой необходимости берет верх над тем, чтобы получить удовольствие от дорогостоящих продуктов. Тогда компании рискуют увидеть, что их доходы упадут, если они не примут правильную маркетинговую стратегию [1, с.25].

Во время кризиса покупательная способность значительно снижается. Кроме того, с ростом социальных планов, а иногда и банкротств, будущее неопределенно. В такой ситуации необходимо придавать большее значение образу бренда и ценностям, которые он защищает, и ставить под сомнение основы капитализма. Поэтому компания должна адаптироваться ко всему этому через свою маркетинговую стратегию. И полное устранение маркетинговых расходов не является подходящим решением, потому что приход новых клиентов необходим для выживания компании.

В условиях кризиса приверженность бренду приобретает новое значение. Вот почему полезно собрать базу данных, которая позволяет настраивать общение с клиентами, используя инструменты взаимодействия, подходящие для потенциальных клиентов (социальные сети) и создавать полезные контакты с меньшими затратами. В этом контексте важно приблизиться к своим клиентам и смягчить их страхи, чтобы восстановить доверие и подчеркнуть безопасные ценности компании.

Чтобы сократить расходы во время кризиса, необходимо мобилизовать персонал, у которого мало работы, чтобы поручить ему простые маркетинговые задачи (обновление веб-сайта, написание статей в блогах и т. д.). Кроме того, чтобы вложенный капитал создавал ценность для компании, любые расходы, связанные с неэффективными действиями, должны быть устранены [2, с.54].

Кроме того, кризисный контекст - идеальное время для продвижения по службе. Нет ничего лучше, чтобы выделиться из конкуренции, чем заманчивые рекламные акции, не слишком снижающие цены. И наконец, во время кризиса будет полезно сосредоточить больше внимания на конкретных действиях.

Создание антикризисной маркетинговой стратегии очень важно. Наступление кризиса неизбежно, и только самые сильные и управляемые компании смогут стремиться к выживанию и даже процветанию.

Реакция, которую чаще всего отмечают во время кризиса, - это возвращение к основам и желание клиентов всегда иметь больше за свои деньги. Для того чтобы иметь возможность необходимо разработать антикризисную маркетинговую стратегию.

Реализация этого антикризисного маркетингового плана имеет ряд преимуществ, но могут быть и недостатки. Участвуя в антикризисной маркетинговой системе можно повысить свое присутствие как на местной, так и на международной арене, а также получить высокую прибыльность на уровне продуктов и услуг. Антикризисный маркетинг также будет участвовать в восстановлении бизнеса, опираясь на отношения, которые укрепятся клиентской базой. Таким образом, чем здоровее отношения с ними, тем больше шансов сохранить рост компании по отношению к основным конкурентам. Однако, создавая антикризисный маркетинг, есть риски, что продукт будет банализован [3, с.96].

Раскроем компоненты антикризисной стратегии маркетинга, которые разделены на несколько действий, которые необходимо предпринять.

Первое действие, которое нужно предпринять, - это сосредоточиться на бюджете. Обратим внимание, что во время кризиса важно принять экстренные меры, чтобы иметь возможность накапливать как можно больше финансовых средств. Существует ряд немедленных действий, которые можно реализовать. Для того, чтобы сделать это, необходимо проверить время оплаты клиентов и их изменения, чтобы иметь возможность определить, кто может иметь трудности.

Чтобы максимизировать свои шансы также можно ускорить процесс оплаты ваших должников.

Второй шаг, который нужно будет предпринять, - это установить новые отношения с банком. В кризисный период нередко можно наблюдать, как банки занимают более высокие позиции по своим процентным ставкам, чем по своим обязательствам. Это дает уникальную возможность сосредоточиться на создании банковских отношений, основанных на прозрачности информации. Чтобы достичь этого, нужно будет подчеркнуть качество инструментов отчетности и их адаптацию к кризисному периоду, следуя надежным показателям [4, с.93].

Одним из важнейших компонентов антикризисного маркетинга является предвидение. Нужно быть в курсе чрезвычайных ситуаций, чтобы иметь возможность справиться с ними. Подготовка играет большую роль в этом, но для того, чтобы достичь этого, нужно будет сначала диагностировать трудности, которые считают наиболее правдоподобными, чтобы подготовить стратегию восстановления и иметь возможность справиться с ними [5, с.105].

Разработка кризисного «бизнес-плана» с предупреждающими индикаторами также является одним из важных этапов антикризисной стратегии маркетинга. В период рецессии контроль за финансовым балансом имеет основополагающее значение. «Бизнес-план» должен будет сосредоточиться на выходе из кризиса, чтобы иметь возможность создать систему ежедневного мониторинга показателей. Выполнив эти несколько шагов, можно быть уверенным, что получится создать хорошую антикризисную маркетинговую стратегию.

Разработка и реализация маркетинговой стратегии становится необходимым условием сохранения и улучшения положения компании на рынке. Маркетинговой стратегией определяется направление, в котором движется компания, исполняя сформулированные руководством задачи, и выбор основных факторов успеха.

Выделяется два основных подхода к изменению маркетинговой стратегии в период кризиса:

1) кризис - это период упадка активной деятельности, так как спрос на товары и услуги снижается вместе с покупательной способностью потребителей;

2) кризис - это период перспектив и возможностей, это период понимания и построения более эффективных маркетинговых систем (оптимизации затрат и активного захвата рынка) [6, с.27].

Первый подход, в большей части, соответствует политике руководства компаний, которое стремится минимизировать затраты в кризисные времена. Это доминирующее положение, продиктованное снижением экономической активности при мировом финансовом кризисе и при падении объемов деятельности многих компаний. В таких условиях наиболее оптимальной стратегией многие компании признают максимальное снижение затрат, прежде всего на маркетинг (тем более что большинство компаний еще не построили эффективной маркетинговой системы, результаты которой можно было бы представить с позиции воздействия на финансовое положение организации). Ввиду этого, маркетологи первыми попали под волну скидков. Однако полностью отказываться от маркетинговой деятельности не представляется разумным. Наиболее очевидная тенденция на рынке заключается в том, что наряду с сокращением маркетинговых бюджетов большая часть компаний разрабатывают специальные «антикризисные предложения» и выбирают альтернативные (менее дорогостоящие) варианты продвижения продукции. На самом деле, выбор такого типа стратегии называется маркетинговой стратегией «выживания» [7, с.48].

Снижение рекламных бюджетов компаний не всегда связано с решением о сокращении маркетинговой активности. В большинстве случаев это решение связано с возможностями получения бонусов и скидков на размещение рекламы.

Помимо избежания дорогостоящих типов рекламы, маркетологи направляют деятельность на оптимизацию каналов продаж и пересмотр политики бренда, учитывая изменение предпочтений потребителей в сторону рациональных покупок и отказ от «ориентировочного» потребления.

Наиболее распространенный способ изменения маркетинговой стратегии в условиях кризиса - предложение скидков и разработка «антикризисных предложений» [7, с.23].

Антикризисная маркетинговая стратегия компаний, специализирующихся на розничной торговле, также предопределена выбранным ценовым сегментом (уверенно себя чувствуют компании, которые ориентированы на самый низкий ценовой сегмент). В то время как продажи сетей, которые ориентированы на средний класс, снижаются, гипермаркеты регистрируют приток покупателей и активно расширяют свою клиентскую базу. Кроме того, руководители розничных компаний, ориентирующихся на более низкий ценовой сегмент, полагают, что кризис дает уникальную возможность для развития бизнеса - формирует благоприятные условия для развития собственных брендов (private label).

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что реализация эффективных маркетинговых стратегий имеет большое значение в период кризиса. Анализ практики работы компаний в кризисных финансовых условиях демонстрирует, что доминирует тенденция снижения маркетинговых затрат (в особенности на затраты по наружной рекламе, рекламе на радио и прессе). Но антикризисная маркетинговая стратегия в большей части определена ценовым сегментом, в котором она представляет товары либо услуги. Таким образом, постоянный спрос на товары первой необходимости и недорогие услуги определяет выбор стратегии, либо неизменность маркетинга, или же активный захват доли рынка и привлечение клиентов из самых высоких сегментов. Компании, которые ориентируются на средний ценовой сегмент и испытывающие наибольшее воздействие от понижения потребительского спроса, в большей степени используют маркетинговые стратегии «выживания», а также стратегии снижения затрат и разработки специальных «антикризисных предложений». Компании, которые предлагают дорогостоящие товары и услуги, ориентированы как на стратегию «выживания», так и на стратегию «активного захвата рынка».

Одной из особенностей маркетинговой стратегии в кризис стало доминирование стратегии «выживания». Но компании, ориентированные на стратегию «захвата рынка», также представлены во многих секторах и оказывают значительное воздействие на рынок товаров и услуг. Успех маркетинговой деятельности, проводимой в кризисных финансовых условиях, будет зависеть от большого количества факторов, но, безусловно, грамотный выбор стратегии становится одним из ключевых факторов укрепления позиций компании на рынке в момент выхода из кризиса.

На основании вышеизложенного анализа можно прийти к выводу, что антикризисная стратегия маркетинга - это достаточно сложный процесс с точки зрения управления. Такая стратегия дает возможность руководству компании сформировать оптимальные действия предприятия в условиях

нестабильности экономики, а также применять кризисную ситуацию в своих интересах. Таким образом, можно утверждать, что изучаемый тип маркетинга представляет собой неотъемлемую часть антикризисного управления в целом.

Список источников

1. Зиннуров У.Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии: учеб. пособие. - М.: Изд-во МАИ, 2018. – 360 с.
2. Синицына О.Н. Основы маркетинга сферы услуг: Учебник / О.Н. Синицына. - М.: Академия, 2018. - 224 с.
3. Сухов В.Д. Основы маркетинга: Практикум / В.Д. Сухов. - М.: Academia, 2017. - 192 с.
4. Жариков А.В., Горячев Р.А. Прогнозирование спроса и объема продаж: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. – 39 с.
5. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие/П. С. Завьялов. - М.:ИН-ФРА-М, 2017. - 496 с.
6. Умавов Ю.Д. Основы маркетинга (для бакалавров) / Ю.Д. Умавов, Т.А. Камалова. - М.: КноРус, 2019. - 384 с.
7. Андреев В.Д., Боков М.А. Теория и практика стратегического планирования/Под ред. В.И. Шаповалова. - Сочи: РИЦ СГУТиКД, 2017. - 264 с.

ӘОЖ 336.71

БАНК ЕСЕПТІЛІГІНІҢ НЕГІЗІНДЕ ЕСЕПТЕЛЕТІН ҚАРЖЫЛЫҚ КОЭФФИЦИЕНТТЕРДІҢ ЕСЕПТЕЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ: НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬДІ РЕЗЕРВТЕУ ҮЛЕСІ, ТӘУЕКЕЛ ҚҰНЫ, ТАЗА ПАЙЫЗДЫҚ МАРЖА, ОПЕРАЦИОНДЫҚ ШЫҒЫНДАРДЫҢ РЕЗЕРВТЕРГЕ ДЕЙІНГІ ОПЕРАЦИОНДЫҚ ТАБЫСТАРҒА ҚАТЫНАСЫ

*Болат Айтолқын¹, Халықаралық Бизнес Университеті,
«қаржы» мамандығы бойынша PhD докторант, аға оқытушы
Торғаутова Балғын Амирбековна², Халықаралық Бизнес Университеті,
з.ғ.к., доцент*

Банк есептілігін бағалаудың маңыздылығы банк жүйесінің мемлекет экономикасындағы алатын рөліне байланысты. Банк уақытша бос капиталы бар агенттер мен өз қызметін қаржыландыруға мұқтаж агенттер арасындағы қаржылық делдал ретінде ел экономикасының қан айналымы жүйесінің функциясын орындайды.

Қабылданған инвестициялық шешімдердің объективтілігі банктер ұсынатын деректердің толықтығына және олардың сенімділігіне байланысты. Қаржылық және операциялық көрсеткіштердің динамикасын ескере отырып, экономиканың көптеген агенттеріне, қаражат салу объектісі ретінде банктік акцияларды ұтымды таңдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мемлекеттегі банк жүйесін реттеушілердің қызметінің нәтижесін, мемлекеттегі қабылданған заңнамалық құжаттардың легитимділігін мен орындалуын анықтауға, бағалауға жағдай жасайды.

Банк есептілігін талдау, өндірістік және қызмет көрсету ұйымдарының есептілігінен біраз ерекшеліктерге ие [1,2].

Біріншіден, баланс құрылымындағы (қаржылық жағдай туралы есеп) қарыз капиталының меншікті капиталдан үлесінің жоғары болуы. Бұл жағдай банк саласы үшін тұрақты болып табылады, өйткені қаржы делдалының негізгі қызметіне қарыз қаражатын тарту, содан кейін оларды жеделдік, ақылшылық және қайтарымдылық негізінде, сол сәтте капиталға мүдделі тұлғаларға беру болып табылады.

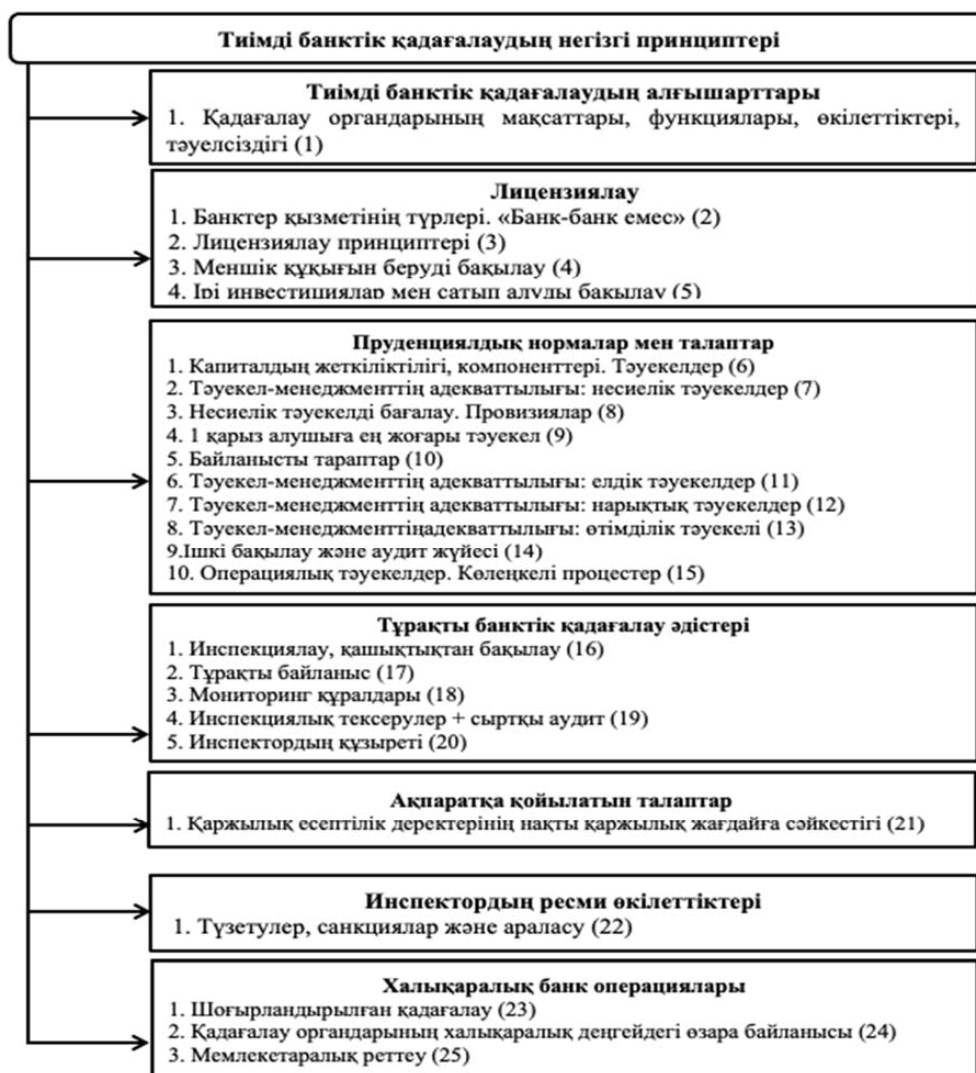
Банктің меншікті капиталы шаруашылық жүргізудің қолайсыз жағдайларымен және салымшылар қаражатының ықтимал жылыстауымен байланысты күтпеген шығындар жағдайында «қауіпсіздік жастықшасы» рөлін атқарады.

Банк капиталы (өз қаражаты) өз міндеттемелері бойынша кепілдіктердің шекті шамасы ретінде қаралады.

Қаржылық емес ұйымдар үшін қарыз қаражатының шамасына қатысты меншікті капиталдың осындай төмен үлесі, қаржылық жағдайдың нашарлауын және ұйымның банкроттығына алып келуге қабілетті қаржылық тұрақтылықтың төмендеуін білдіреді. Алайда, кейбір банктік емес ұйымдарда, пайыздық ұйымдардағыдай, меншікті капиталдың төмені үлесі және қарыздық капиталдың жоғары деңгейі болуы мүмкін. Мәселен, капиталдың жоғары айналымымен сипатталатын салалар болуы мүмкін, мысалы, бөлшек сауда кәсіпорындары-бөлшек ритейл. Мұндай жағдай ұйымның банкроттығы тәуекелі мен қаржылық жағдайының нашарлауын білдірмейді.

Екіншіден, банктер мен өндірістік кәсіпорындардың арасындағы маңызды айырмашылық, олардың қызметін реттеу процесі болып табылады.

Бұл жағдайда Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі мен Қазақстан Республикасының қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі банк жүйесін реттеуші функцияларын орындай отырып, міндетті қызмет стандарттарын белгілейді, олардың сақталуы несиелік ұйымының жұмыс істеу қаупін азайтуға және салымшылар мен контрагенттерді өз қаражатының ықтимал шығындарынан қорғауға бағытталады.



Сурет -1. Тиімді банктік қадағалаудың негізгі принциптері
Ескерту-[4,5] қайнар көз

Қазақстан Республикасы реттеуші ұйымдарымен капиталдың жеткіліктілігін, активтердің өтімділігін, белсенді операциялардың шекті мөлшерлерін және тәуекелдің әртүрлі түрлерінің шамасын сипаттайтын міндетті пруденциалды нормативтері белгіленген. Олардың негізгілері капиталдың жеткіліктілігі мен өтімділік нормативтері болып саналады [3].

Үшіншіден, банктік қадағалау бойынша Базель комитетінің құжаттарындағы ұсыныстарды қолдану. Ұсыныстар мен нұсқаулар банк институттары мен әр түрлі елдердің жергілікті реттеушілерінің өзара келісуі негізінде қалыптастырылады. Банктік қадағалау бойынша Базель комитеті (одан әрі - БҚБК) банктік қадағалаудың 25 қағидаттарын ұсынады (сурет-1).

Төртіншіден, банктік қызметтің ерекшелігі-бухгалтерлік есеп жүргізу процесі. Шоттар бойынша айналымдар мен қалдықтарды үздіксіз, күнделікті банктік есепке алу қаржы ресурстарының ұтымды пайдаланылуын бақылау және банк операцияларын жүргізу тәуекелдерін бағалау қажеттілігімен негізделген.

Жоғарыда атап кеткеніміздей, банк есептілігін талдау, өндірістік ұйымдармен салыстырғанда, кең көлемдегі реттеу, қадағалау ұйымдарымен, аталмыш ұйымдардың нормативтерін сақтау әрекеттерімен және негізгі қаржылық есептіліктердегі (мәселен, қаржы жағдайы туралы есеп, пайда және зиян туралы есеп) баптардың ерекшелігімен сипатталады. Мәселен, меншікті капитал/қарыз капиталы концепциясы, пайыздық табыс, пайыздық шығын және т.б. Негізгі есептіліктердегі баптардың сараптамасын жасау арқылы біз банктердің қаржылық жағдайын анықтай аламыз.

Осы мақалада сіздер банктің қаржылық жағдайын талдауда қолданылатын келесі төрт коэффициентті анықтау жолы және түсініктемесімен таныс бола аласыздар: несиелік портфельді резервтеу үлесі (формула-1), тәуекел құны (формула-2), таза пайыздық маржа (формула-3), операцияндық шығындардың резервтерге дейінгі операцияндық табыстарға қатынасы (формула-4).

Аталмыш коэффициенттерді анықтау үшін АТФ банк АҚ-ның соңғы 2015-2019 жж. аудиттелген қаржылық есептілігі қолданылады.

$$\text{Нес. портф. резервтеу үлесі} = \frac{\text{Кредиттік портфель бойынша ықтимал шығындарға арналған резерв}}{\text{резервтерге дейінгі кредиттік портфельдің баланстық шамасы}} \quad (1)$$

Несиелік портфельді резервтеу үлесі көрсеткіші, логикалық түрде NPL 90+ коэффициентінен жоғары болуы қажет, бұл кем дегенде банк резервтері, банктің төленбейтін несиелерін жаба алады дегенді білдіреді. Резервтер келтірілген шығындар бойынша 39 ҚЕХС бойынша құрылатындықтан (2019 жылғы қаңтардан бастап 9 ҚЕХС пайдаланылады, күтілетін шығындар бойынша резервтер құру) (кесте-1), банкте бұл көрсеткішті бүкіл кезең ішінде NPL 90+ коэффициентінен төмен болған. Алайда, мұндай жағдай орын алған кезде, банктің NPL 90+ коэффициентін тереңірек зерттеу қажет дегенді білдіреді, жаман сценарий бойынша, бұл банктің сапасыз несиесінен резервтер үлесінің төмен екенін білдірсе, жақсы сценарий бойынша, банк экономика секторында несиені қандай бағытта берді, яғни несиелік портфельі қандай несиелерден тұрады деген сұраққа жауап беру керек. Мәселен, аталмыш банктің ауыр өндіріске берген несиесі (машина жасау, мұнай кен өндірісі, құрылыс) несиелік портфельінің қандай көлемін құрайтындығын анықтау қажет. Себебі, ауыр өнеркәсіп, техникалық себептерге, өтелу схемаларына сәйкес төленбейтін несиелердің қатарында уақытша тұруы мүмкін.

$$\text{Тәуекел құны} = \frac{\text{Пайыздық активтер бойынша ықтимал шығындарға резерв құруға арналған шығыстар}}{\text{Резервтерге дейінгі пайыздық активтердің орташа баланстық шамасы}} \quad (2)$$

Екінші деңгейдегі банктің тұрақтылығын көрсететін коэффициент. Жалпы мағынада, бұл зиянды сақтандыру құны. Банк үшін-бұл несиелік портфельдің мөлшеріне байланысты ықтимал жоғалтуларға резервтер құруға арналған шығындар болып табылады.

Бұл көрсеткіш неғұрлым жоғары болса, резервтердің қосымша есептелуін талап етеді және, тиісінше, банктік кіріс әкелетін капиталдың осы бөлігін, жұмыс капиталынан шығарудың қажеттілігі туындайды. Бұл көрсеткіштің төмендеуі оң сигнал болып табылады және банктің бөлек берілген несиелік тәуекелінің төмендеуін білдіреді.

$$\text{Таза пайыздық маржа} = \frac{\text{Таза пайыздық табыс}}{\text{Резервтерге дейінгі пайыздық активтердің орташа баланстық шамасы}} \quad (3)$$

Зерттелініп отырған банк бойынша қарайтын болсақ, таза пайыздық маржа коэффициенті 2015 жылдан бастап, 2019 жылға дейін біртіндеп төмендеп отырған, бұл өз кезегінде банктің қосымша резервтерді қалыптастыруды қажет етпейтіндігін көрсетеді (кесте-1).

Активті операцияларды жүргізудің тиімділігін сипаттайтын коэффициент. Бұл банктің пайыздық табыстарының динамикасын және оның активтерге қатысты қорландыру құнын бағалау үшін қолданылатын негізгі көрсеткіштердің бірі. Формуланың бөлімі банктің пайыздық табысын тудыратын активтердің орташа арифметикалық мәні ретінде ұсынылған.

Бұл көрсеткіштің стагнациясы экономикадағы пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуімен және банктің тәуекелді операцияларының өсуімен түсіндіріледі, бұл несие бойынша құнсыздану резервтерін құруды, және олардың құнын толық жоғалтуына әкелуі мүмкін.

Коэффициенттің теріс мәні, зерттелетін кезеңде, депозиттер бойынша пайыздық шығындардың несиелік капиталдан түскен инвестициялық кірістен асып кетуіне байланысты, банк менеджері инвестициялардан залал алғандығын білдіреді.

$$\text{Шығындардың табыстарға қатынасы} = \frac{\text{Операциондық шығындар}}{\text{Операциондық табыстар}} \quad (4)$$

Зерттелініп отырған банк бойынша аталмыш коэффициент 2015 жылмен 2018 жылды ескермесек, тұрақты деңгейде болған (кесте-1). 2015 жылдағы таза пайыздық маржаның сығылуына, бәлкім, сол жылдың үшінші тоқсанында орын алған теңге девальвациясы әсер етуі мүмкін.

Операциялық шығындардың табыстарға қатынасы – банктің өз кірістері мен шығыстарын басқару қабілетін көрсететін коэффициент.

Бұл көрсеткіш неғұрлым төмен болса, банк әкімшілік шығындар мен қызметкерлердің жалақысына соғұрлым пайданың аз бөлігін жұмсайды дегенді білдіреді.

Кесте -1. «АТФ банкі» АҚ негізгі қаржылық көрсеткіштері

Көрсеткіштер/жылдар	2019	2018	2017	2016	2015
Несиелік портфельдің құнсыздануына арналған резерв	7806530	5739980	4985635	4051985	3654896
Жұмыс істемейтін несиелер (NPL90 +)	31430674	33556544	35698574	37845269	40032151
Тәуекелі бойынша сараланған активтер (RWA)	295163845	249650667	231587496	198957462	171987420
Негізгі капиталдың жеткіліктілігі коэффициенті (шамамен)	45,57%	39,69%	48,22%	47,24%	50,99%
Жалпы капиталдың жеткіліктілігі коэффициенті (шамамен)	98,33%	82,97%	102,08%	94,03%	106,26%
Несиелік портфельді резервтеу үлесі	0,88%	0,67%	0,59%	0,50%	0,46%
Жұмыс істемейтін несиелердің үлесі (NPL90 + ratio)	3,54%	3,93%	4,24%	4,67%	5,04%
Тәуекел құны	0,05%	0,14%	0,0003%	0,0016%	0,0%
Таза пайыздық маржа (NIM)	5,03%	4,19%	5,61%	5,68%	3,45%
Жұмыс істейтін активтер	894 920 676	854481326,0	843958 668,0	818664 363,0	801764 430,0
Операциялық шығындардың резервтерге дейінгі операциялық табыстарға (CIR) қатынасы	39,00%	40,18%	42,51%	41,63%	52,47%

Ескерту – кесте авторлармен [7,8] қайнар көздері негізінде құрылған.

Зерттелетін банк бойынша бұл көрсеткіш жыл санап, жақсарып отырғанын байқаймыз (кесте-1). Көрсеткіштің мәні 100% және одан көп болған кезде банк қызметі шығынмен сипатталады деп түсінеміз [6].

Шығындардың табыстарға қатынасы метрикасы банк қызметінің операциялық тиімділігін көрсетеді, сондықтан оны есептеу кезінде кредиттік тәуекелді жүзеге асыруға байланысты шығындар ескерілмеуі тиіс.

Несиелік портфельді резервтеу үлесі, тәуекел құны, таза пайыздық маржа, операцияндық шығындардың резервтерге дейінгі операцияндық табыстарға қатынасы коэффициенттері банктердегі несие тәуекелін, резерв мөлшерін және банк қызметінің тиімділігі мен пайдалылығын анықтауға көмектеседі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Болат А., Evaluating the current financial state of banking sector in Kazakhstan using Altman's Model, Bankometer Model, Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015, Vol. 38 (N° 48), 2017, view date: 14.11.2020, <https://www.revistaespacios.com/a17v38n48/17384804.html>

2. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учебник. – М.: Вильямс, 2006.

3. Искаков У.М. Финансовые рынки и посредники: учебник. – Алматы: Экономика, 2005.– 298 с.

4. Зайтенова Н. К., Совершенствование системы регулирования и надзора банковского сектора Казахстана в условиях международной конвергенции финансовых рынков, Диссертация на соискание степени доктора философии (PhD), 2017 г., view date: 15.07.2020, https://issuu.com/kazeu/docs/_f82b4e9a4825c5/1

5. Ларионова И.В., О приведении банковского регулирования в соответствие со стандартами базельского комитета по банковскому надзору (базель III) в условиях нестабильной экономической ситуации, Монография, view date: 15.07.2020, https://mgimo.ru/upload/iblock/ac4/Ларионова_МОНОГРАФИЯ%20для%20авторов.pdf

6. Сейткасимов Г.С., Маулетов К.М., Мусина А.Х. Банковское дело: курс лекций. – Астана: Каз УЭФМТ, 2008. – 243 с.

7. «АТФ банк» АҚ 31 желтоқсанмен аяқталатын аудиттелген жиынтық қаржылық есептіліктері (2015-2019 жж.), KASE ресми сайты, view date: 14.11.2020, <https://kase.kz/ru/issuers/ATFB/y0g3>

8. Қаржылық көрсеткіштер, ҚР Ұлттық банкінің ресми сайты, view date: 14.11.2020, <https://www.nationalbank.kz/kz/news/svodnyy-balans/rubrics/517>

Контакт для корреспонденций:

Болат Айтолқын

телефон: +77015581544

aitolkynbolat@mail.ru

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Бигалиева Г.Қ., Жұманова Б.Б., Мирова Д.А.

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау Мемлекеттік Университеті

4 курс студенттері,

Атырау қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Дарискалиева М.С., магистр, аға-оқытушы

Әлемді жаулаған індет – коронавирус инфекциясы адамзат тарихындағы ең ауыр кесел болып тиді. Дүрбелең туғызған осынау бір кесапат әлемдік деңгейдегі ең өзекті мәселеге айналды. Та-

биғатта ауру тудыратын коккалар, бациллалар, вирустар, рикетсиялар, бактериалар, хламидиялар, саңырауқұлақтар деп аталатын микроорганизмдер өте көп. Осылардың ішіндегі ең күрделісіне вирустар жатады. Микробтарды микроскоппен ғана көретін болсақ, ал вирустарды электронды микроскоппен ғана көруге болады. Жер жүзіне түскен осынау бір вирус, шығыс - көршілес Қытай елінен бастау алып, біздің елді де айналып өтпеді. Бұл вирус 2019 жылдың аяғы мен 2020 жыл бойына шарпыды. Ғалымдар бұл вирусқа «Covid-19» деп атау қойды. Қаншама елді осы ауру тосыннан, әрі түп кеудесінен тескені белгілі. Адамзат мұндай жаһандық проблемамен алғаш рет бетпе-бет кездесіп отыр. Шындығында, әлеуметтік жағынан да, экономикалық, демографиялық жағынан да әлемге үлкен құлдырау процесіне әкелді. «Дағдарыс», «цунами», «ашаршылық», «соғыс» сынды сөздердің қасында «коронавирус» сөзі әлдеқайда қауіпті болып көрінді. Көптеген шаралар орын алды. Әлемдік деңгейде медицина ғалымдары күн демей, түн демей еңбектенді. Ғылыми зертханаларда вакцина таба алмай қаншама ғалым бар білімін салды. Бұл медицина ғылымына да түскен бір сынақ ретінде де көрінді. Әлемде алауыздаған індетпен күресу жүріп жатқан сәтте, бұл ауру бірден бастан алып, төске шапты десе болады. Әлемнің түкпір-түкпіріне тараған бұл вирус – жылдың ең басты мәселесі болып табылды. Тіптен, бұл жыл ұзаққа созылғандай да болынып көрінді. Барлық ел жаппай карантиндік, төтенше жағдай режимін енгізе бастады. Белең алған осынау қатер көптеген елдің жағасынан тартты. Сол жақ кеудеден соққан дертпен күресу үшін барын салған қаншама адам, қаншама еңбек, қаншама ел... Ел болып, жер болып күресіп жатқанда бұл дерт өз күшін көрсетіп, көптеген халықтың жанын да алып жатты. Осы орайда, көптеген экономикалық прогресстің де орын алғанын айта кету керек. Бұл індет көзге көрінбейтін, құлақпен ести алмайтын, түсі де, иісі де жоқ бейнебір радиация секілді белгісіздеу бір құбылыс болып тұр емес пе?! Осы тұрғыда елімізде мемлекет тарапынан бірқатар жұмыс жасалғанын әрі жасалып та жатқанын білеміз. Әйтсе де менің ойымша, бұл мәселенің бір ғана жағы мен қыры секілді көрінеді де тұрады. Кәсіпорындар мен кәсіпкерлер үшін банкроттық процесс те белең алды. Инфекциямен күресудің бар амалын жасап, қорғану шараларын енгізіп жатқан елдерге ең басты мәселе де осынау бір вирустық жағдаяттан басқасы мәселе болып та қалмады десе де болады.

Індеттің қай елді болмасын қаржылық тығырыққа тірердей күші болды. Осы сәтте, Дүниежүзілік банк әлемнің 100 мемлекетіне COVID-19 (коронавируспен) күресуге көмектесті. Дүниежүзілік банк тобының президенті Дэвид Малпас: «Бұл пандемия мен дамыған экономикалардың ішінара тоқтап қалуы 60 миллионға дейін адамды өте кедейлікке батыруға және соңғы жылдары кедейлікті төмендетудегі көптеген жетістіктерді жоюға мүмкіндік береді. Дүниежүзілік банк тобы басқа донорларға осы бағдарламаларды жылдам кеңейтуге мүмкіндік беретін тетіктерді қолдана отырып, әлемнің 100 елінде төтенше жағдайларды жою операцияларын жедел және шешімді түрде бастады. Экономиканың қайтадан өсуі үшін біз жедел және икемді әрекет етуді жедел медициналық көмекке, төтенше жағдайға, ақшалай және басқа кедейлерді қолдау, кедейлерді қорғауға, жеке секторды қолдауға, экономиканы төзімді етуге және жеделдетуге қолдау көрсетуді қамтамасыз етуді мақсат етуіміз керек»-деп мәлімдеме жасады. Бұл 100 елдің 39-ы Сахараның оңтүстігінде орналасқан. Жобаның үштен бірі тұрақсыздық пен қақтығыстан зардап шеккен елдерде жүзеге асырылады. Олар: Ауғанстан, Гаити, Нигер және Чад. Инвестицияларға кепілдік берудің көпжақты агенттігі (MIGA) және Халықаралық қаржы корпорациясы (IFC) жедел түрде дамушы елдерде жеке секторды, жұмыс орындары мен кіріс ағындарын сақтау үшін саудалық қаржыландыру мен айналым капиталын қоса алғанда, бизнесі қолдады. Кейінге қалдырылған ресми екіжақты қарызды сұрайтын ХДА-ның көмегіне құқығы бар елдер COVID-19 пандемиясына қарсы әрекет ету және төтенше жағдайлардың өмірін құтқару үшін қаржы ресурстарын алады. «Қарызға екі жақты қызмет көрсетуге ұсынылған мораторий ХДА-ның клиент елдері үшін COVID-19 эпидемиясына төтенше жағдайларды жоюды қаржыландыру үшін маңызды ресурстарды босатады. Елдер өз үкіметтерінің барлық қаржылық міндеттемелерінің ашықтығын айтарлықтай жақсарту үшін жедел әрекет етуі керек. Бұл инвестициялық ахуалдың тұрақтылығына деген сенімділікті арттыруға көмектеседі және болашақта пайдалы қарыздар мен инвестицияларды тартуға түрткі болады», - деді Малпас.

Банк Тобының бұл жедел әрекеті денсаулық сақтау жүйесін нығайтуға, елдердегі кедей отбасыларды қолдауға, сондай-ақ зардап шеккен ел тұрғындарының кірістері мен жұмыс орындарын

сақтауға жағдай жасайды. Елдегі операциялар кедей отбасыларға ақшалай аударымдармен және жұмыс орындарын сақтауға көмектеседі, азық-түлік қауіпсіздігін, тамақтанудың сапасы мен қауіпсіз су мен білім беру сияқты негізгі қызметтердің үздіксіздігін қамтамасыз етеді, сондай-ақ әйелдер мен мәжбүрлі түрде қоныс аударылған халықтың осал топтарына бағытталған. адамдар ең ауыр соққыға ұшырауы мүмкін, және осал отбасыларды қолдауға және әлеуметтік келісімді құруға қоғамдастықтарды тартады. Банк тобының жауабының мөлшері мен жылдамдығы елдерге дағдарыстың жағымсыз әсерін азайтуға көмектесу үшін және қалпына келтіруді тездете алатын адами капиталға инвестицияларға басымдық беру үшін өте маңызды. Банк тобы бірнеше елге қаржыландыра отырып, салаларды дамытуға көңіл бөлді.

Денсаулық сақтау жүйесін нығайту: Сенегалға (20 миллион АҚШ доллары) және Ганаға (35 миллион АҚШ доллары), атап айтқанда қадағалау жүйелері мен қоғамдық денсаулық сақтау зертханаларын нығайтуға және инфекцияны ерте анықтау үшін эпидемиологиялық жүйелердің әлеуетін арттыруға қаражат бөлініп жатыр. ХДА Гаитиге тестілеу жүйелерін жетілдіруге, ауруы расталған адамдарды байланыстырып іздеу арқылы аурудың таралуын азайтуға және медициналық персоналды зертханалық және қорғаныс құралдарымен қамтамасыз етуге 20 миллион доллар грант бөлді.

Әлеуметтік қауіпсіздік желілерін ұлғайту: Өзбекстанның 95 миллион долларлық қаржыландыру пакетінің бір бөлігі аз қамтылған отбасыларға ақшалай төлемдер мен жұмыссыздарға бір реттік төлемдерге бөлінеді, ал Тунисте қолданыстағы жобалар портфелінен 100 миллион доллар қосымша әлеуметтік төлемдер мен гранттарды қаржыландыруды қолдау үшін қайта бағытталады орта кәсіпорындар.

Бизнесті қолдау және жұмыс орындарын сақтау: Халықаралық қаржы корпорациясы (IFC) компанияларға бизнесте қалуға және жұмыс орындарын сақтап қалуға көмектесу үшін 8 миллиард долларлық жедел қаржыландыру бағдарламасын пайдалануды жалғастыруда. 300-ге жуық клиент қолдау сұрады және өтініштер саны осы механизмнің мүмкіндігінен асып түсуі мүмкін. Осы тәжірибе мен нарықтағы сұраныстың негізінде IFC 15 ай ішінде дамушы елдерге 47 миллиард доллар қаржыландыруды көздеп отыр. Дүниежүзілік құндылықтар тізбегіндегі шағын және орта кәсіпкерлікті қолдайтын жаһандық сауданы қаржыландыру бағдарламасы арқылы IFC 33 елдегі 1200 операция бойынша COVID-19-пен күресу үшін жалпы сомасы 1,4 млрд. бұл қаражаттың 51% -ы табысы төмен және нәзік елдер үшін сақталған әлем.

Медициналық жабдықтар мен медициналық мақсаттағы бұйымдарды сатып алу: Пәкістанда дәрігерлер мен медбикелер маскаларды, қолғаптарды, қорғаныш костюмдерді, халаттарды, арнайы киімдерді, аяқ киімнің қақпақтарын, көзілдіріктер мен бет қалқандарын қоса алғанда жеке қорғаныс құралдарының (ЖҚК) алғашқы партияларын алды. Бұл көмек кедей және әлжуаз отбасыларға 25 миллион доллар көлемінде жедел жәрдем ақшасын қамтитын кеңейтілген қолдау пакетінің бөлігі болды. 23 сәуірде Дүниежүзілік банк Филиппиныға түрлі тауарларды, соның ішінде ЖҚК, маңызды дәрі-дәрмектер, сынақ жиынтықтары мен желдеткіш, жүректің бақылаушылары және портативті рентген аппараттары сияқты негізгі жабдықтарды сатып алуға 100 миллион доллар беру туралы шешім қабылдады. Иракта Дүниежүзілік банк маңызды құрал-жабдықтар мен медициналық құралдарды жеткізуді қаржыландыруға және мемлекеттік ауруханалардағы реанимация бөлімдерінің (БЖА) әлеуетін нығайтуға көмектесу үшін 33,6 миллион АҚШ долларын қайта бөлді.

Ал, еліміз ше осы тұрғыда? Еліміз қандай жағдайды бастан өткерді немесе өткеріп жатыр? Қазақстан үшін биылғы жыл қиындыққа толы болғаны анық. Жаһандық пандемия, төтенше жағдай мен жаппай карантиндік режим, халықтың қаржылық қиындыққа тап болуы мен жұмыссыздық, экономиканың құлдырауы, онлайн форматқа көшу мен телекоммуникациялық желілердің жаңа жүктемеге дайын болмауы, тағысын тағы – ел үшін үлкен сынақ болды.

Статистикалық органдардың мәліметі бойынша жұмыссыздық 2020 жылдың бірінші тоқсанына қарағанда екінші тоқсанда 0,2%-ға өскен. Ал, жұмыс күші 0,9%-ға төмендеді. Сонымен қатар, жұмыс күшінен тыс халық саны 2%-ға өсті. Осы тұрғыда жұмысынан айырылғандарға мемлекет тарапынан төленген ең төменгі жалақы мөлшерін де айта кету керек. 42 500 теңге жәрдемақыны 4,5 млн адам алды. Пандемия Қазақстанда экономикалық үдерістердің қарқынын бәсеңдетті. Елдегі бюджетінің шығындары түсіміне қарағанда екі есеге артты. Мемлекетіміз осы кезеңдерде түрлі

қолдау шараларын іске асырды. Бұл шаралар валюталық интервенциялар, агроөнеркәсіптік кешенді қолдауға, несиелік төлемдерді тоқтата тұруға, шағын және орта бизнесті несиелендіруге, ШОБ салық төлемдерін кейінге қалдыруға бағытталды. Банктерден несие алған 14 мың субъект қарызды қайтару мерзімін кейінге қалдыруға өтініш берген. Елдің ЖІӨ-не келер болсақ, ағымдағы жылдың жеті айында 2,9% көрсеткішінде азайды. Салыстырмалы түрде қарасақ, бұл 2009 жылғы екінші тоқсанында белең алған дүниежүзілік қаржы дағдарысы кезіндегі құлдырау шыңынан да артық көрсеткіш. Елдің сауда саласы да тарихи 11%-дық құлдырауды бастан кешіріп отыр. Транспорт жүйесі 15%-ға құлдырады. Осындай көрсеткіштерден құрылыс саласы мен байланыс және интернет саласындағы өсім ғана ел экономикасын құтқарып тұр десе де болады. Жиынтық сұраныстың бір компоненті таза экспорт, яғни экспорт пен импорттың айырмасы. Екінші тоқсанда бұл көрсеткіш 25%-ға азайған. Бұл мұнай мен минералдық шикізат экспортының, осы саладағы сауданың, өндіріс көлемінің азаюына тура байланысты.

Қазіргі пандемияны тек испан тұмауымен ғана салыстыруға болады. Ол кезде 4-5 толқын болған. Ол барлығы екі жарым жылға созылды. Тіпті ең реалистік сценарий кезінде де 2021 жылы кері секіріс болады, бәрін ұмытып, бәз баяғыдай қалпына келеміз деуге негіз жоқ. Экономиканы мүлдем бұғаттауға мәжбүрлемейтін техникалық және психологиялық тұрақтандырғыш фактор керек. Ол вакцина. Егер ол пайда болса ғана болжамдар шындыққа айналуы мүмкін. Ондайда Қазақстанда - 3 - 4%, ал әлем бойынша 2,5% өсім болуы мүмкін.

Қорытындылай келе, қай ғасырда болмасын, қай елде, жалпы адамзат тарихында түрлі сын-сынақтар болып отырды. Тарихымызда қай сынаққа болмасын, төтеп бергенбіз. От пенен суға да түсіп бақыт үшін бейбіт өмір үшін мың жанып, мың өшсекте барлығын да өткергенбіз. Бірлігіміз бойымызға күш беріп, келген сын-сынаққа көнген халықпыз. Ендігі жерде жаһандық проблемаға ұласқан әлемдік кесепатты да ел болып, жер болып бірге жеңеміз! «Берекені көктен тілеме, бірлігі мол көптен тіле» демекші, ұлт болып ұйыссақ, бұл сынақтардан да өтерміз. Қыран құс пен көк аспан астында күн сөнгенше біргеміз!

Қолданылған дереккөздер:

1. <https://stat.gov.kz/>
2. www.worldbank.org
3. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/bilim-zh-ne-ylym/itemlist/tag/коронавирус%202020>
4. <https://www.astana-akshamy.kz/adamzat-tarihyndaghy-auyr-indetter/>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ БАНКТІК НЕСИЕЛЕНДІРУ ЖАҒДАЙЫ

Бижан А.Е.

4 -курс студенті

Ғылыми жетекшісі: аға оқытушысы Алиева М.М

Нархоз университеті, Алматы қаласы

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, нарықтық қатынастардың тиімді дамуы елдің экономикалық жүйесінің құрамына кіретін шағын және орта бизнестің қатысуынсыз мүмкін емес. Қазақстандағы қазіргі жағдайда шағын және орта бизнес мемлекет алдында тұрған экономикалық, саяси және әлеуметтік мәселелер кешенін шешудің маңызды құралы болып табылады .

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, егер мемлекет қарқынды және тұрақты дамуды қаласа, онда оның әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларында міндетті түрде шағын және орта бизнесті ынталандыру шаралары болуы керек. Бүгінгі таңда әлемнің дамыған елдерінде ШОБ жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 40% -дан 90% -на дейін келеді. Сондықтан осы мемлекеттердің үкіметтері осы саланы қолдауға басымдық беруі заңды.

Елдер арасындағы бәсекелестіктің дамуы тұрғысынан дәл осы шағын және орта бизнес бәсекенің қажетті атмосферасын қалыптастырады, нарық конъюнктурасындағы кез-келген өзгерістерге жедел жауап қайтара алады, нәтижесінде тұтынушылық сектордағы орындарды толтырады, қосымша жұмыс орындарын ашады және орта тапты қалыптастырудың негізгі көзі болып табылады. Шағын бизнес нарықтың барлық өзгерістері мен күйзелістеріне өте осал, өйткені олардың мүмкіндіктері мен ресурстары орта және одан да көп ірі бизнестермен салыстырғанда әлдеқайда аз. Сондықтан дамыған елдердің экономикалық саясаты оны қамтамасыз етуге бағытталған

шағын бизнестің осы қабілеттерін өтеу және олардың нарықта толықтай жұмыс жасауына көмектесу [1].

Бұл бизнес бастапқы инвестициялардың үлкен көлемін қажет етпейді және сонымен бірге ресурстардың тез айналымын және жоғары өсу динамикасын қамтамасыз етеді. Кәсіптің бұл түрі инновацияға және жұмыссыздық пен экономикалық қайта құруға байланысты маңызды мәселелерді шешуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, шағын және орта бизнес елдегі саяси және әлеуметтік тұрақтылыққа ықпал етеді, өйткені экономикалық ахуал мен тұрмыс жағдайлары бойынша жеке кәсіпкерлер халықтың көпшілігіне жақын және осындай тұрақтылықтың кепілі болып табылатын орта таптың негізін құрайды.

Шағын және орта бизнес — экономика және жұмыспен қамтудың негізгі бағыты. Дамыған елдер шағын және орта бизнес кәсіпорындарының көптігімен ерекшеленеді. Шағын және орта бизнес кәсіпорындарының саны көп болса, экономиканың көлемі арта береді. Сондай-ақ шет елдердің көрсеткіштері бойынша экономикадағы шағын және орта бизнестің үлесі жоғарыласа, халықтың жұмыспен қамтылуы да жоғары болады. Шағын және орта кәсіпкерлік негізгі жұмыс орындарын құрайды.

Осылайша, Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының стандарттарына сәйкес болу мақсатында, заңнама мен реттеушілік ортаны жақсарту маңызды [3].

ШОБ-тың сәтті және тиімді дамуы көбінесе кәсіпкерлерді ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді қаржылық ресурстармен қамтамасыз етуге байланысты. Қаржының жеткіліксіздігі - бұл қазақстандық шағын және орта бизнестің алдында тұрған маңызды проблема, бұл әсіресе аймақтарда байқалады. Экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешуде ШОК әлеуетін іске асыру тиісті қаржылық және несиелік қолдаусыз мүмкін емес.

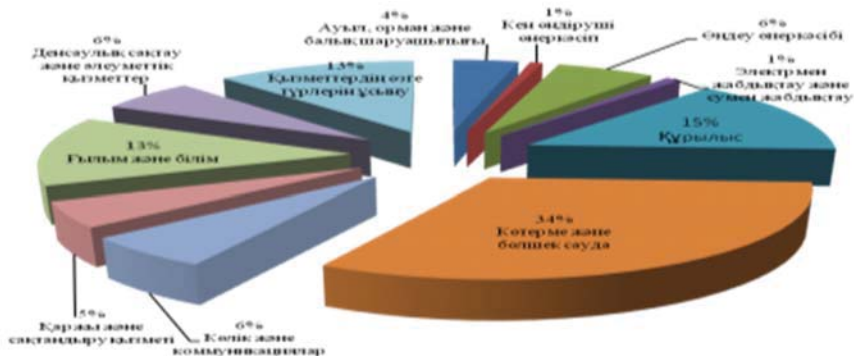
2019 жылдың соңында елде 5,9 мың орта және 160,2 мың шағын белсенді компаниялар болды: ШОБ саласындағы белсенді жұмыс істейтін кәсіпорындардың жалпы саны 166,1 мың компанияны құрады, бұл бір жыл бұрынғыдан 4,1% артық.

Шағын және орта бизнес сегментінде белсенді жұмыс істейтін компаниялардың үлесі жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жалпы санында 55,9%, тіркелгендер - 37,6% құрайды. Салыстыру үшін: ірі бизнес саласында көрсеткіштер салыстырмалы түрде жоғары, белсенді компаниялардың үлесіне жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың 97,2% және тіркелген кәсіпорындардың 94,8% бірден келеді.

Қазіргі уақытта шағын және орта бизнестің дамуы бізде негізінен күрделі қаржы жұмсалымдарын аса қажет етпейтін салалар мен делдалдық салада орын алып отырғандығы да өркендеудің бір мәселесі болып отыр. Төмендегі суретке сәйкес, шағын және орта бизнес негізінен сауда, қоғамдық тамақтандыру, азаматтық нысандар құрылысы, техника мен машиналарды ұсақ жөндеу, ауыл шаруашылығы салаларында шоғырланған. Ал ғылыми-техникалық жаңалық пен ақпарат саласы секілді аса күшті нарық игерілмей отыр. Берілген 1-суретте суретте Шағын және орта бизнестің тіркелген заңды тұлғаларының салалық құрылымы бойынша көрсеткіштерді көруімізге болады.

Жеке қаржыландыру көздері бар ірі бизнестерден айырмашылығы, ШОБ секторы банк несиелеріне өте сезімтал.

Екінші деңгейлі банктерге қолдау көрсету көбінесе шағын және орта кәсіпкерліктің табысты жұмысының негізгі құралдарының бірі болып табылады. Мысалы 2019 жылдың статистикалық шолу ақпараттары бойынша ең қолайлы тарифтерді ұсынатын қаржы институттарының ішінде Халық Банк өнімдері 13,5%, 14,2% және 14,8%, ал Jusan Bank - 15%.



1-сурет. ҚР шағын және орта бизнесте тіркелген салалар құрылымы [2]

Ескерту: ҚР Статистикалық мәлеметтерінен алынды

Несиенің белгіленген максималды сомасы 1 миллионнан 5 миллиард теңгеге дейін өзгереді. 5 миллиард теңгеге дейін Jusan Bank пен Халық Банк ұсынады, 2 миллиард теңгеге дейін - ForteBank, 1 миллиард теңгеге дейін - Нурбанк.

Несиенің максималды мерзімі 120 айға дейін 4 ЕДБ ұсынады, 84 айға дейінгі мерзімге, 10 ЕДБ несие береді, 60 айға дейін - 12 ЕДБ.

Жалпы, Қазақстанның банктік секторында шағын және орта бизнесті несиелеуге арналған өнімді 27 ЕДБ-нің 19 банкі ұсынады.

Ал, 2020жылдың жағдайын айтатын болсақ, COVID-19 пандемиясы елдің шағын және орта бизнесіне қатты әсер етті. «Карантиндік» наурызда уақытша жұмыс істемейтін шағын және орта компаниялардың саны күрт өсті - бірден 29,5% -ға, 98,4 мыңға дейін. Бұған дейін белсенділіктің елеулі теріс секірісі 2016 жылы ғана байқалған, бұл ұлттық валютаның девальвациясының келесі толқыны және елдегі инфляцияның өкінішті жоғары деңгейі туралы есте қалды. ШОБ сегментіндегі белсенді компаниялардың саны бір жыл ішінде тек 1,5% өсіп, 165,5 мыңға жетті. Салыстыру үшін: 2019 жылғы наурызда сектордағы жылдық өсім бірден 12,6% құрады. Белсенді компаниялардың үлесі бір жыл ішінде 57% -дан 53% -ға дейін, тіркелгендерден - 37% -ға дейін азайды.

Мемлекеттік саясат қосымша құны жоғары салаларды дамытуды ынталандыруға, шағын және орта кәсіпкерліктің қосалқы, сервистік және өңдеуші бірліктерін аутсорсинг арқылы құруға және жергілікті компонентті күшейтуге бағытталған. Сондай-ақ ірі магистралды компаниялар айналасында ШОБ қызмет көрсету және қолдау көрсету кәсіпорындарының күштерін біріктіру арқылы кластерлер құрудағы жобаларға қатысуда [4].

Бірақ, шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекет тарапынан қолдаулар және әкімшілік реттеу жүргізіліп жатқанмен, шағын кәсіпкерлік қызметтің нәтижелері әлі де жоғары деңгейде емес. Шаруашылық салаларын алатын болсақ, саудадан басқа жерде шағын және орта кәсіпкерліктің жетекші ықпалы байқалмайды.

Кәсіпкерлік саласында мемлекеттік саясатты қалыптастыру мен жүзеге асыруға байланысты міндеттерден басқа, мемлекет, кәсіпкерлікті қаржылық, ақпараттық-сараптамалық және материалды-техникалық қолдауды қамтамасыз ету бойынша қызметтер атқарады. Қолдаудың бұл нысандарының барлығын мемлекеттік атқарушы органдары арқылы жергілікті және аумақтық деңгейде қабылданатын әр түрлі бағдарламалардың көмегімен де, әр ұйым капиталының қатысуымен осы үшін арнайы жасалған стратегиялар көмегімен де жүзеге асырады.

Халыққа арналған биылғы Жолдауында Президент Қасым-Жомарт Тоқаев мемлекеттің ақша-несие саясатында, сондай-ақ кәсіпкерлікті дамытудың басқа кедергілерін жоюда жедел өзгерістер енгізу қажеттілігін атап өтті. ҚР Президенті өзінің халыққа Жолдауымен, Үкіметке ең көп зардап шеккен салалардағы шағын және орта бизнеске қолдау көрсетуді тапсырды, оның ішінде, барлық қолданыстағы несиелер бойынша 12 ай мерзіміне жылдық 6% -ке дейінгі мөлшерлемені субсидиялауға тапсырма берді [5].

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.–2015. – № 5
2. Утебаева А.Б. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в РК// Вестник КазНУ. Серия экономическая №5 . 2014
3. Назарова Г.Н., ҚР шағын және орта бизнесі даму тенденциялары ,Молодой ученый. 2018
4. «Егемен Қазақстан» газетасы, egemen.kz: <https://egemen.kz/article/222191-shaghyn-dgane-orta-biznes-ulesin-50-gha-deyin-arttygu-strategiyalyq-minde>
5. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РК В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

*Бимжанова Г.М., студентка 3 курса
КазАТУ имени С.Сейфуллина
Старший преподаватель: Жолдоякова Г.Е.*

Сейчас, когда весь мир охвачен пандемией коронавируса, и в Казахстане сложилась сложная ситуация, экономика страны и здоровье населения страны подверглось серьезной опасности. Президент страны подчеркнул, что с такой ситуацией казахстанцы не сталкивались даже в девяностые, в самом начале независимости. На данный момент Казахстан погружен в «искусственную» экономическую кому. Сегодня малый и средний бизнес напрямую влияет на экономическое благосостояние государства, так как от него во многом зависит решение проблем занятости населения, наполнение внутреннего рынка отечественными товарами и формирование конкурентной среды. Нестабильная внештатная ситуация отражается на экономике всей страны, и на ее главных участниках - объектах малого и среднего бизнеса. Весь мир переживает непростое время, и бизнес в том числе. Ситуация с коронавирусом серьезно затронула деятельность бизнеса что и соответственно повлияло на систему налогообложения и в дальнейшем на поступления налогов в бюджет государства. Эффективный малый и средний бизнес, это крепкая основа развития городов и сел. Благодаря предпринимательству снижается безработица, создается налоговая база и укрепляются местные бюджеты.

Вспомним, как все начиналось. Первым забили тревогу предприниматели, которые столкнулись с проблемой задержек поставок из КНР. Они несут убытки из-за падения товарооборота с Китаем. Больше всего пострадали и страдают на границе за сверхнормативный простой на складах временного хранения. Это было первым сигналом!

Запрет на проведение массовых мероприятий и закрытие кинотеатров, детских игровых площадок при торгово-развлекательных комплексах и другие ограничительные меры повлекли разнообразные проблемы для предпринимателей, в том числе связанные с невозможностью исполнить обязательства по гражданско-правовым договорам.

Сохраняющаяся из-за пандемии коронавируса неопределенность в экономике затронула все без исключения страны мира, в том числе и Казахстан. В последнем обзоре экономики страны Всемирный банк прогнозирует спад валового внутреннего продукта на 3% по итогам 2020 года с последующим восстановлением на 2,5%. Национальный банк республики делает более оптимистичный прогноз на текущий год с сокращением ВВП на 2-2,3%. [1]

Таким образом, ситуация с коронавирусом серьезно затронула деятельность бизнеса, отрицательно повлияла на размеры их доходов и, соответственно, на поступление налогов от субъектов малого и среднего бизнеса.

Как же наше государство отреагировало на ситуацию по налогообложению малого и среднего бизнеса.

С 1 апреля по 1 октября 2020 года субъекты малого и среднего бизнеса в наиболее пострадавших секторах экономики освобождены от налогов и других обязательных платежей из фонда оплаты

труда (индивидуальный подоходный налог у источника выплаты, социальный налог, обязательные пенсионные взносы работника, взносы и отчисления на обязательное медицинское страхование и социальные отчисления).[2]

Кроме того, в сфере авиации приняты меры стимулирования в целях поддержки инфраструктуры и сохранения рабочих мест в период приостановления полетов. Освобождены от налога на имущество все аэропорты с 1 апреля до 1 октября текущего года, предоставлена до конца года отсрочка по уплате налога на добавленную стоимость за нерезидентов по техническому обслуживанию и юридическому сопровождению сделок лизинга воздушных судов.

До 1 октября текущего года освобождены от налога на имущество лица, занимающиеся частной практикой - нотариусы, адвокаты, судебные исполнители, медиаторы. Ранее аналогичное освобождение до конца года было предоставлено по крупным торговым объектам, торгово-развлекательным центрам, кинозалам, театрам, выставкам, спортивным объектам, а также по объектам общественного питания, гостиничной и туристической деятельности.

Освобождены от всех налогов и социальных платежей из фонда оплаты труда надбавки работники, задействованные в противоэпидемических мероприятиях.

Для удобства налогоплательщиков с 31 марта 2020 года на 31 мая 2020 года перенесен срок представления форм налоговой отчетности по обязательствам 2019 года.

Так, в Казахстане за первое полугодие налоговые поступления сократились на 930 млрд тенге (Рисунок 1). В том числе налоговые поступления в Национальный фонд сократились практически на треть. Тем временем отмечается значительное снижение поступлений в бюджет от налогов. Так, суммарные налоговые поступления за первое полугодие 2020 года составили 4 трлн 814 млрд тенге, что на 16,2% ниже в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. При этом налоговые поступления в республиканский бюджет снизились на 27%, поступления в Нацфонд уменьшились на 31,2% и лишь налоговые поступления в местные бюджеты увеличились на 34,9%. [3]

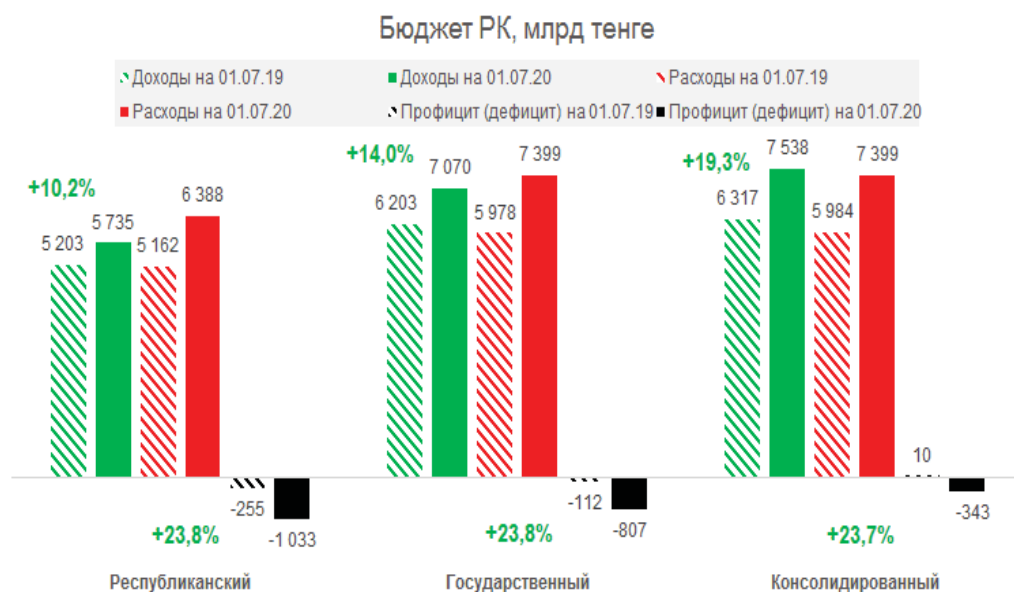


Рисунок 1 – Динамика доходной и расходной части государственного бюджета РК.

Следует отметить, что увеличение поступлений в местный бюджет и снижение поступлений в республиканский бюджет в определенной степени связаны с тем, что с начала 2020 года корпоративный подоходный налог от малого и среднего бизнеса зачисляются в местные бюджеты.

Данные последствия отрицательно отразились на доходах государственного бюджета. Однако несмотря на это, в такое нелегкое время государство должно всесторонне поддерживать деятельность малого и среднего бизнеса, в том числе и в сфере налогообложения.

Итак, что делать предпринимателям, чтобы уберечь бизнес от краха?

Предусматриваются налоговые стимулы для отдельных категорий бизнеса. Это крупные объекты торговли, кинотеатры, театры, выставки, спортивные объекты. Предлагается данную категорию освободить от налога на имущество для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей сроком на один год, приостановить начисление пени на один квартал и перенести срок налоговой отчетности за третий квартал.

Также власти обещают освободить сельхозпроизводителей от НДС на импорт биологических активов, включающих крупный рогатый скот и племенных цыплят. И почти 7 тыс. аграриев будут освобождены от уплаты налога на земли сельскохозяйственного назначения.[4]

Индивидуальные предприниматели освобождаются от налогов на доходы.

Начнем с того, что государство выделило не менее **300 млрд тенге** на поддержание отечественных предпринимателей и создание новых рабочих мест. Кроме того, государство помогает различными послаблениями, субсидиями, льготным кредитованием.

Так и в сфере налогообложения на время режима ЧП и карантина приостановлены налоговые проверки. Государство надеется, что бизнес достойно пройдет тест на перезагрузку.

Какие же пути решения налогообложения малого и среднего бизнеса РК в условиях пандемии предлагает государство?

Сенаторы предложили на 2 года малому и среднему бизнесу, пострадавшему из-за карантинных мер, снизить налог до 3%. Вместо 10-20% за корпоративный и 10% за индивидуальный подоходный налог компаниям и индивидуальным предпринимателям надо будет оплачивать альтернативный розничный налог в размере всего 3%.

Кроме того, для поддержки сектора, значительно пострадавшего от пандемии, предлагается освободить малый и средний бизнес от НДС и социального налога на два года. По поручению главы государства вводится розничный налог в размере 3 процентов от дохода.

Более того, пострадавшие в период карантинных мер будут освобождены от уплаты НДС и социального налога. Причём эти изменения действуют для всех субъектов МСБ, пострадавших от пандемии. Такие поправки в Налоговый кодекс предложили депутаты сената.

Необходимость предоставления мер поддержки малому и среднему предпринимательству, как в виде создания особых налоговых режимов, так и в части упрощения налогового администрирования обсуждалась депутатами сената на различных площадках.

Сенат принял и другие изменения в Налоговый кодекс для поддержки предпринимателей. Депутаты убеждены, что бизнесу понадобится не один год для полного восстановления после месяцев простоя и потери доходов из-за ограничительных мер. Поэтому сенаторы считают, что необходимо не только снижать налоговую нагрузку, но и оказывать бизнесу другие виды государственной поддержки. [5]

Экономические последствия вокруг эпидемии коронавируса окажут заметное влияние на казахстанскую экономику. В краткосрочной перспективе возможен рост инфляции, падение доходов энергетических, горнодобывающих и металлургических компаний. И хотя в долгосрочной перспективе эффекты на казахстанскую экономику несколько сгладятся, становится очевидным, что китайской экономике предстоят структурные изменения. А значит Казахстан должен будет скорректировать параметры своего экономического развития.

Список использованной литературы:

1. https://www.inform.kz/ru/kak-v-kazahstane-podderzhivayut-malyy-i-sredniy-biznes-vo-vremya-pandemii_a3694302
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/kazahstan-v-novyh-zhiznennyh-realiih-v-period-pandemii-koronovirusa>
3. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38522406
4. https://ratel.kz/raw/senat_rk_podohodnyj_nalog_msb_v_strane_predlagajut_snizit_do_3
5. <https://news.myseldon.com/ru/news/index/225744903>

ҚАРЖЫЛЫҚ КОНСАЛТИНГТЕГІ АНАЛИТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕРДІҢ ӘДІСТЕРІ («ҚАЗАТОМӨНЕРКӘСІП» АҚ МЫСАЛЫ)

Бурбеков Е.Ә.

4- курс студенті

Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Қыдыралинов Д.С.

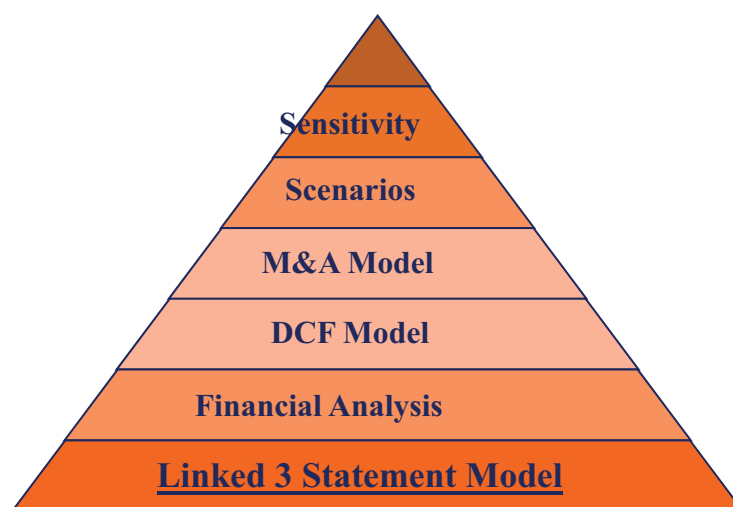
Нархоз университеті, Алматы қаласы

Аңдатпа. Осы жұмыста аналитика, модель, қаржылық модельдер ұғымдарына анықтама беріле отырып, “Қазатомөнеркәсіп” АҚ-ның мысалында негізге қаржылық модель көрсеткіштеріне қаржылық есептілікті пайдалана отырып, талдау және сипаттама ұсынылды. Қаржылық көрсеткіштерге статистикалық және математикалық талдау әдістерін қолдана отырып, негізгі базалық қаржылық көрсеткіштерді анықтадым. Қаржылық модельдердің негізі үш тұжырымның моделі арқылы қалыптасатынын ұсындым. Қаржыгердің аналитикалық шеберлігі мен тәжірибесінің деңгейін көтеру үшін меңгеруі қажет қаржылық көрсеткіштер анықталды.

Түйін сөздер: Аналитика, модель, қаржылық модель, маржа, ROE, EBIT, айналым көлемі, операцияндық пайда және тағы да басқа.

Кіріспе. Ең алдымен қаржылық консалтингтегі немесе жалпы қаржы саласындағы зерттеу, бағалау түрлерін талқыламас бұрын терминдерге анықтама беріп өтейік. Аналитика – бұл деректерді автоматты түрде жинайтын деректерді талдау, жинау, белгісіз нәтижелерді болжау және ұсынудың барлық функцияларын біріктіретін термин. Содан кейін бұл деректерді оңай түсіндіруге және өнімділікті арттыру, деректердегі маңызды заңдылықтарды табу үшін көптеген жағдайларда қолдануға болады[1]. Яғни, кәсіпорын немесе экономикалық салалар бойынша қолдана аламыз. Ал, модель ұғымы аталмыш заңдылықтарды анықтау, кәсіпорын немесе экономикалық салалардың өзара қатынасын және тағы да басқа қызметтерді анықтаушы байланыс құралы. Аналитикалық модель – экономикадағы, математикалық тәуелділіктерді білдіретін және табыстылық(шығын) нәтижелерінің шығындарға(кіріс) функционалды тәуелді екенін көрсететін формула болып табылады. Кез-келген қаржыгер үшін зерттеу әдісін, қаржылық болжау, салалардың өзара байланысын және белгісіз заңдылықтарын табу негізгі міндеті болып табылады. Қаржы Министрі Жамаубаев Ерұлан, қаржылық ресурстарды дұрыс жоспарлау, жинақтау, тиімді орналастыру және қаржылық жағдайды бақылау ісінде үлкен жауапкершілік қаржыгерлерге тиесілі екенін атап өткен болатын[2]. Келесі кезекте аналитикалық немесе қаржылық модельдердің қолдану бағыттарына тоқтала кетейік.

Кәсіпорындардағы және шағын және орта бизнес субъектілерінде кез-келген қаржылық аналитика бастауы “үш тұжырымның моделі” -нен тұрады. Олар: пайда мен залал туралы есеп, ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп, бухгалтерлік баланс есептілігі.



Сурет 1 – Үш тұжырым моделінен шығатын модель түрлері

Ескерту: [3] дереккөздері CFI қаржылық аналитика оқыту ресми ақпарат көзінен алынды

Сипаттама: “Sensitivity” – сезімталдықты талдау, “Scenarios” – сценарийлерді талдау, “M&A model” – бірігу моделі, “Financial analysis” – қаржылық талдау, “Linked 3 statement model” – үш есептілік моделі[3].

Нәтижелер мен талқылаулар. Аталмыш модель түрлеріне және қаржылық көрсеткіштерге “Қазатомөнеркәсіп” есептілігінің мысалында қарастырылады. Жалпы мысал ретінде негізгі көрсеткіштер бойынша есептелінеді.

Кесте 1 – «Қазатомөнеркәсіп» АҚ-ның 2018-2019 жылдардағы қаржылық есептілік көрсеткіштері.

Қазақстандық миллион теңгемен	2019 жыл	2018 жыл
Жалпы түсім	502 269,0 ₸	436 632,0 ₸
ЕВІТ	247 255,0 ₸	452 381,0 ₸
Сатылған өнімнің өзіндік құны	307 498,0 ₸	313 817,0 ₸
Операциондық шығындар	10 827,0 ₸	10 530,0 ₸
Барлық басқа шығындар	6 797,0 ₸	5 849,0 ₸
Қорлар	217 059,0 ₸	171 026,0 ₸
Таза пайда	213 749,0 ₸	424 688,0 ₸
Меншікті капитал	1 242 154,0 ₸	1 044 460,0 ₸
Айналымдағы активтер	478 286,0 ₸	457 387,0 ₸
Ағымдағы міндеттемелер	184 705,0 ₸	277 424,0 ₸
Қарыздарды өтеу	9 577,0 ₸	-
Сатып алушылардан түскен ақша қаражаттары	597 461,0 ₸	556 151,0 ₸
Ескерту: мәліметтер “Қазатомөнеркәсіп” АҚ-ның ресми ақпарат дереккөздер негізінде автормен жасалған		

Жалпы түсімнің өсімі= (осы кезеңдегі кіріс - соңғы кезеңдегі кіріс) ÷ соңғы кезеңдегі кіріс= (502 269млн.тг-436 632млн.тг)/502 269млн.тг= 0,15 немесе 15%. Жалпы 2019жылы түсімнің өсімі 2018жылмен салыстырғанда 15%-ды құрады деген мағынада.

Жалпы пайда маржасы=(түсім - сатылған өнімнің өзіндік құны) ÷ түсім= (502 269млн.тг-307 498млн.тг)/502 269млн.тг= 0,39 немесе 39%. Яғни, әр сатылған өнімнен жалпы пайда 39%-ды құрайды. Алайда, жалпы пайдадан шегерілетін шығындар және төленетін салық сомасы, пайдаға кіріс ретінде қосылатын қосымша табыс көздері есептеледі.

Операциялық пайда маржасы=(түсім - сатылған өнімнің өзіндік құны - операциялық шығыстар) ÷ түсім= (502 269млн.тг-307 498млн.тг-10 827млн.тг)/502 269млн.тг= 0,37 немесе 37%. Кез-келген кәсіпорынның операциялық қызметі ең негізгі көрсеткіші болып табылады. Себебі, кәсіпорынның негізгі айналысатын бағыты көрсеткіштері. Мысалы: “Қазатомөнеркәсіп” АҚ-ы атом энергиясын сату қызметімен айналысады. Қосымша инвестиция немесе еншілес кәсіпорындарынан түскен табыс көздерін операциялық табысқа жатқыза алмаймыз. Кәсіпорынның негізгі қызметінен түскен пайда көлемі – 37%-ды құрайды.

Таза пайда маржасы= (кіріс - сатылған өнімнің құны - операциялық шығындар - барлық басқа шығындар) ÷ кіріс= (502 269млн.тг-307 498млн.тг-10 827млн.тг-6 797млн.тг)/502 269млн.тг= 0,35 немесе 35%. Кәсіпорынның жалпы түсімдерінен шығындар түрлерінен шегеріп тастағанда 35% таза табыс кіреді. Жалпы пайда маржасынан таза табысқа дейін шамамен 4%-ға кемиді.

Тауарлы-материалды қорлардың айналымы=(сатылған өнімнің өзіндік құны ÷ орташа қор)=(307 498млн.тг/(217 059млн.тг/12))= 17. Демек, ТМҚ айналымы бір жылдың ішінде шамамен 17рет айналым жасайды. Айналым саны көп болған сайын кәсіпорынға соғұрлым тиімді болады.

Капитал рентабельділігі(ROE)= (таза пайда ÷ таза капитал)= (213 749млн.тг/1 242 154млн.тг)= 0,17 немесе 17%. Кәсіпорынға тартылған қаражат көлемі немесе салынған инвестиция көлемі көрсеткіші. Ашып айта кетсек, салынған 1теңге қаражатына 0,17теңге таза табыс аламыз.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті=(ағымдағы активтер ÷ ағымдағы міндеттемелер)=(478 286млн. тг/184 705млн.тг)= 2,59. Мағынасына тоқталатын болсақ, 1теңге міндеттемемізге немесе қарыз қаражатымызға 2,59теңге актив көлемі келеді. Яғни, қарыз қаражатымызды өтей аламыз деген ұғымда болады.

Пайыздарды жабу=(пайыздар мен салықтарға дейінгі пайда(ЕВІТ) ÷ пайыздық шығындар)=(247 255млн.тг/9 577млн.тг)= 25,8.

Кәсіпорынның алдында тұрған 1теңге пайыздық міндеттеме, қарыз есебіне 25,8теңге ЕВІТ көлемі келеді. Яғни, кәсіпорын үшін қарыз қаражатын өтеу көрсеткіші өте жоғары. Салынған инвестиция қаражаты қарыз өтеуге жұмсалмайтынын анықтауға болады[4].

Қорытынды. Аналитикалық және қаржылық модельдердің түрлері өте көп кездеседі. Кәсіпорынның банкротшылық есебі, қаржылық болжау, рентабельділігінің есебі, проектті бағалау және тағы да басқалары. Барлық модель түрлерін меңгеру қаржыгер үшін мүмкін емес жағдай. Алайда, меңгеріп алуға тиіс негізгі базалық көрсеткіштері осы жұмыс барысында ұсынылды. Бағдарламалау тілдерін үйренбес бұрын есептеу базасын білген жөн болып саналады. Себебі, нақты жоспарлау, бөлу, бақылау қызметтерін есептеу арқылы оның мағынасын түсіну арқылы өтімділік деңгейін жоғары ұстаймыз. Аналитикалық модель әдістерімен қаржылық тәжірибеміз бен шеберлігіміз арқылы еңбек нарығындағы жоғары сұранысқа ие бола алатынымыз айқын құбылыс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <https://www.sas.com/en>ресми ақпарат көзінен алынды.
2. <https://www.facebook.com>Facebook әлеуметтік желісіндегі Қаржы министрлігінің ресми ақпарат құралынан алынды.
3. <https://corporatefinanceinstitute.com/> CFI қаржылық аналитика оқыту және тренинг ресми ақпарат құралынан алынды.
4. <https://www.kazatomprom.kz> “Қазатомөнеркәсіп” АҚ-ның ғаламтор желісінде жарияланған ресми дереккөзінен алынды.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Вилорова А.

студент 4 -курса

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Дальке А.Ю.

Университет Нархоз, г.Алматы

На сегодняшний день главной темой всей экономического мира, а также всего мира является вспышка коронавируса COVID-19. Это вспышка пандемии вызвала много шума вокруг себя и изменила многие реалии, а также оставила след в мире экономике, т.е. мир не будет таким каким был до коронавируса COVID-19.

Одной из современных подходов к этому вопросу как средство оценки является измерения и анализ финансовой стабильности и компоненты показателей финансовой деятельности.

Финансовое состояния является одним из основным термином в мире экономике. Данный термин, показывает, финансовое состояние компании в течение определенного периода вре-

мени, обычно публикуется в заключительный день отчетного года и включает в себя такие аспекты, как: имущество компании, права, обязанности, акционерный капитал, а также права собственности.

Главное для развития компании является изменение ключевых положений, которые определяет сама организация. По показателям, рост ВВП в 2020 году упал на 2,5% по сравнению с 2019 годом, который составил 4,5%. Этот показатель, государственного ВВП упал впервые за долгое время, а точнее после распада Советского Союза в 1991 году, а также включающую кризис «азиатского тигра» и кризис в России.

На сегодняшний день мировой экономической кризис продолжается, и его последствия окажут негативное влияние на экономику страны и даже всего мира. То есть, это пандемия COVID-19 угрожает не только жизни людей, а также влияет на экономическую активность в Республике Казахстан. Согласно сравнительному анализу с другими странами период карантина в РК составил 2-2,5 месяца. По мнению многих экспертов данная ситуация является выгодной для рыночной среды ощущая заинтересованные стороны в казахстанских сегментах и секторах экономики, таких как МСБ, непродовольственная розничная торговля, авиация, горнодобывающая промышленность, транспорт, электроэнергетика и услуги.[2]

Кроме того, по данным Forbes в Казахстане, примерно 86% респондентов считают, что постепенное возвращение к докризисному положению произойдет не более чем через три-четыре квартала, предполагая, что исход кризиса может наступить в 2021 году[2]. Также одной из основных проблем является девальвация тенге, вызванная падением цен на нефть и снижением спроса и цен на цветные металлы, что отрицательно сказывается на производственном спросе населения Казахстана.

Предприятия, также пришли к важным выводам в сложившейся ситуации, а также по результатам исследования 50 лидеров казахстанского бизнес-сообщества. К примеру, как ранее упоминалось текущая ситуация с пандемией может привести к одному из крупнейших конфликтов в Казахстане после распада Советского Союза, поскольку коронавирус COVID-19 послужил причиной глобального экономического кризиса, которому всё еще сложно дать оценку. Также, было отмечено, что те, кто подвергся наибольшему риску на сегодняшней рыночной среде, могут чувствовать себя вовлеченными в области и секторы экономики Казахстана, такие как МСП, непродовольственная торговля, авиация, нефть и газ, горнодобывающая промышленность, транспорт, электроэнергетика и услуги. Были реализованы административные меры по снижению затрат, при этом 74% компаний ответили, около половины респондентов усердно работают над улучшением закупок. В телекоммуникационном секторе было принято решение о приостановке высоко затратных инвестиционных проектов или в процессе пересмотра дополнительных бюджетных решений для реализации этих проектов. Также было упомянуто, что многие участники рынка разрабатывают и реализуют антикризисные планы действий, планируют пересмотреть свою стратегию развития, практически все компании нацелены на ускорение цифровизации каналов продаж и взаимодействия с клиентами в будущем.

Представители крупнейших казахстанских компаний рассматривают меры по объявлению недостаточной государственной помощи и ожидают помощи в виде налоговых льгот. К примеру, частичное возмещение, а также предоставление льготных кредитов. Данная ситуация очень сильно повлияло на финансовое положение предприятия в РК, перейдя в режим карантина ограничивая деятельность предприятий, что сказалось на их активах и пассивах, т.е. этот кризис послужит к тотальным изменениям в экономике. Кризис, также радикально изменит бизнес-среду и улучшит стратегическое планирование со стороны государства и бизнеса. Рассматривая, все нюансы было зафиксировано, что падение цен на сырьевые товары, вызванным снижением цен на нефть и снижением спроса на цветные металлы, негативно сказывается на спросе населения. Это охарактеризовали тем, что это возможность укрепить конкурентоспособность бизнеса в экспортной отрасли в РК [4].

Чрезвычайная ситуация и применение карантинных мер негативно повлияли на экономику в РК. Есть несколько оснований считать так:



Рисунок 1 – Влияние пандемии на экономику Казахстана
Примечание: составлено автором на основе источника [2]

По статистическим данным, около 4,5 миллиона человек получили социальные пособия в сумме 42 500 тенге, т.е. в данной ситуации не многие могут осуществлять свою операционную деятельность. В целостности данного события помощь направлена была только от государства, а также респонденты оценили качество мер государственной поддержки, которые «Ниже среднего» и пришли к выводу, что государству нужна поддержка МСП. Однако в ходе всего этого, положение МСП не такие уж гладкие, как многие предполагают, многие из них просто выбыли из колеи. Так как, в режиме карантинных мер большая часть остановили свою деятельность, тем самым это повлияло на МСП РК.

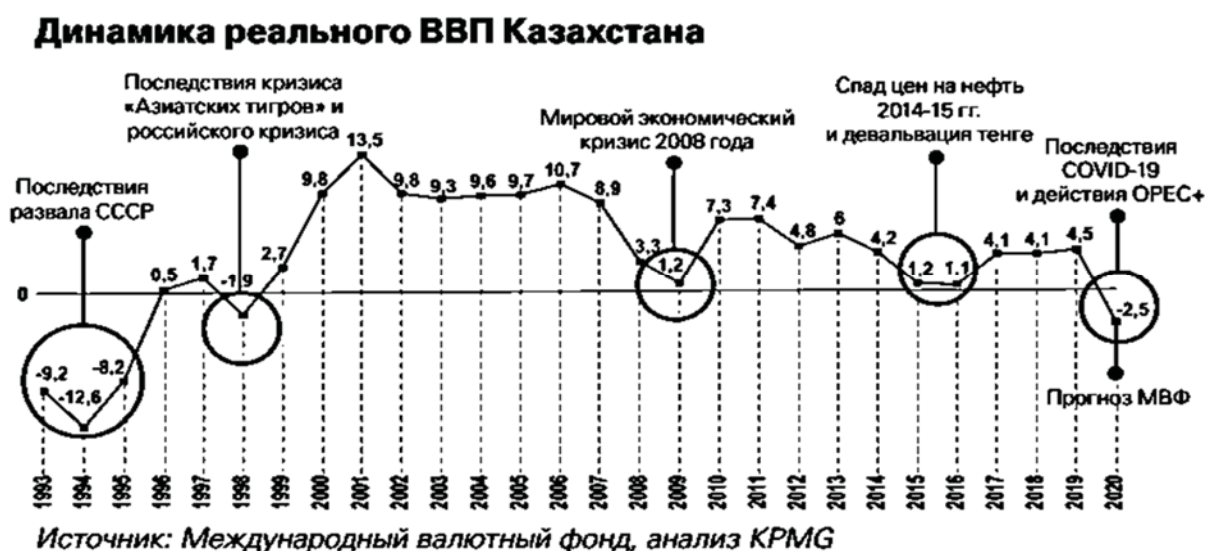


Рисунок 2 – Динамика ВВП в РК
Примечание: составлено автором на основе источника [3]

Пандемия сказывается и на структуре трудовых отношений: более 50% торговцев вынуждены отправлять своих сотрудников или всех своих сотрудников в отпуск без сохранения заработной платы или снижать заработную плату. На что ответили жители РК, которые почувствовали негативное влияние коронавируса, поделились своим мнением и что на это повлияло меньшее количество

заказов и продаж из-за сокращения использования клиентов и деловой активности, досрочных поставок или прерывания закрытия. Магазины и препятствия для переезда сотрудников.

В настоящее время в РК, как и во всех других странах идет развития в IT сфере, так как события с коронавирусом был настолько неожиданным событием, что могло повлиять на финансовое положение предприятия гораздо сильнее, однако Казахстан справился с этим довольно хорошо относительно других стран, также доля господдержки вследствие COVID-19 от ВВП за 2019 года в Казахстане составила 9%. Для поддержание экономике на плаву государство задействовала несколько мер поддержки предприятиям, к примеру:

- 1) Отсрочки по выплатам займов населению.
- 2) Льготное кредитование и отсрочки по кредитам малому и среднему бизнесу.
- 3) Освобождение от уплаты налога на имущество, земельного налога и подоходного налога отдельным группам компаний.
- 4) Денежные выплаты самозанятым и потерявшим рабочее место вследствие пандемии.
- 5) Финансирование весенне-полевых работ и закупа в сельско-хозяйственной отрасли.

По мнению Галим Хусаинов, председателя правления АО «Банк ЦентрКредит» данная ситуация может показать снижение потребительского производства и приведет к воздействию, которое затронет все отрасли экономики. Глобальный экономический спад в результате снижения потребительского спроса стимулирует неопределенность в будущем и это не позволит компании расти сейчас. Ожидается спад в банковском секторе. В тоже время Даулет Хамзин, вице-президент Международного аэропорта г. Нур-Султан рассказывает, что ситуация с пандемией пугающая причиной является неуверенность. То есть, он отмечает это тем, что мы не знаем, когда и как, и что ждет впереди, тем самым показывая неуверенность.

Для достижения целей этого исследования, как одного из наиболее сложных показателей экономических институтов, его часто заменяют личным анализом. Наиболее популярными факторами являются прибыль, доход, ликвидность, платежеспособность и т.д. Такая сводка предназначена для штатов, в которых делаются выводы о финансовом положении, как и в случае всех аспектов каждого по отдельности.

Методы финансового анализа всегда одинаковы и не зависят от того, что приводит к необходимости сосредоточиться на конкретных показателях. Основным инструментом является доступ к различным определениям финансового баланса. Если, в то же время, аналитический метод применяется правильно, он может делать выводы о состоянии здоровья компании и давать рекомендации по выявленным вопросам через обнаружение экономической оценки инвесторами, кредиторами и руководителями компании для определения ситуации. Также, в случае возникновения риска банкротства компания должна конвертировать ликвидность в наличные деньги или погасить краткосрочную задолженность компании с помощью создания календаря платежей, регистрации новой краткосрочной задолженности в долгосрочную задолженность, выпуска облигаций, тем самым снизить затраты и уменьшить текущие финансовые потребности. То есть, для выполнения финансового анализа необходимо провести оценку первоначальных результатов годовой работы компании, а также ознакомиться со структурой, динамикой активов и пассивов компании, сопоставить фактические показатели финансовой отчетности с планом и проанализировать арбитраж, финансовой стабильность и прибыльность бизнеса.

Список использованных источников

1. Как чувствует себя микро-, малый и средний бизнес в Казахстане
2. Казахстан в шаге от глубочайшего кризиса со времен развала СССР. Режим доступа: <https://forbes.kz>
3. Влияние коронавируса на экономику Казахстана сравнили с развалом СССР. Режим доступа: <https://www.lada.kz>
4. Амангельдинова С.Е. Казахстана в новых жизненных реалиях в период пандемии коронавируса//ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ, №3 (45), 2020

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Даркембаева А.Б.

Студент 4- курса специальность «Учет и аудит»

Научный руководитель: PhD, ассоциированный профессор

Джарикбаева Д.Т.

Университет Нархоз, г.Алматы

Аннотация. В данной исследовательской работе проводится сравнительная характеристика методов оценки состояния финансового субъекта. Определяются наиболее и наименее эффективные из них. Также осуществляется сравнительная характеристика анализируемых методов. Производятся выводы по выполненной работе.

Ключевые слова: состояние экономического субъекта, сравнительная характеристика, сильные и слабые стороны методов.

Используемые методы. В статье будут рассмотрены вертикальный и горизонтальный анализ на примере финансовых показателей ОА Аллюминий Казахстана. Далее будет осуществлен коэффициентный анализ данных. Будут рассчитаны коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, рентабельность собственного капитала и рентабельность активов.

Введение. В современном мире важно отслеживать тенденции развития организации. В условиях постоянно меняющейся экономики это является неотъемлемой частью стабильного положения организации на рынке. При управлении современной фирмой появляется необходимость в определении общих практических и теоретических подходов, которые определяют уровень эффективности деятельности организации. Для осуществления наиболее точной диагностики создана единая концепция оценки различных финансовых и учетных показателей предприятия. Она заключается в количественной оценке и выявлении путей улучшения финансовой деятельности организации.

Актуальность. Актуальность темы заключается в определении роли и значения оценки методов финансовой диагностики деятельности экономических субъектов. Так как их осуществление на различных этапах имеет свою ценность и специфические особенности.

Вертикальный анализ – один из наиболее понятных способов диагностики состояния финансового субъекта. Стоит отметить, что при данном виде анализа статьи отчетности приводятся в процентах к ее итоговому результату. [1]

Данный вид анализа позволяет просмотреть динамику изменений в отдельно взятых статьях баланса.

Таблица 1 – Вертикальный анализ активов

Наименование:	2015, %	2016, %	2017, %	2019, %
I. Краткосрочные активы				
Денежные средства и их эквиваленты	27,20	33,92	39,95	8,66
Краткосрочная торговля и прочая дебиторская задолженность	3,43	2,89	1,89	10,88
Запасы	53,61	50,08	37,52	44,63
Прочие краткосрочные активы	15,76	13,12	20,63	35,84
ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	36,76	20,32	29,13	27,47
II. Долгосрочные активы				
Финансовые активы, для продажи	0,39	0,13	0,13	-
Долгосрочная торговля и прочая дебиторская задолженность	0,97	0,28	0,24	-
Нематериальные активы	-	0,17	0,65	1,51
Основные средства	94,23	97,81	82,84	63,58
Прочие долгосрочные активы	4,42	1,61	16,14	35,87
ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	63,24	79,68	70,87	72,53
ИТОГО АКТИВОВ	100,00	100,00	100,00	100,00

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

По результатам анализа видно, что основные средства составляют большую часть в долгосрочной активной части баланса. Так, например, максимальное значение ОС было зафиксировано в 2016 году – 97,81%. Это связано с тем, что именно в 2016 году компания начала расширять производство, закупая новое оборудование. Благодаря этому решение значительно вырос показатель в общем долгосрочных активов и составил – 79,68%.

Для того чтобы дополнить полученные данные, осуществим горизонтальный анализ активов организации. Основная роль горизонтального анализа – изучение изменений показателей во времени. [2]

В нашем случае, анализируемый период длится от 2015 года по 2019 год. Далее мы проследим динамику роста или спада всех анализируемых статей баланса. 2015 год взят в качестве базисного.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ активов

Наименование:	2015,%	2016,%	2017,%	2019,%
I. Краткосрочные активы				
Денежные средства и их эквиваленты	100,00	159,23	192,35	25,48
Краткосрочная торговля и прочая дебиторская задолженность	100,00	107,56	107,23	675,36
Запасы	100,00	119,29	122,35	139,93
Прочие краткосрочные активы	100,00	106,28	256,86	204,32
ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	100,00	127,70	163,31	117,64
II. Долгосрочные активы				
Финансовые активы, для продажи	100,00	100,002	99,99	-
Долгосрочная торговля и прочая дебиторская задолженность	100,00	82,96	89,04	-
Нематериальные активы	-	100,00	380,79	106,72
Основные средства	100,00	302,25	85,80	97,96
Прочие долгосрочные активы	100,00	106,22	1014,24	283,66
ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	100,00	291,19	101,31	127,62
ИТОГО АКТИВОВ	100,00	231,09	113,9	124,71

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

По итогам горизонтального анализа можно сделать вывод, что наибольшего значения величины достигли в 2016 году. Причина тому – развитие организации в целом, увеличение спроса на продукцию, а также увеличение общего количества долгосрочных активов. Далее прослеживается положительная динамика роста между 2017 и 2019 годами. В 2017 году значение активов составило 113,9%, но уже к 2019 году данный показатель вырос на 10,81%.

Делая вывод по полученным данным двух методов анализа важно отметить, что они отлично дополняют друг друга. И горизонтальный, и вертикальный методы показали наибольший рост общего числа активов за счет увеличения долгосрочной активной части баланса. Особенно это проявлено в 2016 году.

Далее перейдем к расчету коэффициентов для получения сравнительной характеристики с предыдущими методами. Коэффициент текущей ликвидности показывает, какое количество активов приходится на 1 тенге обязательств организации. Нормативное значение $1,5 < K < 2,5$. Для упрощения расчета построим таблицу 3.

Таблица 3 – Данные для определения К текущей ликвидности

Наименование:	2015, тыс. тенге	2016, тыс. тенге	2017, тыс. тенге	2019, тыс. тенге
Оборотные активы	4463872	4744415	12186544	24899629
Текущие обязательства	21103527	71786073	91136185	122583660
Значение К текущей ликвидности	0,21	0,06	0,13	0,20

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

По итогам полученных данных, значение коэффициента во всех анализируемых периодах ниже нормативных пределов. Это говорит о том, что у организации АО Аллюминий Казахстана существуют трудности в покрытии текущих обязательств. Для решения данной проблемы компании необходимо сокращать кредиторскую задолженность и снижать количество оборотных активов.

Таблица 4 – Данные определения К финансовой устойчивости

Наименование:	2015, тыс. тенге	2016, тыс. тенге	2017, тыс. тенге	2019, тыс. тенге
Собственный капитал, резервы	-8722897,00	84088270,00	118403717,00	152885193,00
Долгосрочные финансовые обязательства	63832802,00	5326807,00	7435350,00	81521271,00
Валюта баланса (итоговая сумма пассивов)	79837452,00	226608738,00	250315259,00	386248679,00
К финансовой устойчивости	0,69	0,39	0,50	0,61

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

Финансовая устойчивость – это способность организации поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков. Значение ниже 0,75 – большой риск неплатёжеспособности, серьёзная зависимость от внешних источников в финансировании.

Следующим рассмотрим коэффициент автономии. Он характеризует отношение собственного капитала к общей сумме активов организации. Иными словами, коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Его значение должно быть больше 0,5.[2]

Таблица 5 – Данные определения К автономии

Наименование:	2015, тыс. тенге	2016, тыс. тенге	2017, тыс. тенге	2019, тыс. тенге
Собственный капитал, резервы	-8722897,00	8088270,00	118403717,00	152885193,00
Итого активов	79837452,00	228608738,00	250315259,00	386248679,00
Значение К автономии	-0,11	0,04	0,47	0,40

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

По итогам полученных данных таблицы 5, можно сделать вывод, что во всех периодах компания зависима от кредитов третьих лиц. Особенно это ярко выражено в 2015 году так как значение коэффициента имеет отрицательное значение. То есть компания увеличивает долю взятых кредитов и не использует в полной мере больше своих личных активов.

Завершающим этапом в проведении коэффициентного анализа является расчет рентабельности активов и рентабельности капитала.

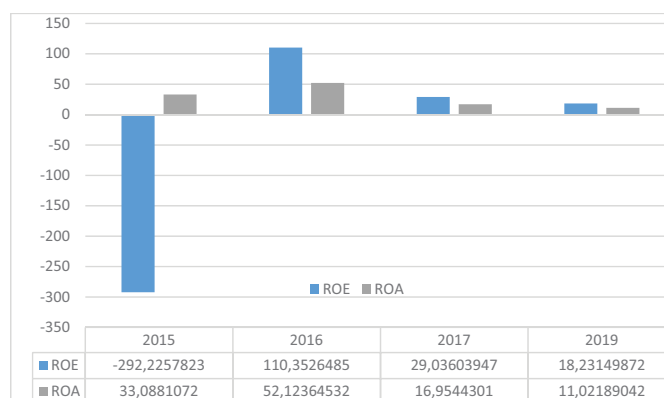


Рисунок 1 – коэффициенты ROAи ROE

Примечание: составлено автором на основе источника [3]

Коэффициент рентабельности собственного капитала представляет собой отношение чистой прибыли предприятия к средней величине собственного капитала.

В нашем случае максимального значения данный коэффициент составляет в 2016 году. Это связано с тем, что для увеличения общего объема средств организация увеличила размер совокупного капитала. Помимо этого, в этот год увеличились обороты компании, следовательно, и продажи вместе с выручкой. Минимальное значение данный показатель занял в 2019 году – 18,23%.

Коэффициент рентабельности активов - отношение чистой прибыли компании без учета процентов по кредитам к ее суммарным активам. Он характеризует способность руководства компании эффективно использовать ее активы для получения прибыли.

Исходя из результатов рисунка 1 видно, что наибольшего значения данный показатель достиг в 2016 году – 52,1%. Опять же это связано с увеличениями оборотов, общей совокупной выручки, а также с увеличением общего количества долгосрочных активов. Организации АО Аллюминий Казахстана. Наименьшее значение данный коэффициент составил в 2019 году – 11,02%.

Вывод. По итогам проведенного исследования, можно сделать вывод, что наиболее эффективным и объективным будет является коэффициентный метод (в нашем случае К финансовой устойчивости, К текущей ликвидности, К автономии, ROA, ROE). Благодаря данным этих показателей можно полностью оценить состояние анализируемой организации. Ее сильные и слабые стороны. Большинство коэффициентов не требуют комплексного рассмотрения, так как уже довольно углубленно рассматривают искомые значения.

Тем не менее, необходимо учитывать факт возможной недостоверности данных финансовой отчетности. В связи с этим, финансовому аналитику, аудитору, либо другому привлеченному лицу необходимо проводить более детальный анализ.

Говоря о методах вертикального и горизонтального анализа стоит отметить, что они предназначены для поверхностного исследования финансовых показателей организации. Более углубленный анализ по полученным данным вертикального и горизонтального анализа сделать нельзя. Помимо этого, вышеуказанные два метода лучше всего использовать комплексно, так как они дополняют друг друга.

Список использованных источников

- 1.«Методы финансового анализа в оценке деятельности предприятия» - А.В. Александров, Ю.А. Ахметова, В.В. Бакаев, А.А. Трофимова
- 2.«Финансовый анализ: понятие и основные методы» - Л.Ф. Бердникова, С.П. Альдебенева
3. Финансовая отчетность АО Аллюминий Казахстана за 2015, 2016, 2017 и 2019 года – [<https://www.erg.kz/ru/content/ao-alyuminiy-kazahstana/ao-alyuminiy-kazahstana>]-интернет ресурс

УДК378.091.313:336

ФИНАНСОВЫЕ СТИМУЛЫ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ В РК

Даулет Аян

*Студент 3 курса специальности «Финансы» Казахского университета экономики,
финансов и международной торговли*

Научный руководитель к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

Бертембаева Р.К.

Государственное финансирование является основой государственных гарантий получения гражданами РК образования. Государство обеспечивает выделение бюджетных ассигнований на образо-

вание с учётом его приоритетности по текущим бюджетным программам и бюджетным программам развития.

Состав расходов на образование формируется в соответствии с бюджетной классификацией – это функциональная группа расходов на образование. В республиканском бюджете доля этой функциональной группы ежегодно увеличивается, составляя при этом более 30% всех расходов бюджета.

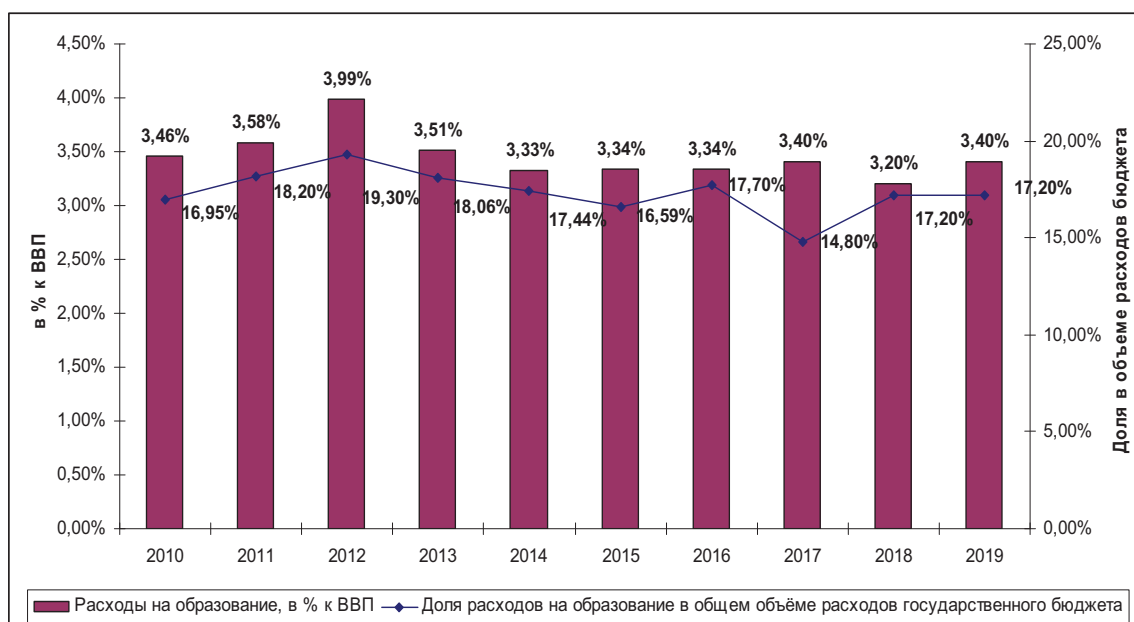


Рисунок 1 – Динамика расходов на образование в % к затратам государственного бюджета и в % к ВВП в 2010-2019

*П р и м е ч а н и е: рассчитано автором по данным Министерства финансов Республики Казахстан [1]

Однако суммы бюджетных ассигнований не могут определяться только исходя из требований практики. Процесс любого государственного регулирования представляет собой установление государственного заказа, подлежащего бюджетному обеспечению, и социальных нормативов, выраженных как в натуральном, так и в стоимостном исчислении. Законом определено, что для системы образования государственный заказ должен содержать такие параметры, как количество контингентов обучаемых, государственный образовательный стандарт, норматив бюджетного финансирования.

В современных условиях особую актуальность приобретают вопросы стимулирования инноваций в Республике Казахстан. Эффективность инновационной деятельности во многом зависит от механизма финансового обеспечения. При этом за последние годы расходы Казахстана на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в среднем составляли 0,21 % от ВВП, в то время ЮНЕСКО рекомендует развивающимся странам довести расходы на НИР до 1% к ВВП. В настоящее время доля научных исследований в странах ЕС составляет в среднем 1,8 процента европейского ВВП, этот показатель планируется довести до трех процентов. Данный показатель составляет в Финляндии – 3,49 %, Корею – 3,64 %, США – 2,6 %, Китае – 1,44 % от валового внутреннего продукта страны, а в среднем в странах Организации экономического сотрудничества и развития – 2,24 % [2; 52].

В соответствии с действующим законодательством, финансирование инноваций осуществляется за счет собственных средств субъектов инновационной деятельности, средств республиканского и местных бюджетов, средств инновационных фондов, государственных натуральных грантов, а так же иных источников. В числе косвенных методов выделяются инвестиционные преференции, налоговые и таможенные льготы. Предоставляя их субъектам инновационной деятельности, государство создаёт условия, в рамках которых снижается бремя уплаты налогов и других обязательных платежей. Косвенная государственная поддержка осуществляется посредством стимулирования инновационной активности предпринимателей.

Как нами было отмечено, большая часть инновационной деятельности в Казахстане стимулируется непосредственно государством. При этом, формами финансового обеспечения выступают субсидии республиканского и местного бюджетов, а также гранты государственных институтов развития, выделяемые на конкурсной основе. Частные средства представлены собственными средствами предприятий и денежными ресурсами заказчиков инновационной продукции.

Сравнительный анализ показал, что финансовая поддержка научных исследований и проектно-конструкторских работ остается в Казахстане слабым звеном инновационной политики.

Для активизации инновационной деятельности страна должна увеличить объем средств, вкладываемых в развитие научных исследований. Для решения названных проблем необходимо:

- усилить межрегиональную координацию в формировании новых проектов, развивать совместное предпринимательство;
- целесообразно создать условия для развития межрегиональной конкуренции в получении бюджетного финансирования;
- при единстве стратегических подходов на уровне государства разрабатывать региональную инновационную политику с учётом особенностей каждой области;
- активнее вовлекать потенциальные возможности социально-предпринимательских корпораций, субъектов региональной инновационной инфраструктуры;
- использовать научный потенциал университетов и научных институтов в части усиления взаимодействия науки и производства посредством предоставления налоговых льгот и других инструментов государственной поддержки.

В Казахстане в настоящее время функционирует научно-инновационная система переходного типа, в которой сочетаются элементы старой и новой модели:

- преимущественно централизованное управление научно-инновационным процессом;
- низкий спрос на инновации в экономике;
- неэффективная структура – избыточный перевес в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

Основные причины низкой эффективности результатов научно-инновационной деятельности сводятся к следующему.

- слабые горизонтальные связи между участниками научно-инновационного процесса;
- отсутствие мотивации в коммерциализации результатов при проведении НИОКР;
- низкий уровень инновационной инфраструктуры, лабораторно-исследовательской базы, недостаточное количество современных приборов и оборудования;
- отсутствие стратегического планирования и мониторинга НИОКР, что не позволяет осуществить доведение результатов исследований до конечного коммерческого продукта;
- недостаток квалифицированных кадров для инновационной деятельности.

Считаем целесообразным обеспечить мерами государственной финансовой поддержки не только производителей, но и потребителей инновационной продукции и технологий. Только в этом случае компании будут заинтересованы в использовании инновационных технологий.

При этом формы государственной финансовой поддержки должны быть дифференцированы в зависимости от ряда факторов:

- размеры предприятия;
- отраслевая принадлежность;
- законченность технологического цикла (обеспечивающего стабильный спрос на продукцию);
- количество дополнительно созданных новых рабочих мест;
- принадлежность предприятия к деятельности, обеспечивающей мультиплицирующий эффект на экономику региона и т.д.

Доступ к финансовым ресурсам на льготной основе должен сочетаться с мерами организационного характера – принцип действия «одного окна», упрощённый процесс регистрации и налогообложения. При этом следует разработать чёткий механизм финансового контроля: санкций за нарушение финансовой дисциплины, персональную ответственность субъектов управления за принимаемые решения в случае ненадлежащего использования мер государственной финансовой поддержки.

На наш взгляд, политика государства должна быть направлена на улучшение уровня НИОКР в частном и государственном секторах. Эта политика, разработанная и реализуемая на уровне центральных и местных органов государственного управления, должна быть нацелена на способности экономики продуктивно использовать технологии, знания, инновации. Конкретными инструментами государственной финансовой поддержки могут выступать:

- налоговые преференции, предоставляемые в Казахстане для инвестиционных проектов - освобождение от НДС, налога на имущество и земельного налога до выхода предприятия на проектную мощность;

- внедрение налоговых вычетов и преференций для субъектов инновационной деятельности;

- введение налоговых каникул или других льгот для предприятий, осваивающих новые отечественные технологии, что позволит привлечь частные, в том числе иностранные, инвестиции и ускорить промышленное освоение и использование высокоэффективных разработок и развить на их основе наукоемкие производства. Такой путь используется во многих странах мира, в том числе в США;

- приобретение оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений;

- уточнить методы оценки стоимости интеллектуальной собственности и условия ее включения в хозяйственный оборот;

- определить формы участия авторов ноу-хау в уставном капитале и, соответственно, в прибыли;

- гармонизировать механизм патентования за рубежом странами в целях уменьшения количества барьеров и стимулирования развития инновационных технологий в производстве.

- увеличение микрофинансирования и предоставление малых грантов для поощрения попыток использования потенциальных возможностей и предпринимательской инициативы, в том числе в университетах и исследовательских организациях.

Реализация названных рекомендаций будет способствовать повышению эффективности деятельности системы управления государственными финансами, что в конечном итоге, является залогом успешной реализации форсированной индустриально-инновационной политики в республике.

Список использованной литературы:

1. Статистический бюллетень Министерства финансов Республики Казахстан №2 2020 г.
2. Мутанов Г. «Инновации – пропуск в мировое сообщество»\ \ Финансы Казахстана, №1,2016, с.52

УДК 338.24

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ҮКІМЕТТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ

Дос Е.,

2-ші курс студенті, Д.А. Қонаев атындағы Еуразиялық заң академиясы,

Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Баймырзаева М.К., э.ғ.к., доцент

Бірқатар дамыған елдерде «электрондық үкімет» қазіргі заманғы қоғам мен ашық мемлекеттік басқаруды қалыптастырудың басты элементтерінің бірі болып табылады. «Электрондық үкімет» азаматтарға мемлекеттік қызметшілермен тікелей өзара іс-қимыл жасамай әлеуметтік маңызды мәселелерге жауаптарды оралымды алуына мүмкіндік береді, мемлекеттік қызмет көрсету кезінде әкімшілік сипаттағы барлық мүмкін болар кедергілерді алып тастайды, сондай-ақ ресми ақпаратқа қолжетімділікті жеңілдетеді.

«Электрондық үкімет» – бұл мемлекеттік қызмет көрсетулерді автоматтандыру және оңтайландыру, қоғамды мемлекеттік басқару мәселелеріне тартуды арттыру және ішкі бизнес-процестерді

жетілдіру мақсатында ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (бұдан әрі - АКТ) мүмкіндіктерін пайдалану негізінде мемлекеттік органдардың ішкі және сыртқы қарым-қатынастарының өзгерісі.

«Электрондық үкіметті» қалыптастырудың негізгі мақсаттарына жатқызылатындар:

- мемлекеттік қызметті АКТ-ны пайдалану арқылы көрсету;
- азаматтардың мемлекеттік басқару үдерісіне қатысу дәрежесін ұлғайту;
- мемлекеттік қызметтің ішкі тиімділігін арттыру.

«Электрондық үкіметті» құру идеясын Қазақстанда бірінші рет ел президенті Н.А. Назарбаев 1997 жылы «Қазақстан-2030» мемлекеттік бағдарламасында көтерді. «Электрондық үкіметті» Қазақстанға ендіру мемлекеттік органдардың азаматтар мен ұйымдарға қызмет көрсету сапасын жақсартуға және мерзімдерін қысқартуға, әртүрлі мемлекеттік базаларға қолжетімділікті қамтамасыз етуге, мемлекеттік органдардың қызметін ізерлеу мүмкіндігіне, құрамы бойынша тиімді де оңтайлы мемлекеттік аппаратты құруға бағытталған.

Бүгінгі күні мемлекеттің тиісті заңнамалық актілерді ел АКТ-н дамыту саласындағы мемлекеттік бағдарламаларында айқындаған «Электрондық үкіметті» Қазақстанда қалыптастырудың бастапқы сатысының көптеген міндеттері табыспен іске асырылды.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2004 жылғы 10 қарашадағы № 1471 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасындағы Электрондық үкіметті» қалыптастырудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 30 қарашадағы № 1155-1 Қаулысымен бекітілген Қазақстан Республикасындағы «электрондық үкіметті» дамытудың 2008-2010 жылдарға арналған бағдарламасы мен Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 8 қаңтардағы № 414 Жарлығымен бекітілген «Ақпараттық Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасы қабылданып іске асырылған болатын, олар «электрондық үкіметті» кезең-кезеңмен қалыптастыруға және дамытуға, электрондық және мемлекеттік қызмет көрсетулерді электронды түрде ендіруге ықпал етті. Сондай-ақ қазіргі таңда «Ақпараттық Қазақстан-2020» мемлекеттік бағдарламасының жобасы әзірленуде, ол өз кезегінде Қазақстанда АКТ саласын жетілдірудің негізгі стратегиялық құралы болып табылады.

Бұдан басқа, «Электрондық құжат және электрондық цифрлы қолтаңба туралы» 2003 жылғы 7 қаңтардағы, «Байланыс туралы» 2004 жылғы 5 шілдедегі, «Ақпараттандыру туралы» 2015 жылғы 24 қарашадағы Қазақстан Республикасының заңдарымен «электрондық үкіметтің» негізгі міндеттері мен құқықтық даму негіздері, сондай-ақ тұтастай «электрондық үкіметтің» сәулетін дамыту негіздері айқындалған.

Егер де «электрондық үкіметті» қалыптастырудың әлемдік тәжірибесі туралы айтсақ, онда «электрондық үкімет» пен электронды демократияны құру идеясын алғаш рет Америка Құрама Штаттары (одан әрі – АҚШ) және Ұлыбритания ғалымдары ұсынды, мұның астарында жаңа АКТ-ларды негізгі демократиялық құндылықтарды қорғау мен дамыту үшін және бірінші кезекте билік органдарының шешімдер қабылдау үдерісіне және мемлекеттік басқаруға азаматтардың қатысуы үшін пайдалану жатты.

«Электрондық үкіметті» қалыптастырудың әртүрлі өңірлер мен әлем елдері тәжірибесіндегі үш негізгі модельді бөліп алу қажет: Америкадағы, Еуропа мен Азиядағы. Американдық модель «электрондық үкіметтің» АҚШ-тағы қалыптасу ерекшелігін көрсетеді; еуропалық болса өзіне Батыс, Орталық және Шығыс Еуропаның көптеген елдеріндегі «электрондық үкіметтің» дамуын қамтиды; азиялық модель Сингапур мен Оңтүстік Кореяда табыспен қолданылады.

Азаматтар мен заңды тұлғалардың мемлекеттік органдармен өзара іс-қимылындағы жеңілдік, қолжетімділік пен аз шығындар «электрондық үкіметтің» американдық моделінің негізгі мақсаты болып табылады.

Өз кезегінде еуропалық модельге Еуропарламент, Еурокомиссия, Еуропалық сот секілді мемлекеттіктен жоғары институттар тән, олардың ұсынымдары «электрондық үкіметтің» қызметін дамыту және реттелімдеу кезінде барлық Еуропалық Одақ елдері үшін міндетті.

Азиялық модельдің басқару стилі ерекше, ол корпоративтік мәдениеттің азиялық тұрпатына және сатылық пирамида қағидаты бойынша ұйымдастырылған мемлекеттік басқарудың көп қабат-

ты жүйесіне иек артады. Мәселен, Оңтүстік Корея үкіметі «электрондық үкіметті» қалыптастыру кезінде негізгі назарды тұрғындар қажеттіліктерін қанағаттандыруға және АКТ-ны бірінші кезекте мәдениет және білім саласына аударды.

Біріккен Ұлттар Ұйымының (бұдан әрі – БҰҰ) ғаламдық рейтингінде 2016 жылы «электрондық үкіметтің» даму деңгейі бойынша Ұлыбритания 2-ші орында – Австралия, 3-орынды – Оңтүстік Корея (бұрнағы жылдар көшбасшысы) алды. Сондай-ақ АҚШ – жалпы әлемдік рейтингінің 12-орнында, Ресей – 35-ші, Қытай – 63, Өзбекстан мен Қырғызстан тиісінше – 80-ші және 97-ші орындарда. Қазақстан барлық ТМД елдерін басып озып 33-орында тұр.

Бұдан басқа, БҰҰ есебіне сай, Азия елдерінің арасында «электрондық үкіметтің» даму деңгейі бойынша Қазақстан 2016 жылы 7-ші атанды.

Бұдан жоғары Оңтүстік Корея, Сингапур, Жапония, Израиль, Бахрейн мен Біріккен Араб Эмираттары жайғасты.

Көш бастаушы елдердің «электрондық үкіметтің» даму деңгейі бойынша былайша көрініс табады.

Ұлыбритания тәжірибесі. Британ үкіметінің ең белсенді автоматтандыру мезгілі 2000-ші жылдарға келіп түсті.

2000-ші жылдары жана тұжырымдалық жұмыс басталды. Премьер-министр Тони Блэр «электрондық үкіметтің» қажетті инфрақұрылымын құруға бюджет шығындарының ұлғайтылуына, қолдаушы нормативтік актілердің қабылдануына қол жеткізді және АКТ саласын елдегі даму үдерісін тездетті. Министрлер Кабинеті жанында барлық жұмысты үйлестірген арнайы комиссия құрылды. Министрлер Кабинеті жанындағы комиссия алғаш рет электрондық коммерцияның жүзеге асырылуын және электронды-цифрлы қолтаңбаның қолданылуын реттелімдейтін заңдарды бекітті.

Сондай-ақ Ұлыбританияда «Үкіметті жаңғырту жөніндегі ақ кітаптың» ережелеріне негізделген «Е-азаматтар е-бизнес, е-үкімет. Ақпараттық дәуірдегі қоғамды қызметтеудің стратегиялық тұжырымдамасы» атты «электрондық үкіметті» ендіру бағдарламасы қабылданған болатын. Бағдарламаның негізгі мақсаты «электрондық үкіметке» көшу үдерісін талдау мен нақтылау болды. Бағдарламада мынадай мәселелер қаралды:

- азаматтар мен үкіметтік емес ұйымдар үшін іске асыруға қажет мемлекеттік қызмет көрсетулердің құрылымы мен құрамы;

- ұсынылатын сервистердің ауқымын кеңейту;

- азаматтар мен тұрғындарды мемлекеттік қызмет көрсетумен толық қамтуды қамтуды қамтамасыз ету;

- ақпаратты пайдалануды жақсарту;

- барлық қажетті шарларды жүзеге асыру жөніндегі нақты шараларды айқындау.

Бұдан басқа, 2011 жылы Ұлыбритания Үкіметі жаңа АКТ-стратегиясын бекітті, ол шығындарды қысқартуға және елдің АКТ-жүйелерінің тиімділігін арттыруға арналған болатын.

Ұсынылған АКТ саласындағы бірқатар проблемаларды мынадай шаралар есебінен шешуге мүмкіндік берді:

- АКТ-ға бақылауды орталықтандыру;

- артық ресурстарды аластату;

- ашық кодпен бағдарламалық қамтамасыз етулер үшін теңдей мүмкіндіктер жасау;

- ашық стандарттарды мәжбүрлеп пайдалану;

- АКТ-жүйелерінің жалпы мемлекеттік реестрін құру;

- жалпы мемлекеттік «қосымшалар магазинін» құру;

- ірі жобаларды іске асыру уақытына тұтқалы басшыларға лауазымдарын сақтау, министрлер мен мемлекеттік қызметшілердің АКТ-жобаларын және бағдарламаларын іске асыру барысы туралы жүйелі есеп беруін көтермелеу.

Сондай-ақ «электрондық үкіметті» қалыптастыру мақсатында Ұлыбританияда «Цифрлы Британия» атауымен бағдарлама әзірленген болатын.

Сарапшылар бағдарлама әзірледі, соған сай «ғаламтордағы үкіметтен» «ғаламтордан үкіметке» көшу қажет. 2011 жылы Британия үкіметі көптеген мемлекеттік сайттарды бірыңғай жүйеге бірік-

тіретін сайтты әзірлеудің орнына электронды түрдегі бар мемлекеттік қызмет көрсетулерді азаматтар мүдделеріне жауап беретіндей қайта өңдеуді шешті.

Тұрғындарды ыңғайлырақ тәсілге көшуін ынталандыру үшін бірыңғай GOV.UK порталы құрылды, қазіргі тұста онда 24 министрліктік департамент пен 330-дан астам мемлекеттік орган бар, сондай-ақ порталда мәдениет, қоршаған ортаны қорғау және тағы басқалар бойынша 47 тақырыпта әралуан материалдар жарияланады. GOV.UK порталы АКТ-ны пайдалана көрсететін мемлекеттік қызметтерге бірыңғай қолжетімді нүкте болып табылады. UK online порталына қарағанда GOV.UK негізгі тіршілік оқиғалары бойынша емес, ірі қызмет топтары (мысалы, денсаулық сақтау, білім беру, жұмысқа орналасу және т.с.с.) мен тұрғындардың мақсаттық топтары (ата-аналар, мүгедектер, жастар және т.б.) бойынша ұйымдастырылған.

Барлық азаматтар, соның ішінде бүгіндері онлайн-сервистер алатындар және сонымен бірге ондай мүмкіндіктері жоқтар үшін ақпарат пен әртүрлі транзакциялық сервистердің қолжетімділігі британдық «электрондық үкіметтің» негізгі қағидаты болып табылады. Британия тұрғындарының 17% - бұлар әралуан себептер бойынша Ғаламторды пайдаланбайтын адамдар. Негізінен олар егде кісілер, мүмкіндіктері шектеулі жандар және тәуекел тобының өкілдері.

Бұдан басқа, порталдың ашық кодты өнімдер базасына құрылғаны HTML5 жүйесін пайдаланатыны және бұлтты хостингте орналасатыны GOV.UK порталының ерекше сипаты болып табылады. Мұндай ұстаным, британдық басшылардың пікірлері бойынша 21-ші ғасырда онлайн-тұғырнамаларын құруға озық ұстанымды бейнелейді. Сондай-ақ GOV.UK шығыс коды GitHub сайтында келтірілген, оны барлық тілек білдірушілер өндіріп ала алады, сондай-ақ кез келген компания өз сервистерін gov.uk орналасқан деректер орталығына жайғастыра алады.

Корея тәжірибесі. 1995 жылы Оңтүстік Корея Үкіметі әзірлеген, Ұлттық Корея Ассамблеясы бекіткен «Ақпараттандыруды жылжыту туралы» жиектемелі заңы күшіне енді, ол ақпараттандыру және электрондық басқару жөніндегі саясат үшін негіз болып атанды. Осы актінің негізінде «Ақпараттандыру жөніндегі комитет» ұлттық интегратор және реттеуші функциясымен, «Ақпараттандыруға жәрдемдесу қорымен» бірге, осы бағдарламаларды қаржыландыру үшін мемлекеттік және жекеменшіктік инвестицияларды тарту міндетімен құрылды, олар ақпараттандыру және «электрондық үкімет» үшін негізгі жауапты орган ретінде шығады.

Бұдан басқа, бұл заң сондай-ақ «электрондық үкіметтің» жүйенің ақпараттық технологиялар (CIO) жөніндегі директордың лауазымы ретіндегі бастамаларын іске асыру үшін негіз қалады.

1997 жылы ақпараттандыру бойынша жобаларды бағалау жүйесі енгізілген болатын, үкімет өз стратегиясына тексеруді жүзеге асырды және мемлекеттік басқаруға озық АКТ-ны ендірудің екінші кезеңіне көшті, ал 1999 жылы барлығын қамтитын «электрондық үкіметті» іске асыру жоспары жасалған болатын.

Сондай-ақ 2001 жылы Кореяда «электрондық үкімет» бойынша алғашқы «Үкіметтің мемлекеттік басқарудың цифрлы технологияларын қолдануға көшу» қабылданып бекітілді.

Бұдан басқа, 2003 жылғы мамырда «Электрондық үкіметтің дамуын көру және бағыттары» Жол картасы мен кейінірек белгілі ретіндегі «Электрондық үкімет жөніндегі жол картасы» бекітілген болатын. Ол «Электрондық үкіметтің үздік әлемі» тұжырымдамасын іске асыруды көруге негізделген.

Жол картасы төрт бөлімге, 10 күн тәртібіне, 31 міндетке және 45 егжей-тегжейлі міндетшелерді іске асырудың бөлшектелген жоспарларына бөлінген, сондай-ақ көріністі іске асыру үшін нақты және айрықша тиімділік көрсеткіштерін сипаттайды. Бұл картаның «электрондық үкіметтің үздік әлемін» былайша құру мақсаты болғанымен байланысты:

- 1) онлайн-коммуналдық қызмет көрсетулер пайызын 85%-ға дейін ұлғайту;
- 2) әлемде бизнестің бәсекеге қабілеттілігі мен бизнесті мемлекеттік қолдау жөніндегі рейтингтерінде 10-топқа көтерілу;
- 3) мемлекеттік қызмет көрсетуді жылына 3-ке дейін алу мақсатында азаматтардың мемлекеттік органдарға жекелей болуын азайту;
- 4) «электрондық үкімет» бағдарламаларын пайдалану коэффициентін 60%-ға дейін арттыру.

Қорыта келсе, біз үш мемлекет бойынша «электрондық үкіметтің» қалыптасу және даму тәжірибелерді қарастырдық. Әлі де бұл қоғам ресурсы реформалардан өту мүмкін, өйткені заманға сай талабы үлкен және сұранысы көп.

Қолданылған әдебиеттер көзі

1. Закон Республики Казахстан от 7 января 2003 года № 370-II «Об электронном документе и электронной цифровой подписи».
2. Ежегодное Послание народу Казахстана Президента РК 19 марта 2004 года.
3. Концепция формирования в Республике Казахстан электронного правительства на 2005-2010 годы.
4. Государственная программа «Цифровой Казахстан». 2013 г.
5. Закон Республики Казахстан от 24 ноября 2015 года № 418-V ЗРК «Об информатизации».
6. Государственная программа «Информационный Казахстан-2020». 2017 г.
7. Интернет-ресурсы: <https://egov.kz>.

ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Дусметов Жавлонбек
студент 4-го курса
НАО «Университет Нархоз»,
г. Алматы, Казахстан
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж.,
к.э.н., ассоциированный профессор*

Актуальность: в статье рассматривается текущая ситуация в сфере малого предприятия не только на границах РК, но и всего мира. По этой сфере благодаря исследованиям многих авторов, существует много проблем, которые были и до сих присутствуют в процессе работы малого бизнеса. Проблемы, возникающие в малом предприятии очень важны для страны. Ведь развитие и состояние малого бизнеса - основа экономики любой страны. Без развитого малого предпринимательства нельзя думать о стабильности экономики государств. Поэтому, малый бизнес был определен не только в Казахстане, но и во всем мире как важнейший сектор экономики. Государства дают множество вариантов помощи для развития и благополучного старта малого бизнеса. Моратории, льготы, низкие ставки на налог, для начинающих предпринимателей. Что в свою очередь сильно упрощает функционирование малого бизнеса на стадии развития.

Однако, внедряя все новое, правительство упускает старые «дыры» в системе, что отражается на торможении развития и в итоге процент банкротств среди малого бизнеса никак не изменилось. Данная тенденция поддерживается очень долгое время. Даже, когда мастера своего дела открывают бизнес в своей отрасли в итоге банкротятся. Хорошее умение справляться с технической работой оказывается не является основой бизнеса. Бывшие мастера своего дела в бизнесе терпят крах.

Косметолог открывает салон красоты.

Музыкант открывает магазин музыкальных товаров.

Инженер открывает мастерскую.

Пандемия корона вируса показала себя не только как вирус, который несет опасность здоровью человека, но и несущий в себе колоссально негативный эффект всей системе где задействован человек начиная с экономики любой страны на сегодняшний день тем самым меняя условия для развития, заканчивая образом жизни каждого человека. Мировая экономика переживает сложный этап. Коронавирусная инфекция, охватившая практически весь мир, ставит под сомнение процветание экономики ряда стран на ближайшие несколько лет, а может и на десятилетия.

Цель: выявить предпосылки банкротства малого и среднего бизнеса в Казахстане.

Задача: проанализировать самые главные предпосылки банкротства малого и среднего бизнеса и найти способы предотвращения данной проблемы, минимизации рисков, связанных с этими предпосылками, а также выявить лучший выход из ситуации с целью ликвидации последствий банкротства

Гипотеза исследования: существует гипотеза, что Каждый в полгода в Казахстане открываются более 1000 предприятий и еще столько разоряются и, если выявить основные проблемы, появятся больше возможностей улучшить уровень развитости малого предприятия в стране.

А именно в Казахстане сильное падение цен на нефть, карантинные меры и ослабление национальной валюты создали для Казахстана новую реальность, с которой теперь нужно работать и приводить в порядок и создать план для развития экономики.

Метод исследования: На данном этапе работы планируется использовать следующие методы: анкетирования, сравнительный метод. Для начала проведу опрос среди предпринимателей по поводу, основных препятствии в развитии малого бизнеса для более четкого видения отношения предпринимателей к данному объекту исследования. Первый метод это - анкетирование так как этот метод самый эффективный при изучении любых проблем, следовательно, мнение людей очень важно при исследовании. Сравнительный метод также немаловажен, так как данный метод позволяет, сравнивая на показателях сделать вывод какой из факторов более влиятелен, следовательно, углубиться в данном направлении и придумать решение проблемы.

Чтобы как-то предотвратить тяжелые последствия для бизнеса, государство РК внедрило ряд мер в поддержку предпринимателей. Так, была введена отмена штрафов и пеней за задолженности по займам. В рамках поддержки экономики банковский сектор активно подключился к мерам по недопущению кризиса. Одобрение на остановку выплат по кредитам уже получили около 9 800 субъектов малого и среднего бизнеса. В том числе и индивидуальные предприниматели.

2018 году за девять месяцев было создано 1458 предприятий и 1213 компаний разорились. Среди которых 1200 малые предприятия. По сравнению с прошлым годом показатели улучшились. Так в 2018 году за 9 месяцев 1213 компаний разорились, среди них три крупных, и 10 средних компаний и 1200т субъектов малого предпринимательства[13, 17, 19].

В статистике Росстата 92 процента новых компаний закрываются за первый год существования. И 96 процентов за первые 2 года[14, 18].

22482 компаний банкротов за квартал из созданных 27894 компаний в США [16].

«Разоряющиеся» предприятия стали символом нашего времени(МайклГербер).

В книге «Theentrepreneurialmyth» (Предпринимательский миф) подробно описано ряды причин, из-за которых в основном разоряются малые предприятия.

Среди всех возможных факторов влияния на малый было выбрано 7 самых наиболее подходящих.

1) Отсутствие финансовой грамотности.

Этот фактор является основной причиной по которой совершаются ошибки и в свою очередь ведет к потерям и убыткам. Базовое владение и ведение Бух. Учета компаний. Все операции, связанные с финансами, требуют тщательного выполнения. И незнание отсутствие понимания денежных потоков может привести к краху предприятия.

2) Отсутствие знания в строении бизнеса и ее системы.

Систематизация и четкое понимание всех бизнес процессов. Кто за что отвечает и имеет полномочия принимать решения. Здесь определяется иерархия бизнеса. Отсутствие знания в строении бизнеса несет в себе множество проблем [15].

3) Слабый маркетинг и слабое умение продавать свои продукты или услуги.

Из неумения продавать свои продукты или услуги сразу же ведет к тому что компания разориться. Ведь основа бизнеса создание дохода и после получение прибыли[20].

4) Не правильно подобранные сотрудники в работе.

Не правильно подобранные сотрудники не смогут выполнять план компании, а, следовательно, не смогут получить прибыль.

5) Сильные конкуренты.

Данной фактор пугает многих предпринимателей ведь из-за конкурентов может решиться судьба малого бизнеса.

6) Отсутствие возможности уплачивать кредит

Кредит – основа финансирования множество малых предприятия. И нередко случается, что малый бизнес не в состоянии выплачивать свой кредит.

7) Неправильное инвестирование средств

Все эти факторы были в основном упомянуты как самые влиятельные и часто встречающиеся факторы для малого и среднего бизнеса [1 -12].

Инвестирование основа, которая дает возможность получения прибыли. И не его не правильное использование приводит к большим потерям и убыткам.

Мы подобрали эти 7 главных факторов, которые сильно сыграли роль в существовании малого бизнеса.

И мы проанализируем какой из факторов больше всего влияет на развитие малого бизнеса.

Было 143 опрошено респондентов, которые имели опыт в открытии малого бизнеса. Среди них предприниматели банкроты, серийные предприниматели и само занятые.

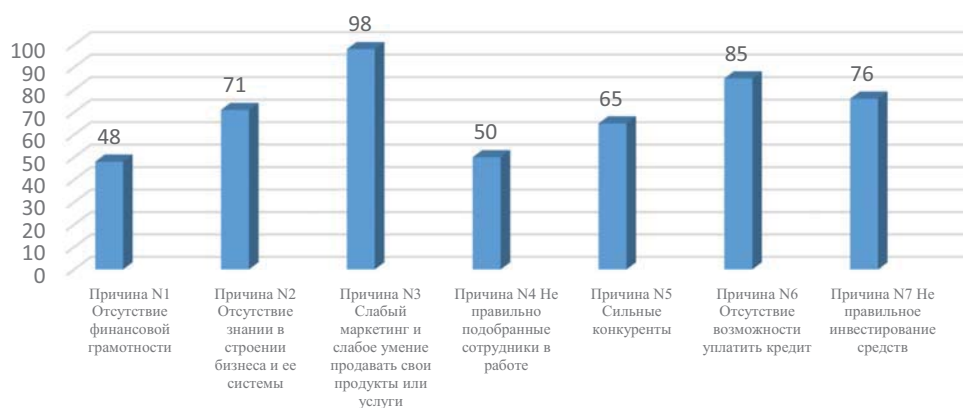


Рисунок 1 – Результаты опроса: какие из факторов могут привести в первую очередь к банкротству?

Примечание: Составлено автором

По опросу видно, что большое количество предпринимателей считают, что 3 фактор (Слабый маркетинг) и 6 фактор (Отсутствие возможности уплативать кредит) имеют самое большое влияния на малый бизнес.

Ниже мы построили диаграмму Парето из данных взятых с платформы блумберга.

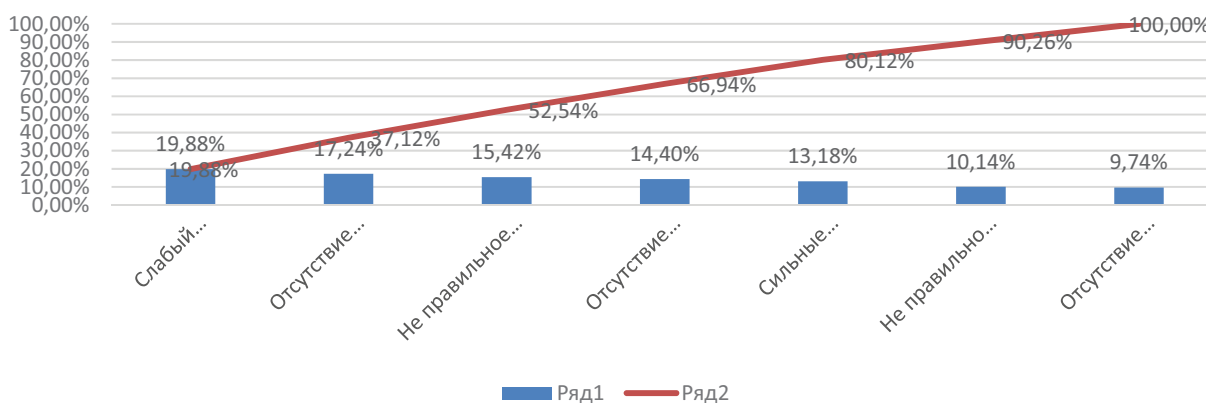


Рисунок 2 – Кривая Парето влияние причин на малый бизнес

Примечание: Составлено автором

В любой диаграмме Парето, пока линия кумулятивного процента крутая, типы дефектов имеют значительный кумулятивный эффект. Поэтому стоит найти причину этих типов резких ростов и решить их. Когда линия кумулятивного процента начинает сглаживаться, типы роста не заслуживают такого пристального внимания, поскольку их решение не будет так сильно влиять на результат. В нашей диаграмме каждая причина имеет весомый эффект на существование малого бизнеса в рынке.

Вывод: самой главной проблемой, которая послужила основой в большинстве случаев принудивший к закрытиям предприятия послужило слабое умение продавать свои продукты и отсутствие возможности уплачивать кредит.

Список использованной литературы:

1. Общие проблемы малого бизнеса <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-problemy-malogo-biznesa/viewer>
2. Системные исследования финансовых проблем малого бизнеса <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnye-issledovaniya-finansovyh-problem-alogo-biznesa/viewer>
3. Самые влиятельные проблемы на малый бизнес в СНГ <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17011488>
4. Предпринимательский климат в СНГ. Современные проблемы малого и среднего бизнеса. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22077640>
5. Большие проблемы малого бизнеса. <https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-problemy-malogo-biznesa-sibiri>
6. Малый бизнес. организация, экономика, управление. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22330475>
7. Проблемы малого бизнеса и его роль в социально-экономическом развитии национальной экономики. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27690182>
8. Актуальные проблемы малого и среднего предпринимательства. <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rossii>
9. Анализ проблем малого бизнеса в современной экономике. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28930057>
10. Проблемы организации малого бизнеса. <https://coaching-way.com/oshibki-predprimatelej-10-prichin-zakrytija-malogo-biznesa-forbes/>
11. Ключевые показатели в малом бизнесе. <https://vc.ru/flood/42933-issledovanie-klyuchevyh-biznes-pokazateley-malogo-i-srednego-biznesa>
12. Основные причины провала в бизнесе. <https://dvayarda.ru/business/neudachi-v-biznese/>
13. Исследование поведения малого бизнеса. <https://ardma.ru/razvitie/liderstvo/produktivnost/292-7-prichin-pochemu-vy-mozhete-poterpet-neudachu-v-biznese>
14. Статистика, закрывшийся предприятия. <https://blog.kazdata.kz/companies/organizacii-kazahstana-i-e-polugodie-2019.html>
15. Основные причины провала и пути решения проблем. <http://111999.ru/organizaciya/prichiny-neudach-v-malom-bhttps://dvayarda.ru/business/neudachi-v-biznese/iznese/>
16. Первые признаки само ликвидационного предприятия <https://vetmanager.ru/blog/9-glavnyih-prichin-kraha-malyih-predpriyatij>
17. На ликвидационном одре. <https://www.lsm.kz/na-likvidacionnom-odre-skol-ko-kompanij-v-kazahstane-skoro-zakroyutsya-infografika>
18. Сумма обанкротившихся предприятия. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/skolko-kompaniy-obankrotilos-v-kazahstane-383739/
19. Ликвидация на первый квартал. <https://blog.kazdata.kz/companies/organizacii-kazahstana-i-e-polugodie-2019.html>
20. Минимизация рисков. <https://blog.kazdata.kz/companies/organizacii-kazahstana-i-e-polugodie-2019.html>

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ В КАЗАХСТАНЕ

Егимбаева Динара

Студентка 4 курса специальности «Финансы»

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

Бертембаева Р.К.

Критерием эффективности государственной социально-экономической политики является рост благосостояния граждан страны. Постоянное отслеживание причин бедности и оценка влияния отдельных факторов на ее сокращение позволит сделать этот процесс управляемым и обеспечит достижение поставленных целей по сокращению бедности в стране.

Обеспечение достаточного уровня жизни и роста благосостояния граждан является одной из основных целей социальной политики государства. В современных условиях повышение уровня жизни населения, наряду с модернизацией экономики, является одним из национальных приоритетов РК. В связи с развитием кризисных тенденций в экономике и ростом цен на товары и услуги, реальные доходы граждан существенно сокращаются. Особенно остро это ощущают социально незащищенные слои населения. В этой связи, Правительством РК поставлена задача увеличения прожиточного минимума и сокращения бедности [1].



Рисунок 1 - Доля населения Казахстана, имеющего доходы, использованные на потребление, ниже величины прожиточного минимума

*П р и м е ч а н и е: По данным Комитета РК по статистике

Как видно из представленных данных, согласно данным официальной статистики, доля бедного населения в Казахстане снизилась с 2001-2018 годы более чем в 10 раз. В 2018 году 12,7% населения США и 16% населения Евросоюза проживают за чертой бедности (в отдельных странах – Греция, Испания данный показатель превышает 21%). Согласно данным исследователей университета Оксфорда, сегодня в 103 странах, в которых живёт 76% населения Земли (5,4 млрд.человек), 26,5% людей (что составляет 1,45 млрд.человек) живут за чертой бедности [2].

Снижение уровня бедности по официальным статистическим данным связано, прежде всего за счёт роста адресной социальной помощи со стороны государства. Кроме того, низкие показатели связаны с недостатками в методологии их расчёта.

В мировой практике одним из индикаторов уровня жизни населения является прожиточный минимум, который используется в государственной социальной политике для определения порога бедности и определения размеров социальных выплат.

Прожиточный минимум как социальный индикатор является своеобразной точкой отсчета, его используют для оценки уровня жизни населения и измерения бедности и обоснования минимального размера заработной платы, пенсии и иных базовых социальных выплат. Поэтому государственные социальные стандарты, начиная с 2006 года, устанавливаются с учетом прожиточного минимума, а размеры основных социальных выплат – на уровне не ниже этого минимума.

С принятием новых подходов к определению прожиточного минимума изменится порог бедности. Здесь нужно выделить два фактора. Один из них – оценка уровня жизни населения, то есть определение удельного веса граждан, имеющих уровень жизни ниже прожиточного минимума. Черта бедности в Казахстане установлена на уровне 40% величины прожиточного минимума. Однако, данный показатель постепенно изменяется. С 1 января 2018 года он установлен в размере 50%, с 1 апреля 2019 года – 60% и с 1 октября 2019 года – 70% от величины прожиточного минимума [3].

В определении величины прожиточного минимума в международной практике более всего распространён подход, основанный на установлении некоего минимума товаров и услуг, предполагающего удовлетворение минимальных потребностей человека – потребительская корзина.

Потребительская корзина – это список вещей, товаров и услуг первой необходимости, который утверждён законодательством на определённый отрезок времени.

Следует отметить, что само определение черты бедности различается по странам. Как было отмечено выше, сегодня в РК уровень бедности составляет 60% от величины прожиточного минимума. В РФ данные понятия совпадают, чем и объясняется более высокий уровень данного показателя по сравнению с Казахстаном. В мировой практике для международных сравнений рекомендованная для оценки бедности для стран СНГ величина составляет 4,3 долл. на 1 человека в день.

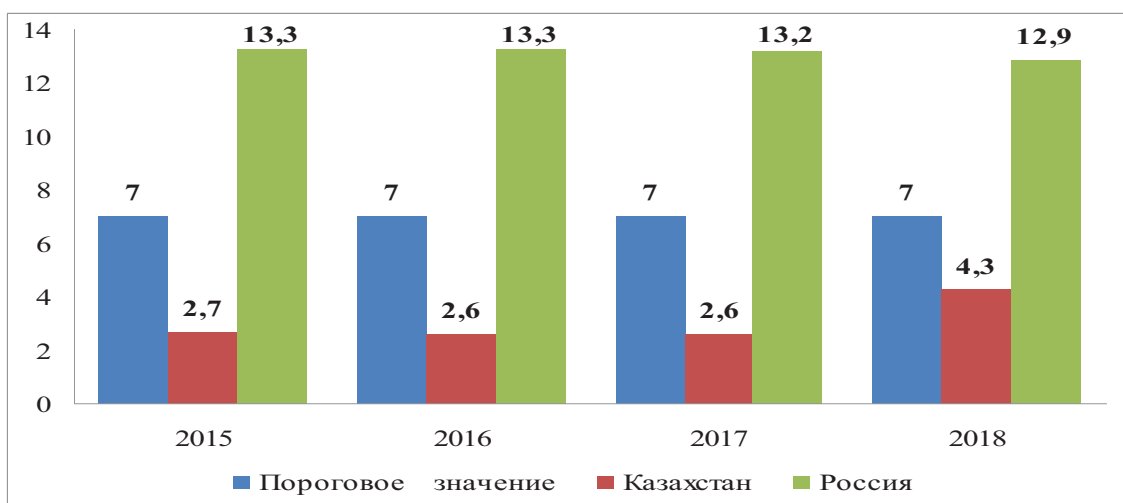


Рисунок 2 – Уровень бедности в Казахстане и России в 2015-2018 гг.

Оценка уровня бедности от величины прожиточного минимума не лишена недостатков по причине несовершенства методики её расчёта. По мнению экспертов, величина прожиточного минимума в Казахстане занижена в 2-3 раза. Кроме того, экспертами отмечается несоответствие современной потребностям населения той потребительской корзины, на основе которой определяется прожиточный минимум. Состав и структуру потребительской корзины в Республике Казахстан были утверждены в 2015 году, но фактически последние изменения в методику расчёта потребительской корзины были внесены в 2005 году.

Рассмотрим особенности формирования потребительской корзины в российской и казахстанской практике.

Таблица 1 - Особенности формирования потребительской корзины в российской и казахстанской практике

Параметры	Казахстан	Россия	Примечания
Пересмотр потребительской корзины	2005 2018	2013 2018	В Казахстане период пересмотра был в 2,6 раза дольше чем в РФ
Соотношение между продовольственной и непродовольственной частями	60:40	50:50	В странах Европы 20:80
Количество товаров в потребительской корзине	43	156	Количество товаров в 3,6 раза меньше чем в российской продовольственной корзине
Стоимость потребительской корзины	В Нур-Султане – 24 459 тенге	В Москве – 82 402 тенге (15 092 рубля)	Корзина дешевле московской в 3,4 раза

Оценка уровня жизни в Казахстане требует совершенствования методики. Прежде всего, необходим пересмотр состава и структуры потребительской корзины. Величина прожиточного минимума не отражает реального положения дел и в данном виде не может объективно служить основой для расчёта социальных выплат. Уровень бедности в Казахстане также не соответствует действительности, увеличивается разрыв между данным показателем в городах и сельской местности.

Прежде всего, необходимо пересмотреть методику оценки бедности. На наш взгляд, в целях обеспечения объективной оценки следует довести критерий бедности с 70% от величины прожиточного минимума до 100%, т.е. величина прожиточного минимума должна означать черту бедности.

Во-вторых, необходимо тщательно проработать вопросы «наполняемости» потребительской корзины. В сегодняшнем виде она не отражает размеры минимальной потребности человека ни по набору товаров и услуг, ни по стоимости входящих в неё продуктов.

В-третьих, для оценки бедности необходимо учитывать не только доходы, но и имущество, обеспеченность людей жильём. Это связано с тем, что как правило, к бедным относятся молодые семьи, не имеющие собственного жилья, которые вынуждены расходовать свои доходы не только на питание, но и проживание (оплату аренды, ипотеки).

В-четвёртых, государственным органам следует тщательно проводить оценку социальных потребностей жителей, проживающих в разных регионах. Для объективности такой оценки следует перейти к использованию показателя средней заработной платы, произвести взвешенную многофакторную оценку её формирования в разных регионах. Следует довести величину минимальной заработной платы, которая является одним из социальных индикаторов и утверждается законом о республиканском бюджете на текущий год, до 50% величины средней заработной платы по республике. Это позволит создать реальные механизмы социальной защиты с учётом дифференциации регионов республики.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что для решения данных проблем считаем целесообразным проведение следующих мероприятий:

- пересмотр состава потребительской корзины с учётом действующего уровня цен на товары и услуги;
- реализацию мер по сокращению бедности;
- создание действенных стимулов для развития предпринимательства;
- закрепление на законодательном уровне недопущения сокращения работодателями рабочих мест;
- содействие обеспечению занятости молодежи, развитие региональных центров занятости;
- пересмотр методики расчёта социальных пособий, минимальной потребительской корзины в целях создания действенных государственных гарантий поддержки социально уязвимых слоев населения.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность»
2. Доклад о социальной защите в мире в 2017-2019 годах. Обеспечение всеобщей социальной защиты для достижения целей Устойчивого развития. / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М.: МОТ, 2019. – 490 с.
3. Совместный приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 7 сентября 2017 года № 296 и Министра национальной экономики Республики Казахстан от 9 октября 2017 года № 354

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Ерланова Айдана Сержановна
магистрант, Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана
Республика Казахстан, город Уральск
Ержанова Жанар Куттыкбаевна
научный руководитель, доцент экономических наук
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана
Республика Казахстан, город Уральск

Одной из главных проблем мира на сегодняшний день является система социальной защиты населения, в том числе по ликвидации бедности и борьбе с безработицей, обеспечению занятости молодых специалистов.

С момента обретения нашей страной независимости произошли крупнейшие изменения во всех сферах жизни общества. В стране проделана огромная работа по строительству, реформированию экономики и модернизации политической системы, заложена основа рыночной инфраструктуры, привлечены большие объемы иностранных инвестиций, создана современная система социальной защиты. С привлечением инвестиций были созданы новые рабочие места и привлечено к работе население региона. Сегодня мы находимся на подъеме устойчивого экономического роста. Возрождается отечественное производство, улучшается уровень жизни значительной части населения. Наша экономика находится на пути постепенного вхождения в мировую экономическую систему.

На сегодняшний день уровень общей безработицы по республике составляет 4,8%, молодежной безработицы на низком уровне 3,8% или 84,7 тыс. человек. Экономически активная часть молодежи в возрасте от 15 до 28 лет или рабочая сила составляет 2 млн.206 тыс. человек, из них более 96% или 2 млн. 121 тыс. человек заняты, не входящие в состав рабочей силы (не являющиеся занятыми или безработными) - 1 412 тыс. человек. Среди занятой молодежи 1 млн. 638 тыс. человек или 77% - наемные работники [1].

Главной особенностью образования на мировом уровне является подготовка конкурентоспособных кадров. Осознав важность данного вопроса, Елбасы Н.А. Назарбаев в первые годы нашей независимости предложил программу «Болашак» по подготовке конкурентоспособных трудовых ресурсов, отвечающих требованиям современного рынка труда, поднимающих социально-экономический потенциал страны на мировой уровень. По данной программе около 3000 молодых людей в год имеют возможность обучаться в самых престижных учебных заведениях мира. На основе качественного образования, благодаря молодежи, получившей образование на международном уровне, можно стать государством с сильным социально-экономическим потенциалом, имеющим свое место на мировом уровне.

Выступая на форуме, посвященном 20-летию Международной программы «Болашак», Первый Президент РК отметил важность данной программы для страны: «еще 20 лет назад, в первые годы непростой эпохи независимости, не каждому дано было увидеть наше достойное будущее. Я послал первых стипендиатов, чтобы они получили новые знания и смогли продвинуть нашу страну вперед. Экономика находилась в состоянии коллапса, практически все крупные производственные мощности простаивали. Инфляция сразу же выросла, безработица увеличилась. Страна вошла в «дикий капитализм». Тогда мы только начинали переходить к рыночным отношениям. Мало кто знал, что это такое. Даже представление самых опытных управленцев о том, как управлять новыми экономическими и социальными процессами, как строить суверенное государство, было размыто. Тогда в стране не было специалистов по переходу к новой рыночной экономике. Независимому Казахстану очень нужны были профессиональные кадры с качественным образованием международного уровня. Нужно было провести приватизацию и привлечь инвестиции в нашу страну. Это был наш надежный стратегический выбор. Этим мы руководствуемся вот уже 20 лет» [2].

Согласно исследованиям, проведенным Институтом общественной политики партии «Нұр Отан» в 2013 году, почти каждый третий (34,06%) выпускник данной программы работает в частных учреждениях и компаниях. Более четверти всех выпускников работают в квазигосударственном секторе (нацкомпании, АО при госорганах и т.д.), Примерно каждый седьмой выпускник (14,29%) работает на госслужбе. Кроме того, каждый восьмой выпускник программы «Болашак» работает в международных организациях. Удельный вес выпускников, работающих в государственных организациях (государственные службы и национальные компании), составляет 42,4%, то есть мы наблюдаем важную роль государства в сфере деятельности выпускников [3, 10].

В целом программа «Болашак» в определенной степени положительно влияет на проблему кадрового дефицита в востребованных отраслях страны.

Государственное регулирование занятости осуществляется правительством страны и соответствующими министерствами, занимающимися вопросами занятости и труда населения, в том числе занятости молодежи. К примеру, Министерством труда и социальной защиты населения РК совместно с государственными органами, занимающимися такими вопросами, разработан план мероприятий по учету трудоустройства молодежи. В рамках данного плана работу предлагается вести по трем направлениям: создание системы учета выпускников вузов, обеспечение их трудоустройства, проведение организационно-практических мероприятий. В целях определения количества выпускников, не имеющих возможности трудоустроиться, возникла необходимость разработки специальной методики для молодежи, нуждающейся в получении образования, трудоустройстве и адаптации к общественной жизни.

В частности, главным документом по обеспечению занятости населения в стране является Закон РК «О занятости населения», в котором дается определение «трудоустройство – комплекс организационных, экономических и правовых мероприятий, направленных на содействие обеспечению занятости населения». В соответствии с этим определением Правительством разработан комплекс мероприятий и реализуются программы, получившие государственную поддержку в решении вопросов трудоустройства молодежи, в том числе выпускников вузов. Это государственные и региональные программы «С дипломом в село», «Молодежная практика», «Молодежный кадровый резерв» и др. [4].

«С дипломом в село!» проект создан по инициативе Президента РК Н.А.Назарбаева. С 1 января 2009 года вступил в силу Закон РК от 24 декабря 2008 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам стимулирования и социальной поддержки работников социальной сферы сельских населенных пунктов», который предусматривает предоставление мер социальной поддержки специалистам социальной сферы, прибывшим для проживания и работы в сельские населенные пункты:

- * Образование
- * Здравоохранение
- * Социальное обеспечение
- * Культура и искусство
- * Ветеринарный врач (с января 2012 года)

Государственная программа «С дипломом в село!» сегодня имеет большое значение для молодежи. Главная цель программы – обеспечение в социальной и агропромышленной сферах сельской местности необходимыми специалистами, особенно в сельской местности, решение вопросов формирования кадрового потенциала и создание условий для работы молодого специалиста в соответствии с полученным дипломом.

С начала внедрения проекта более 60 тыс. специалистов получили 7,4 млрд. тенге подъемное пособие, более 27,5 тыс. специалистов получили бюджетный кредит для приобретения или строительства в сумме 70,6 млрд. тенге жилья. Например, в 2018 году 5,8 тыс. специалистов получили в сумме 986,8 млн. подъемного пособия, более 4 тыс. специалистов получили бюджетный кредит в сумме 13,7 млрд. тенге для приобретения или строительства жилья. В период с 2020 по 2023 годы из бюджета республики планируется выделить 49695,9 млн тенге на строительство и приобретение жилья для специалистов социальной сферы и АПК, прибывающих в сельскую местность [5].

«Молодежная практика» организуется для выпускников организаций образования с целью получения выпускниками первоначального опыта работы по освоенной профессии. Данная программа предназначена для безработных из числа выпускников организаций образования, реализующих образовательные программы технического и профессионального, послесреднего, высшего, послевузовского образования по освоенной профессии (специальности), завершивших обучение в течение 3 лет и не старше двадцати девяти лет. Молодежная практика организуется на предприятиях и в организациях всех форм собственности. Работа по молодежной практике носит временный характер, срок не более 6 месяцев. Местный исполнительный орган по вопросам занятости населения: 1) формирует спрос и предложение на организацию молодежной практики; 2) определяет перечень организаций в регионах, подавших заявку на организацию молодежной практики, количество привлекаемых безработных из числа выпускников организаций образования, условия их труда и источники оплаты и финансирования труда. Согласно плану 2020 года в Западно-Казахстанской области на этот проект планируется направить 676 005 тыс. тенге.

Глава государства Касым-Жомарт Кемелевич Токаев высказал идею создания открытого и эффективного социального лифта для талантливой молодежи. Проект «Президентский Молодежный кадровый резерв» предоставляет уникальную возможность наиболее подготовленной и опытной молодежи занимать руководящие должности в государственном управлении и квазигосударственном секторе. При наличии вакантных административных и политических должностей рассматриваются кандидаты в «Президентский Молодежный кадровый резерв». К участникам были предъявлены требования быть гражданином Республики Казахстан не старше тридцати пяти лет, имеющим высшее образование и стаж работы не менее пяти лет. В сентябре-декабре 2019 года 13212 кандидатов прошли 5 этапов отбора и только 330 вошли в «Президентский Молодежный кадровый резерв».

Хотя в последние годы перед вузовской системой страны стоит несколько вопросов, требующих модернизации, в казахстанском обществе образование призвано удовлетворить потребность личности в получении знаний и навыков, а также потребности экономики, подготавливая квалифицированные кадры, необходимые для потребностей рынка труда. Сегодня интерес к вопросу взаимосвязи рынка труда и образовательных услуг остается высоким.

Роль в трудоустройстве специалистов играет вновь принятый Трудовой кодекс. Например, пунктом 2 статьи 30 Кодекса предусмотрено, что трудовой договор для работников заключается на неопределенный срок. Только на определенный срок не менее одного года, кроме случаев, установленных подпунктами 3), 4), 5) и 6) настоящей статьи. При продолжении трудовых отношений трудовой договор считается заключенным на неопределенный срок; 3) на время выполнения определенной работы; 4) на время замещения временно отсутствующего работника; 5) на время выполнения сезонной работы; 6) в пределах устанавливаемых законодательством Республики Казахстан сроков осуществления трудовой деятельности иностранными работниками, прибывающими для самостоятельного трудоустройства, разрешений на привлечение иностранной рабочей силы, выданных местным исполнительным органом, либо разрешения трудовому иммигранту, выданного органами внутренних дел. Трудовой договор, заключенный с работником сроком на один год, может обеспечить занятость специалистов, особенно молодых, а также способствовать применению на практике

знаний и профессиональных навыков, полученных в высшем учебном заведении. Согласно п. 2 ст. 36 Трудового кодекса РК, испытательный срок при приеме на работу включается в трудовой стаж работника и не должен превышать трех месяцев. Эти условия являются выгодными, особенно для молодого специалиста, только вышедшего на рынок труда. Так как молодой специалист показывает хорошие результаты во время испытательного срока, а трудовой договор не расторгнут, работник считается прошедшим испытательный срок, а этот испытательный срок не только служит основанием для получения опыта, но и способствует накоплению стажа работы [6].

Помимо государственных программ и проектов, большое влияние на трудоустройство выпускников оказывают официальные интернет ресурсы. Это информационный портал «Молодежная биржа труда», портал «Работа» www.enbek.kz и т.д. работает эффективно. Например, портал «Работа» www.enbek.kz является интернет-ресурсом, который позволяет соискателям трудоустроиться по всей республике и во всех регионах страны, а работодателям найти нужных специалистов. Кроме того, большую роль играет АО «Центр развития трудовых ресурсов» Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, обеспечивающее информацией о вакансиях для развития рынка труда и трудовых ресурсов страны, содействия занятости населения.

Несмотря на проводимую работу, считаю необходимым пересмотреть подходы к работе по трудоустройству молодежи в целом. В частности, необходимо осуществить несколько мер по государственной поддержке занятости молодежи: совершенствование методики распределения бюджетных средств всех уровней для осуществления мероприятий по содействию трудоустройству молодежи исходя из потребности и прогнозируемого количества соответствующих категорий населения и объема предоставляемых услуг; развитие объединений работодателей и профсоюзов в целях регулирования молодежного рынка труда и осуществления мер по содействию занятости молодежи; стимулирование занятости на селе, совершенствование службы занятости; создание механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. Только эффективная социальная политика и активная политика на рынке труда позволят снизить уровень безработицы среди молодежи.

Список использованной литературы:

1. Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан // <https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek/activities/188?lang=kk>
2. Нурсултан Назарбаев принял участие в юбилейном Форуме международной стипендии «Болашак» в Астане // <https://strategy2050.kz/news/3799>
3. Bolashak job fair 2014 // информационно-аналитический журнал «Болашак». - 2014. - №4(30). - С. 44.
4. Трудоустройство выпускников ВУЗов // http://egov.kz/cms/ru/articles/job_search/vipusknik
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 990 «Об утверждении государственной программы развития регионов на 2020 - 2025 годы» // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000990>
6. Трудовой Кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года №414-V ЗПК // <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000414>

БАНКТІК ӨНІМДЕРДІ АВТОМАТТАНДЫРУ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТИІМДІЛІГІ

Ермекқали Н.А.

Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университетінің 4 курс студенті, Орал қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші:

Абдешова А.Ш., экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Автоматтандыру - энергияны, материал мен ақпарат түрлерін өндіру, тасымалдау және пайдалану үрдісінде адамның тікелей қатысуын толығынан немесе жартылай босатып, оның орнына басқару жүйесін, экономика-математикалық әдістер мен техникалық құралдарды қолдану болып табылады.

Ақпаратты өңдеу мен берудің электрондық жүйелерін енгізу банктің барлық салаларын қамтиды. Банк жүйелерін кешенді автоматтандырудың артықшылықтары мен жаңа мүмкіндіктері банктердің қызметін талдаумен және жаңа банктік жүйелерді құрумен байланысты мәселелерді шешуге мүмкіндік береді.

Банк жүйелерін автоматтандыру процестері ХХ ғасырдың 90-жылдарының басында 1989 жылғы банктік реформаға байланысты белсенді дами бастады, оның ерекшелігі банктердің тәуелсіздік алуы және жаңа коммерциялық банктердің пайда болуы болды.

Банктік жүйелерді автоматтандыру процесінің негізгі міндеті - ақпараттар ағынының өнделуін қамтамасыз ету және тұтынушыларға ынғайлылық [1].

Банк қызметі барысында туындайтын міндеттердің едәуір санын автоматтандыру көмегімен шешуге болады, нәтижесінде ол тез дамиды.

Сонымен қатар, банктерде жаңа жабдықтар мен технологияларды сатып алу, енгізу және пайдалану үшін жеткілікті мүмкіндіктер мен қаржылық ресурстар бар.

Автоматтандыру жүйелерін пайдалану кезінде әртүрлі міндеттер шешіледі:

-күнделікті банк ішіндегі операцияларды автоматтандыру, бухгалтерлік есеп жүргізу және жиынтық есептер дайындау;

-филиалдармен және қала сыртындағы бөлімдермен байланыс;

-клиенттердің өзара әрекеттесуі;

-банктің барлық қызметтерін және осы жағдайда ең жақсы шешімдерді таңдау жүйесін талдау;

-бөлшек сауда операцияларын автоматтандыру;

-банкоматтар мен несие карталарын пайдалану;

-банкаралық есеп айырысуды автоматтандыру;

-банктің бағалы қағаздар нарығындағы жұмысын автоматтандыру;

-қаржылық жағдайға әсер ететін қажетті ақпаратты лезде алу мүмкіндігі;

-үйден шықпай-ақ тұтынушының банктік қызметтерді пайдалану.

Банк ішіндегі автоматтандыру жүйесінің айқын артықшылықтарымен қатар, оны енгізу және ұйым шеңберінде жұмыс істеуімен байланысты бірқатар проблемалар бар:

-жаңа бағдарламалық өнімдерді сатып алуға шығындар;

-заң шығарушы және нормативтік-құқықтық базаның тұрақсыздығы;

-тілдік кедергі;

-қызметкерлердің оқуға деген шектеулі дағдылары;

-автоматтандыру жүйесін қолдану қажеттілігін түсінбеу.

Көптеген компаниялар банктік автоматтандырудың кең ауқымды бағдарламалық жасақтамасын ұсынады. Олардың ішінде:

«WorkFlow» - бұл өнім әртүрлі бөлшек банктерге жарамды.

Осы жүйенің арқасында есептіліктің әртүрлі түрлерін қалыптастыру толығымен автоматтандырылған [2].

«5NT» ірі көтерме банктер үшін өте қолайлы. Бұл жүйенің болуы көтерме қызметпен айналысатын банктің үлкен бәсекелік артықшылығы болып табылады, оның міндетті атрибуты валюталық операциялардың үлкен көлемі болып табылады.

Сонымен қатар, жеке тұтынушылар үшін банктік автоматтандырудың көптеген бағдарламалары мен қосымшалары қазіргі уақытта кең таралған. Олардың ішінде:

«Kaspi Bank» банкінің тұтынушылар үшін өте тиімді әрі ыңғайлы «Kaspi.kz» қосымшасы қазіргі уақытта біздің Республикамыз бойынша алдыңғы орында десекте болады;

«Қазақстан халық банкі» бойынша «Homebank»;

«ХоумКредитБанк» бойынша «Home Credit Bank Kazakhstan» және басқада қосымшалар ағымдағы уақытта және болашақта да өте ыңғайлы әрі қолайлы бола бермек.

Банктік өнімдерді автоматтандыру нәліктен қажет? Қазіргі әлемді дүрсіліндірген пандемияны негізге алатын болсақ, қала, аудан тұрғындарының қозғалысының күрделенгенін және қиындық туғызғанын білеміз. Сонымен қатар еліміздің демографиялық жағдайыда күннен күнге өсуде. Осыған сәйкес қазіргі уақытта осы автоматтандыру нәтижесінде кезек проблемалары, уақытты үнемдеу, пандемияға байланысты денсаулығымызды қорғау сияқты пайдалы жақтары бар екендігін көреміз.

Өмірде шұғыл ақша қажет болатын күтпеген жағдайлар орын алады. Сонда тұлға кредит рәсімдеуге шешім қабылдап, банк бөлімшесіне келді делік. Бұл қазіргі уақытта көп уақыт алады: кезекте тұру, құжаттар жинақтау, жеке жұмысыңыздан уақытыңыздың болмауы сияқты бірнеше кедергілер орын алады. Бірақ жоғарыда айтылып кеткендей банктік автоматтандырудың арқасында тұлға үйінен шықпай-ақ несиені онлайн рәсімдей алады. Рәсімнің оңайлығы соншалық, небары 10 минутқа жуық уақытты алады, ал несие беру туралы шешім бір сәтте қабылданады! Ол тұлғаның картасына несие қаражат сомасына байланысты 1-2 жұмыс күні ішінде түседі. Ғаламтор желісінде несиені онлайн-өтінімді үш қарапайым қадам арқылы алуға болады: Несие алуға онлайн-өтінім толтыру. Тұлға онлайн несиеге өтінім берген кезде, барлық жолдарды барынша нақты және егжей-тегжейлі толтыруға тиісті екендігін ұмытпаған жөн. СМС арқылы жіберілген кодтың көмегімен офертаны толтыру. Тұлғаның картаға жедел онлайн займ беру туралы осы келісімшартпен мұқият танысуы қажет екендігін есінде сақтау керек. Банктік картаға жедел несие алу кезінде тұлға ақшасын жайбырақат жұмсай алады, алайда несиелік міндеттері жайлы ұмытпауы қажет [3].

Ғаламтор арқылы несиелер сервисінің артықшылықтары:

- Жылдамдық. Онлайн несие алу жүйесін лайықты түрде экспрес несиелер мен жылдам несиелер жүйесі деп атауға болады. Ғаламтор арқылы несие алуға онлайн өтінімді толтырудан ақша алғанға дейін шамамен 24 сағат өтеді.

- Сенім. Тұтынушыларға сену және несиені қосымша қамтамасыз етуді талап етпеу. Қысқа-мерзімді шағын және басқа да несиелерді кепілсіз және табысты растаусыз беру.

- Қамту. Несие берудің «ғаламторға» көшуінің арқасында, яғни онлайн болғандықтан тұтынушылардың қай қаладан екендігі маңызды емес. Тұлға ақшаны жалақыға дейін, ғаламтормен байланысы бар Қазақстанның кез келген нүктесінен, қай жерде болмасын ала алады.

- Автоматтандыру. Ақпарат іздеу және жедел несиелерді мақұлдау бойынша барлық жұмысты жүйе атқарады. Тіпті түнгі тұрмыс салтын ұстанса да – жұмыс уақыты мен үзілістерге қатысты алаңдамай – компьютердің демалыс күндері де, үзілістері де жоқ. Қазақстанда несиеге онлайн өтінімді тәуліктің кез келген уақытында толтыра алады. Өтінімді мақұлдағаннан кейін, шағын несие картаға автоматты түрде, яғни ол да онлайн түседі. Өтінімді мақұлдағаннан кейін, несие картаға автоматты түрде, яғни ол да онлайн түседі.

Несиені қазіргі уақытта көп жағдайда 18-21 жастан асқан Қазақстан Республикасының кез келген азаматы (азаматшасы) ала алады [4].

Несиені алуға онлайн өтініштен басқада көптеген қолайлы қызметтер бар. Олар:

- үйге жеткізе отырып, төлем карточкасына жүгіну;
- Несиелік картаға онлайн режимінде өтініш беру;
- депозиттерді, шоттарды, банктік салым сертификаттарын ашу;
- депозиттер мен шоттарды жабу;
- несиені Интернетте мерзімінен бұрын өтеу;
- несие немесе несиелік картаны өтеу кестесін қадағалау;
- кез-келген банктік картамен несие төлеуге немесе салымды онлайн режимінде комиссиясыз толтыру;
- тұлғаның шоттарының арасында, банктің басқа клиентіне немесе басқа банктердегі шоттарға қаражат аударымын комиссиясыз жүзеге асыру;

- басқа банктердің шоттарына аударымдар жасау;
- ұялы байланыс, интернет, коммуналдық қызметтер және 500-ден астам түрлі қызметтер үшін ақы төлеу;
- аударымдар, толықтырулар мен төлемдер тарихын қарау;
- валюта бағамын ыңғайлы калькулятормен қадағалау;
- онлайн режимінде валюта айырбастауды жүзеге асыру;
- салымдар, карталар, ағымдағы шоттар, заемдар туралы есептерді қарау;
- картадағы жинақталған бонустарды нақты ақшаға айналдыру;
- картаны блоктау / блоктан шығару;
- кезек брондау бөлімінде филиалдарға бару кестесі;
- онлайн сатып алу операциялары.

Қызмет көрсету аппараттарымен (банкомат, терминал) картаға қаражат толтыру немесе қаражат сомасын түсіріп алу керек болған жағдайда жеке карта тұлғаның жанында болмай қалуы мүмкін. Осындай жағдай орын алған уақытта банктік автоматтандырудың ең қолайлы операциясы арқылы, яғни өз картасының мобильді нұсқасындағы «QR» коды арқылы қызметті пайдалануға мүмкіндігі бар.

Картаны пайдаланудың ең тиімді жағы – қаражатты қоданудың қауіпсіздігі және сенімділігі. Себебі, қазіргі уақытта қаражатты қолма-қол ұстау өте қауіпті болып келеді. Сол себепті, қаражатты картада ұстаған жағдайда, карта жоғалып кеткен немесе ұрланып кеткеннің өзінде де ақшаның сақталу ықтималдығы жоғары. Ондай жағдайда картаны блоктап тастау ғана қажет болады және қаражатты орнында деп ойлай беруге болады. Карта табылмаған немесе қайтарылмаған жағдайда мобильді қосымша арқылы немесе банк қызметіне жүгіне отырып, жаңа карта жасатып ала алады, яғни блокталған картаны блоктан шығарып алу мүмкіндігі бар.

Жоғарыдағы айтылғандарды қорытындылай келе автоматтандыруды жетілдіру үшін төмендегідей ұсыныстар келтіргіміз келеді:

- жалпы жоғарыда онлайн режимде валютаны айырбастау жүзеге асыру туралы айтылып кеткен болатын. Дегенмен, Қазақстан банкілерінің көптеген мобильді қосымшаларында бұл қызмет қолданылмайды. Осыған байланысты қосымшаларға онлайн түрде валюта айырбастау қызметі қосылса;
- жоғарыда атап кеткен банк сияқты басқа да мекемелер қарапайым халықтың қаржы сауаттылығы мәселесін көтеру мақсатында үлкен жұмыстар атқаруға үлестерін көптеп қосса;
- тақырыпқа қатысты онлайн-ресурстарды пайдалану, курстар мен тренингтарға қатысу, әдебиеттер оқу.
- еліміздің аудан, ауылдарына қызмет көрсету құрылғыларын (банкомат, терминалдар) көбейтсе;
- жоғарыда айтылып кеткендей қызмет көрсету аппараттарында «QR» код арқылы қызметті пайдалануға болады. Дегенмен, еліміз бойынша бұл қызмет арқылы сауда үйлерінде, сауда орталықтарында, дүкендерде төлемдер жасау үлкен кедергі туғызады. Осы себепті, еліміздің барлық сауда орталықтарында «QR» код арқылы төлем жасалуын қамтамасыз ету;
- еліміз бойынша қаржылық операциялар (картаны толтыру, қолма-қол ақша алу) кідіріспен жұмыс жасауы қазіргі уақытта көп. Техникалық ақаулар азайса.

Қаржылық операцияларды жеңілдететін банктік өнімдердің автоматтандырылуын арттыруға бағытталған жауапты іс-шаралар халыққа оң әсер ететіні сөзсіз, ал бұл мәселелер бүгінгі таңда өзектілігі мен маңыздылығын жоғалтпайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Аубакирова Ж.Я. , Ердеш Э.Б Цифровая трансформация: переход банков к цифровизации и инновациям. Вестник. Серия экономическая. №1 (127). 2019, С-33-43.
2. Цифровая экономика: банковский сектор делает шаг вперед <https://informburo.kz/stati/cifrovaya-ekonomika-bankovskiy-sektor-delaet-shag-vperyod.html>
3. Уровень диджитализации в банках Казахстана минимален <https://kapital.kz>
4. Рейтинг Forbes Kazakhstan, Топ-30 мобильных приложений Казахстана, https://forbes.kz/leader/top-30_mobilnyih_prilojeniy_kazahstana_-_2018_1539048058/

КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТҚА ҰШЫРАУ МҮМКІНДІГІН БОЛЖАУ ӘДІСТЕРІ

Ертаев Нұрлан Әшімтайұлы

Нархоз университетінің ФПМ 2-курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Кульжабаева Меруерт Төлеухановна э.ғ.к., профессор

Экономикалық субъектілердің төлем қабілетсіздігін болжаудың өзектілігі көптеген зерттеулердің жүргізілуіне алып келді. Мәселені зерттеудің негізгі міндеттерінің қатарында компанияның қаржылық жағдайын бағалаудың тиімді инструментін әзірлеу екені белгілі, осыған байланысты банкроттық ықтималдығын анықтау мақсатында көптеген әр түрлі модельдер жасалады. Болжаудың қолданыстағы модельдері компанияның қаржылық көрсеткіштерінің кейбір үйлесімін білдіреді, бұл қалыптасқан жағдайларға негізделген қаржылық тұрақтылықты жоғалту ықтималдығын анықтайды. Қаржылық төлем қабілетсіздігін болдырмауға бағытталған шешімдер қабылдаудың уақытылы болуы белгілі бір модель бойынша болжамның қаншалықты дәл болуына байланысты. Отандық және шетелдік авторлар болжаудың нақты нәтижелерін көрсететін және классикалық мәртебеге ие болған бірқатар модельдерді ұсынады. Банкроттықты болжаудың классикалық модельдері көптеген ұйымдарға қатысты сынақтан өтті және олардың дәлдігі мен сенімділігін көрсетті, дегенмен олардың гетерогенді үлгілерде жүргізілген сынақтары болжау нәтижелері кәсіпорынның көлеміне, оның саласына, ұйымдық-құқықтық нысанына, мемлекеттік реттеу дәрежесіне байланысты айтарлықтай ерекшеленетінін көрсетті. Банкроттықты болжау модельдерінің көпшілігі ұйым өмірінің түрлі аспектілерін сипаттайтын қаржылық көрсеткіштерге (коэффициенттерге) негізделген. Қазіргі авторлар неғұрлым репрезентативті индикаторларды таңдауды және оларды бағалаудың дұрыс стандарттарын орнатуды талдайды.

Қазақстан Республикасының қазіргі экономикалық даму жағдайында кәсіпорындардың банкротқа ұшырау қаупін уақытылы анықтау мен оларды жою шаралары өте маңызды. Мақалада кәсіпорындардың банкроттығын болжаудың негізгі әдістері қарастырылған, атап айтқанда банкроттықты болжаудың екі және алты факторлы моделі, Альтман моделі, Таффлер коэффициенті. Олардың әрқайсысының кемшіліктері мен артықшылықтары сипатталады[1].

Банкроттықтың ықтималдығын бағалауды қаржылық талдау арқылы жүргізуге болады. Ұйымның банкроттығын болжау бойынша құралдарды кең пайдалана отырып, ұйымның дағдарыс жағдайынан шығу шараларын ойластыруға мүмкіндік береді. Болжау, қалыптасып жатқан тенденцияларды зерттеп қарауға сыртқы, ішкі жағдайлардың әсерін есепке ала отырып, қаржылық саясатты жүргізу үшін, ұйымның келешегі төлем қабілеттілігінің төмендеуі немесе жоғарылауы қандай деген сұраққа жауап беру керек[2].

Қаржылық жағдайдың динамикасының негізгі тенденциялары мен қызмет нәтижелерін формаланған және формаланбаған әдіс арқылы болжауға болады. Инфляция қарқынының күшті болуы, шығындар нормасының орталықтандырылып бекітілмеуі және келісім-шарттар жасау кезінде алдын-ала төлеудің кең таралуы жағдайында, жабдықтау келісім-шартына отырған кезде болжау дәлдігі төмендейді.

Қаржылық жағдайды болжау – перспективалық талдаудың негізгі міндеті. Талдаудың бұл түрі, шаруашылық қызметінің қаржылық нәтижесін зерттеу негізінде, болашақ міндеттерін анықтау, стратегиялық басқару міндеттерін шешу үшін әкімшілікті ақпараттармен қамтамасыз етуі тиіс. Талдауды жүргізу орта мерзімді болашаққа (2-3 жыл) және ұзақ мерзімді болашаққа негізделуі керек. Шетел тәжірибесінде объект үшін бизнес-жоспарды болжаудың экономикалық көрсеткіштері 3-5 жылға жасалады [2].

Компаниялардың банкроттыққа ұшырау мүмкіндігін болжау немесе анықтау үшін мамандар түрлі экономикалық модельдерді қолданады. Ең көп қолданылатындарының бірі – Альтман моделі. Бұл модельдің бірнеше түрі бар: екі факторлы, төрт факторлы, бес факторлы және logit-модель. Одан бөлек компанияның айналысатын сферасына қарай: өндірістік және өндірістік емес болып бөлінеді [1].

Альтман моделінің үш кемшілігі бар. Біріншіден, қиындыққа ұшыраған компаниялар өздерінің есептерін шығаруды барлық жолмен кейінге қалдырады, осылайша нақты деректер бірнеше жылдар

бойы қол жетімсіз болып қалуы мүмкін.. Екіншіден, деректер жеткізілген болса да, оларды «шығармашылықпен басқаруға» болады деп санайды. Мұндай жағдайлар компанияда бұрмалаушылыққа алып келуі мүмкін. Үшінші қиындық - компанияның жұмыс нәтижелерінен алынған кейбір коэффициенттер төлем қабілетсіздігін көрсете алады, ал басқалары тұрақтылықты бағалауға немесе тіпті жақсаруға негіз бола алады. Мұндай жағдайда істің нақты жағдайына баға беру қиынға соғады. Соның нәтижесінде банкроттықтық болжау мүмкін болмайды [1].

Осы тәсілдерді іске асыратын әдістердің сипаттамасына тікелей өтпес бұрын, біз нақты нені болжайтынымызды түсінуіміз керек. Жалпыға бірдей қабылданған пікір бойынша кәсіпорындағы банкроттық пен дағдарыс синонимдік терминдер: банкроттық, іс жүзінде дағдарыстың төтенше көрінісі ретінде қарастырылады. Алайда, іс жүзінде жағдай басқаша - кәсіпорын әртүрлі дағдарыстарға ұшырайды (экономикалық, қаржылық, басқарушылық) және банкроттық солардың бірі ғана. Сол себептен банкроттық терминіне немқұрайлы қарауға болмайды. Енді әдістерге оралсақ, бірінші альтман моделін қарастырамыз.

Бес факторлы модель бойынша формула төмендегідей:

$$Z = 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + X_5 \quad (1)$$

Кесте 1 – Бес факторлы модель формуласының коэффициенттері

Коэффициент	Формуласы	МСФО (IFRS)
X_1	$X_1 =$ Айналым капитал/Активтер	<i>(Working Capital) / Total Assets</i>
X_2	$X_2 =$ Бөлінбеген пайда/Активтер	<i>Retained Earnings / Total Assets</i>
X_3	$X_3 =$ Салыққа дейінгі пайда/Активтер	<i>EBIT / Total Assets</i>
X_4	$X_4 =$ Меншік капиталы/міндеттемелер	<i>Market value of Equity/ Book value of Total Liabilities</i>
X_5	$X_5 =$ Кірістер/Активтер	<i>Sales/Total Assets</i>

Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Альтманның бес факторлы моделі бойынша болжау

Егер $Z > 2,99$ болса – қаржылық тұрақтылық аймағы («жасыл» аймақ).

Егер $2,99 < Z < 1,81$ – белгісіздік аймағы («сұр» аймақ).

Егер $Z < 1,81$ – қаржылық тәуекел аймағы («қызыл» аймақ).

Сонымен бірге, Қазақстан болып табылатын дамушы нарықтар үшін Альтман формулаға +3,25 константасын қосады. Нәтижесінде дамушы нарықтар үшін формула келесі түрге ие болады:

$$Z^{**} = 3.25 + 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + X_5 \quad (2)$$

Таффлер моделі – 1977 жылы британдық ғалымдар Р.Таффлер мен Г.Тишоу ұсынған оның қаржылық көрсеткіштері негізінде кәсіпорындардың банкроттығын болжау әдісі. Бұл үлгіні олар бұрынғы Altman моделін британдық компаниялардың есеп беру деректері бойынша жаңа экономикалық шындыққа сәйкес келетін тестілеу нәтижелері бойынша жасады.

Таффлердің төрт факторлы моделі келесідей:

$$Z = 0.53X_1 + 0.13X_2 + 0.18X_3 + 0.16X_4, \text{ мұндағы}$$

X_1 - салық салғанға дейін сатудан түскен пайданың ағымдағы міндеттемелер сомасына қатынасы;

X_2 - ағымдағы активтер сомасының міндеттемелердің жалпы сомасына қатынасы;

X_3 - ағымдағы міндеттемелер сомасының активтердің жалпы сомасына қатынасы;

X_4 - кірістің жалпы активке қатынасы.

Алынған Z мәні келесідей түсіндіріледі. Егер Z мәні 0,3-тен жоғары болса, бұл компанияның тұрақты қаржылық жағдайы бар екенін көрсетеді, егер ол 0,2-ден аз болса, онда банкроттықтың айтарлықтай ықтималдығы бар.

Банкроттықты болжаған кезде кез-келген моделді нәтижелердің болжау дәлдігі мен сенімділігін арттыру үшін қарастырылып отырған компанияның салалық тиесілігін ескеру керек. Қарастырылған модельдердің табылған салалық мәндерін қолдану іс жүзінде банкроттықты болжаудың тиімділігін арттырады, бұл ұлттық экономикадағы және салалық контекстегі заңды тұлғалардың банкроттық статистикасына оң әсер етеді. Өзірленген модель барлық қарастырылып отырған салалардағы компаниялар үшін жоғары болжамды қабілеттілікті көрсетеді, кеңірек үлгіде және тиісті нақтылауда сынақтан өткізгеннен кейін оны іс жүзінде енгізуге болады, бұл әртүрлі салалардағы компаниялардың банкроттыққа ұшырауын болжау дәлдігін едәуір жақсартады.

Қорытындылай келе, жүргізілген зерттеулер негізінде әртүрлі тәсілдерді қарастыра отырып компанияның банкроттық ықтималдығын теориялық және практикалық тұрғыдан бағалай отырып, бұл тақырып жеткілікті зерттелмеген деген қорытынды жасауға болады. Сол себептен әр компания өзіне тән әдісті қолдануы шарт. Қажет болған жағдайда, жоғарыда сипатталған коэффициенттерді өздеріне ыңғайлы етіп өзгертулеріне болады. Бір ғана белгіленген формуламен шектеліп қалмауы лазым. Әр тәсілдің артықшылығы мен кемшілігі бар. Мысалы, Альтман моделінің бес факторлы моделін Қазақстан кәсіпорындарына қолдану аса дұрыс шешім болмауы мүмкін. Себебі аталған әдіс жоғары дамыған мемлекеттерге арналған. Дегенмен, жергілікті қаржылық мамандар формулаға кейбір өзгертулер енгізу арқылы, көздеген нәтижеге жетуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Цыркунова Т.А., Демина Н.Ф. Оценка ликвидности и платежеспособности: методический инструментарий и статистический обзор. Вестник КрасГАУ. 2012. – № 4. – с. 29–37.
2. Altman E., Hotchkiss E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt // John Wiley and Sons, Ltd. 2005, p. 36-38
3. Федорова Е. А., Гиленко, Е.В., Довженко, С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий. Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – с. 85–92.

ӘОЖ 336.11

ҚАРЖЫЛАЙ САУАТТЫ БОЛУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ

Есимова А.Ж.

Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университетінің 4 курс студенті, Орал қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші:

Абдешова А.Ш., экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Қаржы сауаттылығын арттыру бүгінгі таңда өзекті мәселеге жатады. Ақша және жеке жинақ қаражаты мен шығындарды басқару құралдарын білу түрлі қаржы айлалардан қорғауға және қаржы үшін жеке жауапкершілікті арттыруға көмектеседі.

Қолымызға ақша түскен кезде, біз не істейміз? Көбінесе оны өз қажетімізге, яғни керек затымызды немесе қалаған нәрсемізді сатып алуға жұмсаймыз. Бірақ, оны ақша жасау үшін – акцияларға қаржы салуға, жылжымайтын мүліктер сатып алуға, кәсіпкерлікпен айналысуға өте аз жұмсаймыз.

Қазіргі кезде әрбір қазақстандық қалай болғанда да, қаржылық институттармен (банктермен, сақтандыру ұйымдарымен және т.б.) кездеседі, бірақ өкінішке қарай, олардың біразы ғана осы институттардың көрсететін қаржылық қызметтері туралы жақсы біледі. Ел азаматтарының басым көпшілігінде қаржылық сауаттылық негіздерінің болмауы тұтынушылық және ипотекалық кредиттерді алу, сондай-ақ барынша ұтымды қаржы өнімдерін таңдау кезінде қиындықтар туындатады.

Азаматтардың қаржы мәселелеріндегі сауаттылығы бизнес тұрғысынан қарасақ та, сол сияқты азаматтар тарапынан алсақ та, салықтарды төлеу мәдениетін және әлеуметтік жауапкершілікті арт-

тыруға ықпал ететіндіктен бүкіл ел үшін елеулі экономикалық әсерге ие. Сонымен қоса, қаржылық сауаттылық деңгейін арттыру жөніндегі тиімді саясат, жалпы алғанда, кедейшілік деңгейінің төмендеуіне ықпал етеді. Халықтың қаржылық сауаттылығының жеткіліксіз деңгейі әлеуетті тұтынушылардың қолда бар қаржылық қызметтердің түрлерін түсінбеуі және осының салдарынан толық көлемде қабылдамауы тұрғысынан елдің қаржы нарығын толыққанды дамытуға кедергі келтіретін негізгі факторлардың біріне жатады. Сақтандыру және зейнетақы секторлары көрсететін қызметтерге (жазатайым жағдайлардан сақтандыру, аннуитеттік сақтандыру, ерікті зейнетақы аударымдары) халықты қатыстырудың төмен деңгейі осыған дәлел бола алады.

Бүгінгі күні Қазақстан азаматтарының едәуір бөлігі қаржы құралдары мен қызметтерін өз капиталын көбейтудің тиімді тәсілдерінің бірі ретінде қарастырмайды. Қаржылық қызметтерді тұтыну, негізінен, өздерінің тұтынушылық мұқтаждықтарын қанағаттандыру үшін кредит алуға байланысты мәжбүрлі шара болып табылады. Халықтың едәуір бөлігінің жеке инвестор үшін қор нарығы ұсынатын мүмкіндіктер туралы нақты түсінігі жоқ. Сондықтан мемлекет қаржылық мәдениетті насихаттау және қаржылық сауаттылықты арттыру бойынша кешенді шараларды іске асырып отыр. Ұлттық банк қаржылық сауаттылықты арттыру мақсатында телевидение, радио, Интернет және баспа құралдары арқылы біздің республикамыздың барлық азаматтарына арналған білім беру жобаларын іске асырып отыр.

Қазіргі таңда халықтың инвестициялық сауатының деңгейі төмен болуы себебінен жеке қаржылық құралдар мен қаржылық нарықтың сегменттері нашар дамуда. Институтционалды көзқараспен қарағанда қаржылық сауаттылық құрылымдық құрал болып табылады. Ол экономикалық саясатты тұрақтандыра түсуге және оны демеуге мүмкіндік береді, өйткені мемлекет қолданған шараны халық айқын түсінетін болады. Оған қоса, қаржылық сауаттылық қаржылық нарықтың дұрыс дамуының кепілі бола отырып және сол себептен қаржылық тұрақсыздықтың алғы шарттарының пайда болуына жол бермей, қаржылық нарықтың тұрақты қызмет етуіне әсер етеді.

Қаржылық сауаттылыққа түсінік беретін болсақ, бұл қаржымен байланысты дұрыс шешімдер қабылдауға көмектесетін білімдер мен дағдылар.

Сондықтан халықтың қаржылық сауаты бойынша білімдер мен дағдылар деңгейін жоғарлату мәселесі макроэкономикалық көзқарастан да маңызды болып табылады.

Қаржылай жетістікті қоғамда үш фактор арқылы анықтауға болады [1].

Бірінші фактор – бұл халықтың қаржылық құралдарды пайдалану бойынша және қаржылық институттардың жұмысы туралы тәжірибесі мен білімінің болуы, сонымен қатар қаржылық үрдістерді және олармен байланысты тәуекелді түсінуі.

Екінші фактор – бұл халықтың түрлі қаржылық институттармен өзара әрекеттесе алуы. Бұл қажетті ақпарат көзін таба алу, өзінің құқықтары мен міндеттерін білу, сонымен қатар өзінің мүддесін қорғай білу деген сөз.

Үшінші фактор – бұл азаматтардың экономикалық ойлауының және салмақты қорытынды жасау қабілетінің дамуы, сонымен қатар өзінің жеке қаражаты мен жалпы экономика арасындағы өзара қатынас туралы түсінігінің дамуы. Мұнда қаржылық сауатты адам қате қаржылық әрекеттер жасаудан аулақ екенін, сонымен қатар қаржылық алаяқтықтан да анағұрлым сақтана алатынын ескерте кеткен жөн.

Халықтың қаржылық сауаттылығы деңгейінің жоғары болуы азаматтардың тұрмыс деңгейін жоғарылатуға, жеке инвесторлар қаражатының ел экономикасына құйылуына, қаржы нарықтарында бәсекелестіктің дамуына, қаржылық тұрақтылықты нығайтуға және қоғамның әл-ауқатын арттыруға ықпал етеді. Осылайша, қаржылық сауаттылықты арттыру тұжырымдамасын әзірлеу халықтың білімді әрі хабардар болуы үшін өзекті әрі қажетті шара болып табылады, соның нәтижесінде қаржы нарығының көрсетілетін қызметтерін пайдалану арқылы да оның әл-ауқаты мен тұрмыс сапасы артады.

Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020 – 2024 жылдарға арналған тұжырымдамасы халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру саласындағы басымдықтарды, мақсаттар мен міндеттерді, мақсаттарға тиімді қол жеткізу және міндеттерді шешу тәсілдерін, нысаналы аудиторияларды, тақырыптық бағытты және 2020 – 2024 жылдардағы кезеңде Қазақстан Республикасы халқының қаржылық сауаттылығын жоспарлы түрде арттыру үшін пайдаланылатын құралдарды айқындайды.

Қазақстанда қаржылық сауаттылықты өлшеу үшін жыл сайын әлеуметтанушылық зерттеу жүргізіледі. 2019 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан Республикасындағы қаржылық сауаттылық деңгейі 36 % болды. Бұл көрсеткіш қаржылық білім мен қаржылық көрсетілетін қызметтерді пайдалану дағдыларының деңгейлерін, өз қаржы қаражатын басқара білуін және тұтынушылардың қаржы жүйесі туралы хабардар болуын бағалайды. Жүргізілген зерттеу нәтижелері бойынша қаржылық білім мен көрсетілетін қызметтерді пайдалану дағдыларының көрсеткіші 25 %-ті құрайды және қаржылық көрсетілетін қызметтерді пайдаланудың тұрақтылығымен, сатып алынатын қаржы өнімдерінің талаптарын түсінумен, сондай-ақ шарттық міндеттемелерді уақтылы орындаумен айқындалады. Осы көрсеткіш шеңберінде ел азаматтарының 32 %-інде банктік қарыздар бар және тағы да 33 %-ке жуығы таяу уақытта кредиттерді пайдалануды жоспарлап отыр. Пікіртерім жүргізілгендердің шамамен 39 %-інде қолма-қол жинақ ақша бар, алайда олар депозиттерге кепілдік беру жүйесі жайында хабарсыз. Қолма-қол ақша және ағымдағы шоттардағы қаражат инвестициялық құралдарға қарағанда барынша танымал жинақтау құралы болып табылады – 22 %-і ғана қаржылық инвестициялар салады. Пікіртерім жүргізілгендердің шамамен 63 %-і қаржы туралы білімінің жетпейтінін атап өтуде. Қазақстанда өз қаражатын басқара білу көрсеткіші өте жоғары және 74 %-ті құрайды, бұл тұтынушылардың өз ақшасына қатысты мәселелерде өте мүдделі екендігін көрсетеді. Пікіртерім жүргізілген азаматтардың шамамен 84 %-і отбасылық бюджетті жүргізеді. Бұл көрсеткіште айтарлықтай жас айырмашылығы байқалады, себебі жастардың бюджетті жоспарлау бейімділігі төмендеу және әдетте бюджетті отбасының басқа мүшелерімен бірлесіп қалыптастырады. Сауалнама жүргізілген қазақстандықтардың 66 %-тен астамы барлық шығыстарды мұқият қадағалап отырады және олардың есебін жүргізеді. Қаржы жүйесі туралы хабардар болуды бағалау төмен мәндерге жақын және ол 9,5 %-і құрады. Респонденттердің 18 %-і қаржылық көрсетілетін қызметтерді олардың қымбат болуына байланысты пайдаланбайды, респонденттердің 4 %-і сақтандыру қызметтерін олардың талаптарымен барынша жан-жақты танысқаннан кейін пайдалануға дайын екендігін білдіреді және шамамен 15 %-і қаржы мекемелеріне сенім артпайды. Алайда реттеушіге деген сенімнің проценты өте жоғары деңгейде қалуда – 60 %. Қаржылық сауаттылық халықты қаржылық көрсетілетін қызметтермен қамтуымен де сипатталады және тұтынушылардың қаржы өнімдерінің және көрсетілетін қызметтерінің ауқымды тізбесіне тиісінше және уақтылы қол жеткізуін қамтамасыз ету процесін білдіреді [2].

Тұжырымдаманы іске асырудан күтілетін нәтиже қаржылық сауаттылықтың сандық және сапалық көрсеткіштерін бағалау негізінде айқындалатын оң өзгерістер мен нысаналы мәндерге қол жеткізу болып табылады. Халықтың қаржылық сауаттылығы деңгейінің оң серпінін сипаттайтын сапалық көрсеткіштерге мыналар жатады: 1) азаматтардың қаржылық жоспарлау және күтпеген жағдайлар туындаған кезде резервтер қалыптастыру дағдыларын дамыту; 2) азаматтарда қаржылық мүмкіндіктеріне сәйкес келетін белсенді экономикалық мінез-құлыққа бағдарланған ойлаудың жаңа түрін қалыптастыру; 3) қаржылық өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді тұтынушылардың қаржы секторына сенімін арттыру; 4) халықтың жалпы экономикалық белсенділігін арттыру, кәсіпкерлікті қолдау және жеке бизнесті құру; 5) цифрлық шешімдерді пайдалану есебінен қаржылық сауаттылық бойынша іс-шаралардың тиімділігін және қамтылуын арттыру. Сандық көрсеткіш ретінде 2024 жылы 41 %-ке тең қаржылық сауаттылық деңгейіне қол жеткізу күтілуде. [3].

Қорытындылай келе қаржылай сауаттылықты жетілдіру үшін төмендегідей ұсыныстар келтіргіміз келеді:

- жалпы әр жеке тұлға өзінің шығындары мен кірістерін есептеп қана қоймай, сонымен қатар оларды қадағалап және салыстырып отыра алуға дағдылануы қажет;
- ақшаны үнемдеп жинау арқылы инвестиция жасап үйрену қажет;
- қандай да болсын келісім шарттарға қол қоймас бұрын алдымен келісім шарттың барлық бөлімдерімен танысып, қаржы қызметтерінің мәнін түсінуді үйрену қажет;
- мекемелер қарапайым халықтың қаржы сауаттылығы мәселесін көтеру мақсатында үлкен жұмыстар атқаруға үлестерін көптеп қосса;
- қаржылай сауаттылыққа қатысты онлайн-ресурстарды пайдалану, курстар мен тренингтерге қатысу, әдебиеттер оқу.

Сонымен әр тұлға өзін қаржылай сауатты деп санау үшін қаржы институттарының қызметтерінің артықшылықтарын, кемшіліктері мен тәуекелдерді түсініп, нарықтық жағдайды дұрыс бағалай біліп, қаржыны дұрыс басқару қажет, яғни бюджетті ұстап тұру, шығындарды жоспарлау, жинақ жинау және қарыздардан аулақ болу.

Қаржылық сауаттылықты арттыруға бағытталған жауапты іс-шаралар халыққа оң әсер ететіні сөзсіз, ал бұл мәселелер бүгінгі таңда өзектілігі мен маңыздылығын жоғалтпайды.

Әдебиеттер тізімі

1. Халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру баршаға тиімді https://infourok.ru/ekonomika_zhne_arzhyly_7synyp-532399.htm

2. Қаржылық сауаттылықты арттырудың 2020 – 2024 жылдарға арналған тұжырымдамасы <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2000000338>

УДК004.051:336.225 (574)

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Жаналина Диана

*Студентка 3 курса специальности «Финансы» Казахского
университета экономики, финансов и международной торговли*

Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

Бертембаева Р.К.

Налоговое планирование является неотъемлемой частью государственного бюджетного планирования. В свою очередь, бюджетное планирование осуществляется уполномоченными органами государственной власти в соответствии с законодательными актами. Оно включает в себя бюджетный процесс, его нормативно-правовую базу и организационную основу, а также вопросы теории и методологии составления бюджетов государства.

Основная задача налогового планирования и прогнозирования – экономически обоснованно обеспечить качественные и количественные параметры бюджетных заданий и перспективных программ социально-экономического развития страны исходя из разработанной и принятой в законодательном порядке налоговой концепции.

Налоговое планирование является важным рычагом мобилизации доходов в бюджет государства и одновременно тонким регулятором социально-экономических процессов, и совершенствование налоговой системы это объективный процесс, требующий воздействия на систему налоговых правонарушений с учетом состояния экономической системы региона и экономической ситуации в стране.

Задача обеспечения полного и своевременного поступления налогов в бюджет имеет противоречивый характер. Стремление максимизации финансовых ресурсов на уровне бюджета может означать усиление налогового бремени и сокращение стимулов для развития предпринимательского сектора. С другой стороны, снижение налогов может означать увеличение финансовых ресурсов децентрализованного сектора финансовой системы, что грозит неуправляемостью и возможностью развития инфляционных процессов.

В условиях неопределенности и повышенных рисков одним из залогов макроэкономического благополучия выступает адекватная налогово-бюджетная (фискальная) политика. Проводимая в области налогов и бюджета, политика должна учитывать возникновение новых возможных рисков, предусматривая, таким образом, определенный «запас прочности» [1].

Анализ поступления налогов в государственный бюджет Республики Казахстан в 2015-2019 годах свидетельствует о росте как налоговых поступлений в целом, так и по отдельным видам налогов. Как показали расчёты, наибольший прирост составил НДС, объём которого вырос в течение анализируемого периода в 2,8 раз.

Таблица 1 – Динамика доходов государственного бюджета РК за 2015-2019 гг.

(млн.тенге)

Наименование показателей	2015	2016	2017	2018	2019	2019 в % к 2015
Налоговые поступления	4 883 913	6 023 263	6 810 851	7 890 048	9 216 474	188,7%
корпоративный подоходный налог	1 224 645	1 437 365	1 538 785	1 687 577	1 974 763	161,3%
индивидуальный подоходный налог	598 807	691 778	750 212	838 394	876 324	146,3%
социальный налог	464 674	530 440	576 607	618 505	696 635	149,9%
налог на добавленную стоимость	944 438	1 495 682	1 664 699	2 034 314	2 693 127	285,2%
акцизы	161 068	205 231	255 994	311 856	343 409	213,2%
Неналоговые поступления	224 767	369 424	273 872	225 988	354 463	157,7%
Поступления от продажи основного капитала	69 709	60 225	68 650	92 536	117 542	168,6%
Поступления трансфертов	2 456 417	2 855 574	4 414 317	2 600 000	3 070 000	125,0%
ДОХОДЫ, всего	7 634 805	9 308 485	11 567 691	10 808 573	12 758 479	167,1%

*Примечание: по данным Министерства финансов Республики Казахстан [2].

В то же время, в системе налогов имеется ряд проблем, которые нуждаются в детальном исследовании и решении. На наш взгляд, оценка эффективности налогового планирования и администрирования должна осуществляться по следующим направлениям:

- 1) эффективность системы учета налогоплательщиков;
- 2) оценка качества и результативность функционирования информационных систем в налоговых органах;
- 3) контроль эффективности механизма налогового администрирования по каждому виду налогов, сборов и платежей;
- 4) оценка эффективности предоставления инвестиционных налоговых преференций;
- 5) контроль эффективности использования нулевой ставки НДС;
- 6) оценка результатов предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов;
- 7) контроль эффективности налоговых проверок.

Кроме того, на уровне предприятий также имеются значительные налоговые риски, связанные с:

- изменением налогового законодательства и правоприменительной практики;
- изменением правил отражения налогов в финансовой отчетности;
- недостаточностью ресурсов налоговых департаментов компаний;
- недостаточной автоматизацией процесса подготовки налоговых деклараций;
- недостаточным уровнем осведомленности о налоговых рисках органов корпоративного управления компаний;
- отсутствием процедур оценки налоговых последствий существенных операций компаний.

Достаточно очевидным является факт перераспределения налогового бремени между производителями и потребителями налогов, включаемых в себестоимость продукции. С точки зрения перераспределения налогового бремени наибольший интерес представляют собой налог на добавленную стоимость, акцизы, подоходный налог с юридических лиц и налог на имущество юридических лиц.

НДС и акцизы по своей сути должны включаться в цену товара и оплачиваться конечным потребителем, однако на практике часто реальными плательщиками НДС становятся хозяйствующие субъекты, уменьшающие размер чистого дохода на величину этого налога.

Для эффективного управления налоговыми рисками и устранения налоговой неэффективности необходим системный подход к построению системы управления налоговыми обязательствами в компании. Такая система должна позволять осуществлять «активное» управление налоговыми рисками (т.е. своевременно выявлять и устранять риски до появления их в актах налоговой проверки), а также выявлять и устранять их источники [3].

Как показывает практика крупнейших компаний, управление налоговыми рисками, планирование и оценка налоговых обязательств на предприятиях должна стать частью финансовой политики компаний. Налоговый менеджмент как на уровне компаний, так и на уровне государства должен стать плановым и системным процессом. Его система должна базироваться на следующих основных принципах:

- 1) разработка единых критериев оценки налоговых рисков предприятий с учётом специфики их деятельности (формы собственности, отраслевых особенностей, размеров предприятия и т.д.);
- 2) детальная проработка методологии расчета основных налогов;
- 3) четкое определение сферы ответственности налогового отдела и его места в организационной структуре компании;
- 4) последовательное применение единых принципов выявления и оценки рисков с использованием инструментов внутреннего контроля;
- 5) регулярная отчетность по налоговым вопросам перед высшим руководством компании.

Размер налоговых обязательств значительно влияет как на объем чистой прибыли, так и на денежные потоки компаний. Поэтому эффективное управление налоговыми рисками и обязательствами может стать одним из существенных источников повышения эффективности бизнеса и дополнительной ликвидности, которые так необходимы сегодня компаниям в условиях кризиса.

Повышение эффективности системы государственного налогового менеджмента, на наш взгляд предусматривает ряд мер, в числе которых:

- оценка результатов предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов;
- контроль эффективности налоговых проверок;
- минимизация налоговых рисков;
- совершенствование системы управления налоговыми рисками;
- контроль эффективности механизма налогового администрирования по каждому виду налогов, сборов и платежей;
- подготовка квалифицированных налоговых менеджеров.

Совершенствование налогового менеджмента должно основываться не только на законодательстве, но и на изменении культуры и идеологии взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Список использованной литературы:

1. Интыкбаева С.Ж. Особенности налогово-бюджетной политики в условиях новых глобальных рисков - Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2017, №2, С.72-79
2. Статистический бюллетень Министерства финансов Республики Казахстан №2 2020 г.
3. Аймурзина Б.Т., Берстембаева Р.К., Мукашева Г.М. Совершенствование налоговых инструментов фискальной политики Казахстана в условиях глобализации - ProblemsOfSocialandEconomicDevelopmentOfBusiness: collectionofscientificarticlesPublishing house «BREEZE». - Montreal, Canada, 2014

БЕНЧМАРКИНГОВЫЙ ПОДХОД В МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В АСПЕКТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

*Жанбеков Адильхан
студент Карагандинского экономического университета
Казпотребсоюза г. Караганда, Казахстан
Научный руководитель д.э.н, профессор Талимова Л.А.*

В отличие от ряда европейских стран банковская система Швейцарии начала формироваться лишь в середине 19 века. Некоторые исследователи выделяют три сферы спроса на банковское обслуживание, которые объясняют весьма позднее становление Швейцарии как мирового финансового центра: предоставление кредитов; предложение финансовых имущественных вложений; облегчение системы расчетов.

Швейцария – богатейшая страна мира и один из важнейших банковских и финансовых центров мира (Цюрих – третий после Нью-Йорка и Лондона мировой валютный рынок). В стране функционирует около четырехтыс. финансовых институтов, в том числе множество филиалов иностранных банков. На швейцарские банки приходится 35-40% мирового управления собственностью и имуществом частных и юридических лиц. Они пользуются хорошей репутацией у клиентов благодаря стабильной внутривалютной обстановке, твердой швейцарской валюте, соблюдению принципа «банковской тайны». Швейцария, являясь крупным экспортером капитала, занимает четвертое место в мире после США, Японии, ФРГ. Прямые инвестиции за границей составляют 29% швейцарского ВВП (средний показатель в мире – ок. 8%). 75% всех швейцарских инвестиций направляется на развитые промышленности, среди развивающихся стран наиболее привлекают швейцарские капиталы Латинская Америка и Юго-Восточная Азия. Доля Восточной Европы в общем объеме инвестиций пока что незначительна[1].

Швейцария относится к числу наиболее уважаемых финансовых центров Европы. Традиционный статус нейтрального государства, местоположение в центре Европы, устоявшиеся демократические институты обеспечили Политическая стабильность и экономическое процветание обусловили привлекательность Швейцарии в глазах состоятельных людей других стран. Более 10% ее постоянных жителей – иностранцы. Со всего мира сюда стекаются банковские вклады. Швейцария является транзитным пунктом международных финансовых потоков. Швейцарский франк входит в число основных резервных 2 валют мира. Швейцарская банковская система находится на одном из первых мест в мире по уровню конфиденциальности банковских вкладов [1].

Швейцария – страна банков. На 1,5 тыс. жителей приходится один банк. В стране функционирует свыше 140 филиалов (отделений) крупных иностранных банков. Швейцарская банковская система объединяет более 600 банковских организаций.

Швейцарский национальный банк (SNB) делит банки Швейцарии на различные категории: крупные банки, кантональные банки, региональные банки и сберегательные банки, Райффайзен банка, других банков (в том числе, в частности, коммерческие банки и банки, фондовая биржа, а также иностранные банки, контролируемые), филиалы иностранных банков и частных банков. Эти банковские категории различаются в отношении их размера, фокус, географического охвата деятельности и правовой формы.

Структура банковской системы Швейцарии отражает особенности национальной экономики, конфедеративного политического устройства и место Швейцарии в мировой экономике как одного из мировых финансовых центров, притягивающего иностранные, в том числе «беглые» капиталы. На этой базе сформировалась диверсифицированная банковская система, хотя и строится на универсальных банковских принципах. Существует несколько групп банков, деятельность которых полностью или частично носит специализированный характер [1].

Все швейцарские банки традиционно делятся на три основные группы:

Крупнейшие национальные банки – Union Bank of Switzerland, Swiss Bank Corporation и Swiss Credit Bank. Крупные банки называются так потому, что размах и объем их операций на национальном и международном уровнях значительно превосходят подобные показатели других банков. Крупные банки универсальны[1].

Частные банки, основной вид деятельности которых – управление инвестиционными портфелями. Обычно, частные банкиры работают в режиме партнерства (товарищества) и, следовательно, несут ответственность перед своими кредиторами на полную стоимость своего частного достояния.

Кантональные, местные и сберегательные банки, в основном работающие с местными вкладчиками в своих регионах и решающие инвестиционные задачи.

Муниципальный банк кредитует местное коммунальное хозяйство, предоставляет населению ссуды для жилищного строительства, в том числе ипотечные кредиты, кредитует муниципальные предприятия, в основном средние и мелкие. В формировании ресурсов таких банков активную роль играют средства местных бюджетов, которые через кредитные вложения направляются на различные мероприятия, имеющие длительный срок окупаемости.

Более половины прочих банков находится под иностранным контролем. Иностранные банки открывают свои офисы в Швейцарии не только из соображений представительства и престижа, но и для того, чтобы предоставить иностранные банковские услуги своим «домашним» потребителям (включая филиалы за рубежом); вступить в деловые отношения со швейцарскими компаниями в их собственной стране, например, предоставляя кредиты филиалам швейцарских компаний за рубежом; принять участие в деятельности на швейцарском рынке капиталов.

Дополнительными плюсами для роста привлекательности Швейцарии в мире послужили устойчивая политическая и макроэкономическая ситуация в стране, а также стабильность законодательства. К числу других важных факторов, благотворно повлиявших на успехи страны в банковском деле, относятся и национальные черты швейцарцев - либерализм в экономических и социальных вопросах, бескомпромиссное уважение частной собственности и особенное отношение к деньгам, которое выражается в скромности, сдержанности и осмотрительности [1].

Анализируя тенденции развития Швейцарии как финансового центра в XX-XI вв., специалисты считают, что, помимо свободных ссудных капиталов, активизации мировых финансовых центров способствуют развитая кредитная система, льготное налоговое и валютное законодательство, существование рынка золота.

Отличительной чертой швейцарской банковской системы является строгий контроль за деятельностью банков и четырех инвестиционных компаний. После второй мировой войны в Швейцарии не было ни одного случая банкротства. Контроль за банками имеет трехступенчатую структуру и осуществляется Федеральной банковской комиссией, Национальным Банком и Швейцарской банковской ассоциацией. Деятельность банков, ее регулирование и контроль проходят в соответствии с Федеральным банковским законом о банках и сберегательных банках от 8 ноября 1934 г. Главное назначение Закона – защита интересов клиента[1].

Еще одна черта, определяющая высокий рейтинг швейцарских банков, – банковская секретность. Тайна вкладов защищена в Швейцарии положениями как гражданского, так и уголовного права. Банк, не умеющий хранить секреты своих клиентов, может быть лишен лицензии, а служащим за разглашение такой информации грозит тюремное заключение на срок до шести месяцев или штраф до 50 тыс. швейцарских франков. Банковская информация может быть открыта правительственным органам только в том случае, если есть доказательства причастности клиента к уголовному преступлению. При этом уклонение от уплаты налогов преступлением в Швейцарии не считается. Нарушение валютного регулирования других стран также не подпадает по швейцарскому уголовному праву в разряд преступлений.

К особенностям банковской системы Швейцарии следует отнести также функционирование Банковского комитета как независимый орган, он не подчиняется ни правительству, ни Национальному банку. Комитет контролирует соблюдение банками Закона о банковской деятельности, свода правил и установленных нормативов. Он призван защищать интересы акционеров[1].

Уникальной особенностью швейцарских частных банков является то, что они практически никогда не зарабатывают на разнице между доходом от использования вложенных клиентом средств и выплаченной ему ставкой процента. В то же время они не гарантируют вкладчикам получения процентов по счету. Швейцарский частный банк только управляет деньгами в интересах клиента в соответствии с его указаниями и за это получает от него вознаграждение (management free). Управ-

ление счетом означает, что клиенту принадлежит абсолютно все, что банк смог заработать на его деньги (за вычетом management free). Швейцарские банки крайне редко дают кредиты третьим лицам, основной доход они имеют от операций с различными валютами и ценными бумагами.

Аргумент в пользу надежности швейцарских банков прост – они не могут разориться, поскольку, пусть даже они и участвуют в рискованных финансовых операциях, банки эти находятся в стране со стабильной правовой, экономической, финансовой, политической системой, предлагая первоклассные услуги и сервис. Первые частные банки возникли именно в Швейцарии. Сегодня их в стране более 400. Конфиденциальность сведений швейцарские банки гарантируют согласно государственному закону о банковской тайне 1934 г. Тем не менее, в рамках, прежде всего конфликта банка UBS с налоговыми органами США, банку пришлось выдать 4450 счетов американских граждан, подозреваемых в уклонении от налогов. Однако суть и стержень банковской тайны (отсутствие автоматической выдачи информации по счетам нерезидентов в швейцарских банках) остались в неприкосновенности.

Главная особенность всемирно известного швейцарского стиля банковской системы – это стиль «модерн». Причем процесс модернизации банковской системы осуществляется постепенно и постоянно по двум основным направлениям:

- создание экономических и правовых условий для цивилизованной и эффективной деятельности всех ее звеньев;
- совершенствование банковского надзора и контроля. При этом преследуется главная цель – повысить качество банковской деятельности, обеспечить стабильность и конкурентоспособность банков.

Модернизация банковской системы Швейцарии проявляется в следующих формах:

- долгосрочное планирование стратегии развития банка на 15 лет с ежегодным уточнением в целях обеспечения достаточности ресурсов, качества капитала и прибыли путем оптимизации степени риска активных операций, услуг, продуктов;
- широкий ассортимент, высокое качество и надежность банковских операций, услуг, проектов в целях удовлетворения потребностей клиента. Правило «все для клиента» сочетается с индивидуальным подходом к нему. Подобная «штучная» работа банков в значительной мере обусловлена швейцарским типом мышления, повышенной индивидуализацией, порожденной высоким жизненным уровнем в индустриально развитой стране;
- развитая банковская инфраструктура, диверсификация видов кредитно-финансовых учреждений, применение современных банковских технологий и эффективной системы расчетов;
- совершенствование банковского законодательства и требование неуклонного его соблюдения. Причем закон защищает права банка как кредитора и залогополучателя и клиентов в виде частичного страхования их вкладов;
- практика применения международных стандартов финансовой отчетности, обеспечение прозрачности кредитных организаций;
- высокий профессионализм банковских менеджеров. В случае неэффективной работы их увольняют;
- доверие к швейцарским банкам со стороны клиентов - национальных и иностранных;
- соблюдение правил добросовестной конкуренции и профессиональной чести банкиров и другие.

Среди многих факторов формирования швейцарского стиля банков можно выделить следующие:

- во-первых, место страны в мировом сообществе, ее валютно-экономическое положение. Швейцария - высокоразвитая индустриальная страна с прогрессивными наукоемкими отраслями (химическая, машиностроительная, пищевая) экспортной ориентации, интенсивным сельским хозяйством, развитой сферой услуг, включая туризм, устойчивой экономикой и политической ситуацией. Швейцарский франк стабилен и пользуется доверием на мировых рынках. Поскольку банковская система адекватна состоянию экономики, то и в любой стране для ее модернизации необходимо поступательное устойчивое развитие экономики, создание солидного валютно-экономического потенциала;

- во-вторых, сочетание рыночного и государственного регулирования банковской деятельности на основе четких директив. Высокая степень либерализации сочетается с жестким контролем за соблюдением законодательства. Во-вторых, сочетание рыночного и государственного регулирования банковской деятельности на основе четких директив. Высокая степень либерализации сочетается с жестким контролем за соблюдением законодательства;

- в-третьих, адаптация банков к изменению спроса клиентов, в том числе иностранных. Хотя в Швейцарии преобладает универсальный тип банков, достаточно развиты и специализированные кредитно-финансовые учреждения, о чем свидетельствует дифференцированная структура банковской системы. Банки компенсировали снижение кредитов экономике развитием посреднических операций, учитываемых на забалансовых счетах. В их числе доверительные операции, управление имуществом клиентов, активами крупных инвестиционных фондов. Усиливается тенденция к секьюритизации (англ. securities – ценные бумаги) – замещению традиционных форм банковского кредита выпуском ценных бумаг, обеспеченных обязательствами банковских клиентов по полученным ими кредитам;

- в-четвертых, высокие требования к профессионализму банковских сотрудников. Швейцарские банки выделяют средства на повышение квалификации кадров, как в самом учреждении, так и в независимых учебных центрах. При этом они осуществляют жесткий контроль за успеваемостью и посещаемостью занятий банкирами, применяя санкции за нарушения вплоть до увольнения;

- в-пятых, важным фактором модернизации банковской системы Швейцарии является ее статус мирового финансового центра, чему в немалой степени способствовало удобное географическое положение страны в центре Европы и относительный нейтралитет.

Новой формой аккумуляции частных сбережений стало их привлечение в банки в целях вложения в инвестиционные фонды. Некоторые швейцарские банкиры оценивают ее как более перспективную по сравнению с традиционными вкладами. Для компенсации снижения прибылей банки активно осуществляют реорганизацию своей внутренней структуры, ликвидируют неэффективные подразделения, усиливают контроль за работой банковских служащих. Подобный метод экономии расходов считается более предпочтительным, чем слияние банков. Этот опыт тоже может быть полезным для нас.

В современных условиях, когда мировое сообщество требует прозрачности банковской отчетности, устарел миф о «цюрихских гномах», о швейцарских банках, которым законодательно предоставлено право не публиковать отчетов о значительной части банковских операций, в том числе сохранять полную тайну вклада. Если речь идет о частных банкирских домах, то они, можно сказать, находятся на особом положении, поскольку организованы не как акционерные общества, а как товарищества, с вытекающей из этого стопроцентной личной ответственностью учредителей по всем долгам предприятия. Исходя из высокой степени личных гарантий, к этим банкам, например, не предъявляется требование формирования резервов. Если же, кроме того, эти банки не занимают активным привлечением клиентов (не рекламируют свои услуги через публичные каналы), то им позволено не публиковать свою отчетность.

В сегодняшней Швейцарии вместо термина «банковская тайна» употребляется понятие «профессиональная тайна банкира» (*le secret professionnel du banquier* – франц.), делается акцент на доверие клиента и репутацию банка. Это объясняется тем, что среди трех основных условий качественного банковского обслуживания, характерного для швейцарских банков, – знание клиента; уважение к его бизнесу и частной жизни; оптимальное удовлетворение его спроса – важное место занимает традиционная банковская конфиденциальность. Банк заинтересован в информации о возможностях клиента, который, в свою очередь, нуждается в сведениях о банке. Репутация клиента и банка защищается законом на равных условиях. Как подчеркнули швейцарские специалисты, банковская тайна никогда не была абсолютной, тем более в современных условиях, когда технологии дают сведения о каждом человеке, увеличивая риск их разглашения. Законодательство, в том числе банковское, дает право властям требовать от банков определенной информации по уголовным делам и в случаях, предусмотренных законом. Это связано с борьбой с преступлениями в финансовом секторе экономики, в частности с отмыванием криминальных денег.

Для обеспечения «чистоты» банковских операций, противодействия незаконным доходам и операциям в Швейцарии в 1977 г. была принята обязательная к исполнению специальная конвенция. Она пересматривается каждые пять лет. В последней редакции (1998 г.) эта конвенция обязывает банки поддерживать репутацию швейцарской банковской системы, гарантировать безупречное управление банком, вести борьбу с отмыванием «грязных» денег. При нарушении этих правил с банков взимается штраф до 10 млн. швейцарских франков

Что касается банковской этики, то в Швейцарии, как и в большинстве стран, принят кодекс чести банкира, причем в форме «джентльменского соглашения» членов банковского сообщества. Это традиционная особенность Швейцарии, где «джентльменские соглашения», основанные на принципе цивилизованной рыночной экономики «мое слово – мой вексель», порой эффективнее закона.

Экономика Швейцарии никогда не была настолько обширной, чтобы естественным образом сделать страну центром международной торговли и финансов. Между тем фундаментальные политические и экономические факторы, а именно: высокий ВВП, низкая инфляция, активный внешнеторговый баланс, стабильное государство и универсальная банковская система – сделали Швейцарию наиболее привлекательным из мировых финансовых рынков. Активность внешнеторгового баланса не является основной причиной превращения страны в международный финансовый центр, хотя отчасти ускоряет этот процесс. Экспорт швейцарского капитала оказался возможен, поскольку внутренние сбережения превышали средства, необходимые для обслуживания национальных нужд. По сравнению с прочими индустриальными государствами Швейцария всегда отличалась более высокой накопительной способностью [2].

Таким образом, уникальность развития банковской системы Швейцарии позволяет сохранять устойчивое положение на мировом финансовом рынке.

Список использованных источников:

1. Фролова И.И. О сущности и роли инновационной структуры банка / И.И. Фролова // Сибирская финансовая школа. –2017. –№ 1(102). –С. 57-60.
2. Руководство Базельского комитета по банковскому надзору для органов банковского надзора по работе со слабыми банками. Базель, Швейцария, март 2002 г. Отчет Группы по работе со слабыми банками . [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.orioncom.ru. Дата обращения 20.03.2019.

ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰЙЫМДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ОРНЫ

*Жандаралы Зарина Ергалиқызы
Алматы экономика және статистика академиясының 4 курс студенті,
Алматы қаласы, Қазақстан.
Ғылыми жетекшісі: Кузенбаева Э.Р., э.ғ.м., АЭСА доценті.*

Қаржылық менеджмент-қажетті уақыт кезеңдерінде қажетті қаржы ресурстарының тартылуын, түсуін және оларды белгіленген мақсаттарға, бағдарламаларға, жоспарларға, нақты қажеттіліктерге сәйкес ұтымды пайдалануды қамтамасыз етуге арналған қаржылық операцияларды, ақша ағындырын басқару.

Қазіргі менеджменттің ерекшелігі оның ресурстардың тапшылығы жағдайында экономиканы тиімді басқаруға, әкімшілік әдістермен өндірісті реттеуді біртіндеп азайтуға және өндірісті қарқындатуға бағытталуы болып табылады. Қазіргі заманғы менеджмент нарықты, өндіріс құралдарымен көтерме саудада тауар-ақша қатынастарын дамытуға, ақшаның айырбасталуына, нарықтық бағаларды тұрақтандыруға ықпал етуі тиіс. Қазіргі менеджменттің дамуына тән белгі-бұл ақпараттық технологиялар негізінде басқарудың жаңа технологияларын енгізуде көрінетін технократизм тенденциясының күшеюі.

Қаржылық менеджмент-бұл кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қалыптастыруға, бөлуге және пайдалануға және оның ақша айналымын ұйымдастыруға байланысты басқарушылық шешімдерді әзірлеу мен іске асырудың принциптері мен әдістерінің жүйесі.

Кәсіпорынның қай саласында басқарушылық шешім қабылданса да, ол ақша ағындарының қалыптасуына және қаржылық қызмет нәтижелеріне тікелей немесе жанама әсер етеді. Қаржылық менеджмент өндірісті басқарумен, инновациялық басқарумен, персоналды басқарумен және функционалды басқарудың басқа түрлерімен тікелей байланысты.

Сондықтан Қаржы менеджменті қоршаған орта факторларының, ресурстық әлеуеттің, өндірістік және қаржылық қызметті ұйымдастыру нысандарының, қаржылық жағдайдың және кәсіпорынның басқа параметрлерінің өзгеруін ескеретін жоғары динамизммен сипатталуы керек.

Қаржылық менеджмент басқару жүйесі ретінде екі ішкі жүйеден тұрады:

1. басқарылатын кіші жүйе (басқару объектісі)
2. басқару кіші жүйесі (басқару субъектісі)

Басқару объектісі-ақша айналымы мен ақша ағындарының қозғалысын, құн тізбегін, қаржы ресурстарының қозғалысын және кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасында туындайтын қаржылық қатынастарды жүзеге асыру шарттарының жиынтығы. Сондықтан басқару объектісіне келесі элементтер кіреді:

1. Ақша айналымы;
2. Қаржылық ресурстар;
3. Капитал айналымы;
4. Қаржылық қатынастар.

Басқару субъектісі-басқару объектісінің мақсатты жұмыс істеуін жүзеге асыратын қаржы құралдарының, әдістердің, техникалық құралдардың, сондай-ақ қаржы құрылымына ұйымдастырылған мамандардың жиынтығы. Басқару субъектісінің элементтері:

1. Кадрлар (даярланған персонал);
2. Қаржы құралдары мен әдістері;
3. Басқарудың техникалық құралдары;
4. Ақпараттық қамтамасыз ету.

Қаржы менеджменті қаржы ресурстарының қозғалысы процесінде шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында туындайтын қаржы ресурстары мен қаржы қатынастарының қозғалысын басқаруға бағытталған.

Кәсіпорынның қаржылық қызметін тиімді басқару бірқатар принциптерді жүзеге асырумен қамтамасыз етіледі, олардың негізгілері мыналар:

1. Кәсіпорынды басқарудың жалпы жүйесімен интеграция. Кәсіпорынның қай саласында басқарушылық шешім қабылданса да, ол ақша ағындарының қалыптасуына және қаржылық қызмет нәтижелеріне тікелей немесе жанама әсер етеді.

2. Басқарушылық шешімдерді қалыптастырудың кешенді сипаты. Қаржы ресурстарын қалыптастыру, бөлу және пайдалану және кәсіпорынның ақша айналымын ұйымдастыру саласындағы барлық басқару шешімдері бір-бірімен тығыз байланысты және оның қаржылық қызметінің нәтижелеріне тікелей немесе жанама әсер етеді.

3. Басқарудың жоғары динамикасы. Қаржы менеджменті сыртқы орта факторларының, ресурстық әлеуеттің, өндірістік және қаржылық қызметті ұйымдастыру нысандарының, қаржылық жағдайдың және кәсіпорын жұмысының басқа параметрлерінің өзгеруін ескеретін жоғары динамизммен сипатталуы керек.

4. Жеке Басқару шешімдерін әзірлеу тәсілдерінің өзгермелілігі. Бұл принципті іске асыру қаржы ресурстарын қалыптастыру мен пайдалану және ақша айналымын ұйымдастыру саласындағы әрбір басқарушылық шешімді дайындау іс-әрекеттің балама мүмкіндіктерін ескеруі керек деп болжайды. Басқару шешімдерінің балама жобалары болған кезде оларды іске асыру үшін таңдау кәсіпорынның қаржылық идеологиясын, қаржылық стратегиясын немесе нақты қаржылық саясатын анықтайтын критерийлер жүйесіне негізделуі керек.

5. Кәсіпорынды дамытудың стратегиялық мақсаттарына бағдарлану. Ағымдағы кезеңде қаржылық қызмет саласындағы басқарушылық шешімдердің белгілі бір жобалары қаншалықты тиімді болып

көрінсе де, егер олар кәсіпорынның миссиясына, оны дамытудың стратегиялық бағыттарына қайшы келсе және алдағы кезеңдегі ішкі көздер есебінен өз қаржы ресурстарының жоғары мөлшерін қалыптастырудың экономикалық базасына нұқсан келтірсе, олар қабылданбауы керек.

Жоғарыда аталған қағидаттарды ескере отырып ұйымдастырылған тиімді қаржылық менеджмент кәсіпорынның өндірістік қызметінің жоғары өсу қарқынының ресурстық әлеуетін қалыптастыруға, меншікті капиталдың тұрақты өсуін қамтамасыз етуге, тауар және қаржы нарықтарындағы бәсеке-лестік позициясын едәуір арттыруға, стратегиялық перспективада тұрақты экономикалық дамуды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Ұйымның жалпы тиімділігі екі компоненттің құрамында қарастырылуы керек:

- ұйымның сыртқы мүмкіндіктерін пайдалану тұрғысынан тиімділік (сыртқы тиімділік);
- оның ішкі мүмкіндіктерін пайдалану тұрғысынан тиімділік (ішкі тиімділік).

Осыған сүйене отырып, біз маркетингтің «әсер ету салалары» арасында кәсіпорынның қызметін ұйымдастыру мен басқарудың тұтас жүйесі ретінде, өнімнің максималды сатылуын қамтамасыз ету үшін оның нарықтық саясатын анықтауға және менеджментті ұйымдастырылмаған топты тиімді, мақсатты және өнімді топқа айналдыратын қызметтің ерекше түрі ретінде демаркациялық сызық жасай аламыз. кәсіпорынның нарықтық саясатын анықтайтын міндеттерді шешуге тиісті.

Сыртқы тиімділікті арттыру тұтынушыларға қажетті тауарлар мен қызметтерді ұсыну арқылы нарықтық сұраныстарды уақтылы қанағаттандыруда көрініс табуы керек – бұл «классикалық» маркетингтің қызмет саласы.

Ішкі тиімділікті арттыру - бұл жоғары сапалы тауарлар мен қызметтерді арзан бағамен өндіру үшін ұйымның ішкі мүмкіндіктерін оңтайлы пайдалану – «классикалық» менеджменттің толық және толық негізі.

Ұйымды басқарудың ішкі тиімділігін бағалау үш жағдайға байланысты экономикалық теорияның ең күрделі бөлімдерінің бірі болып табылады:

- басқару аппаратының нәтижелері кәсіпорынның бүкіл ұжымының қызметінің нәтижелерінде көрінеді;
- басқару нәтижелерін бағалауда да, осы нәтижелерге қол жеткізуге байланысты шығындарды ескеруде де белгілі бір қиындықтар бар;
- уақыт факторы әсер етеді: нәтиже жедел (жедел шешімдер бойынша) және уақыт бойынша (стратегиялық шешімдер бойынша) болуы мүмкін.

Кәсіпорындарда басқару тиімділігін арттыру бағыттары өте алуан түрлі. Әдетте, тиімділікті арттыру жөніндегі шаралардың негізінде ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін пайдалану, өндірісті ұйымдастыруды жетілдіру, ресурстарды үнемдейтін және заманауи жоғары технологияларды, оның ішінде басқарушылық технологияларды енгізу жатыр.

Қорыта айтқанда, басқару тиімділігін арттыруға ықпал ететін нақты бағыттар:

- барлық деңгейлерде (өңірлік, жергілікті және фирмаішілік) және басқару буындарында функцияларды нақты бөлу;
- басқару саласындағы құрылымдық өзгерістер, өкілеттіктерді орталықтандыру мен орталықсыздандырудың оңтайлы арақатынасы, кәсіпорындарды тиімді қайта құрылымдауды жүргізу, қазіргі заманғы «жалпақ» ұйымдық құрылымдарды пайдалану;
- адам капиталына қаражатты инвестициялау (кәсіпорындардағы кадр саясаты мен кадр жұмысын жетілдіру, қызметкерлердің еңбегін ынталандырудың әртүрлі заманауи нысандарын пайдалану);
- басқарудың әртүрлі әдістерін (экономикалық, әлеуметтік- психологиялық), әкімшілік (ұйымдастырушылық-өкімдік) кешенді және тиімді пайдалану);
- заманауи ақпараттық технологияларды енгізу, басқарудың тиімді шетелдік нысандарын отандық кәсіпорындардың жұмыс жағдайларына бейімдеу (Басқару есебі, бақылау, реинжиниринг және т. б.);
- басқарудың нормативтік-құқықтық базасын жетілдіру, қабылданатын басқару шешімдерінің салдары үшін басшылардың экономикалық, құқықтық, этикалық, экологиялық жауапкершілігін күшейту.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Э.С.Мадиярова Қаржылық менеджмент: Оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2009. - 262 б.
2. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент: Оқулық. / ҚР Білім және ғылым министрлігі, ҚР Жоғары оқу орындарының қауымдастығы. - Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011. - 288 б.
3. Аленичева Е.Е. Қаржылық менеджмент: Оқу құралы. - Қарағанды: 2011. - 252 б.

ҚАЗАҚСТАНДА ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ

Жалғасова Асем

*Д.А. Қонаев атындағы Еуразиялық заң академиясының
3 курс 303 топ студенті.*

Ғылыми жетекші: аға оқытушы А.Д. Қорабаева

Қазіргі уақытта көптеген елдерде цифрландыру дамудың стратегиялық басымдығы болып табылады. Әлемдік жетекші сарапшылардың болжамдарына сәйкес, 2020 жылға қарай әлемдік экономиканың төрттен бір бөлігі цифрлық болмақ, және мемлекетке, бизнеске және қоғамға тиімді өзара әрекеттесуге мүмкіндік беретін экономиканы цифрландыру технологияларын енгізу ауқымды және динамикалық үдеріске айналып келеді.

Әлемнің 15-тен астам елі цифрландырудың ұлттық бағдарламаларын іске асыруда: Дания, Норвегия, Ұлыбритания, Канада, Германия, Сауд Арабиясы, Үндістан, Ресей, Қытай, Оңтүстік Корея, Малайзия, Сингапур, Аустралия, Жаңа Зеландия және Қазақстан.

Қытай өзінің «Интернет плюс» бағдарламасында цифрлық индустрияларды дәстүрлімен ықпалдастырады. Сингапур «Ақылды экономиканы» қалыптастырады, Канада Торонтода АКТ-хаб құрады. Ал, Оңтүстік Корея «Креативті экономика» бағдарламасында адами капиталды дамытуға, кәсіпкерлікке және АКТ жетістіктерін таратуға бағыт алады, ал Дания мемлекеттік секторды цифрландыруды көздейді.

Қазақстан 90-шы жылдары үдемелі индустриялық инновациялық даму бойынша мемлекеттік бағдарлама іске қосылды, «Болашақ» халықаралық білім беру бағдарламасына бастамашы болды, 2005 жылы электронды үкіметті қалыптастыру жұмыстары басталды. Сондай-ақ, бүгінгі таңда Қазақстанда инновациялық экожүйенің бірқатар элементтері құрылды, «Алатау» ИТП» арнайы экономикалық аймағы, «Назарбаев университеті» жұмыс жасайды, Astana Hub халықаралық технопаркі іске қосылды.

Қазақстан халқына Жолдауында Мемлекет басшысы цифрлық индустрияны дамыту басқа барлық салаларға серпінді қамтамасыз ететінін атап өтті. Осыған байланысты Елбасы цифрлық технологияларды қолданумен құрылатын жаңа индустрияларды дамыту бойынша міндетті алға қойды.

Мемлекеттік бағдарлама бес негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылады:

- Экономика салаларын цифрландыру - цифрлық технологияларды қолдану және енгізу арқылы Қазақстан экономикасының дәстүрлі секторларын түрлендіру;
- Цифрлық мемлекетке көшу - қажеттіліктерді болжай отырып, қызмет көрсету тәсілдерін және мемлекеттің азаматтармен және бизнеспен өзара қарым-қатынасын түрлендіру;
- Цифрлық Жібек жолын іске асыру - ел ішінде де, транзиттік әлеуетті іске асыру үшін де деректерді беру, сақтау және өндеудің жоғары жылдамдықты және қауіпсіз инфрақұрылымын дамыту;
- Адам капиталын дамыту - жасампаз қоғам құруды қамтитын өзгерістер;
- Инновациялық экожүйені құру - бизнестің, ғылыми саланың және мемлекеттің тұрақты байланыстарымен технологиялық кәсіпкерлікті және инновацияларды дамыту үшін жағдай жасау.

Қазіргі уақытта қазақстандық экономиканы цифрландырудың артып келе жатқан өзектілігі әлемдік аренада еліміздің одан әрі экономикалық өсуі мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Осы мақсатқа жетудің негізгі құралы — «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы. Цифрландыру ұлттық экономиканың қозғаушы күші және тұрақты жұмыс орындарын құрушы бола алады. Цифрландыру жұмыс орындарын құрудың жаңа толқынын бастауға мүм-

кіндік беретін Қазақстан экономикасына жаңа технологиялардың бейімделуі мен оларды әзірлеудің қозғаушы күшіне айналады. 2019 жылы «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының іс-шараларын жүзеге асыру аясында 8 мың жұмыс орны құрылды.

Бағдарламадан түскен жалпы экономикалық тиімділік 2018 және 2019 жылдары 600 млрд теңгеден асты. Мемлекеттік қызметтерді ұсыну, білім беру, денсаулық сақтау, қаржы, көлік және тау-кен металлургиясы салаларында цифрлық технологияларды енгізуде айтарлықтай елеулі жетістіктерге қол жеткізілді. Цифрлық технологиялардың одан әрі интеграциялануы Қазақстанның әлемдегі бәсекеге аса қабілетті 30 елдің қатарына енуі үшін және қазақстандықтардың әл-ауқатын жақсарту үшін өте маңызды.

Цифрландырудағы негізгі мақсат – бәсекеге қабілеттілікті арттыру, халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, оқу-тәрбие процесін жеделдету және жеңілдету, балаларға, ұстаздарға, ата-аналарға жүктемені азайту. Ең бастысы – білім беру сапасын арттыру. Біздің балаларымыз халықаралық деңгейде әртүрлі салаларда, оның ішінде жасанды интеллект және ауқымды деректер жасау саласында бәсекеге қабілетті болуға тиіс. Мемлекет басшысы атап көрсеткендей, елді цифрландыру – бұл мақсат емес, бұл – Қазақстанның абсолюттік артықшылыққа қол жеткізу құралы. Бүкіл процесс жүйелілікті, реттілікті және кешенді тәсілді талап етеді.

Білім сферасындағы цифрландырудың ең басты міндеті – білім беру сапасын арттыру, яғни халықаралық деңгейде әртүрлі салаларда, оның ішінде «жасанды интеллект» және «ауқымды деректер» жасау саласында бәсекеге қабілетті Ел жастарын дайындау.

Бүгінгі таңда тұжырымдамалық түрде білім беру жүйесі негізгі үш бағыт бойынша жүргізілуде: білім беру үдерісін цифрландыру, цифрлық білім беру контенті, білім беруді басқаруды цифрландыру. Қазақстанда мектептік білім беруді цифрландыру оны реформалау үрдісіндегі басты тенденциялардың бірі болып табылады. Болашақ мектептерінің көрінісі көбінесе барлық пәндердің бұлтты білім беру жүйесіне біртіндеп көшуімен байланысты. Біз онлайн оқулықтар мен виртуалды зертханалар туралы, ашық білім беру мазмұны, әрбір қатысушыға икемді және жеке көзқарас туралы айтып отырмыз. Үй тапсырмаларын оқушылар онлайн режимінде бірге жұмыс істей алады. Мектеп кітапханалары ақпараттық және компьютерлік орталықтарға айналды. Оқу үрдісі әрбір білім алушының идентификаторымен байланыстырылатын болады, бұл бағалау және бағаларды қалыптастыруға мүмкіндік береді.

XXI ғасырдың икемділігі мен құзыреттілігіне келсек, олар бастауыш мектептен бастап барлық білім беру қызметінде қалыптастырылуы керек. Білім беруді цифрландырудың, атап айтқанда жалпы білім беру жүйесінің іске асуының кейбір аспектілеріне тоқталайық. Соңғы уақытта жеке тапсырмалардан бастап тағайындалған құзыреттерді қалыптастыру үшін толық курстар мен модульдерге дейін ашық жалпы білім беру, жалпы дамудың онлайн-ресурстарын құру және пайдалану үдерісі белсенді түрде жүргізілуде. Онлайн курстардың бірыңғай платформасы баршаға ақпараттық ағындарға жылдам бейімделуге, ақпаратты бағалауға, ерекше жағдайларда шешімдер қабылдауға, бір сөзбен айтқанда, XXI ғасырдағы дағдыларды игеруге мүмкіндік береді.

Халық өмірінің әлеуметтік парадигмасын қайта цифрландыру, ол адамдардың ой өрісін кеңейтуге, жаңа білім алу мүмкіндігін ашады. Заманауи білім берудің негізгі бағыттарының бірі - желілік қызмет, әлеуметтік желілерді білім беру ресурстары ретінде пайдалану және шалғай шеберлік сабақтарын өткізу, тренингтер. Желілік технологияларды қолданумен цифрлы білім берудің типтік ерекшеліктері - бұл икемділік, ұтқырлық, өндіріс қабілеттілігі, диалогтық және интерактивтілік, медиа ағындарды қабылдауға бағдарлау.

Әдебиеттер:

1. «Цифрлы Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы 2015, 2017, 2020.
2. «Ақпараттақ Қазақстан -2020» мемлекеттік бағдарламасы.
3. Интернет ресурстары

ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Жәбекова Мәлдір
студентка 4-го курса

Евразийской юридической Академии им. Д.А. Кунаева
Научный руководитель: Абдыкаримова М.М., ст. преподаватель

В научном мире считается, что как таковой новый термин «цифровая экономика» впервые появился в 1995 г. Данный термин был введен и использован в научном лексиконе американским ученым-программистом (информатиком) Николасом Негропonte из Массачусетского университета. На современном этапе развития теоретических и методологических основ развития экономики данный термин широко используется во всем мире и динамично вошел в нормативный лексикон не только профессиональных экономистов, менеджеров, маркетологов, финансистов, но и политиков, предпринимателей, журналистов, специалистов в области других профессиональных направлений.

Цифровая экономика (веб-, интернет-экономика, электронная экономика) — экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, связанная с электронным бизнесом и электронной коммерцией, и производимых и сбываемых ими цифровыми товарами и услугами. Расчёты за услуги и товары цифровой экономики производятся зачастую цифровой валютой (электронными деньгами).

Сегодня цифровизация стала одним из основных трендов развития экономики РК и в мире. Развитие цифровых технологий называется в качестве приоритета всего евразийского экономического пространства.

В Казахстане разработана программа «Цифровой Казахстан», которая должна стать основой быстрого роста технологий в республике и переориентации на электронный формат оказания услуг.

Как отмечают разработчики концепции, целями государственной программы «Цифровой Казахстан» являются ускорение темпов развития экономики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Реализация государственной программы будет проводиться в период 2018-2022 годов в пяти ключевых направлениях:

1. «*Цифровизация отраслей экономики*» – преобразование традиционных отраслей экономики РК с использованием прорывных технологий и возможностей, которые повысят производительность труда и приведут к росту капитализации.

2. «*Переход на цифровое государство*» – преобразование инфраструктуры государства для предоставления услуг населению и бизнесу, предвосхищая их потребности.

3. «*Реализация цифрового Шелкового пути*» – развитие высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных.

4. «*Развитие человеческого капитала*» – преобразования, охватывающие создание креативного общества и переход к новым реалиям – экономике знаний.

5. «*Создание инновационной экосистемы*» – создание условий для развития технологического предпринимательства с устойчивыми связями между бизнесом, научной сферой и государством, а также внедрения инноваций в производство.

«Цифровизация отраслей экономики» включает в себя следующие направления:

- Цифровизация промышленности;
- Цифровизация транспорта и логистики;
- Развитие электронной торговли, финансовых технологий и безналичных платежей;
- Цифровизация агропромышленного комплекса.

Цифровизация промышленности. Широкое использование цифровых технологий в промышленности позволяет в значительной степени повысить эффективность производственных процессов, обеспечить безопасность труда, а также генерировать новые источники доходов за счет изменения бизнес-моделей компаний.



ЭФФЕКТЫ

94,4 МЛРД. ТГ. СУММАРНЫЕ ВЫГОДЫ ОТ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ ЗА 2019 ГОД

Рисунок – Роль отраслей РК в цифровизации экономики.

Цифровизация транспорта и логистики. Цифровизация этого сектора увеличит объем транзитных грузоперевозок и повысит качество услуг для всех участников процесса. Качественная транспортная и логистическая инфраструктура даст мощный толчок развитию экономики за счет повышения связности территории и снижения накладных расходов на доставку товаров до места назначения.

Развитие электронной торговли, финансовых технологий и безналичных платежей. Программа предполагает реализацию широкого комплекса мер, направленных на устранение существующих в стране барьеров для развития Интернет-торговли в целом, а также на увеличение конкурентоспособности местных игроков. Предлагаемые меры находятся в области регулирования электронной торговли, расширения приема электронных платежей, повышения цифровой и финансовой грамотности населения и предпринимателей, продвижения электронной торговли, а также развития инфраструктуры логистики.

Цифровизация агропромышленного комплекса. Цифровизация сельского хозяйства поможет повысить качество продукции, увеличить ее объемы, а также сократить участие человека в производственном процессе. Благодаря IT-технологиям государство сможет внедрить системы племенного учета в животноводстве, анализа фитосанитарного и ветеринарного рисков, а также автоматический мониторинг за состоянием природных ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан». 2013, 2015, 2017, 2020.
2. Государственная программа «Информационный Казахстан-2020».
3. Интернет-ресурсы.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ПЕРЕХОД ТЕНГЕ В ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОРМАТ

Жәбекова Мәлдір

Студент 4-го курса, ЕЮА им. Д.А. Кунаева, г. Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Баймырзаева М.К., к.э.н., доцент

Введение электронных денег будет способствовать дальнейшей популяризации и развитию интернет-коммерции в стране, дальнейшему развитию в Казахстане новых видов онлайн-дистанционных услуг в интересах всех субъектов экономики, а также позволит повысить доступность финансовых услуг для населения. Закон стимулирует создание отечественных систем электронных денег, ориентированных на внутренние потребности казахстанского Интернета, и должен установить государственный контроль над их оборотом в стране. Целью принятия закона являлось создание правовых условий для использования электронных денег на территории Казахстана как нового инструмента оплаты по торговым сделкам, в том числе для совершения покупок в Интернет-среде.

Электронные деньги не только облегчат официальный выход на наш рынок крупных платежных систем, но и даст возможность создать локальные казахстанские системы электронных платежей. А это дополнительный импульс для нашей нарождающейся электронной коммерции, да и конечных пользователей избавит от необходимости заниматься конвертацией своих казахстанских тенге в иностранные электронные деньги.

В настоящее время во многих странах мира в дополнение к платежным картам и иным инструментам получил распространение новый вид оплаты – электронные деньги.

Они представляют собой совершенно отдельный и независимый инструмент оплаты. В отличие от платежной карточки, электронные деньги представляют собой электронную стоимость, хранятся в электронном кошельке и могут передаваться от одного субъекта к другому с помощью канала связи без использования посредников в лице банков.

Электронные деньги – электронный аналог наличных денег, которые существуют в виде электронных записей, например, в электронных кошельках, в Интернете. Формой движения электронных денег являются электронные платежи. Иными словами, электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям:

- фиксируются и хранятся на электронном носителе;
- выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость;
- принимаются как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольших сумм. Например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, расчетов в Интернете и т. д. Процесс платежа электронными деньгами осуществляется быстро, не возникает очередей, не надо выдавать сдачу, деньги переходят от плательщика к получателю быстро [4].

По данным www.webmoney.ru в 2009 г. в системе Webmoney Transfer зарегистрировано более 1,54 млн аттестованных участников. Из них на долю Казахстана приходится 1,37% из числа пользователей. Таким образом, Казахстан занимает 4 место после России (79,31%), Украины (11,63%) и Беларуси (2,58%). Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, так как обращение безналичных денег, обязательно персонифицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчетов электронными деньгами достаточно знать реквизиты получателя денег.

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

- превосходная делимость и объединяемость – при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;
- высокая портативность – величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами;
- очень низкая стоимость эмиссии электронных денег – не надо чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т.д.;
- не нужно физически пересчитывать деньги, эта функция переносится на инструмент хранения или платежный инструмент;
- проще, чем в случае с наличными деньгами, организовать физическую охрану электронных денег;
- момент платежа фиксируется электронными системами, воздействие человеческого фактора снижается;
- электронные деньги не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища;
- идеальная сохраняемость – электронные деньги не теряют своих качеств с течением времени;
- идеальная качественная однородность – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами (как, например, царапины на монетах);
- безопасность – защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т.п., обеспечивается криптографическими и электронными средствами.

Недостатки электронных денег:

- отсутствие устоявшегося правового регулирования, многие государства ещё не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам;
- несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;
- как и в случае наличных денег, при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;
- отсутствует узнаваемость – без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумму и т. д.;
- средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации;
- теоретически, заинтересованные лица могут пытаться отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы;
- безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п.) – не подтверждена широким обращением и беспроблемной историей;
- теоретически возможны хищения электронных денег посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологии защиты.

На сегодня на рынке Казахстана функционируют 25 систем электронных денег, эмитентами которых являются 10 банков и АО «Казпочта». В 2019 году начали функционировать восемь новых систем электронных денег: Senim, AlmaPay, Onay Pay, One Click, «Казевромобайл», Innoforce systems, WebMoney Kazakhstan и Silkpay.

В 2019 году эмитентами систем электронных денег выпущено 572,8 млрд тенге электронных денег, что на 10% превышает показатели предыдущего года. Через системы электронных денег проведено 174,9 млн транзакций на сумму 580,2 млрд тенге (рост на 29,5% по количеству операций в сравнении с 2018 годом). Эти операции включают в себя переводы между физическими лицами и оплату за товары и услуги в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

65% всех операций, проведенных через казахстанские системы электронных денег, проводятся в Интернете, 16% – через мобильные приложения, 19% – с использованием электронных терминалов.

Из 25 систем электронных денег, осуществляющих деятельность на отечественном рынке, операторами 20 систем электронных денег выступают платежные организации. Через эти системы электронных денег в 2019 году проведено платежей на сумму 410,4 млрд тенге, что составляет 70% от оборота всех функционирующих систем электронных денег.

Самыми крупными системами электронных денег, занимающими более 90% данного сегмента рынка, являются: Kaspi Bank, Visa Qiwi Wallet, Woopay, «Личная касса» и W1 Kazakhstan.

В Казахстане электронные деньги используются для оплаты интернет-коммерции, коммунальных услуг, сотовой связи, погашения кредитов и так далее.

Список использованной литературы:

1. Белозеров С.А. Электронные формы денег и новые виды платежных систем. // Известия. – 17 мая 2009 г. – С. 137.
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег» от 21.07.2011 г., № 466-4. – С.

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДА АДАМ ӨМІРІН САҚТАНДЫРУДЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ

*Жұмабек Ғасырға, Байғұл Аида, Ергали Анель
Каспий қоғамдық университеті
Ғылыми жетекші: Гумар Н.А. - э.ғ.к.*

Ертеңгі күнге деген сенімділігіңді өз денсаулығың мен өміріңе толық жауапкершілік ала отырып ие боласың. Атақты Смильян Мори айтпақшы, «Сақтандыру(страхование)- бұл порошок секілді, керек кезде болмаса, басқа уақытта ол сізге қажет емес». Иә, расына келгенде біз ертең не болатынын немесе қазір бірер минуттан кейін не болатын білмейміз. Ал егер басымызға іс түсе қалған жағдайда, «әттең-ай»- деп өкініп жататын кездеріміз болады.

«Қыстың қамын, жазда ойла» демекші, біз ертеңгі күнімізді сақтандырып қоюымыз қажет. Өмірді жинақтап сақтандыруды таңдай отырып, өзінді және жақындарыңды тағдырдың тауқыметінен қорғай аласыз. Сіз ақшаны депозитке сақтағандай, өзіңіздің ертеңгі күніңізді сақтандыра аласыз.

Мысалы, Еуропа елдерінде халықтың 98%-ға жуығы сақтандыру компанияларына өмірін сақтап қойған. Ал, статистикалық мәліметке сүйенсек, Қазақстанда өмірін сақтандырып қойған адамдар саны 2 пайызды ғана құрайды. Бір қызығы, адамның өте сирек кездесетін, әсіресе, иесіне табыс әкелетін қабілетін сақтандыру қалыпты жағдайға айналып барады. Мысалы, спортшылар дене мүшесін, әншілер дауысын деген секілді.

Ал, еліміздің қарапайым халқы өз өмірін сақтандырудың тиімділігі туралы біле бермейді. Өмірді сақтандыру компаниясының негізгі мақсаты – денсаулыққа зақым келген жағдайда оны емдетуге қаржылай көмек беру және сол адам кенет о дүниелік болып кетсе, табысына тәуелді адамдардың өмірін қаржылай қамтамасыз ету.

Адам өмірін сақтандыру - азаматтардың өмірін, денсаулығын, еңбек қабілеттілігін және жеке басына байланысты өзге мүдделерін залалдан қорғаудың нысаны, ол жеке басты сақтандыру және әлеуметтік сақтандыру қызметтерінің көмегімен жүзеге асады. Адам өмірін сақтандыру сақтандырылушы қайтыс болған немесе ол сақтандыру мерзімі біткенге дейін не сақтандыру шартында белгіленген жасқа дейін өмір сүрген жағдайда сақтандыру төлемін жүзеге асыруды көздейтін сақтандыру түрлерінің жиынтығы болып табылады.

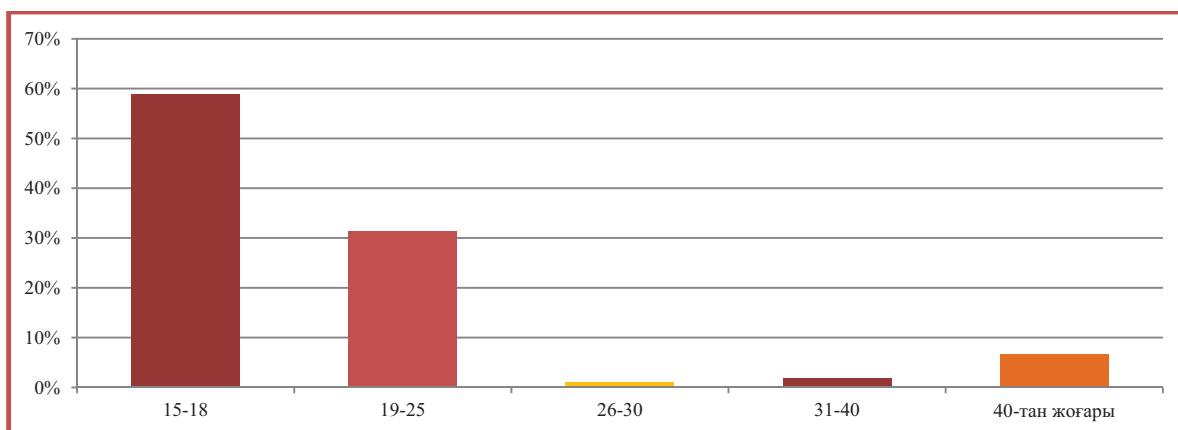
Сақтандыру әртүрлі қиындықтардан, жазатайым оқиғалардан, аурулардан және басқа да апаттардан қорғамайды, бірақ шығындарды жабуға көмектеседі. Сақтандыру көмегімен мүлік пен адамдарды түрлі тәуекелдерден қорғауға болады.

Біз зерттеу жұмысын, адам өмірін сақтандыру жайында онлайн-сауалнама арқылы жүргізуге тырыстық.

Біздің сауалнамаға 105 адам қатысты, сауалнама 3 тәулік бойы ашық желіде жүргізілді. Сауалнама сұрақтары төмендегідей болды:

- жас ерекшелігі (жастар, орта жас, зейнеткерліктегі);
- әр қатысушы статусы;

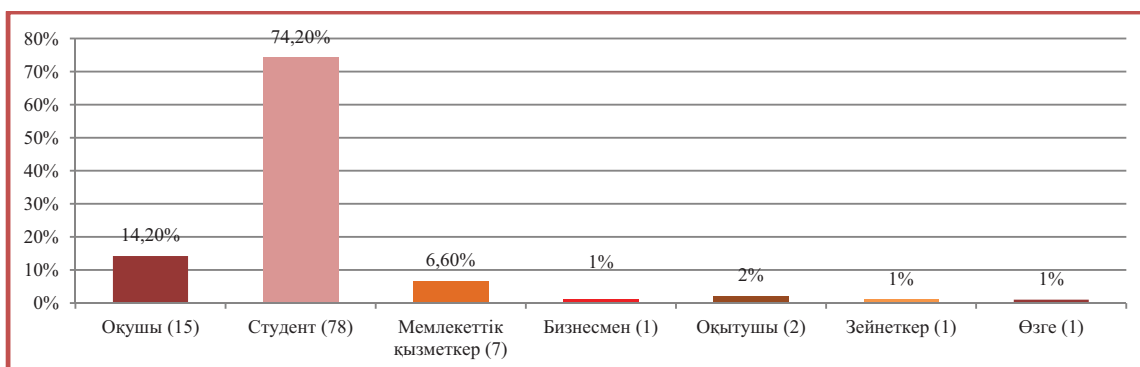
- адам өмірін сақтандыру жөнінде хабары;
- сақтандыру келісіміне қатысуы туралы және т.с.с.



Сурет 1. Сауалнамаға қатысушылардың жас ерекшелігі

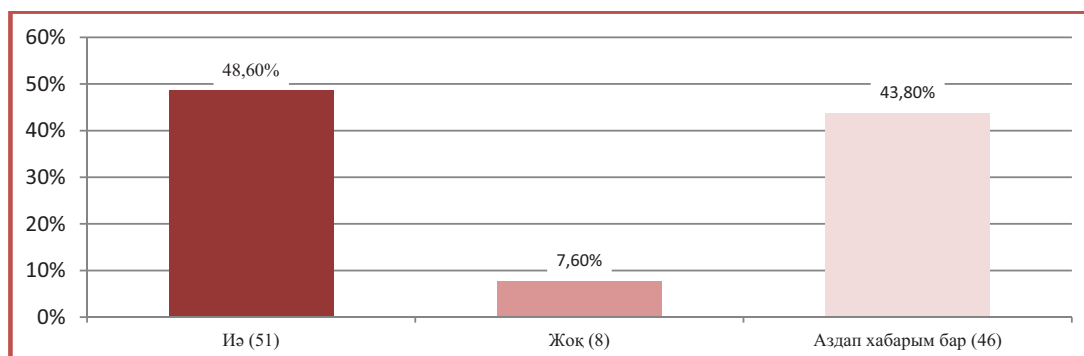
Сауалнамаға қатысушы аудитория ішінде, 15 пен 25 жас аралығындағы адамдар ерекше белсенділік танытты, ол мүмкін өзімізге жақын орта болғандықтан да болар. Осы сауалнама арқылы көптеген жастарға өмірді сақтандыру бойынша, ой салдық деп ойлаймыз.

Екінші кезекте, сауалнамаға қатысушылардың қызмет ортасын анықтауға тырыстық, бұл да өз кезегінде, адам өмірін сақтандыру бойынша, олардың табысының әсері болатындығымен түсіндіріледі. Біздің ойымызша, адамдардың табысы жоғары болса, олар өз отбасылық бюджетін жоспарлау барысында, отбасы мүшелерінің денсаулығы мен өмірін сақтандыруға да мән беретін болады.



Сурет 2. Сауалнамаға қатысушылардың статусы бойынша орналасуы

Зерттеу барысында, адам өмірін сақтандыру сұрағы жайлы адамдардың хабарлығы туралы жүргізілген сауалнама, негізі хабары бар және аздап хабары бар адамдар саны жағынан шамамен бірдей екендігін анықтады.



Сурет 3. Респонденттердің адам өмірін сақтандыру туралы хабары

Сауалнаманың жауабын қарастырсақ, статистика бойынша: көптеген адамдар адам өмірін сақтандыру жайлы білмейді, кейбір адамдар әзірше тек жоспарлап отыр, ал кейбір адамдар сенімсіз деп есептейді. Осы себептерге байланысты: біз «Пандемия жағдайында, адам өмірін сақтандыру» тақырыбын ашып көрсетуді жөн көрдік.

Пандемияның өршуі бүкіл әлемде көптеген адамдардың өмірін қиды. Нәтижесінде, өмірді сақтандыру компанияларының қызметіне қызығушылық бірнеше есе артты.

Пандемия кезінде Covid-19 қарсы Қазақстанда адам өмірін сақтандыру туралы жаңа ұсыныс пайда болды. Кішкене ақшаға сіз жарты миллион теңгеге дейін ақша ала аласыз, егер осы вирус анықталса.

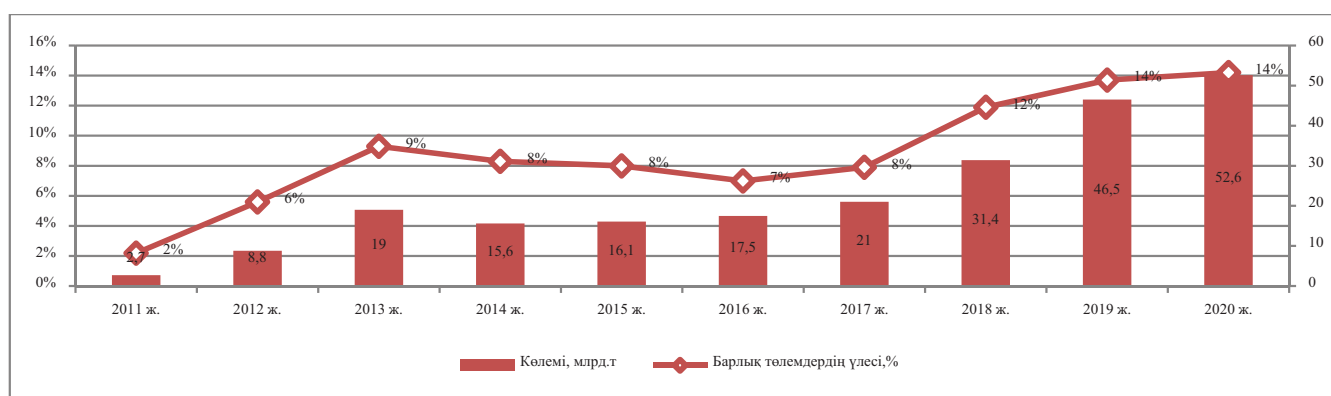
Осы оқиғадан кейін көпшілік қазақстандықтар жаппай өз-өзін және отбасын сақтандыра бастады, пандемияның басталуымен сақтандыру нарығына да өзгерістер келе бастады, мысалы:

- еліміздегі короновирустан жаппай сақтандыру 2020 жылы сәуір айынан басталды;
- маусым айында «Freedom Finance Life» компаниясынан «Corona Protect» программасы арқылы алғашқы сақтандыру төлемдері жасала бастады;
- таңдалған пакет бойынша сақтандыру құны 4900 тг бен 24 500 тг дейін, ал төлемдер 100 мыңнан 5 млн теңгеге дейін төленді,
- сақтандыруға 2 жастан 60 жасқа дейінгі барлық Қазақстан азаматы қатыса алады.

Бұл өз әсерінде көп адамдардың өз денсаулығына қатты көңіл бөлуге әкелді.

Сақтандыру - қоғамның экономикалық қатынастарының айрықша сферасын бейнелейтін көне категориялардың бірі. Сақтандыруға түрткі болатын басты себеп (мотив) - бұл өндіріс пен адам өмірінің қауіп-қатерлі сипаты. Сондықтан өндіріс процестерін жалғастыру, азаматтардың жеке санатының өмір тіршілігі мен жақсы тұрмыс халін қолдап отыру мақсатында қоғамның, жеке өндірушілердің, олардың топтарының (салалық және аумақтық аспектілерде) натуралдық-заттай болсалқы қорларын да немесе резервтерін де, сондай-ақ ақша ресурстарын да қамтитын қажетті қаражаттары болуы тиіс. Мұндай ақша қаражаттары әдетте резерв және сақтық қорлары түрінде қалыптасады.

Қазақстандағы пандемия кезеңінде, өмірді сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 2020 жылғы қаңтар-тамызда 52,6 млрд теңгені құрады, бұл 2019 жылғы қаңтар-тамызға қарағанда 13,1% артық. Сақтандыру нарығындағы барлық жиналған сыйлықақылардан өмірді сақтандыру үлесі бір жыл ішінде 13,7% -дан 14,2% -ға дейін өсті.



Сурет 4. Сақтандыру төлемдерінің көлемі

Сегмент бойынша сақтандыру төлемдерінің көлемі бір жарым еседен астамға өсіп, 2,4 млрд. теңгеге жетті, ал сақтандыру төлемдері тұтастай алғанда сақтандыру нарығында 7,8% -ға төмендеді. Нәтижесінде бір жыл ішінде өмірді сақтандыру төлемдерінің үлесі 1,5% -дан 2,2% -ға дейін өсті.

Қазақстан Республикасында өмірді сақтандыру нарығында 8 компания жұмыс істейді. Олардың ішінде сақтандыру сыйлықақыларынан ең көп кірістер 2020 жылғы қаңтар-тамызда «Haluk Life» -ке түсті: 22,4 млрд.теңге, бірақ өткен жылмен салыстырғанда 2% -ға аз.

Келесі кезекте «Nomad Life» келеді: 15,8 млрд.теңге - өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2 есеге көп. Үш көшбасшыны «Еуропалық сақтандыру компаниясы» қайта сақтандырады 10,6 млрд.теңге - өткен жылмен салыстырғанда 23,8% аз.

Кесте 1. Сақтандыру төлемдері

№	Сақтандыру компаниялары	Барлығы		Барлығы (өсім, кему)	
		01.08.2019ж.	01.08.2020 ж.	%	+,-
1	Номад Life	292,0	971,4	332,6	16,0
2	Еуропа сақтандыру компаниясы	871,0	887,0	101,8	679,4
3	Халық Life	365,6	459,2	125,6	93,6
4	Стандарт Life	19,2	35,7	185,7	16,5
5	Фредом финанс Life	9,1	11,6	127,6	2,5
6	Еуразия	0,0	4,8	-	4,8
7	Мемлекеттік аннуитеттік компания	0,2	0,6	256,8	0,4
8	КМ Life	-	0,0	-	0,0
9	Барлығы	2370,2	2370,0	152,2	813

Дереккөз: Ranking.kz

Өмірді сақтандыру сегментіндегі сақтандыру төлемдерінің көлемі бойынша шамамен 98% тек үш сақтандыру компаниясына тиесілі. «Nomad Life» бірінші орында: 3,3 есеге өсіммен (971,4 млн. теңге); «Еуропалық сақтандыру компаниясы» (887 млн. теңге) және «Halyk-Life» (459,2 млн. теңге). Сақтандыру нарығына 2020 жылы айтарлықтай өзгерістер келді, оның жағымды және жағымсыз тұстары анықталды, пандемия жағдайында адам өмірін сақтандырумен байланысты сақтандыру нарығына айтарлықтай бетбұрыстар келетін болды (кесте 3).

Кесте 2. SWOT – талдау матрицасы (өзіндік талдау)

<p>Strengths (мықты жақтары) Онлайн сақтандыру мүмкіндігі Үй шаруашылығы мүшелерінің медициналық мекемелермен жақсы қарым-қатынасы Міндетті медициналық сақтандырудың қолға алынуы 2019 жылғы пандемиядан жағымды тәжірибенің қалыптасуы</p>	<p>Weaknesses (әлсіз жақтары) Пандемияның әлем экономикасына, соның ішінде адам өмірін сақтандыру секторына кері әсері Вирустан қорғану шарттарын таңдаған клиенттердің, жоспарлағаннан көп мөлшерде сақтандыру төлемдерін талап етуі Өмірін сақтандырған адамдардың «Covid-19» әсерінен көп қайтыс болуы</p>
<p>Opportunities (мүмкіндіктер) Мемлекет тарапынан сақтандыру саласына қызығушылықтың өсуі 2019 жылғы пандемияның сақтандыру нарығы үшін тиімді жақтары Сақтандыру саласын қадағалаудың жүйесін «Covid-19» әсерін ескере отырып реформалау</p>	<p>Threats (қауіп, тәуекелдер) Пневмония әсерінен әлемдік экономикадағы тұрақсыздық «Covid-19» - дан кейінгі қаржы нарығының төлемсіздік қаупі Алаяқтық</p>

Дереккөз: құрастырған авторлар

Аталған тақырыпты қорытындылай келе, мынадай ұсыныстар бергіміз келеді:

- Ресей тәжірибесін негізге ала отырып, Қазақстанда да өмірді сақтандырудың бір тармағы ретінде «коронавирус» сақтығын енгізу керек;
- карантин кезіндегі шектеулі мүмкіндіктерді ескере отырып, онлайн сақтандыру нарығын дамыту керек;
- елге келуші туристерден ПЦР тестпен қоса, денсаулығын немесе өмірін сақтандырғаны туралы сақтандыру полисін талап ету керек деп санаймыз.

Қолданылған әдеби көздер:

1. <https://informburo.kz/cards/strahovanie-ot-koronavirusa-kak-eto-rabotaet.html>
2. <https://www.halyklife.kz/kz/chastnym-litsam/lifecovid-19/>

3. <https://vc.ru/finance/123036-pandemiya-i-rynok-strahovaniya-chast-i>
4. <https://www.nur.kz/1868412-pandemia-povod-zadumatsa-o-blizkih.html>
5. <https://lifeinsurance.kz/rynok-strahovaniya-zhizni/vliyanie-covid-19-na-strahovanie-zhizni>
6. https://forbes.kz/finances/insurance/kovid_raven_trem_uraganam_kak_pandemiya_izmenila_rynok_strahovaniya_v_mire
7. https://forbes.kz/finances/insurance/kovid_raven_trem_uraganam_kak_pandemiya_izmenila_rynok_strahovaniya_v_mire
8. <https://www.rbc.ru/finances/09/04/2020/5e8dad639a79470de70eba55>

БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Магистрант: Жеткергенова А.Ф., МГМУФ-11

Ғылыми жетекші: Казамбаева А.М. э.ғ.к.,

доцент Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті, Орал қ.

Аннотация

Қазақстан аграрлық индустриалды республика болып табылады, онда халықтың негізгі бөлігінің тіршілік әрекеті ауыл шаруашылығы саласы болып табылады. Халықтың 40% көбі бүгінгі таңда ауылдық жерлерде тұрады, мұнда жұмыс істейтіндердің ғана емес, осы салаға байланысты кейбір адамдардың тұрмыс деңгейі ауыл шаруашылығы өндірісінің дамуына байланысты болып келеді. Сондықтан да еліміздің барлық азаматтарының әл-ауқаты ауыл шаруашылығымен тығыз байланысты.

Бұл мақалада Батыс Қазақстан облысының агроөнеркәсіптік кешені және ауыл шаруашылық салаларының көрсеткіштері қарастырылған. Сонымен қатар, қазіргі ауылшаруашық өндірісін жүргізу, қолдау, қаржыландыру көздері мен жағдайы көрсетілген.

Түйінді сөздер: *жерді пайдалану, ауылшаруашылық өндірісі, жалпы өнімі, жерді тиімді пайдалану, шаруа қожалықтары, субсидия, кооператив.*

Экономикалық дағдарыстан шығу жолын қарастыруда бірден-бір маңызды мәселелердің бірі агроөнеркәсіп кешені мәселесі, соның ішінде осы салада тұрақтылықты қалыптастыра отырып, ауыл шаруашылығы өндірісін дамыту қажеттілігі. Себебі агроөнеркәсіп кешеніндегі кез-келген өзгеріс азық-түлік нарығына тікелей әсер етеді, ал азық-түлік нарығы бұл әлеуметтік-экономикалық ахуалдың қалыптасуына әсер етуші маңызды факторлар қатарына жатады [1].

ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстанның АӨК инновациялық бағытқа түсіру маңызды. Бұл – біздің дәстүрлі саламыз. Азық-түлікке деген қажеттілік арта береді» [2] деп ғаламдық экономикалық дағдарыс жағдайында мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін және елдің ұлттық Тәуелсіздігін күшейтуді қамтамасыз етуге қабілетті Қазақстанның ауыл шаруашылығының тұрақты дамуының барынша оптималды жолдарын іздеудің маңыздылығын атап көрсетті. Жер және аграрлық реформаларды жүзеге асыру нәтижесінде кәсіпкерлік субъектілерінің жер иелену құрылымы да айтарлықтай өзгерді.

Ауылшаруашылық тауар өндірушілері пайдаланатын ауылшаруашылық жерлерінің аумағында қысқару болды, сәйкесінше олардың жалпы жер пайдаланудағы үлесі де төмендеді. Несиелендіру, сақтандыру проблемаларының шешілмегендігі, өнімге тұрақты бағалардың болмауы, құрғақшылықтың салдарын жою аймақтағы ауылшаруашылық өндірісінің дамуына әсер етеді. Мұның бәрі аймақтағы ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің қаржылық-экономикалық жағдайына өте жағымсыз әсер етеді, сонымен қатар жерді тиімді пайдалануға кедергі келтіреді.

Қазіргі кездегі ауылшаруашылық жерлеріне жеке меншіктің заңнамалық тұрғыдан енгізілуіне қарамастан ауылшаруашылық өндірісін жүргізу жағдайлары облыста жерді тиімді пайдалануды да-

мытуға мүмкіндік бермейді. Осы себептерге байланысты көптеген ауылшаруашылық кәсіпорындары өңделетін жер көлемін ұлғайта алмайды.

Жерді пайдаланудың қысқаруы бірқатар себептерге байланысты, мысалы, өнімсіз, соның ішінде сортаң жерлерді ауылшаруашылық мақсатындағы пайдаланудан алып тастау, нәтижесінде өнімсіз ауылшаруашылық жерлерінің бір бөлігі резервтік жерлер санатына ауыстырылды.

Қазіргі жағдайда облыста жеке (қосалқы) шаруашылықтардың белсенді дамуы байқалады. Құрылған қазіргі заманғы үй шаруашылықтары ата-бабаларынан құрамымен, көлемімен, әлеуметтік-экономикалық ерекшеліктерімен ерекшеленеді. Республикада үй шаруашылығының кеңеюіне бастапқы кезеңде жеке учаскелер аумағына, мал басына шектеулерді алып тастау, соңғыларын мемлекет меншігінен алу және жекешелендіру кезінде колхоздар мен совхоздардың меншігінің бір бөлігін оларға беру ықпал етті.

Өсімдік шаруашылығы топырақтың құнарлылығына сезімтал, көп еңбекті, ауылшаруашылық техникасының жеткілікті мөлшерін қажет етеді. Жоғарыда айтылғандардың тапшылығымен Орал даласы алқаптарындағы агроэкологиялық ахуал нашарлай бастады, өсімдіктер арамшөптермен көбірек езіле бастады, аурулар мен зиянкестерден зақымданды, сондықтан көп мөлшерде қорғаныс шараларын қажет етеді[3].

Аймақтың табиғи-климаттық жағдайларына қарамастан, аймақ фермерлері ғылыми мекемелердің дамуына және өздерінің тәжірибелеріне сүйене отырып, жалпы жақсы нәтижелерге қол жеткізуде.

Қазақстанның Батыс Қазақстан облысы үшін ауыл шаруашылық өндірісі - бұл дәстүрлі сала, мұнда халықтың көп бөлігі қатысады, ал өндіріс көлемі өнімнің бір бөлігін экспортқа жіберумен азық-түлік балансын қамтамасыз етеді. Қаланың аграрлық секторы 56 ауыл шаруашылығы құрылымдарымен ұсынылған.

2019 жылы облыста жан басына шаққандағы жалпы өңірлік өнім көрсеткіші бойынша Қазақстан Республикасы облыстары арасында бесінші орынды алады (1 кесте).

1 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша жалпы өңірлік өнім көлемі, млн тенге

Атауы	2015 жыл	2016 жыл	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2019 ж /2015ж қатынасы %
Батыс Қазақстан облысы	1241556,2	1382383,7	1575737,3	2000669,8	2099923,9	169,1

2019 жылы облыстың жалпы өңірлік өнімінің көлемі, ағымдағы мәліметтер бойынша 2099923,9 млн. ₸ құрады, 2018 жылдың тиісті кезеңінің нақты индексі 101,5% құрады(2 кесте).

Республиканың жалпы өңірлік өніміндегі облыстың үлесі 4,4% құрады. ЖӨӨ-нің ең үлкен үлесі (46,4%) өнеркәсіпке тиесілі.

2 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі, млн. тенге

	Атауы	2015 ж	2016 ж	2017 ж	2018 ж	2019 ж	2019 ж /2015ж қатынасы, %
1	Өсімдік шаруашылығы	129,5	184,4	175,1	150,8	167,2	129
2	Мал шаруашылығы	95,3	97,0	100,6	104,5	107,3	112
3	Қызметтер	96,9	117,8	100,8	94,9	106,5	109
4	Барлығы	321,7	583,2	376,5	350,2	381	118

Облыста ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі өсімдік шаруашылығы бойынша 2015 жылы 129,5 млн тенгені құраса, ал 2019 жылға қарай бұл көрсеткіштің біршама артқандығын көреміз.

Батыс Қазақстан облысы мал шаруашылығына аса мән береді. Себебі мал шаруашылығынан алынатын өнімдердің сан алуандығы мәлім.

Облыс бойынша 2019 жылы 275 асыл тұқымды мал өсіруші шаруашылықтар тіркелген. Соның ішінде асыл тұқымды ірі қара мал шаруашылығымен 222 шаруашылық айналысып, қазақтың ақ бас тұқымын герфорд тұқымын, абердин-ангус тұқымын, қырдың қызыл сиырын өсіруде (3 кесте).

24 шаруашылық асыл тұқымды қой өсірумен шұғылданып, барлық шаруашылықта асыл тұқымды қой өсіріледі.

29 шаруашылық асыл тұқымды жылқы өсірумен шұғылданады. Бір шаруашылық қазақтың бактриан тұқымды түйесін өсірумен шұғылданады.

3 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша мал шаруашылығы мен құс саны көрсеткіштері, мың бас

	Атауы	2015 ж	2016 ж	2017 ж	2018 ж	2019 ж	2019 ж /2015ж қатынасы, %
1	Ірі қара мал саны	470,5	499,8	542,5	571,5	591,5	125,7
2	Жылқы саны	131,5	146,6	166,9	179,9	192,9	146,7
3	Түйе саны	2,8	2,7	2,5	2,4	2,2	78,5
4	Шошқа саны	25,9	25,6	21,2	21,5	17,3	66
5	Қой мен ешкі саны	1129,4	1149,1	1155,6	1147,8	1130,6	100,1
6	Құс саны	845,4	932,8	1378,7	1414,2	1442,7	170,6

Облыс бойынша жалпы ірі қара мал саны 2015 жылы 470,5 мың бас болса, 2019 жылы 591,5 мың басқа жетті. Соңғы бес жыл кәлімінде ірі қара мал көрсеткіші 125,7% артқандығын көрумізге болады. Сонымен қатар, жылқы, түйе, шошқа, қой, құс шаруашылықтарының көрсеткіштері де бірқалыпты.

Егілетін дәнді дақылдың басым бөлігін құрайтыны – бидай мен арпа, бұлар барлық дақыл түрінің 90 пайызы (4 кесте). Одан бөлек 4,4 мың га тары да бар. Облыстағы ең астықты аудан – Зеленов.

4 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша ауыл шаруашылығы дақылдарын жинау, мың тонна

	Атауы	2015 ж	2016 ж	2017 ж	2018 ж	2019 ж	2019 ж /2015ж қатынасы, %
1	Бидай	85,6	242,2	295,6	139,1	195,4	228,2
2	Картоп	69,1	72,9	58,6	64,3	64,5	93,3
3	Көкөніс	61,3	63,7	52,5	57,9	58,5	95,4
4	Майлы дақылдар	11,7	46,2	51,9	43,3	82,8	707,7

Жалпы облыс бойынша 2015 жылы 85,6 мың тонна бидай жиналса, ал 2017 жылы 295,6 мың тоннаға дейін күрт өсті. 2019 жылы бұл көрсеткіш 195,4 мың тоннаға дейін төмендеген.

Жалпы картоп және көкөніс-бақша дақылдары өндірісін ұлғайту есебінен облыс тұрғындарының қажеттілігі облыста өндірілген өнімдермен қамтамасыз етіледі. Тек ерте пісетін көкөністер мен пиязға (қамтылу 43%) деген қажеттілік сырттан әкелінетін өнімдермен жабылады. Жекелеп айтсақ, облыс халқының картопқа деген қажеттілігі 43 мың тоннаны құрайды. Алдын ала мәліметтерге сәйкес, 2019 жылы 64,5 мың тонна картоп өнімі жиналды. Бұл 2015 жылғы көрсеткішке қарағанда 5 есе жоғары. Көкөніс өнімдерінің қажеттілігі 46,2 мың тонна, алынған көкөніс өнімі 58,5 мың тоннаға жетті.

Статистикалық ақпарат бойынша қайта өңдеу өнімдері өндірісі 2019 жылмен 2020 жылдың сәйкесті кезеңі деңгейін 104,7% құрады (5 кесте).

5 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша мал шаруашылығының негізгі өнімдерін өндіру

Атауы	2015 ж	2016 ж	2017 ж	2018 ж	2019 ж	2019 ж /2015ж қатынасы, %
Жұмыртқаның барлық түрі, млн дана	149,9	153,7	162,2	172,4	181,6	121,1
Сүттің барлық түрі, мың тонна	226,4	227,6	231,9	234,9	236,8	104,6
Мал мен құстың шаруашылықта сойылғаны немесе союға өткізілгені (тірідей салмақта) мың тонна	77,5	80,6	85,6	92,6	96,9	124,6
Мал мен құстың шаруашылықта сойылғаны немесе союға өткізілгені (сойыс салмақта) мың тонна	39,2	40,6	43,3	47,9	50,5	128,8
Жүннің барлық түрі, тонна	1983,1	2002,9	2044,1	2117,7	2080,9	12882,6

Облыста мал шаруашылығының ет және сүт өнімдерін қайта өңдеу мен оларды өткізу бойынша қиындықтар жоқ. Кәсіпорындарда бұл өнімдерді қайта өңдеу көлемі жыл сайын артып, жаңа өндіріс орындары да ашылууда.

Облыс бойынша жыл сайын 1600 тоннадан астам жүн (барлық түрі), 180 мың ірі қара малының және 400 мың ұсақ малдардың терісі өндіріледі. Жүнді өткізуге келер болсақ, бұл мақсатта республикалық бюджет есебінен биязы жүннің 1 келісі 105 теңгеден субсидияланады. Аталған жүнді өндірумен Қазталов ауданында орналасқан «Жаңа тұрмыс» ӨК айналысып, жыл сайын 12,0 тонна биязы жүнді қайта өңдеу кәсіпорындарына тапсырып келеді. Ал қылшық жүнді қайта өңдеу «Аяз» және «Надежда» жауапкершілігі шектеулі серіктестіктерінің еншісінде. Ал теріні қайта өңдейтін тек бір ғана «Аист» ЖШС, оның қуаттылығы төмен болғандықтан жылына бар болғаны 10 мың дана теріні қайта өңдейді.

2019 жылы Теректі ауданында «Сырым KZ» шаруа қожалығы 3000 басқа арналған мал бордақылау алаңының құрылыс жұмыстарын жүргізуде, жоба құны 1 млрд. теңгені құрайды.

Қазталов ауданында «Мясная индустрия» ЖШС 5000 басқа арналған мал бордақылау алаңының құрылыс жұмыстарын жүргізуде, жоба құны 1 млрд. теңге құрайды.

Ауыл шаруашылығы кооперативтері туралы: Облыс бойынша 201 ауыл шаруашылығы кооперативтері (бұдан әрі -АШК) (соның ішінде 153 АШК селекциялық асылдандыру, 30 АШК бордақылау, 6 АШК сүтті бағытта және 12 көкөніс және дәнді дақылдар өсіру бағытында) тіркелген (6 кесте).

6 кесте- Батыс Қазақстан облысы бойынша АӨК мамандандырылған ұйымдарының несиелерін тарту, млн. теңге

Ауыл шаруашылық тауар өндірушілерін және ауыл тұрғындарына	Тартылды
«Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ арқылы несиелеу	889,4
«Аграрлық несиелік корпорациясы» АҚ арқылы несиелік беру	4915,2
Техника лизингі	5055,7
«ҚазАгроҚаржы» АҚ	5055,7
Барлығы	10860,3

«Еңбек» нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының Батыс Қазақстан облысы бойынша жүзеге асырылуы туралы:

«Еңбек» нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының екінші бағыты бойынша 2019 жылы республикалық бюджеттен 4014,5 млн. теңге қарастырылған.

Бөлінген қаржы көлемі Батыс Қазақстан облысы әкімдігінің 2019 жылғы 12 сәуірдегі №85 қаулысымен бекітіліп, 25 сәуір күні «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ-на 3010,9 млн. теңге және «Аграрлық несиелік корпорациясы» АҚ-на 1003,6 млн. теңге көлемінде бөлініп берілді.

Ағымдағы жылдың бірінші жарты жылдық қорытындысы бойынша 1041,5 млн. теңгеге 268 микрокредит берілді, соның ішінде «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ арқылы 787,7 млн. теңгеге 214 микрокредит берілсе, «Аграрлық несиелік корпорациясы» АҚ арқылы 253,8 млн. теңгеге 54 микрокредит беріліп отыр [4,5].

Қазақстан Республикасы жуық арадағы алға қойып отырған міндеті бәсекелеселу елдің қатарына кіру болып отырғаны баршаға белгілі. Бұл экономиканың барлық саласында іргелі реформалар жасалып, дамыған технологиялар мен басқару әдістерінің үздік тәсілдерін қолданған кезде қолжететін мәселе. Осы орайда ауыл шаруашылығының алып отырған орны бөлек.

Ауыл шаруашылығын реформалау оның өнімдерін жоғарғы деңгейдегі экспорттық көлемге жеткізу, атап айтса, астық өнімдерінің, мал өнімдерінің сапасын барынша жоғарылату күн тәртібінде тұрған мәселе.

Батыс Қазақстанның қазіргі жағдайы табиғи ресурстарды мейлінше тиімді және ұқыпты пайдалану принциптеріне негізделген ресурстарды үнемдейтін технологиялар мен дәлме-дәл егіншілік технологияларын қолдана отырып дамуы керек.

Облыс тұрғындарын тамақ өніміне деген қажеттігін жақсарту мақсатында төмендегі мәселелерді шешу қажет:

- Ауыл шаруашылық өнімі өндірісін арттыруға жағдай жасау;
- Ауыл шаруашылық өндірісін тиімділігі мен отандық тамақ өнімдерін бәсекеге қабілеттігін арттыру негізінде азық-түлік ресурстарын қалыптастыру.
- Ауыл шаруашылығы өнімдерін сату мен өткізуде маркетингтік қызметтің негізгі бағыттарын жетілдіру.
- Агроөнеркәсіп өндірісін техникалық жағынан жаңарту, отандық өнім өндірушілерге қолдау көрсету, ауылшаруашылығы саласындағы кадр дайындау мен мамандардың біліктілігін арттыруға көңіл бөлу.

Бүгінде астық өндіріп экспорттаудан Қазақстан әлемдегі алдыңғы бестікке еніп отыр. Сонымен қатар сапалы ет өнімдерін өндіріп экспорттауда Қазақстанның алатын орыны зор. Осы орайда асыл тұқымды мал өндірудің ролі ерекше, бұл ретте Батыс Қазақстан облысының қосып отырған үлесі қомақты. Сондықтанда агроөнеркәсіптік кешенін мемлекеттік тұрғыдан реттеуді одан әрі жетілдіру қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Ахмеденов К.М. Современное состояние земельных ресурсов Западно-Казахстанской области (в пределах Волго-Уральск междуречья) // Вестник Казакского национального технического университета имени К.И. Сатпаева / .-2010.- №2(78).-С.3-8

2. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Қазақстан халқына жолдау. – 2017, қаңтар 17 // [Электронды ресурс]: <http://adilet.zan.kz>. 05.10.2020.

3. Корякина О.В., Кучеров В.С. Анализ современного состояния и эффективности развития сельского хозяйства в условиях рынка (на примере Западно-Казахстанской области) [Текст] / Аналитическая справка, Уральск, 2010.-43с

4. Батыс Қазақстан облысының ауыл шаруашылығы басқармасы [Электронный ресурс]: . – 16.11.2020. URL: // <https://www.gov.kz/>

5. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министірлігі Статистика комитеті [Электронный ресурс]: . – 16.11.2020. URL: // <https://stat.gov.kz/>

РЕЗЮМЕ

Казахстан - аграрно-индустриальная республика, где основным видом деятельности населения является сельское хозяйство. Сегодня 40% населения проживает в сельской местности, где уровень жизни некоторых людей зависит не только от работающих, но и от развития сельскохозяйственного производства. Поэтому благополучие всех граждан страны тесно связано с сельским хозяйством.

В статье рассматриваются показатели агропромышленного комплекса и сельского хозяйства Западно-Казахстанской области. Кроме того, указаны источники и статус современного сельскохозяйственного производства, поддержки, финансирования.

RESUME

Kazakhstan is an agrarian-industrial republic, where the main activity of the population is agriculture. Today, 40% of the population lives in rural areas, where the living standards of some people depend not only on those who work, but also on the development of agricultural production. Therefore, the welfare of all citizens of the country is closely linked with agriculture.

This article considers the indicators of the agro-industrial complex and agriculture of the West Kazakhstan region. In addition, the sources and status of modern agricultural production, support, financing are indicated.

РОЛЬ МЕТОДОЛОГИИ И МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ, И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ НА ПРАКТИКЕ

*Закиров Адылжан Акрамжанович
4 курс, Университет Нархоз*

*Научный руководитель: Джарикбаева Динара Тураровна
Ассоциированный профессор, PhD*

Аннотация. В данной научной работе было рассмотрено влияние элементов бухгалтерского учета на деятельность компании, и рассмотрены проблемы, которые возникают у компаний на практике, при применении элементов бухгалтерского учета. Также был проведен анализ влияния разных методов бухгалтерского учета на финансовое состояние компании. По результатам работы были выявлены оптимальные методы бухгалтерского учета для компании, а также рекомендации по снижению проблем при применении элементов бухгалтерского учета.

Ключевые слова:МСФО, НСФО, ликвидность, рентабельность, контрольно-кассовая машина, амортизация, справедливая стоимость, балансовая стоимость, себестоимость, ФИФО, средневзвешенная стоимость, переоценка.

Материалы и методы:в процессе написания данной работы была собрана информация о методологии бухгалтерского учета и методов бухгалтерского учета согласно международным стандартам. Для анализа финансового состояния по элементам бухгалтерского учета были применены вертикальный, горизонтальный и коэффициентный анализ. Также при сравнении нескольких методов проводился пересчет исходных данных.

Введение

Введение бухгалтерского учета является сложным процессом, как для крупных, так и для небольших компаний. Учетные данные должны отражать фактические данные, которые имеются у фирмы. И чем больше обороты у компании, тем сложнее становится этот процесс, так как в компании в день могут проходить сотнями операций. Любой шаг предпринятый компанией учитывается в бухгалтерском учете. Но история бухгалтерского учета уже имеет несколько тысяч лет. С момента зарождения и по сей день бухгалтерский учет постоянно развивается. Для облегчения бухгалтерского учета в компаниях созданы и постоянно совершенствуются методологии и методики. Они представляют собой различные способы введения учета для разных компаний и разных ситуаций. Более подробно раскрывает эти способы стандарты бухгалтерского учета.

С переходом Казахстана на рыночную экономику и становлением рыночных отношений наблюдается развитие и быстрый рост организаций частного сектора. Многие организации ведут свою деятельность не только на территории страны, но и за ее пределами. Выход на международный рынок, и работа с иностранными инвесторами и компаниями, требует правильного введения учета и соблюдение международных стандартов финансовой отчетности. Международные стандарты представляют собой свод правил по учету всех видов операций и событий, которые происходят в компании. Многие компании уже используют международные стандарты введения бухгалтерского учета, а некоторые компании только приходят к ним. Применение международных стандартов является необходимым для выхода на международный рынок, но помимо этого есть и национальные стандарты для компаний, работающих в пределах республики. МСФО и НСФО предназначены не только для того, чтобы их просто соблюдали, а для того, чтобы работа предприятия была эффективной, и введение учета было правильным и не сложным.

Стандарты бухгалтерского учета подробно раскрывают способы введения учета во всех аспектах деятельности компании и всевозможных ситуаций, которые могут быть в компании. В первую очередь они направлены на точное отражение фактических данных в учете. Но, к сожалению, в современных реалиях становится актуальна проблема применения теоретических методологий на практике. Так как существуют множество факторов влияющих на правильность учета, и некоторые из них невозможно предусмотреть и учесть. Также помимо этого разные методы бухгалтерского учета могут по-разному влиять на финансовые результаты, и порой в силу разных причин, компа-

нии игнорируют методы, которые могли бы привести к лучшим финансовым результатам. В данной научной работе мы выявим проблемы методологий бухгалтерского учета на практике, а также проведем анализ влияния методов бухгалтерского учета на финансовое состояние компаний. Для этого мы выявим наиболее значимые элементы бухгалтерского учета и определим их влияние на финансовое состояние АО Экотон+. А также определим наиболее значимые проблемы применения элементов бухгалтерского учета и пути их решения.

Теоретическая часть

Для каждой компании бухгалтерский учет занимает важную позицию для успешной деятельности. Это связано не только с тем, что ведение бухгалтерского учета является обязательным согласно законам, но и потому, что бухгалтерский учет раскрывают информацию для пользователей о состоянии компании. По данным бухгалтерского учета проводится анализ, и принимаются решения для будущего. Для правильного ведения бухгалтерского учета есть методология. Она представляет собой совокупность элементов, которыми пользуется компания для ведения бухгалтерского учета. Данные элементы являются значимыми не только для бухгалтерских целей, но и могут влиять на деятельность компании.

Одним из таких элементов является финансовая отчетность компании. Она объединяет в себе информацию о финансовом положении, а также финансовых результатах компании за определенный период времени. По финансовой отчетности можно узнать информацию об имуществе компании и источниках их возникновения, об оборотах, происходящих в компании, о размере прибыли и или убытка полученной компанией и т.д. [1]. Финансовая отчетность является важным элементом для деятельности компании. Так как вся ситуация в компании и информация о ней отражается в данном элементе. По информации, представленной в финансовой отчетности, руководители анализируют состояние компании, и принимает стратегические и тактические решения. Также внешние пользователи, а именно инвесторы и банки, для определения рентабельности и ликвидности компании и принятий решений по финансированию, пользуются именно финансовой отчетностью. Поэтому каждая компания, которая стремится к развитию, должна стараться максимизировать показатели, отражаемые в финансовой отчетности.

Следующим важным элементом является введение документации. Любые действия и операции, которые происходят в компании, должны иметь документальные подтверждения. Без наличия документов операция не имеет своего смысла и не должна учитываться [1]. Поэтому каждая компания должна правильно следить и вести свою документацию. Но на практике же возникают некоторые сложности с этим процессом. Самым неизбежным является человеческий фактор, по которому могут неправильно заполниться данные в документах. Также документы могут потеряться или же быть уничтожены по непредусмотренным причинам. В связи с этими проблемами, компания может отразить неверную информацию в учете. Но эти проблемы легко решаемы. Для исправления ошибок, компания может руководствоваться МСФО 8 и применять методы корректировки, обратной и дополнительной проводки. Также при утере документов, компания может запросить дубликаты у контрагентов для подтверждения операций. Но помимо этого, с документацией есть проблемы, которые на практике могут быть проигнорированы, в связи с их небольшими масштабами. Такая проблема связано с наличными платежами, которые производит компания. Согласно статье 645 Налогового кодекса РК, все безналичные расчеты компании должны производиться через ККМ, за исключением ситуаций предусмотренных этой же статьей [2]. То есть, если при безналичной покупке у компании не будет фискального чека, компания не может учитывать у себя данную операцию. В крупных компаниях это строго контролируется. Но в малом бизнесе, часто компании производят покупку сырья на рынках, иногда какие либо расходные материалы могут покупаться в магазинах. Может быть так, что чеки в данных учреждениях не выдают, а компании из-за незначительных сумм игнорируют эти закупки в учете. Это приводит к тому, что фактически понесенные расходы компании не учитывается. Это является одной из проблем применения методологий бухгалтерского учета на практике.

Одной из важных процедур в бухгалтерском учете является оценка. Оценка представляет собой выражение всех активов и обязательств компании в денежном выражении. То есть каждый ресурс,

не смотря является ли материальным, трудовым или интеллектуальным, должен иметь свою стоимостную оценку. Процесс оценки в бухгалтерском учете является одним из сложных процессов, так как существуют много факторов, которые влияют на цену [3]. Большинство факторов можно учесть благодаря развитию, но определить фактическую стоимость всегда сложно. Так как на рынке могут быть разные ситуации и субъективные мнения, которые искажают достоверную информацию. Одним из важных активов компании подлежащие оценке, является основные средства, так как они имеют высокую стоимость. Согласно МСФО 16, при первоначальной оценке основных средств (далее ОС) учитываются все расходы по совершению сделки и ввода в эксплуатацию ОС. Этот подход включает все первоначальные затраты на ОС в его стоимость и отражает фактическую стоимость. При дальнейшем же учете ОС, компания может вести учет по первоначальной стоимости или справедливой стоимости. Многие компании склонны выбирать второе, так как на рынке могут быть разные ситуации, которые прямо влияют на цену. Но здесь, как и говорилось выше, есть факторы, которые невозможно учесть. Это может быть субъективные мнения на рынке, методы амортизаций, моральный износ. Данные факторы влияют на несоответствие учетных данных с фактическими данными. Также помимо этого выбранный метод амортизации влияет на финансовую отчетность компании. Так как каждый метод может по-разному признавать расходы компании на амортизацию.

Одним из значимых элементов бухгалтерского учета, которое может влиять на деятельность и результаты организации, является калькуляция. Калькуляция представляет собой расчет всех затрат, которые несет фирма и расчет себестоимости продукции [3]. Калькуляция играет важную роль для финансовых показателей компании. Так как правильный расчет себестоимости и прочих затрат прямо влияет на конечную прибыль компании. Калькуляция применяется в основном, когда компания занимается производством. Здесь происходит подсчет затрат на сырье, которое прямо связано с производством определенного продукта. А также существуют затраты связанные с производством несколько видов продукции, которые являются косвенными. Они относят на себестоимость продуктов под средством распределения. Согласно МСФО 2, себестоимость запасов может учитываться одним из нескольких способов, это ФИФО, средневзвешенной стоимостью и специфическая идентификация. Каждый метод по-разному может влиять на себестоимость продукции, в конечном итоге это влияет на финансовые результаты компании. Поэтому при выборе метода компания должна обращать внимание на специфику используемых продуктов и ситуацию на рынке, и применять тот метод, который наиболее выгоден для данной компании. Но часто на практике компании выбирают метод средневзвешенной стоимости. Так как этот метод является более простым в вычислении, и не требует корректировок для совокупного годового дохода при уплате КПП. Но за счет этого, компании могут упустить методы, которые более благоприятно влияют на их финансовую отчетность.

Практическая часть

Чтобы подтвердить значимость финансовой отчетности компании, мы проведем анализ деятельности по элементам финансовой отчетности. Благодаря данному анализу мы можем узнать о финансовом положении компании, на основе которых компания может выделить свои слабые позиции, и принимать важные решения. На основе бухгалтерского баланса был сделан вертикальный анализ активов.

Таблица 1 – Вертикальный анализ активов АО Экотон+ за 2018-2019 гг.

Активы	Показатели, в тыс. тенге		Вертикальный анализ, в %	
	2018	2019	2018	2019
I. Краткосрочные активы:				
Денежные средства и их эквиваленты	58 588	22 971	1,49	0,7
Прочие краткосрочные финансовые активы	254 077	727 879	6,47	22,3
Краткосрочная дебиторская задолженность	897 848	300 076	22,85	9,19
Текущий подоходный налог	42 641	58 531	1,09	1,79
Запасы	2 172 129	1 674 804	55,29	51,31
Прочие краткосрочные активы	503 335	479 679	12,81	14,7
Итого краткосрочных активов	3 928 618	3 263 939	45,48	39,68

Активы (или выбывающей группы), предназначенные для продажи	8 213	0	0,1	0
II. Долгосрочные активы				
Прочие долгосрочные финансовые активы	754	1 894	0,02	0,04
Долгосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность	23 489	19 116	0,5	0,39
Инвестиционное имущество	0	190 145	0	3,83
Основные средства	4 575 547	4 588 427	97,33	91,47
Нематериальные активы	2 529	2 214	0,05	0,04
Отложенные налоговые активы	1 094	12 706	0,02	0,26
Прочие долгосрочные активы	97 590	147 784	2,08	2,98
Итого долгосрочных активов	4 701 003	4 962 286	54,42	60,32
Примечание: таблица построена авторами на основе источника ⁴				

Как мы можем заметить, большая часть активов приходится на долгосрочные активы компании, на их долю в 2019 приходится 60,32% активов компании. Такой показатель формируется в первую очередь за счет основных средств, доля которых составила 92,47% долгосрочных активов. Это говорит о том, что компания занимается только производством, и не ведет другие виды деятельности. На долю краткосрочных активов приходится 39,68%. В первую очередь она формируется за счет запасов с долей 51,31% краткосрочных активов. Затем идут прочие краткосрочные финансовые активы с долей 22,30%.

Далее на основе отчета о прибылях и убытках мы сделали горизонтальный анализ, который позволит проанализировать результаты компании за последние 2 года.

Таблица 2 - Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках АО Экотон+ за 2018-2019 гг., в тыс. тенге

Наименование показателей	2018	2019	Абсолютное отклонение
Выручка	1 396 946	1 164 913	- 232 033
Себестоимость реализованных товаров и услуг	1 125 428	849 295	- 276 133
Валовая прибыль	271 518	315 618	44 100
Расходы по реализации	129 772	127 652	- 2 120
Административные расходы	177 143	158 734	-18 409
Прочие расходы	84 780	158 888	74 138
Прочие доходы	35 080	175 612	140 532
Итого операционная прибыль (убыток)	-85 067	45 956	131 023
Доходы по финансированию	43 677	6 407	-32 270
Расходы по финансированию	65 799	50 419	-15 380
Прибыль (убыток) до налогообложения	- 107 189	1 944	109 133
Расходы по подоходному налогу	0	39 375	39 375
Прибыль (убыток) после налогообложения от продолжающейся деятельности	-107 189	-37 431	69 758
Прибыль (убыток) за год	0	-37 431	-37 431
Прочая совокупная прибыль, всего	12 776	0	-12 776
В том числе:			
Переоценка основных средств	12 776	0	-12 776
Общая совокупная прибыль	12 776	-37 431	50 207
Примечание: таблица построена авторами на основе источника 4			

Исходя из Таблицы 2, мы можем заметить, что за последние два года компания получает убыток, в 2018 году на сумму 107 189 000 тенге, а в 2019 году на 37 431 000 тенге. За первый год компания покрыла убыток за счет резервов, также получила прибыль от переоценки основных средств. Получения убытка в компании связано с тем, что компания получает меньше доходов, что говорит об отсутствии достаточного количество клиентов. Компания производит продукцию и отражает рас-

ходы по ней, но большая часть продукции остается в статье запасов, о чем свидетельствует бухгалтерский баланс. Компании следует обратить больше внимание на маркетинг, а также на заключение долгосрочных сделок с крупными компаниями.

Также при помощи информации в финансовой отчетности, можно узнать ликвидность и рентабельность компании. Но в данной компании рентабельность будет отрицательной, так как за анализируемые периоды, у компании убыток. Поэтому мы сделаем анализ ликвидности.

Таблица 3 – Коэффициенты ликвидности АО Экотон+ за 2018-2019 гг.

Показатели	2018	2019
Оборотные активы, в млн. тг.	3 928 618	3 263 939
Краткосрочные обязательства, в млн. тг.	1 719 059	2 358 962
Денежные средства, в млн. тг.	58 588	22 971
Краткосрочные фин. инвестиции, в млн. тг.	254 077	727 879
Краткосрочная ДЗ, в млн. тг.	897 848	300 076
Коэффициент текущей ликвидности	2,29	1,38
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7	0,45
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,18	0,32
Примечание: таблица построена автором на основе источника ⁴		

Как видно в Таблице 3, коэффициент текущей ликвидности в 2019 году составил 1,38. Нормативное значение данного показателя 1,5-2,5. Коэффициент быстрой ликвидности составил 0,48, а норма составляет 1. У компании есть риск потери платежеспособности, что может привести к банкротству, это является сигналом инвесторам для принятия мер. Поэтому в 2019 году компания инвестировала большую часть полученных денег, оставив коэффициент абсолютной ликвидности 0,32, что подтверждает важную роль методологии бухгалтерского учета для деятельности предприятия.

В Казахстане количество компаний ведущих свою деятельность с наличными деньгами с обязательным применением кассовых аппаратов составило 1 231 520 [5]. А количество компаний имеющих кассовые аппараты с фискальной памятью составило лишь 32,8%. Это подтверждает, что некоторые компании могут не выдать чеки, чем искажает фактические данные отчета других компаний. Данный вопрос решается на республиканском уровне последние пять лет. Так одним из путей решения является внесение в государственный реестр ККМ мобильного кассового аппарата Рекасса. Т.е. налогоплательщики регистрируют и устанавливают данную программу на телефон. Выдача фискального чека осуществляется через телефон в электронном виде, что делает выписку кассового чека удобной и простой. Также компании не несут больших расходов по покупке и обслуживанию кассового аппарата. Это мотивирует многих налогоплательщиков на выписку фискальных чеков. Также помимо этого, с 12 мая 2020 года началась акция направленная на то чтобы граждане требовали чеки, по которому государство будет принимать обращения граждан по не выдаче чеков. За подтверждение фактов не выдачи государство выплачивает 1000 тенге. На сегодняшний день было подано 11 498 заявлений и 4 262 фактов были подтверждены [6]. Данные мероприятия направлены мотивировать компании всегда выдавать чеки.

Для того чтобы подтвердить значимость правильного выбора метода оценки, мы сделали анализ по оценкам основных средств. Правильный выбранный метод может по-разному влиять на финансовое положение компании. Поэтому мы сделаем анализ влияния двух методов на финансовую отчетность. Для этого мы взяли примерные оборудования, которые применяет компания Экотон, а также средние цены по этим оборудованьям. Далее мы оцениваем стоимость оборудования на конец года по двум примененным методам.

Метод учета по первоначальной стоимости. Данный метод учета предполагает определение балансовой стоимости ОС на конец года за вычетом накопленной амортизации от первоначальной стоимости. Для этого необходимо в первую очередь найти амортизацию за год.

Таблица 4 – Балансовая стоимость ОС на конец года методом учета по первоначальной стоимости, в тенге

Оборудования	Балансовая стоимость на начало года	Амортизация за 1 год	Балансовая стоимость на конец год
Бетоносмесительная установка	25 000 000	833 333,33	24 166 666,67
Оборудование для резки бетона	6 750 000	337 500	6 412 500
Оборудование для газоблоков	8 150 000	326 000	7 824 000
Установка для прогрев бетона	1 000 000	66 666,67	933 333,33
Итого	40 900 000	1 563 500	39 336 500

Таблица построена автором на основе источника [7]

В таблице 4 было определена амортизация по каждому оборудованию по отдельности линейным методом. Срок полезного использования оборудования был взят пояснительной записки к финансовой отчетности АО Экотон+ за 2019 год. По итогам расчетов таблицы 4, мы можем увидеть, что балансовая стоимость по данным активам составила 39 336 500 тенге.

Метод учета по переоцененной стоимости. Согласно данному методу оценки, при определении балансовой стоимости на конец года, помимо вычетов амортизации, конечная сумма подвергается переоценке. И в финансовую отчетность идет переоцененная стоимость. Для переоценки оборудования мы использовали индекс цен на оборудования строительного производства по РК.

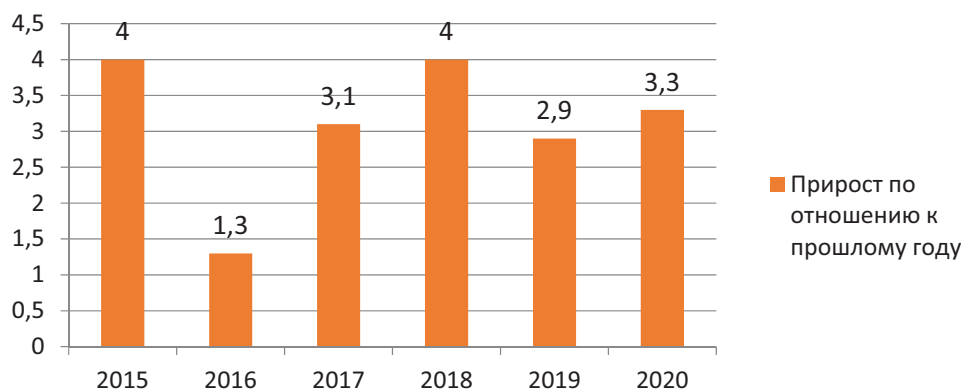


Рисунок 1 – Прирост цен на оборудования строительного производства, в %
(Примечание: рисунок построен автором на основе источника 8)

По рисунку 1 мы видим, что в РК каждый год наблюдается рост цен на оборудования строительного производства. И если компания ставит цель увеличивать стоимость своих активов, то ей будет целесообразней применять второй метод. Так как большую часть активов компании составляет именно машину и оборудования, а цены на них имеет тенденцию роста каждый год.

Для практического отражения изменений, был вычислен средний процент прироста за последние шесть лет, он составил 3.1%. Для переоценки балансовой стоимости оборудования, мы к стоимости после вычета амортизации добавим прирост цен: $39\,336\,500 + 3,1\% = 40\,555\,931,50$ тенге.

Таблица 5 – Сравнение двух методов оценки.

При применении метода по первоначальной стоимости	39 336 500
При применении метода по переоцененной стоимости	40 555 931,5
Разница	1 219 431,5

Таблица построена автором на основе вычислений

Балансовая стоимость ОС на конец года по второму методу больше, чем балансовая стоимость по первому методу. Разницу по переоценке 1 219 431,5 тенге учитывает как доходы компании по переоценке. Применение данного метода оценки увеличивает сумму активов компании, и делает финансовую отчетность компании более привлекательной.

Большая часть расходов связано с себестоимостью. Об этом свидетельствует таблица 2, где большая часть расходов компании приходится на себестоимость, в результате чего компания получила убытки. Поэтому важно выбирать правильный метод учета себестоимости. Как правила компании должны выбирать методы учета в зависимости от специфики запасов. Но на практике компания может выбирать в зависимости от своих целей. Так при выборе метода ФИФО, компания списывает запасы на себестоимость, по цене, по которой была куплена данная партия. Также первым списывается та партия, которая была куплена первым. А при методе средневзвешенной стоимости, компания списывает на себестоимость по средней цене всех партий. Для выбора правильного метода учета рассмотрим ситуацию на рынке с ценами на продукцию горнодобывающей промышленности, так как анализируемая компания Экотон занимается производством изделий домостроения из ячеистого бетона.

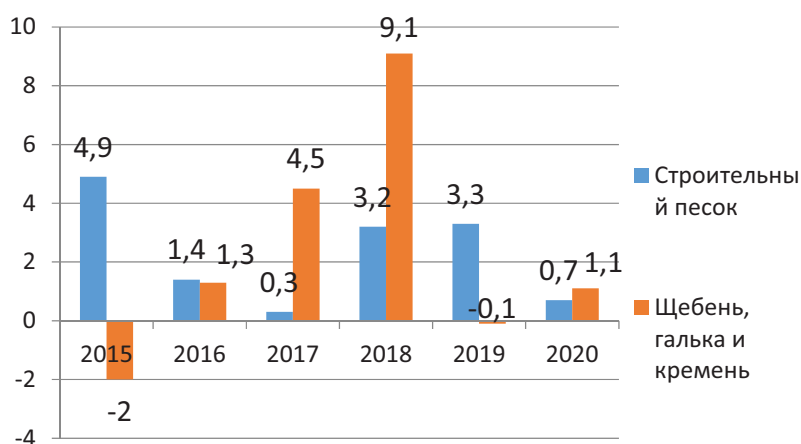


Рисунок 2 – Прирост цен продукции горнодобывающей промышленности, в %
(Рисунок построен автором на основе источника 8)

Как мы видим на рисунке 2, в основном цены на товары имеют тенденцию роста. Исходя из этого, если компания выберет метод ФИФО, то себестоимость продукции будет меньше, чем при методе средневзвешенной стоимости. Так как во втором методе, как уже говорилось ранее, себестоимость будет учитываться по средней цене, между ценой первых партий и последних партий с уже увеличенной ценой. Если компания выберет первый метод, то у компании прибыль будет выше, чем при выборе второго метода. Это будет делать компанию более инвестиционно-привлекательной, и повлияет на увеличении стоимости акций. А если компания выберет второй метод, то прибыль будет меньше. Это приведет к тому, что компания заплатит меньше налогов на прибыль. Поэтому выбор метода может зависеть от целей компании.

Заключение

В данной работе было выбрано несколько элементов методологии бухгалтерского учета и определено как они влияют на финансовое состояние компании. По результатам проделанного анализа, мы можем утверждать, что одним из важных элементов бухгалтерского учета в компании является финансовая отчетность. Так как она раскрывает всю информацию о состоянии компании, и на основе анализа финансовой отчетности можно принимать важные для компании решения. Поэтому компания должна стараться делать так, чтобы отчетные данные соответствовали фактическим. Благодаря этому компания может принимать правильные решения. Одним из элементов методологии бухгалтерского учета является документооборот. Правильное введение документооборота способствует тому, что фактические данные будут соответствовать отчетным данным. Так как каждое движение в предприятие оформляется документом. Поэтому для компании важно вести правильный документооборот. Как было выявлено в статье, для минимизаций искажений в документообороте предназначены стандарты по исправлению ошибок. Также проблема отсутствия некоторых документов, контролируется и решается на республиканском уровне.

Еще одним немаловажным элементом бухгалтерского учета, который может повлиять на финансовое состояние компании является оценка. В данной работе мы провели анализ оценки основных средств, так как они занимают почти 50% активов анализируемой компании. Как было описано в статье, компания может выбирать два метода оценки основных средств. Выбор правильного метода может увеличивать стоимость активов компании, тем самым увеличивая инвестиционную привлекательности компании. В анализируемой компании рекомендовано использовать метод оценки по справедливой стоимости, так как стоимость оборудования в ее сфере имеет тенденцию роста. Последним элементом методологии бухгалтерского учета, которую мы анализировали, является калькуляция. Калькуляция является важным элементом для компаний производителей, так как в данных компаниях большая доля расходов приходится на себестоимость. Учет себестоимости может производиться несколькими методами. Выбор правильного метода учета зависит от целей компании и ценовой ситуации в отрасли

Список литературы

1. Барышева С.К. Бухгалтерский учет. – Алматы, 2017. – 11-13с.
2. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет». [Электронный ресурс] // Информационный портал OnlineZakon-URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=36148637
3. Захаров И.В., Калачева О.Н. Бухгалтерский учет и анализ. – Москва, 2015. – 76-80с.
4. Финансовая отчетность АО «Экотон+». [Электронный ресурс] // Казахстанская фондовая биржа [Офиц. сайт]. - URL: <https://kase.kz/ru/issuers/EKTN/y2019g3>
5. С 2020 года планируют ввести штраф за неприменение ККМ. [Электронный ресурс] // УчётKz - URL: <https://uchet.kz/news/s-2020-goda-planiruyut-vvesti-shtraf-za-neprimenenie-kkm/>
6. Более 4 млн.тенге выплатили участникам акции «Гражданский контроль – требуй чек». [Электронный ресурс] // Комитет государственных доходов [Офиц. сайт]. - URL: <http://www.kgd.gov.kz/ru/news/bolee-4-mlntenge-vyplatili-uchastnikam-akcii-grazhdanskiy-kontrol-trebuy-chek-1-73329>
7. Оборудование для производства бетона в Казахстане. [Электронный ресурс] // Торговая площадка Satu - URL: <https://satu.kz/Oborudovanie-dlya-proizvodstva-betona.html>
8. Статистика цен. [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики [Офиц. сайт]. - URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/26/statistic/6>

УДК

МОШЕННИЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

*Закирова Юлия Сергеевна
Студент 3 курса Актюбинского регионального университета
им. К. Жубанова, г. Актюбе, Казахстан
Ниязбаева Айгуль Амангельдыевна
PhD, старший преподаватель кафедры «Государственное управление,
финансы и маркетинг» Актюбинского регионального университета
им. К. Жубанова, г. Актюбе, Казахстан*

В настоящее время использование пластиковых банковских карт, стало неотъемлемой частью нашей жизни. Мы используем их для оплаты покупок, для получения заработной платы, для покупок различных товаров в Интернет - магазинах и для хранения своих денежных средств. Банковские карты позволяют контролировать свои доходы и расходы, способствуют экономии собственного времени, например оплата различных видов услуг. Через пластиковую карту можно быстрее провести операцию по переводу денежных средств и это действительно очень удобно.

Однако, все эти удобства привлекают внимание мошенников, которые настроены различными способами добраться до денежных средств людей. В 21 веке, в условиях цифровизации, существует достаточно методов использования злоумышленниками персональных данных, что помогает им совершить кражу денежных средств у множества людей. В последние годы в Республике Казахстан участились преступления по факту мошенничества с платежными картами.

Мошенничества с банковскими картами осуществляется различными методами, от самых простых – подсматривание пин-кода, до сложных хакерских систем.

Популярные схемы мошенничества изображены в рисунке 1.

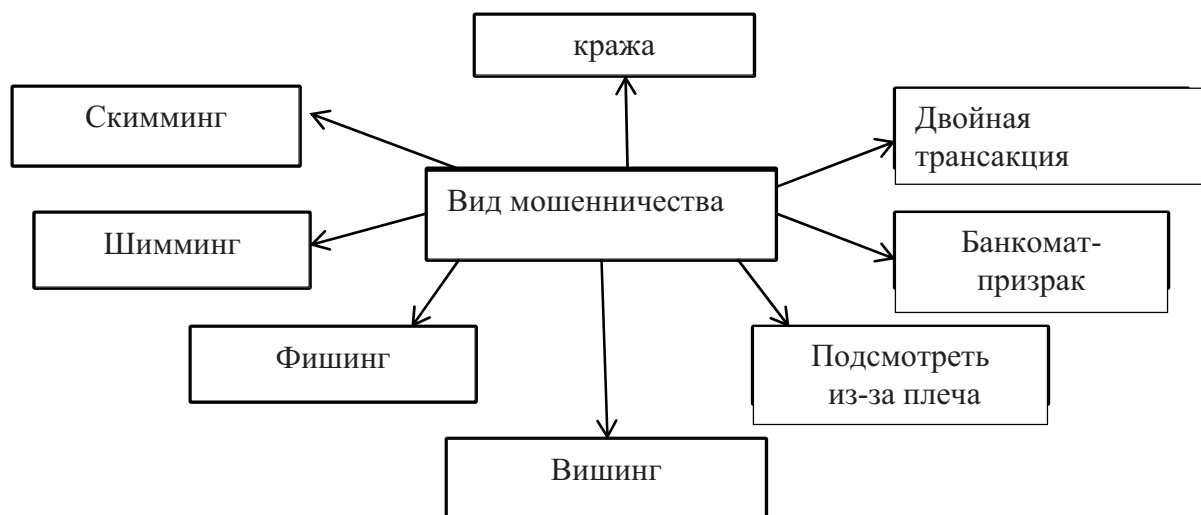


Рисунок 1. Виды мошенничества с банковскими картами

Самый обычный вид махинации с банковской картой - кража. В основном мошенники их воруют, зная PIN – код, но для рассмотрения можно взять банковскую карту Kaspi bank, в случае ее потери или кражи мошенник может ей расплатиться до лимита 5000 тенге, не используя защитный код. Тут также, стоит отметить бесконтактную кражу, существуют упрощенные платежные системы Visa (PayWave) и MasterCard (PayPass), они разработали бесконтактный способ оплаты, при расчете этой картой не нужно вводить PIN-код, если сумма не очень большая и терминал с нескольких сантиметров способен прочесть данные с карты и списать средства. Этот метод используют в больших скоплениях людей, мошеннику достаточно прислонить считывающее устройство к карману или куртке и средства со счета будут списаны.

Следующий вид махинации: скимминг. Скимминг (с английского «skim» скользить, прикасаться, быстро считывать) это вид афер с банковскими пластиковыми картами, сущность которого заключается в извлечении важных данных с магнитной ленты карт. Для этого вида воровства безналичных средств используется особая установка – скиммер.

Скиммер – прибор, который крепится к слоту-картоприемника банкомата. Заметить его почти невозможно. PIN - код этот прибор распознать не может, для этого используют другие системы для распознавания числовых комбинаций. В основном это использование мини видеокамеры, которую мошенники встраивают в банкомат. В результате, мошенник получает все данные карты и может создать карту «клона» для использования чужого банковского счета. Пользователь карты не сможет доказать своё неучастие в определенных платежах. Для скимминга неподвластны карты с чипом, поэтому для безопасности желательно использовать именно такие карты.

Также существует усовершенствованный вид скимминга – шимминг. В этом случае мошенники используют устройство – шим, которое представляет собой очень тонкую прозрачную плату, которая устанавливается в картоприемник. Эта плата также считывает все данные карты и дает возможность создать «белую карту» т.е. копию. Этот вид мошенничества часто используют в странах Европы.

Один из известных видов банковского мошенничества - фишинг, мошенники создают сайт подобный банку и при его помощи делают рассылку SMS-сообщений, заманивая их на свой поддельный сайт, где просят указать данные банковской карты: номер карты, PIN – код. К примеру: мошенники отправляют электронное письмо, с текстом о том что, меняется система безопасности банка и нужно заполнить форму, пользователь переходит на поддельный сайт и данные пользователя карты отправляются на сервер мошенников, а не на сервер банка. Есть несколько видов фишинга, один из самых популярных – поддельный интернет магазин. В этих магазинах цены обычно ниже рыночных, что привлекает покупателей, и данные карты при покупке отправляются мошенникам. Следовательно, для того чтобы избежать подобных ситуаций, люди должны совершать покупки, только в проверенных магазинах.

Вишинг – вид мошенничества подобный фишингу, разница в том, что мошенники используют телефонный звонки для получения данных карты. Например: Пользователю банковской карты звонит так называемый «сотрудник банка», который сообщает о попытке незаконного использования денежных ресурсов клиентов, и просит сообщить данные банковской карты. И когда данные карты у мошенников, денежные средства клиентов банка не в безопасности.

Так же один из простых способов мошенничества «Подсмотреть из-за плеча», тут мошенниками могут быть сотрудники магазинов, банков и т.д.

Они могут при оплате платежа запомнить, переписать или же сфотографировать данные карты и дальше все по той же схеме, что и в любом виде мошенничества с банковскими картами, денежные ресурсы пользователей карты будут списаны или же сняты.

Часто мошенники используют двойную транзакцию – клиент передает карту оператору, но тот сообщает, что транзакция не прошла, это действие можно повторять не один раз, и уже через некоторое время владелец карты видит, что деньги с карты сняты несколько раз. Сотрудники банков отмечают что, некоторые пользователи даже не замечают двойного снятия.

Один из интересных видов мошенничества это создание банкомата – призрака, мошенники создают банкомат с нуля, в ручную, включая некоторые части банкоматов банка, эти банкоматы считывают все ваши данные и не пропускают транзакцию, при окончании операции он выдает сообщение «Невозможно завершить транзакцию». И снова ваши данные на руках у мошенников и они способны опустошить ваш банковский счет.

Это самые распространенные виды мошенничества с банковскими картами. Как же не попасть в ловушки мошенников? Есть правила, при соблюдении которых риск стать жертвой мошенников и потерять свои денежные средства станет меньше:

- Снимайте свои денежные средства только в проверенных местах и банкоматах;
- Никому не показывайте и не говорите свой PIN – код;
- При вводе кода прикрывайте клавиатуру от посторонних глаз;
- Если покупаете что-то в интернете, делайте это только на проверенных сайтах;
- Не сохраняйте в телефоне данные своей карты и не пересылайте их по электронной почте;
- Никогда не отправляйте свой PIN – код, когда вас об этом просят через SMS или при заполнении данных в интернете.

Все владельцы банковских карт могут стать жертвами мошенничества, выполняя эти правила, можно сократить риск и сохранить деньги.

В ближайшем будущем в банковскую систему будут внедрены новые технологии и способы идентификации пользователя, они будут представлять собой «небольшие мини компьютеры». Разберем некоторые из них:

1.Карты с меняющимся кодом безопасности. Чтобы защитить своих клиентов, польский Getin Bank и MasterCard запускают первые в мире пластиковые карты с переменным кодом безопасности (CVC2). Пока эти коды были статичными. Однако технологии MasterCard позволили внедрить на платежных картах мини-экран, на котором отображается код, который автоматически меняется после покупки и через определенные промежутки времени. Член правления Getin Bank Матеј Штэхура (Maciej Szczechura) сказал: «Карта с технологией DCVC — это наш ответ растущему количеству онлайн-платежей. Я уверен, что это революционное решение является необходимым шагом к повышению безопасности финансовых услуг»

2. Биометрическая защита банковских карт. Предполагается, что современные пластиковые карты будут оснащены технологией сканирования отпечатков пальцев держателя карты. Для того чтобы осуществлять операции с картой, необходимо разблокировать ее, приложив палец к специально отведенному месту на карте, что, по сути, заменяет ПИН-код. Этот тип карты (Zwipe MasterCard) был представлен в США в октябре 2014 года, а с начала 2015 года прошел испытания в Польше и Норвегии. В странах СНГ такие карты пока не выпускаются.

3. Карта, показывающая остаток на счете. MasterCard разработала дебетовую карту, которая отображает баланс счета на мини-экране в правом верхнем углу карты. Индикатор появляется на карте сразу после совершения покупки и остается видимым всего несколько секунд. В целях безопасности держатели карт могут настроить отображение баланса на экране с помощью ПИН-кода. Его можно ввести прямо на пластиковую карту. А при выезде за границу держателю такой карты не нужно будет выпускать дополнительную кредитную карту. Вы можете изменить валюту расчета с помощью специального переключателя. Эта функция поможет вам избежать дополнительных комиссий за конвертацию.

4. Скрытый номер счета. Вместо 16-значного номера карты он будет отображать только 4 или 8 символов. Чтобы получить доступ к остальным символам, нужно ввести пароль на встроенной клавиатуре. Это затруднит использование карты третьими лицами.

По данным пресс-службы МВД, с начала года выявлено более 1000 фактов интернет-мошенничества. Задержано 388 человек, почти половина из них делала это неоднократно. Современные технологии позволяют обмануть людей из разных регионов и стран. Например, летом выяснилось, что от турецких хакеров пострадали более двух тысяч казахов.

В заключении, мы пришли к тому, что существует множество способов мошенничества со счетами и банковскими картами клиентов банков, людям нужно быть внимательными и соблюдать определенные правила для того чтобы сохранить свои денежные ресурсы. Если уже в скором времени мы увидим такие кардинальные изменения в сфере улучшения финансовой безопасности, которые указаны в этой статье, то сложно даже представить, каким будет ответный удар хакеров и мошенников. Хотя, возможно, скоро мы вообще забудем о том, что когда-то можно было украсть деньги со счёта.

Список использованной литературы

1. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kak-moshenniki-obchischayut-bankovskie-kartyi-kazhstantsev-387133/
2. Мошенничество в платежной сфере. Бизнес-энциклопедия, 2015 г.
3. Козулина Т.И. Мошенничество с банковскими картами и методы борьбы с ним, 2016 г.
4. Карта под контролем: способы защиты денег на банковском счете

ӘӨЖ 336.11

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІ: ТӘЖІРИБЕ МЕН ЖЕТІСТІКТЕР

*Замантай Лаура, Елубай Әсел
Оңтүстік Қазақстан Университетінің 3 курс студенттері,
Шымкент қ., Қазақстан.
Ғылыми жетекшісі: Қалтаева Дана.*

Тәуелсіздіктің 30 жылындағы Қазақстанның қаржы жүйесі басынан өтті елеулі өзгерістер. 1994 жылдан бастап - әлемдік экономикалық бастама реформалар - қаржылық тұрақтандыруға едәуір дәрежеде қол жеткізілді, бағалар ырықтандырылды, сыртқы саудадағы шектеулердің көпшілігі алы-

нып тасталды. Бұл ұзаққа созуға мүмкіндік берді экономиканың қаржылық тұрақтылығының негізі: қолайлы жағдай жасау қалыпты экономикалық өсуге, ұлттық экономиканың қалпына келуіне және қайта құрылуына ықпал ететін инвестицияларды тарту шарттары экономика және осы негізде халықтың өмір сүру сапасын жақсарту.

Қаржы жүйесінің әлемдік экономикаға, әсіресе банк секторына интеграциялануының жоғары дәрежесі бізге әсерді сездірді әлемдік қаржы дағдарысы. Бұл өтімділіктің жетіспеушілігіне және несиелік ресурстар, несиелер бойынша берешектің өсуі банктер, ұзақ мерзімді несиелеудің өсуінің төмендеуі, тұтынушылық несиенің төмендеуі.

Халықаралық қаржы нарығында тәуекелдердің жоғарылауына байланысты қазақстандық банктер барлық ТМД елдері арасындағы халықаралық пайыздық мөлшерлемелердің өсуіне ең сезімтал болып шықты, олар сыртқы міндеттемелерді қайта қаржыландыру қаупінің жоғарылауына әкелді және; нәтижесінде елдің несиелік қабілеттілігінің төмендеу қаупі бар.

2012-2013 жылдың басынан бастап Қазақстанның қаржы секторындағы тенденциялар басым болды, бұл оны қалыпты қалпына келтірудің басталуын анықтады.

Осылайша, қаржы секторын одан әрі қалыпқа келтіру үшін алғышарттар жасайтын маңызды міндеттерді шешуге қарамастан, салдарымен қалыптасқан құрылымдық мәселелер қаржылық дағдарыс алаңдаушылық туғызуда. Осыған байланысты қаржы секторын реттеушілердің қызметі басты назарда болды әрі қарай жалғастыруға бағытталған тиісті жағдайлар жасау қаржы секторын тұрақтандыру және оны дамытудың стратегиялық міндеттерін шешу.

Елдің жалпы сыртқы қарызы ірі корпоративтік қарыз алушылардың, негізінен экспортқа бағытталған компаниялардың шетелдік қаржыландыруды тартуы есебінен өсе берді. Орта мерзімді перспективада корпоративті сектордың сыртқы қарызы қалыптасты елеулі қауіп факторы, оны жүзеге асыру мүмкін әлемдік шикізат нарықтарындағы бағаның құлдырауымен арандатылған.

2018 жылғы 31 наурыздағы жағдай бойынша 211,2 млрд долларды құраған сыртқы қарыздың негізгі үлесі жеке сектор мен банк секторының қарыздары болып табылады. Жалпы сомасы 212 миллиард долларды құрайтын секторлар, олар несие тартады айналым капиталын толтыру, инвестициялық жобаларды іске асыру және өткен қарыздарды қайта қаржыландыру. Сәйкес мемлекет заңнамамен олардың міндеттемелері үшін жауап бермейді және араласпайды несиелік саясатты қоса алғанда, олардың кәсіпкерлік қызметі.

Жалпы, жалпы сыртқы қарыз құрылымында үкімет 2018 жылдың 31 наурызындағы қарыз жыл басынан бастап 2,3 миллиард долларға азайып, 3 миллиард долларды ғана құрайды, бұл өте қолайлы деп санауға болады ел үшін қауіпсіз деңгей.

Соңғы жылдары АҚШ, Греция, Исландия, Португалия, Италия және

Испания қаржылық тұрақсыздық кезеңін бастан кешіруде, ол әлемдік қаржы дағдарысының жаңа толқынына айналуы мүмкін. АҚШ үкіметінің қарызының өсуі және кейін Грекия мен Португалия төлемеу қаупі артында Исландия АҚШ долларының және еуроның әлсіреуіне әкеледі әлемдік қаржы жүйесінің резервтік валюталары. Осы жағдайларда әлемдік экономиканың дамуы Ұлттық қордың активтерін және елдің алтын валюта резервтерін тиімді басқаруды, рөлін арттыруды талап етеді, оларды қарқынды жинақтау, активтерді барынша әртараптандыру тәуекелдің төмендігі және доллар мен валюталардың ықтимал ауытқуларын ескеру керек.

Қабылданған қалыптастыру және пайдалану саясатының нәтижесінде экономикалық өсу кезеңінде Ұлттық қордың 2019 ж артық валюта ағындарын зарарсыздандыру қамтамасыз етілді, теңге бағамына және инфляцияға қысым. Қаржылық резервтер дағдарысқа қарсы белсенді саясат үшін құрылды, оның шеңберінен қор 21 миллиард доллар жұмсады және жинақтау саясатын ұстанды. Бұл қаражаттарды пайдалану экономиканың тұрақтануы мен өсуіне ықпал етті, сонымен қатар дағдарыстан кейінгі жедел дамудың негізін жасады.

Несиелік портфельдің сапасын жақсарту мақсатында банктер жұмысын жалғастырды проблемалық несиелерді қайта құрылымдау бойынша қарқынды жұмыстар жүргізу және проблемалы несиелер бойынша кепіл жинау. Ақпаратқа сәйкес банктер, несие портфелінің 25% қатысты, банктер несиелеу шарттарын өзгертті. Практикаланған қайта құрылымдаудың негізгі түрлері мерзімі өткен қарызды өтеуді және несиенің жалпы мерзімін ұзартуды, төлем мерзімін өзгертуді кейінге қалдыруды бастады

Банкроттық ықтималдығының төмендеуі және көптеген салалардағы кәсіпорындардың қаржылық көрсеткіштерінің жақсаруы байқалатын корпоративті сектордың қалыпқа келуі, сонымен қатар несиелер портфелінің сапасын жақсартуға, қарыз алушылардың тәуекелдерін қайта бағалауға алғышарттар жасайды. Несиелеудің төмендеуі және одан әрі қалпына келуі.

Сонымен бірге несиелер портфелі сапасының жақсаруына банктердің үмітсіз несиелерді баланстан шығаруды қаламауы кедергі болды. Бірінші жартыжылдықта баланстан шығарылған несиелер көлемінің өсуі 2019 жыл осы қарыздарды есептен шығаруды күшейтуге байланысты болды және сыртқы қарызды қайта құрылымдау процесінде болған банктердің баланстағы залалды қабылдауы. Жалпы, жүйелік деңгейде банктер баланстағы проблемалық несиелерді сақтау саясатын ұстанды, ол кепіл мүлкін басқару тетіктерінің болмауына байланысты, проблемалық қарыз алушылардың дефолтынан кейін және провизияларды қалпына келтіруден түскен кірістерге салық салу бойынша шешілмеген мәселелер болғаннан кейін банктерге аударылды.

Дағдарысқа қарамастан, Қазақстандағы макроэкономикалық тұрақтылық соңғы жылдары экономиканың дамуына ынталандырушы әсер етті.

Бұл тауарлар мен қызметтер өндірісін ұлғайтудың негізгі факторы болды, сәйкес, мемлекеттік бюджетке кірістердің өсуі және Ұлттық қор кірістері артты.

Үкіметтік борыштың қалыптасқан деңгейі шегінен шықпайды, оның асып кетуі экономиканың дамуына қатер төндіреді. 2018 жылы республикалық бюджет тапшылығы ЖІӨ — ге 3,2% 2019 жылы — 2,7, 2020 жылы -1,0% деңгейін құрап отыр.

Ұлттық валютадағы кредиттердің үлесі Үкімет пен ұлттық әл-ауқат қорының бағдарламаларына қарамастан, экономиканың валюталық тәуекелдерге ұшырауынан сақтай отырып, 2019 жылға дейін қысқарды. Алайда, 2018 жылдан бастап ұлттық валютадағы кредиттердің өсуі байқалды, 2019 жылдың ортасына қарай жалпы көлемнің 71,5% жетті. Қазіргі уақытта банктер шетел валютасы менде несиелер беріп жатыр. Оның себебі банктерді шетел валютасында қарыз беруге итермелейтін себеп теңгелік өтімділіктің тапшылығы болып табылады.

Елдің мемлекеттік бюджеті кірістерінің жалпы сомасындағы салық түсімдерінің үлесі құрайды. Алайда, 2018 жылдан бастап бюджетке жалпы түсімдердегі салық түсімдері үлесі азайып жатыр. 2018 жылы 85,5% - дан 52,6% - ға дейін төмендеуі байқалды. 2018 деңгейден төмен түсіп, 2019 жылы салық түсімдері біршама өсіп, 49,3% құрады.

2019 жылдың басынан бері резиденттердің банк жүйесіндегі депозиттерінің жалпы көлемі 10% - ға өсіп, яғни, 12 327 232 млрд теңгені құрады. Заңды тұлғалардың депозиттері 7%, жеке тұлғалардың салымдары - 6,7 - ға ұлғайды.

Банк депозиттері көлемінің сақталуына ықпал еткен елеулі оң аспект дағдарыс кезеңінде жеке тұлғалардың депозиттері бойынша 5 млн теңге мөлшерінде кепілдікті сақтау туралы мемлекеттің шешім қабылдауы болғаны сөзсіз. Қазір қазақстандық қорының кепілдігіне өтеудің белгіленген ең жоғары сомасы кезінде-депозиттерді саралау барлық ашылған шоттардың 99% - ын толық көлемде жапты.

Қазақстан Республикасы қаржы секторының ағымдағы жай-күйіне жүргізілген талдау оның баяу қалпына келуін көрсетеді. Үкімет пен ҚР Ұлттық Банкінің уақтылы қабылдаған шараларының арқасында қаржы жүйесінің негізгі құрылымдық элементтері айтарлықтай өзгерістерге ұшыраған жоқ. Қазақстандық банк жүйесінің оң жақтары ретінде капиталдың жеткіліктілігін, өтімділіктің жоғары деңгейін және қалыпты нарықтық тәуекелдерді атап өтеміз. Банк жүйесінің қаржылық тұрақтылығын осы бағалаудың салыстырмалы тұрақты нәтижелері дағдарысқа дейінгі кезеңде де, ағымдағы жағдайларда да меншікті капиталға қойылатын талаптарды қатайту және провизияларды қалыптастыру жөніндегі реттеуші шаралардың тиімділігі туралы куәландырды.

Бұдан әрі кредиттік қаржынның сапасын арттыруға және екінші деңгейдегі банктердің проблемалық активтерін сатып алу бойынша екі деңгейлі жүйе құруға бағытталған саясат құру. Нақты шаралар:

1. Екінші деңгейдегі банктердің стресті активтерін сатып алуға маманданған ұйым құру. Бұл ұйым жылжымайтын мүлікке байланысты кредиттерді қоспағанда, 5-санаттағы және үмітсіз кредиттерді сатып алатын болады.

2. Екінші деңгейдегі банктердің секьюритилендіруді басқару және қайта құрылымдау мақсаттары үшін банктердің күмәнді және үмітсіз талаптары мен активтерін оның ішінде кепілдік қамтамасыз ету ретінде екінші деңгейдегі банктердің балансына өткен активтерді сатып алатын ұйымдарды құруы .

Қабылданған шаралар банктердің кредиттік портфельдерін санациялауды жүргізуге, банк секторының кредиттік белсенділігін күшейтуге мүмкіндік береді, сондай-ақ экономиканың, оның ішінде жылжымайтын мүлік секторының жалпы жандануына алып келеді. Қазақстандық қаржы жүйесінде шетел қатысатын банктердің рөлі артады . Қазақстанның банк секторына Ресей, Қытай және Таяу Шығыс көрсететін қызығушылық белгілері бар екеніне қарамастан, олардың одан арғы іс-қимылдары әлеуетті тәуекел мен тауарларға бағалар бөлігінде әлемдік нарыққа өтуі болып табылады.” Купондық мөлшерлеме ҚР Қаржы министрлігі шығаратын мемлекеттік бағалы қағаздар деңгейінде сақталады.

Бүгінгі таңда қаржы жүйесін нығайту және ұлттық экономиканың өсу және әлеуметтік даму траекториясына шығуын қамтамасыз ету ең өзекті және қағидатты маңызды проблемалардың бірі болып табылады. Бұл мемлекеттік аппараттың да, бүкіл жұртшылықтың да күш-жігерін, ғалымдардың зияткерлік әлеуетін және кәсіпкерлердің мақсатты энергиясын шоғырландыруды талап етеді. Экономиканы тұрақтандыру және оны дағдарыстан шығару жолында алғаш рет қол жеткізілген оң өзгерістерге қайтымсыздықты қамтамасыз ету жалпы күш-жігер мен тиімді әрекеттерге байланысты.

Экономиканы нарықтық құру кезеңіндегі қаржы жүйесін дамыту перспективалары және оны кадрлық және кәсіби қамтамасыз ету жолдары олардың біздің қоғамның жұмыс істеуіне рөлі мен әсері тұрғысынан қарастырылуы керек. Экономикадағы қаржы оның мәні бойынша дененің қан айналым жүйесіне тең екендігі белгілі. Олар бюджет, қазынашылық, салық салу сияқты нақты қаржы салаларының тығыз байланысын жасайды.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында сапалы жаңа деңгейдегі проблемаларды шешуге маңызды көшу бастады. Республиканың Ұлттық банкі Қазақстанның кредиттік жүйесін дамытудың тиісті контурларын белгілеп қойды. Мәселен, бүгінде Қазақстанның қаржы секторын дамыту тұжырымдамасы іске асырылуда. Ол кредиттік жүйенің алдында тұрған стратегиялық міндеттерді, Еуропалық Одақ стандарттарына сәйкес келетін қаржы нарығына қатысушылар қызметінің негізгі бағыттарын айқындайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Президентінің “Салық және бюджетке төленетін басқа да төлемдер туралы”95.04.24 № 2235 Заң күші бар жарлығы.

2. Президенттің “салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы “24.04.95 № 2235 Заң күші бар Жарлығына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы” 31.03.99 № 355-1 ҚРЗ Қазақстан Республикасының Заңы.

3. Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы

4. 2012 – 2015 жылдарға арналған республикалық бюджет туралы Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 29 қарашадағы № 357-IV Заңы.

5. Қазақстан-2030 Даму стратегиясы

RG BRANDS КОМПАНИЯСЫНЫҢ ӨНІМДІ САТУДАН ТҮСКЕН ТҮСІМІНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУ

А.Ибадилаева
“Нархоз” университеті КеАҚ
Курс IV
Жетекші: аға оқытушы
Қыдыралинов Д.С

Кіріспе. RG Brands компаниясы қазіргі таңда Қазақстан бойынша азық-түлік өнімдерін шығару бойынша алдыңғы қатарлы ірі компаниялардың бірі десек қателеспейміз. Оның тарихы 1994 жылы компания құрылғаннан басталады. Оның негізгі жетекші тауарларының бірі – сусындар болып келеді. Атап айтқанда, негізгі компаниядағы негізгі брендтер Pitala, Asu, Yeti, DaDa, Gracio, Mirinda, Lipton, Pepsi, Moe, 7up және тағы басқалары [1]. Компания өз кезегінде бренд жасаушы ретінде танымал. Оның өнімдері тек өзіміздің елімізде ғана емес, сондай-ақ Ресей және Қырғызстан мемлекеттерінде кеңінен таралған деуге болады. Олардың басты ресми серіктестері – PepsiCo International, PepsiLipton International болып келеді. Компанияның болашаққа деген басты көзқарасы барлық Евразия тұрғындарын қамтитын өз өнімдерімен қамти отыра нарықты көшбасшы болу. Ол үшін банк үнемі әрі тұрақты дамып отыру арқылы жететіндігіне сенеді. Ағымдағы дағдайда компания ішінде 2500-ден астам қызметкерлер жұмыс жасайды. Бұл компанияның қаншалықты үлкен екендігін көрсетеді десек болады. Олардың ішінде өнімді әзірлеу бойынша және сапаны бақылау, өнімдерді жүргізетін маркетинг саласында қызмет ететін тәжірибелі мамандар жоғары бағаланады. Олардың басты миссиялары өз сусынды өнімдер өндірісінде дистрибуциядағы және маркетингтегі мүмкін болатын инновациялар арқасында өз клиенттерінің өмір сүруін жақсарты деп санайды [2]. 2020 жылдың қазан айындағы жағдайы бойынша жарғылық капитал 1 020 233 мың теңге, меншікті капитал 34 804 138 мың теңге, жалпы активтер 83 024 726 мың теңге, жалпы міндеттемелер 48 220 588 мың теңге, ал сатылым көлемі 56 156 286 мың теңгені құрап отыр [3]. Соңғы жаңалықтардың бірінде 2019 жылдың мамыр айында RG Brands компаниясы Grizzly картоп чипсілерін өндіретін Almaty Snack Food активтерін сату туралы ақпарат жариялаған болатын. Оның акцияларын ТМД еліндегі нарықтың ұдайы қатысушысы және нарықтағы ең ірі оператордың бірі Украинадан сатып алынғаны белгілі болды. Орын алған жағдай RG Brands компаниясының нарықта сатып отырған акциясының инвестициялық бағытта өзге нарықтың қатысушыларының арасында қызығушылығын тудыратындығын көрсетеді [4]. RG Brands компаниясының барлық өнімдері Қостанай, Талғар және Алматы қалаларында шығарылып отырады. Алдыңғы қатарлы бренд өнімдерді ұсынушы ретінде компания үлкен ассортиментке ие. Ал ең ірі кәсіпорны Ақсәтгір өнім өндірудегі логистикалық процестерді ұйымдатыра алады. Рейтинг көрсеткіші 4,3/5 [5].

Форбс журналының мәлімдеуінше RG Brands компаниясы Қазақстандағы ең ірі 50 жеке компаниялар қатарына кіреді. Нақтырақ айтсақ, 2018 жылы ол 37 орынға ие болса, 2019 жылдың нәтижесінде компания 34 орынға көтеріліп отыр [6].

Нәтижелер мен талқылаулар. RG Brands компаниясын зерттеу барысында негізгі фактор, Y-өнімді сатудан (өткізуден) түскен табыс қарастырылады. Осы факторға әсер етуші факторлар мыналар:

- X1 – Тауардың өзіндік құны (мың теңге)
- X2 – Жалпы түсім (мың теңге)
- X3 – Өнімді сату бойынша шығындар (мың теңге)
- X4 – Қаржыландыру бойынша шығындар (мың теңге)
- X5 – Әкімшілік шығындар (мың теңге)
- X6 – Жыл соңындағы Таза табыс (мың теңге)
- X7 – Периодтағы шығындар (мың теңге)
- X8 – Салық (мың теңге)
- X9 – Салыққа дейінгі табыс (мың теңге)

	y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	R ²
y	1										
x1	0,9956629	1									0,99134
x2	0,9907181	0,9737749	1								0,98152
x3	0,9856826	0,9726362	0,98935	1							0,97157
x4	0,7489563	0,7283679	0,76734	0,8047315	1						0,56094
x5	0,9754634	0,9699972	0,968215	0,9422978	0,708146	1					0,95153
x6	0,5850783	0,6038244	0,54855	0,502824	0,362671	0,6314	1				0,34232
x7	0,9766391	0,9629695	0,981358	0,9902446	0,866633	0,9474	0,5247	1			0,95382
x8	0,858078	0,8383152	0,873551	0,8487441	0,649657	0,8765	0,4309	0,850499	1		0,7363
x9	0,7515223	0,7587223	0,729264	0,6898686	0,47916	0,7933	0,9382	0,698706	0,62149	1	0,56479

Сурет 1-RG Brands компаниясының өнімді сатудан түскен түсімге әсер ететін факторлардың корреляциялық кестесі
Ескерту: Ресми мәліметтерге сүйеніп автормен құрылған

1-ші суретте RG Brands компаниясының негізгі факторына және де оған әсер ететін факторлар арасындағы корреляциялық байланыс берілген. Факторлар арасындағы байланысты анықтау мақсатымен компанияның қаржылық жағдайына сүйене отырып факторлар көрсеткіштері жиналды [7]. Корреляциялық байланыс немесе тәуелділік бұл екі айнымалы арасындағы байланысты айтады. Ол кезде бір айнымалының нәтижесінің өзгеруі табиғи түрде екінші бір айнымалыға әсер етеді [8]. Кестеде сондай-ақ негізгі факторға әсер ететін жана факторлардың корреляция көрсеткіші жоғары екендігін байқауымызға болады. Бұл өз кезегінде факторлар арасындағы байланыс тым тығыз болған кезде мультиколлинеарлы байланысты деп аталады. Ол факторлардың арасындағы байланыстардың тығыздығын көрсетеді, сондай-ақ модельде қайталанатын факторларды алып тастауға жақсы мүмкіндік береді [9].

Жұптық регрессияның экономикалық мағынасы. Ол көп жағдайда айнымалылардың арасында болып отыратын байланысты өрнектейді. Модельдің бастапқы формуласы $Y = ax + b + e$ болып келеді. Бұл жердегі X негізгі фактор ретінде қарастырылады. Y тәуелді айнымалы деп түсіндірсек, E көрсеткіші қосымша бөлшек болып саналады және ол модельдегі ауытқу кезінде қолданылады [10].

Жұптық регрессия көрсеткіші. Бастапқыда корреляциялық байланыс аталған X1 факторы арқылы жасалынады. Нәтижесінде жұптық регрессия теңдеуін аламыз: $Y = -1371028 + 1,666018x$. Бұл жердегі $R = 0,996$, $R^2 = 0,993$, зерттелуші X1 фактордың вариациясының 99,3%-ы осы X1-дің әсерінен туындайды. Модель сапасы адекватты, себебі $F = 2135,52 > F_{кест} = 4,45$, және X1 фактордың коэффициенті статистикалық маңыздылыққа ие. Оған дәлел мынадай: $t_{нақты} = 46,21 > t_{кест} = 2,1$

X4 және X6 факторлардың арасындағы байланыс әлсіздеу. Сондықтан да регрессиялық талдау жүргізу барысында статистикалық маңыздылық пен адекваттылық критерийлерге сәйкескелмейді.

Көптік регрессия. Көптік регрессияға, бастамада корреляциялық байланысты жоғары көрсеткен X1 мен X3 факторларына талдау жасалынды. Талдаудың нәтижесінде көптік регрессия теңдеуін алдық: $y = 74052,47 + 1,1145782X1 + 1,440983X3$. Бұл жердегі корреляциялық коэффициент көрсеткіші $R = 0,998$ -ға тең десек, детерминация коэффициенті $R^2 = 0,986$ -ға тең болып отыр. Яғни, өнімнің өзіндік құнының 99%-ы өнімді сату бойынша шығындар ие болып отыр. Сонымен қатар, біздің модельдің адекваттылығын Фишер, Стьюдент және орташа Апроксимация қателігі арқылы тексеріледі. Мұндағы $F_n = 2068,002 > F_{кест} = 3,63$ және Аорт = 2,5% модельдің адекваттылығын дәлелдеп тұр. Ал стьюдент критеріі $t_{x1} = 10,2$, $t_{x3} = 4,7 > t_{кест} = 2,13$ көрсеткіштердің статистикалық маңыздылығын көрсетеді.

Келесі қарастырып отырған регрессиялық талдау X1 және X7 факторларына жасалынды. Талдау қорытындысын мынадай көптік регрессия теңдеуі арқылы аламыз: $y = -391555 + 1,270764x1 + 0,648852x7$. Регрессияның статистикалық маңыздылығы $R = 0,997$ -ге, $R^2 = 0,995$ -ке тең болды. Өнімнің өзіндік құнының 99%-ы периодтағы шығындарға тиесілі болып отыр. Модельдің адекваттылығын тексерсек, Фишер критеріі бойынша $F_n = 1514,343 > F_{кест} = 3,63$, Стьюдент критеріі бойынша $t_{x1} = 11,28$ және $t_{x7} = 3,65 > t_{кест} = 2,13$. Ал орташа Апроксимация қателігі Аорт = 6,69%-ды шығарып отыр. Бұл жердегі регрессияның барлық талаптары орындалғанын байқаймыз, яғни модель адекватты.

Зерттелініп отырған регрессиялық талдау X1, X3 сондай-ақ X8 факторларына жасалынды. Оның нәтижесінде X8 факторы Стьюдент критеріі бойынша $t_{x8}=1,66 < t_{кесте}=2,13$. Мұндағы корреляциялық коэффициент көрсеткіші $R=0,998$ -ға тең болса, детерминация коэффициенті $R^2=0,987$ -ге тең, яғни өнімнің өзіндік құнының 99%-ы Өнімді сату бойынша шығындар құрап отыр. Ал Фишер критеріі бойынша $F_n = 1565,343 > F_{кесте}=3,63$. Апроксимация қателігі $A_{орт}=3,59\%$ -ды есептеп отыр. Ол модельгерегрессиялық талдау жүргізген кезде статистикалық маңыздылығы мен оның адекваттылығы нақты критерийлерге сәйкес келмеді.

Сонымен қатар, регрессиялық талдау X6 және X7 факторларына жасалынды. Регрессияның статистикалық маңыздылық деңгейі $R=0,98$ -ге, ал $R^2=0,96$ -ға тең болды. Модельдің адекваттылығын тексеріп көретін болсақ, Фишер критеріі бойынша $F_n = 160,6 > F_{кесте}=3,63$, Стьюдент критеріі бойынша $t_{x6}=1,56 < t_{кесте}=2,13$. Және $t_{x7}=14,3 > t_{кесте}=2,13$. Ал орташа Апроксимацияның қателігі біздің көрсеткіштер бойынша $A_{орт}=43,6\%$ -ға тең екендігі байқалады.

Кесте 1-Регрессиялық теңдеулер кестесі

№	Факторлар	Регрессия теңдеуі	R және R ²	Критерий (F _{кесте} =3,63; t _{кесте} =2,13)
1	X1 X3	$y=74052,47+1,1145782X_1+1,440983X_3$	$R=0,998$ $R^2=0,996$	$F=2068,002$ $t_{x1}=10,2$ $t_{x2}=4,7$ $A_{орт}=2,5\%$
2	X1 X7	$y=-391555+1,270764x_1+0,648852x_7$	$R = 0,997$ $R^2=0,995$	$F=1514,343$ $t_{x1}=11,28$ $t_{x7}=3,65$ $A_{орт}=6,69\%$

Ескерту: Ресми мәліметтерге сүйеніп автормен құрылған

Кесте 1 – Қадамды регрессия бойынша әсер ететін факторлар реттелінеді. Оларға сәйкес талапқа сай регрессиялық модельдер жасалынды. Осымен RG Brands компаниясының ӨСТТ-ы (өнімді сатудан түскен табыс) мына факторларға тәуелді екендігін байқауға болады. X1 – тауардың өзіндік құны; X3 – Өнімді сату бойынша шығындар; X7 – периодтағы шығындар.

Қорытынды. Қарастырылып отырған тақырып RG Brands компаниясының қаржылық көрсеткіштері негізгі және жанама факторлар ретінде ескеріліп оған сапалы түрде регрессиялық және корреляциялық талдау жасауға мүмкіндік берді. Бұл өз кезегінде жұптық және көптік регрессия теңдеулерінің құрастырылуына себепкер болды. Соның нәтижесінде негізгі факторға (өнімді сатудан түскен түсімге) әсер ететін бірнеше жанама факторлар анықталынды. Оның нәтижесінде компанияның қаржылық жағдайын одан ары арттыруға бірнеше ұсыныстар жасалынды. 1-ші кезекте компанияның көптеген маркетингтік компаниялармен біріп келісім жасасу және сол арқылы өз өнімдерін кең көлемде нарыққа шығару. Бұным себебі, компанияның өнімдері қазіргі кезде өте танымал, бірақ сол сапалы өнімдердің нақты RG Brands компаниясы екендігі көп жағдайда тұтынушылар арасында біліне бермейді. Нақтырақ айтқанда, компанияның брендті өнімдері компанияның өзінен де танымалдылығы. Көпшілік қауымның RG Brands компаниясын оның өнімдерінсіз танымауы. 2-ші мәселе, компания өз филиалдарын тек Орта Азияда ғана емес, Европа елдерінде де ашып көруге талпыныс жасау. Бұл кезекте компания елдегі ең ірі 50 жеке компаниялар қатарында бола отырып жақсы табысты мүмкіндігі бар десек болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Нашибренды [Электрондық ресурс]-URL <https://rgbrands.com/brands> (қаралған күні 09.09.2020)
2. RG Brands компаниясы жайында [Электрондық ресурс]-URL <https://rgbrands.com/kz/about-us> (қаралған күні 09.09.2020)
3. RG Brands АҚ (RGBR) [Электрондық ресурс]-URL <https://kase.kz/ru/issuers/RGBR/> (қаралған күні 12.09.2020)
4. RG Brands компаниясы активтерді сатуын жариялады [Электрондық ресурс]-URL https://forbes.kz/finances/markets/kompaniya_rg_brands_soobschila_o_prodaje_aktiva_almaty_snack_food/ (қаралған күні 24.09.2020)

5. RG Brands компаниясы туралы [Электрондық ресурс]–URL <https://hipo.kz/companies/rg-brands/>
6. 50 ірі жеке компаниялар [Электрондық ресурс]–URL <https://forbes.kz/ranking/object/903> (қаралған күні 24.09.2020)
7. https://kase.kz/files/emitters/RGBR/rgbr_otchet_010118_.pdf
8. Корреляциялық байланыс [Электрондық ресурс]–URL <https://statpsy.ru/correlation/correlation/> (қаралған күні 19.09.2020)
9. Мультиколлинеарлық [Электрондық ресурс]–URL <https://univer-nn.ru/ekonometrika/multikollinearnost/> (қаралған күні 08.11.2020)
10. Жұптық регрессия [Электрондық ресурс]–URL https://www.matburo.ru/ex_ms.php?p1=mslr (қаралған күні 08.11.2020)

ӘЛЕМДІК ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ ҚАЗІРГІ ДАҒДАРЫСТЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ЕҢСЕРУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Ибағалиева А.Н.

*Нархоз Университетінің 3 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Алиева М.М.*

«Әлемдік қаржы нарығындағы дағдарыс бұл – қоғамның шағын бөлігі ғана қаржыны басқарып, қалған бөлігі қаржының өзгерісіне тәуелді болып қалатын әлеуметтік қатынастардың дағдарысы...»
К.Кушнер

Әлем елдері өз тарихында бірнеше қауіпті, көлемі жағынан жойқын қаржылық дағдарыстарды бастан кешірді. Ең ірілері ретінде 1929 -1933 ж. Ұлы депрессияны, 2008 ж. Дағдарысты атап өтуге болады. Бірақ, 2020 жылғы әлемде басталып кеткен дағдарыс ерекше болайын деп тұр. Себебі, оның жойқын әсері тек экономикалық көрсеткіштер мен стратегияға ғана емес, сонымен қатар, коронавирус дертіне де тікелей байланысты.

Соңғы 2020 жылдың өзгерістері бүкіл әлем экономикасына әсер еткен бір толқын болды. Оның басты себебі – Covid-19 пандемиясы. Бұл дерт Жер беті халқының денсаулығына ғана емес, сонымен қатар, тұрақты даму тенденциясына, экономикасы мен саясатына, қаржы секторына және басқа да барлық салаларына әсер етіп, әлі де аяқталар емес. Бәлкім, дерттен сауығу үшін вакцина қолданысқа еніп, карантиндік шаралар аяқталар, дегенмен, құлдырауға ұшыраған экономиканы бастапқы қалпына келтіру тағы онжылдықтарға созылары анық.

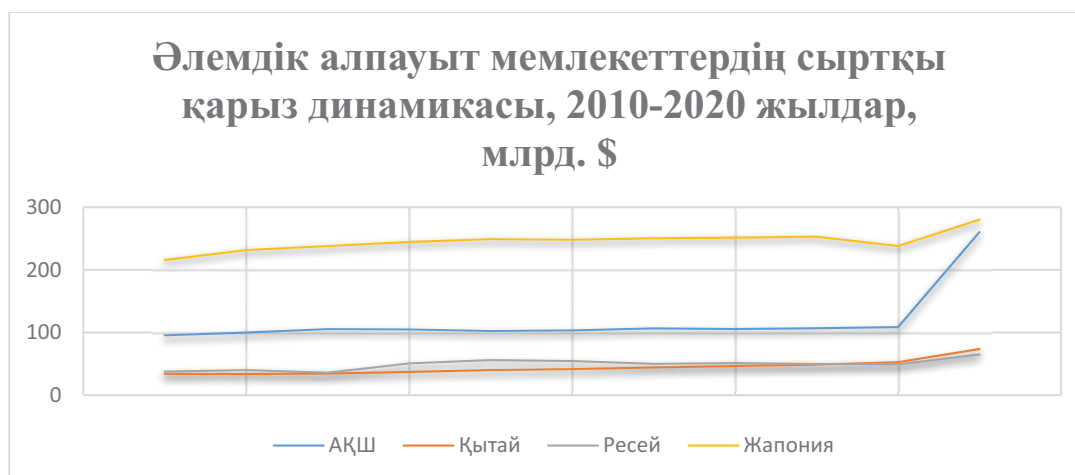
Пандемия жағдайында әлем мемлекеттері жоспардан тыс қаржы бөлінулеріне тап болды: қосымша медицина қызметкерлері, арнайы ауруханалар, дәрі-дәрмек және т.б. Соған сәйкес, мемлекеттердің сыртқы қарызы да өте үлкен көлемде көбейді. Халықаралық валюта қорының (ХВҚ) деректеріне сүйенсек, әлем державаларының сыртқы қарызы ІІ Дүниежүзілік соғыс кезіндегі деңгейге жетті, яғни, әлемдік жалпы ішкі өнімнің 128%-на тең болды. Қалыпты экономикалық жағдайда сыртқы қарыз ЖІӨ-нің 80%-нан аспауы керек. Қордың болжамдарына сәйкес сыртқы қарыздардың осындай жоғары көлемі бұл дағдарысты соңғы 25 жылдағы ең ауыр құлдырауға айналдыруы мүмкін.

Сыртқы қарыз жағдайын толығырақ талдап кету мақсатында төмендегідей диаграмма құрылды. Көріп отырғанымыздай, 2010-2019 жылдар аралығында сыртқы қарыз қалыпты түрде өсіп немесе бір деңгейде келе жатты. Соңғы 2020 жылы бұл көрсеткіш қарқынды түрде өсті. Әлі де өсіп жатыр.

Диаграммадағыдай тенденция көптеген әлем елдерінде байқалады. Бірақ, әлемдік экономикаға тікелей әсер ететін мемлекеттердің жағдайы өте қауіпті болуы мүмкін.

Қаржылық дағдарыстың айқын тағы да бір дәлелі – экономикалық өсу деңгейінің бәсеңдеуі. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) болжамдарына сәйкес әлемдік экономи-

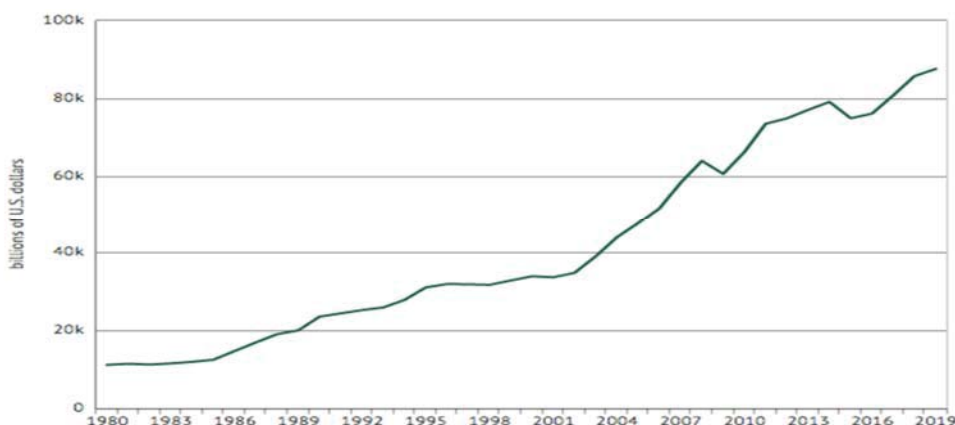
каның жағдайы құлдырау дәрежесіне жетуі мүмкін. Онымен қоса, көптеген инвестициялық банктер бүгінгі қор нарықтарындағы жағдайды 2008 жылғы жағдайға ұқсатады.



Ескерту: диаграмма ақпарат көзі негізінде автормен құрылған[1].

1-диаграмма. АҚШ, Қытай, Ресей және Жапония мемлекеттерінің сыртқы қарыз динамикасы (2010-2020 ж), млрд.\$

Экономикалық өсудің жағдайын толық сипаттау үшін әлемдік ЖІӨ-ді талдау қажет. 2019 жылға дейін әлемдік ЖІӨ тұрақты түрде өсіп отырды. Оны келесі диаграммадан көруге болады:



Ескерту: диаграмма ақпарат көзінен алынған[2].

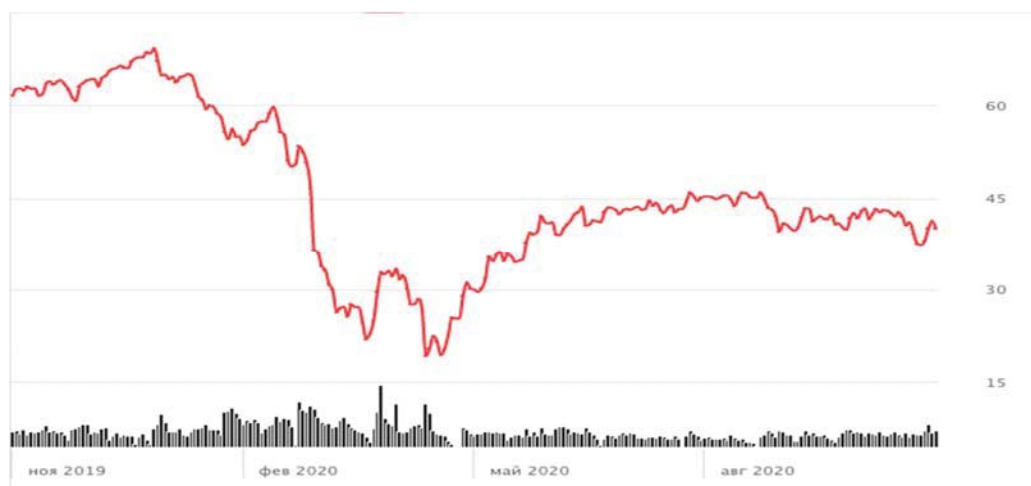
2-диаграмма. Әлемдік ЖІӨ динамикасы (1980-2019) , млн. \$

Дүниежүзілік банктің болжамына сәйкес, әлемдік ЖІӨ деңгейі 5,2%-ға төмендейді[3]. Бұл құлдырау – дүние жүзі тарихындағы ең ауыр рецессиялардың бірі болмақ. Дамушы экономикасы бар елдерде жан басына шаққандағы табыс едәуір азаятындығы сезіледі. Нақты аймақтар бойынша қарастырсақ:

- **Шығыс Азия және Тынық мұхиттық аймақ елдері:** болжамға сәйкес, ЖІӨ бұл аймақтарда 0,5%-ға төмендеп, 1967 жылдан бері ең төменгі деңгейге жетеді.
- **Еуропа және Орталық Азия:** бұл аймақта ЖІӨ деңгейі 4,7%-ға төмендеп, барлық елдерге әсер етеді.
- **Латын Америкасы және Кариб бассейні:** аймақта тұрақты даму 7,2%-ға төмендеп, шок жағдайына ұласуы мүмкін.
- **Оңтүстік Азия:** экономикалық дамудың бәсеңдеуі ЖІӨ-нің 2,7%-ға төмендеуі және инвестициялық тартымдылықтың азаюы ретінде көрініс табуы мүмкін[4].

Әлемдік қаржы нарығындағы дағдарыстың басталғандығы туралы үшінші нақты дәлел – мұнай бағасы. Мұнайға деген сұраныстың тоқтап қалуы, Ресей және ОПЕК+ арасында келісімнің бұзылуы,

пандемия және т.б. факторлардың әсерінен мұнайдың 1 баррелінің бағасы өте үлкен толқуларға ұшырады. Әсіресе, «Brent» маркалы мұнайды атап өтуге болады. Келесі графикте осы мұнай маркасының 1 баррелінің бағасының динамикасы (2019 қараша – 2020 қыркүйек) көрсетілген:



Ескерту: график ақпарат көзінен алынды[1].

3-диаграмма. «Brent» маркалы мұнайдың 1 баррелінің баға динамикасы.

Мұнайдың бағасы тек ОПЕК құрамындағы мемлекеттерге ғана емес, мұнайды экспорттаушы барлық елдерге әсер етті. Оның ішінде Қазақстан да бар. 2020 жылдың сәуір айында мұнай барреліне 19,16 \$ құрап, төменгі құлдырау дәрежесіне жетті. Көптеген фьючерстік мәмілелер мен келісім-шарттар тоқтатылды. Пандемия кесірінен мұнайға деген сұраныс азайып, экспорттаушы мемлекеттер зиян шекті.

Осындай және басқа да көптеген экономика салалары 2020 жылы біраз шығынға ұшырап, әлі ондаған жылдар бойы өз қалпына келуге тырысатын болады. Қаржылық дағдарыстың зардаптарын жою, ең алдымен, пандемияға, жаңа дерттің вакцинациясы мен емделу жолдарына байланысты. Бұл жағдай бүкіл дүние жүзін аяқ асты туындауы мүмкін кез келген апатқа, ауру-дертке, экономикалық құлдырауға дайын болуға және соған сәйкес әрекет жасауға үйретті.

Әлемдік экономикада тоқырау қаупі артып келеді: дамуға микроэкономикалық тұрақсыздық, қаржылық теңсіздік, сауда шиеленісі, инвестициялардың төмендеуі, бизнестің белгісіздігі және үлкен қарыз. Әлем елдерінде Үкіметтердің экономикалық және әлеуметтік мәселелерді қалай шешетініне наразылық күшейіп келеді. Осындай жағдайда, қандай шаралар тиімді болуы мүмкін, әрине:

- сауда саясатын жеңілдету керек;
- сауда соғыстарынан аулақ болу;
- ақша-несие саясатында: түпкілікті несие беруші институтының орнына өтімділікті қамтамасыз ету және COVID-19 залалдарын зарарсыздандыру;
- бюджеттік саясатта: мемлекеттік инвестицияларды арттыру бойынша дәстүрлі орта және ұзақ мерзімді дағдарысқа қарсы шаралардың орнына неғұрлым инновациялық бюджеттік саясат: үй шаруашылықтарына трансферттер бөлу, жергілікті билік органдарына қолдау көрсету, салықтарды төмендету, денсаулық сақтау мен әлеуметтік әл-ауқатты қолдау бағдарламаларын кеңінен қолдану қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. «Әлем елдері статистика» электронды журналы. URL: <https://svspb.net/sverige/statistika-stranmira.php>
2. Искерлік ақпарат орталығы «Капитал». URL: <https://kapital.kz/world/89905/oesr-peresmotrela-prognozy-dlya-mirovogo-vvp.html>
3. «Дүниежүзілік банк» баспа журналы // Әлемдік экономика мүмкіндіктері. 2020. С. 15-17.
4. Есин П.А. Әлемдік нарықтың коронавирустық кризис жағдайында даму сценарийі. 2020. С. 158-167.

ҚАЗАҚСТАНДА ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК НАРЫҒЫ ЭКОНОМИКАНЫҢ АЖЫРАМАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ

*Ибатуллақызы А.
магистратураның 2-курс студенті,
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Базарбаев А.О.
Нархоз университеті, Алматы қаласы*

Жылжымайтын мүліктің негізгі сипаты бұл оны белгілі бір жерден басқа жерге ешқандай зақым келтірмей көшіру еместігі болып табылады [1].

Жылжымайтын мүлік нарығы кез келген ұлттық экономиканың басты құрам бөлігі болып саналады. Бұл нарық ұлттық байлықтың ең үлкен бөлігін, сонымен қатар ол дүниежүзілік байлықтың 50 % құрайды. Бұл нарықсыз жалпы нарық болмайды. Мәселен, капитал, тауар мен қызмет түрлері нарықтарында жұмыс жүруі үшін қажетті ғимараттар әрдайым қажет [1].

Жылжымайтын мүлік нарығы меншікке деген белгілі бір құқықты реттеуші процедуралар жиыны. Бұл анықтама Тарасевичтің ойы бойынша, нарық түсінігіне әр түрлі тауарлар - жылжымайтын мүліктердің сатып алушы мен сатушының бастарын біріктіру мақсатындағы процесстер жиынтығы кіреді [1].

Жылжымайтын мүлік нарығы өзіне тән ерекшеліктерімен 1990 жылдардың басынан бастап жаңа әлеуметтік-экономикалық құрал ретінде, ұлттық ғылыми мектептің жетекші өкілдерінің зерттеу мен ғылыми саласына айналды. Кез келген нарықта тауарлардың әлеуметтік-экономикалық мақсатын көрсету үшін өндірушілер мен тұтынушылар арасында экономикалық қарым-қатынас пайда болады. Нарықтың жалпы жүйесінің ішінде жылжымайтын мүлік нарығы тауар ретінде әрекет етеді [2].

«Жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу» туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 26 шілдедегі Заңға сәйкес жылжымайтын мүлікке – жер учаскелері, белгілі бір ғимараттар мен құрылыстар және жермен тығыз байланысты өзге де мүлік, яғни бір жерден екінші жерге ешқандай зиян келтірілмей көшірілуі мүмкін болмайтын объектілер жатады [3].

Жылжымайтын мүлік нарығы өзінің табиғатына байланысты жүйеленуге келмейді, сонымен қатар экономикалық қызметтердің басқа салаларымен өзара байланысқа түсуі аз зерттелген. Қазақстанда жылжымайтын мүлік нарығы мемлекеттің қатысуымен жүзеге асырылады, бірақ қазіргі кезеңде мемлекет бұл салаға көңіл бөлуге, яғни ұлттық экономиканың дамуына септігін аз қосуда. Бұл мәселе еліміздегі мүлік нарығының ғылым ретінде терең зерттелмеуімен түсіндіріледі. Негізіннен нарық пен реттеуші элементтер арасындағы қарым-қатынастың дұрыс бағытта жұмыс істеуі, өндірістік және тұтыну саласындағы жылжымайтын мүлік нарығының тиімді жұмыс жасауына алып келеді [4].

Қазақстанның жылжымайтын мүлік нарығында өзімізге белгілі көптеген мәселелер бар. Солардың бірегейін атап өтетін болсақ:

- Нарықтық қатынастардың баяу дамуы;
- Жылжымайтын мүлік нарығындағы мәселелер;
- Ипотекалық несиелеуді дамыту мәселесі;
- Халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету [5].

Тұрғын үй нарығы жалпы статистикалық объект ретінде өзіне тән ерекшеліктерге ие. Себебі, бұл саланың өзіне тән сандық және сапалық қасиеттері бар. Сонымен қатар салыстырмалы түрде алғанда бұл сала жас болғандықтан, нарықты зерттеу жұмыстарын қиыдатады [5].

Қазіргі таңда мемлекетіміздің экономикасындағы жылжымайтын мүлік нарығының алатын ролі ерекше. Себебі, ол еліміздегі ұлттық байлықтардың бір бөлігіне жатады. Оның ролі халықты жылжитын сонымен қатар жылжымайтын үй-жаймен қамтамасыз ету, Жалпы ішкі өнімдегі үлесі сияқты белгілі бір салаларға әсер ету барысындағы мультипликативтік әсерімен және тағы басқа маңыздылықтарымен белгілі [6].

Жылжымайтын мүлік нарығына түрлі факторлар әсерін тигізеді. Соның ішінде атап айтар болсақ, Жалпы ішкі өнімнің төмендеуі, ұлттық валютаның құлдырауы, инфляция деңгейі, жұмыссыздық

деңгейінің күннен-күнге артуы сияқты факторлар осы нарықтың дамуына кедергі ететін факторлар болып саналады. Ал жақсы әсерін тигізетін факторға құрылыс саласына бөлініп жатқан субсидиялардың өсуін жатқызсақ болады белгілі [7].

Жылжымайтын мүлік негізгі капитал құрамында материалды активтерге жатады. Біздің тоқталатынымыз материалды активтер, соның ішінде жылжымайтын мүлік нарығын зерттеген түрлі авторлардың еңбектеріне талдау жасай келе, біз жылжымайтын мүлік объектілерін функционалды мақсатына байланысты 5 сегментке бөліп қарастырдық.



Сурет 1 – Жылжымайтын мүлік объектісі

Ескерту: [8] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған

Тұрғын үй – тұрғын және тұрғын емес үй-жайлардан тұратын, сонымен қатар ортақ меншік болып табылатын тағы да басқа бөлшектерден тұратын құрылым [8].

Ал тұрғын емес үй-жайлар - белгілі бір коммерциялық қызмет үшін немесе тұрақты пайда табу үшін пайдаланылатын әр түрлі ғимараттар, құрылыстар және жер учаскелері. Бұл топқа кеңсе ғимараттары, өндірістік нысандар, қонақүйлер, сауда орталықтары, дүкендер немесе әр түрлі кәсіпорындар кіреді [8].

Жер – тіркелген белгілі бір шекарасы бар тіркелген жер бетінің бөлігі. Жер беті алаңы, орны, құқықтық статусы және т.б. сипаттамалары мемлекеттің кадастр бөлімінде көрсетіледі [8].

Кез-келген мүліктің құнының өзгеруі бағалау процесінің әртүрлі кезеңдеріне қатысты көптеген факторларға байланысты. Бұл факторлар үш түрлі иерархиялық деңгейге бөлінеді:

Бірінші деңгей (аймақтық) - белгілі бір жылжымайтын мүлік объектісіне қатысы жоқ және оған тікелей тәуелді емес, бірақ жылжымайтын мүлік нарығында және бағаланатын мүлікте болатын процестерге жанама әсер ететін жалпы сипаттағы факторлардың әсер ету деңгейі [9].

Бірінші деңгейді 4 топқа бөліп қарастыруға болады:

- Әлеуметтік-демографиялық
- Экономикалық
- Физикалық
- Саяси-әкімшілік

Бұл топтарға кіретін бірнеше факторлар бар. Ол факторларды төмендегі суретте көрсетіп өттік.

Екінші деңгей (жергілікті) - жергілікті факторлардың ықпал ету деңгейі, мысалы қала немесе қалалық аудандар аумағында.

Үшінші деңгей (тікелей орта) – мүлік объектісіне және көбінесе оның сипаттамаларына байланысты факторлардың әсер ету деңгейі [9].

Жылжымайтын мүлік нарығын дамыту үрдістерін талдау және болжау кезінде, нарық келесі көрсеткіштерді қамтиды:

- нарықтағы баға ахуалы;
- конъюнктурадағы сұраныс пен ұсыныс;
- нарықтағы қызмет, нарықтағы операциялардың көлемі;
- объектілердің өтімділігі;
- объектілердің тиімді сұраныс күйі;
- нарықтық инфрақұрылымның жай-күйі, оның субъектілері;
- нарықтың заңнамалық, нормативтік, әдістемелік базаның жай-күйі [10].

Жоғарыда айтып өткен бес сегменттің ішінен біз тұрғын үй саласына статистикалық талдау жасаймыз.

Әлеуметтік – демографиялық	Экономикалық	Физикалық	Саяси- әкімшілік
жылжымайтын мүлікті иеленуге керекті негізгі қажеттіліктер, қоршаған ортамен қатынас жасаудағы қажеттіліктер, халықтың саны, құрамы және тығыздығы, қылмыс деңгейі	әлемдегі экономиканың жалпы жағдайы, елдегі, аймақтағы экономикалық жағдай, сұраныс факторлары, жұмыспен қамту деңгейі, табыс, төлем қабілеттілігі, несие ресурстары, пайыздық мөлшерлемелер	климаттық жағдайлар, табиғи ресурстар мен шикізат көздері, топырақ, рельеф, экология және сейсмикалық факторлар	саяси тұрақтылық пен қауіпсіздік, қаржы және салық саясаты, муниципалды қызмет жағдайлары, жолдар, инженерлік құрылғылар, қоғамдық көліктер, өртке қарсы қызметтер

Сурет – 2 Жылжымайтын мүлік құнына әсер ететін факторлар
Ескерту: [9] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған.

Тұрғын үй саласы бойынша бағдарламалардың ашылғанына біраз жылдар болды, сол уақыт ішінде осы салада позитивті дейгіндер өзгерістер көп болды. Себебі, бастапқыда тұрғын үйлерге деген сұраныс еліміздің барлық өңірлерінде бірдей болған жоқ. Еліміздің тұрмыс жағдайы дамыған өңірлерінде, яғни Алматы мен Астанада сұраныс жоғары болды және өзін қамтамасыз ете алатын қалалар, өңдеуші өнеркәсіппен айналысатын қалаларда тұрғын үйге деген сұраныс жоғары болды. Бірақ қазіргі таңда бұл сала еліміздің барлық өңіріне таралуда [11].

Бүгінгі күні еліміздегі дағдарысқа қарамастан тұрғын үй құрылысының саласында өсу үрдісі айқын байқалуда. Тұрғын үй саласының дамуында ипотекалық несиелендіру саясаты және мемлекеттен бөлінетін субсидиялар айтарлықтай маңызды роль атқарады [12].

Біздің мемлекетімізде «ипотека» сөзі 1995 жылы Қазақстанның «Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы» Заңға сәйкес енгізілген. Жарлыққа сәйкес «ипотека –мүлік иесінен белгілі бір тұлғаға кепілге алу арқылы пайдалануына болатын жылжымайтын мүліктің түрі» [13].

Ипотекалық несие бұл жылжымайтын мүліктің кепілімен беретін несие нысанында белгілі бір қаржы ресурсын тарту тәсілі, яғни ипотекалық және коммерциялық банктер немесе несие қаржы мекемелерінің кепілмен беретін несие түрі [14].

Ал жылжымайтын мүлік ипотекасы деп кепілге берген жылжымайтын мүлік не ондағы кепіл берушінің немесе белгілі бір үшінші тұлғаның иелігінде қалатын үлеске берілген кепілді айтамыз [14].

Ипотекалық қарыз жылжымайтын мүлік ипотекасымен қамтамасыз етілген банктің қарызы. Ипотекалық тұрғын үй қарызы ол тұрғын үйді салу немесе сатып алу және т.б мақсаттарда берілген ипотекалық қарыз болып саналады [14].

Қазақстандағы жылжымайтын мүлік нарығын дамытудың негізі ол ипотекалық несие саясаты болып табылады. Өткен жылы несиелендірудің осы сегментінде белсенділік артты. Бұл негізінен тұрғын үй индустриясына деген мемлекеттік қолдауына байланысты [15].

Бүгінде елімізде ипотекалық несиенің мемлекетіміздің экономикасында алатын орны ерекше және бұл несие түрі жылдан жылға үлкен қарқынмен дамып келе жатыр. Бұған дәлел ретінде ғалымдардың зерттеу нәтижесінде бүгінде әр төртінші банктен берілетін несие, ол жылжымайтын мүлікке берілетін несие. Сонымен қатар ипотеканың көлемі де жылдан жылға артуда. Ипотекалық несиенің өсуі еліміздің экономикасының дамуына әсер ететін фактор, соның ішінде банк жүйесінің тиімділігі мен тұрақтылығына зор әсерін тигізеді [15].

Халықтың көп бөлігі тиімді ипотекалық несие пайыз мөлшерлемесіне немесе алғашқы жарнаның төмен болуы сияқты факторларға аса көңіл бөледі. Бұндай ипотекалық несие беретін бағдарламалардың көп болуы халықтың тұрмыс деңгейінің жақсаруына әсер ететін бірден бір фактор деуге

болады. Соңғы айларда нарықта бірінші және екінші деңгейдегі тұрғын үйлерге арналған бірнеше ипотекалық бағдарламалар пайда болды [15].

Соның ішінде тиімді бағдарламалардың біріне тоқтап өтетін болсақ, «7-20-25». Бұл бағдарлама бойынша халық 25 жылға 7 пайызбен тұрғын үйге қол жеткізе алады. Бүгінде ипотекалық несиені тек Тұрғынүйқұрылысжинақ банкі береді. Аталмыш бағдарлама бойынша алдағы уақытта екінші деңгейлі банктер де несие бере алатын болады. Бұл дегеніміз кез келген өңірдегі халықтың тұрғын үйге қол жеткізуіне зор мүмкіншіліктер туындайды, тұрмыс деңгейін жақсартады деуге болады [16].

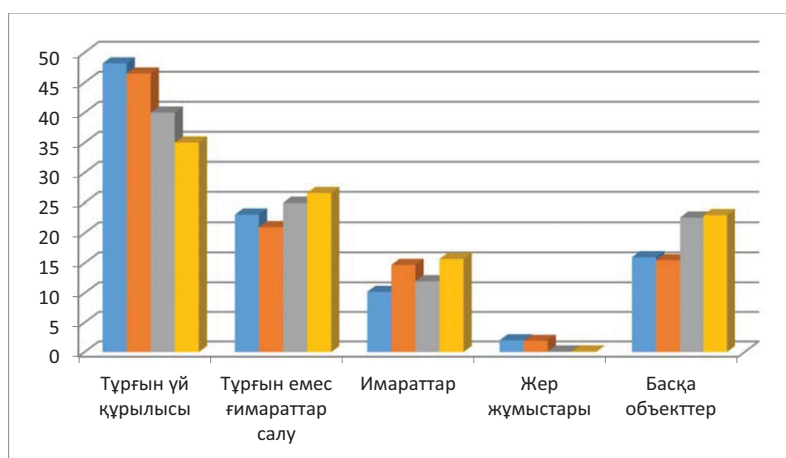
Еліміздің жылжымайтын мүлік саясатында баспананың қолжетімді болуы қазірде өзекті тақырып болып саналады. Елбасымыз Н.Ә.Назарбаевтың жолдауында: басшылыққа жылжымайтын мүлік саясатының бәсекелестігін, оның нарықтылығын құру міндеттері жүктелген. Осы нарықта пәтер бағасының қолжетімді болуы сияқты тиімді шарттар және халыққа ұтымды несие ұсынатын мекемелер және әртүрлі бағдарламалар қарастырылған шарттар туралы ақпарат берілуі қажет [13].

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей ипотекалық нарықтың дамуы елге үлкен пайда алып келеді. Бірінші кезекте ол әлеуметтік саясат ішінде тұрғын үй саласындағы проблемаларды шешуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, осы саланы дамытуға ішкі инвестициялар халықты, инвесторлардың қаражаттарын ынталандырады. Соның әсерінен толықтай аталмыш сала, тұтастай жылжымайтын мүлік нарығындағы инфрақұрылымның дамуына жол ашылады [15].

Тұрғын үй нарығының алдағы уақытта дамуына үлес қосу, оны дамыту тікелей мемлекетке байланысты. Осы орайда мемлекеттің екі бағытын айқындап көрсеткен. Олар: бірінші құрылыс саласын дамыту мақсатында дұрыс заңнамалық климат құру, себебі жылжымайтын мүлік нарығында жұмыс жасап жатқан банктердің көпшілігі аталмыш сфераның дамуына кедергі келтіріп тұрған проблемалардың бірі базалық заңнаманың жоқтығы дейді. Ал екіншісі – құрылыс саласын дамыту үшін, оны қаржыландыру үшін тек бюджетпен емес құралдарды көптеп тарту керектігін алға тартады. Бұған тек халықтың қаражаттарын емес, кәсіпорындардың жеке қаражаттарын, осы саланы қаражатпен қамтамасыз ететін заңды тұлғаларды және мемлекеттен берілетін көмектердің көп түрлі формаларда болуы деп түсіндіреді [12].

Жоғарыда атап өткеніміздей ипотекалық несие беретін бағдарламалардың көбеюі, жалпы ипотекалық несие саясатын дамыту арқылы халықтың жағдайын ғана емес, еліміздің экономикасының өсуіне зор үлесін тигізеді. Яғни, тұрғын үй құрылыстарын көптеп салу арқылы біз орта және шағын бизнестерді дамыта аламыз және жаңа жұмыс орны ашылады, бұл дегеніміз өз алдына жұмыссыздықтың көбеюінің алдын алады деуге болады [15].

Жылжымайтын мүлік нарығының объектілерін функционалды мақсатына байланысты құрлымына талдау жасаймыз. Соңғы төрт жылдың ішінде еліміздегі жылжымайтын мүлік нарығының құрылымында белгілі бағытта өзгерістер байқалады (Сурет - 3).



Сурет 3 – Жылжымайтын мүліктің түрі бойынша құрылыс жұмыстар көлемінің құрылымы, 2016-2019 жылдары
Ескерту: [18] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған

Жылжымайтын мүлік нарығының үлкен үлесін тұрғын үй құрылысы алуда. Оның басты себебі, тұрғын үй мәселесі әрқашанда адамның өміріндегі қажетті, маңызды орындарының бірін алады. Сонымен қатар бүгінде елімізде тұрғын үй мәселесін жеңілдетудің амалы ретінде әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар қабылдануда. Алайда, оның динамикасын қарастыратын болсақ, кему тенденциясын байқаймыз. Екінші орында, үлесі бойынша тұрғын емес ғимараттарды салу жұмыстары алады. Бұл мүлік түрінің өзінің орны ерекше. Соңғы төрт жылда жылжымайтын мүліктің құрамындағы бұл түрдің құрылыс жұмыстары өсіп келуде. Яғни, елімізде коммерциялық мүлікке деген сұраныс өсуде. Бүгінгі күнде Қазақстанда бизнес саласының өркендеуінің арқасында офистік ғимараттар көбейіп барады. Үшінші орынды басқа объектілер алып отыр. Жылдан жылға бұл жылжымайтын мүлік түрінің үлесі өсіп келуде. Яғни еліміздегі монтаждық, сылақтық, бұрғылау және тағы басқа құрылыстық жұмыстарға деген сұраныс өсіп келуде. Ғимараттар соңғы төрт жылдың ішінде өсу тенденциясына ие болды. Бүгінгі күнде Қазақстан даму үрдісінде және халықтың тұрмысын жеңілдетіп, жақсарту мақсатында, сан алуан ғимараттар тұрғызылуда. Сол себепті, нарықтағы бұл мүліктің құрылыс жұмыстарының өсуін осылайша түсіндіруге болады. Ең кіші үлеске жер жұмыстары ие болды. Олардың жалпы нарықтағы үлесі жылдан жылға кеміп, 2019 жылы тіпті 1%-ға да жетпеді.

Жоғарыда көрсетілген құрылымның мәндерін пайдаланып, ауысу матрицасы тәсілін [17] қолданып келесіжылға болжам құраймыз (Кесте 1).

Кесте 1 - Құрылыс жұмыстарының құрылымының динамикасы

Құрылыс түрі	2016ж	2017ж	2018ж	2019ж	2020 ж болжам
Тұрғын үй құрылысы	48	47	40	35	35
Тұрғын емес ғимараттар салу	23.1	21	25	26.6	25.43
Ғимараттар	10.2	14.7	12.0	15.7	16.36
Жер жұмыстары	2	1.9	0.1	0.1	0.000
Басқа объектілер	16	15.5	22.6	23	23.21

Ескерту: [18] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған

Болжам нәтижесінде құрылыс жұмыстарының ішінде тұрғын үйлер үлесінің өткен жылғы деңгейде тұрақталатындығы байқалады. Жер жұмыстарының үлесі біртіндеп азайып, ал ғимараттар мен басқа объектілердің үлесі ұлғайып келеді. Құрылыс жұмыстарының ішінде тұрғын емес ғимараттардың үлесі өткен жылдармен салыстырғанда өсу тенденциясы аяқтарып, керісінше азайып келе жатқаны байқалады. Жылжымайтын мүлік нарығының құрлымын статистикалық талдау нәтижелері бойынша тұрғын үйлер құрылысының үлесі оның басқа құрамдас бөліктерінен әлдеқайда жоғары екендігін көреміз. Бұдан біз тұрғын үй құрылысының еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуында маңызды орын алатындығын атап айтуымызға болады.

Көптеген қазақстандық отбасылардың тұрғын үй жағдайларын жақсарту қажеттілігі - бұл өзекті мәселе. Әлеуметтік сауалнамаға сәйкес, халықтың 70% -ы өздерінің тұрғын үй, өмір сүру жағдайларын жақсартуы керек. Тұрғын үй нарығындағы мүлік бағасының жыл сайынғы өсуі, өндірістік активтердің елеулі түрде тозуы сондай-ақ, басқа да көптеген мәселелер қол жетімді тұрғын үй нарығын қалыптастырудағы қиыншылықтарды туғызады. Қазақстан экономикасының өсуі, сондай-ақ халықтың тұрғын үй жағдайларын жақсартуға деген ұмтылысы тұрғын үй нарығының өзектілігін анықтады. Тұрғын үй құрылысы 2030 жылға дейінгі Қазақстанның даму стратегиясының басымдықтарының бірі ретінде танылып, ұлттық сипаттағы маңызды міндеттердің бірі болып есептеледі. Сол себепті жылжымайтын мүлік нарығының ішінен тұрғын үй нарығына статистикалық талдау жүргіземіз.

Пайдаланған әдебиеттер көзі:

1. Кішібеков Д. Философия : оқулық. – 360 б. – Алматы, 2008
2. Қалдияров Д.А. Инвестициялық жобаларды талдау және бағалау: оқу құралы/ Д.А. Қалдияров, А.Е.Беделбаева – Алматы: Экономика, 2016. – 224 бет

3. ҚР-ның «Жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу туралы заңы» // <https://adilet.zan.kz/>
4. Оспанов С.С., Өскенбаева А.М. «Аймақтық тұрғын үй кешенінің инфрақұрылымын экономикалық бағалау», «Әл-Фараби әлемі» ғылыми конференциясы, 2014 ж.
5. Экономические горизонты развития Казахстана и стран СНГ: Сборник работ – Алматы, ИД «Эксклюзив», 2008. – 36-37 стр.
6. Құлымбетова Л.Б. Жылжымайтын мүлікті басқару / Л.Б. Құлымбетова Қарағанды: Қарағанды экономикалық университетінің баспаханасы. 2010 ж.
7. Байгісиев М.Қ. Жылжымайтын мүлік экономикасы: оқулық. – Алматы, «Қазақ университеті». -2003. – 130 б.
8. Королева А.М. «Роль рынка недвижимости в экономике государства» // Общество: политика, экономика и право. - 2016. - № 6 – С. 36-39.
9. Государственный классификатор Республики Казахстан // <http://stat.gov.kz>
10. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
11. Алексеев В.А. Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования. – М.: Волтерс Клувер, 2007
12. Пашина А.Р. К вопросу понятия недвижимости: проблемы теории и практики А.Р.Пашина // 2012. – С.10-18
13. «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік». Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы. 2017 жылғы 31 қаңтар
14. Сагинова Б.К. Жылжымайтын мүлі экономикасы: оқулық. – Алматы, 2014.- 220 бет.
15. Дияров С.К. Экономика недвижимости: учебное пособие. – Алматы. 2003. – 341 с.
16. Карима Апенцова, информационная служба: <https://www.kn.kz>
17. Статистика: учебник / Л.П.Харченко, В.Г.Ионин, В.В.Глинский и др.; под ред. к.э.н., проф. В.Г.Ионина. – 3-е изд., перераб. И доп. –М.: ИНФРА-М,2008. – 445 с.
18. ҚР Ұлттық экономикасы министрлігі Статистика комитетінің ресми сайты: <http://stat.gov.kz>

ВИДЕО КОНТЕНТ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА

*Изтурган Ерназар Утегенулы
Университет Международного Бизнеса
Алматы, Республика Казахстан
2-й курс магистратуры «Маркетинг»
Науч. Руководитель:
Жалелева София Зайнулловна
Доцент, PhD*

Аннотация. В современных условиях интернет-маркетинга, необходимо обратить внимание на контент, который публикуется на просторах интернета и является лицом выпускающего бренда. Согласно различным исследованиям в области нейромаркетинга и цифрового маркетинга, визуальный контент запоминается и усваивается намного легче. Пользователи социальных сетей охотно делятся видео контентом, что в свою очередь дает возможность компаниям экономить на продвижении бренда. В статье рассмотрены возможности которые предоставляет визуальный контент и правильное его использование для продвижения бренда или предприятия. Также, в статье представлены различные вариации визуального контента, распространяемого на просторах интернета и возможности взаимодействия с потребителями через видео и вызывать потребителей к тем или иным действиям, которые влекут к успешной деятельности предприятия.

Ключевые слова: визуальный контент, цифровой маркетинг, бренд менеджмент, продвижение.

Визуальный контент является одним из самых мощных инструментов влияния на подсознание людей в современном мире. Люди всегда тянутся к тому, с чем они знакомы. А видео контент, в свою очередь, позволяет создать бренду лицо, с которым потребители будут иметь дело. Такой подход позволяет установить более тесную связь со своими клиентами. Также, визуальный контент действует намного эффективней, чем простой текст и запоминается лучше. Выделяя влияние видео контента в маркетинговую стратегию любой компании, стоит отметить, что видео дает возможность раскрыть индивидуальность бренда и является эффективным подходом для знакомства со своей аудиторией. Также одним из ключевых преимуществ видео контента является то, что пользователи охотней делятся таким контентом, которое способно долгое время удерживать внимание потребителей. Таким образом, можно сказать, что визуальный контент обходится намного дешевле, традиционных инструментов продвижения.

Визуальный контент настолько успешен, потому что позволяет создавать мультисенсорные эффекты [2], что в свою очередь, позволяет взаимодействовать с потребителями и вызывать к действию. Необходимо учитывать так же и то, что видео позволяет достучаться до широкой аудитории и еще одним преимуществом является и то, как визуальный контент дает возможность отделить свой бренд от других конкурирующих компаний, выстроив свой уникальный стиль подачи.

Но есть и некоторые факторы, которые надо учитывать при создании визуального контента, что будет представлять бренд или компанию:

1) Качество и уникальность контента. Алгоритмы социальных сетей и в целом поисковые системы построены таким образом, что в первую очередь они продвигают качественный материал, который соответствует актуальности современного мира.

2) Ключевые слова. Необходимо учитывать и ключевые слова, поскольку поисковые системы дают ответы на запросы пользователей, по конкретным словам в запросе и несоответствие визуального контента с запросом пользователей может привести к нерелевантности.

В продвижении бренда через современные инструменты маркетинга, рост роли визуального контента и технологии дополненной реальности постоянно увеличиваются. Это говорит о том, что традиционные инструменты маркетинга постепенно заменяют цифровые технологии, в связи с увеличением спроса на цифровые технологии. Визуальный контент стал лидером по вовлеченности, по некоторым данным, в 2019 году на видео приходилось 80% всего веб-трафика. Причины популярности видео контента следующие: визуальный контент, обрабатывается в 60 000 раз быстрее, чем текст; лучшие показатели ROI; показатели конверсии при использовании уникального визуального контента в 7 раз выше; повышение клиентской расположенности к покупке и запоминаемости коммерческого предложения [1].

С увеличением интереса и спроса на визуальный контент, в обиход пришло понятие как «вирусный маркетинг» для того, чтобы добиться максимального количества охвата. Вирусный маркетинг – это креативный-инновационное средство распространения рекламы, механизм которого опирается на нестандартный, эмоционально заряженный контент, мотивирующий целевую аудиторию распространять рекламное сообщение [3].

Различные специалисты в области маркетинга и бренд-менеджмента подчеркивают важность визуального контента и понимают всю перспективность данного инструмента продвижения. Но в то же время, стоит отметить, что визуальный контент является одним из самых подходящих средств для коммуникаций с потребителями.

Сегодня уже можно выделить следующие виды рекламного видео, распространяемого в интернете:

- 1) Продающее видео;
- 2) Имиджевое видео;
- 3) Бизнес видео;
- 4) Вирусное видео;
- 5) Видеоинфографика;
- 6) Видеоинструкция;
- 7) Персонажная анимация и т.д..

Разработанные для ПК программы позволяют создавать видео ролики по различной тематике любому пользователю [4].

В целом, современная аудитория умеет отличать качественный контент от некачественного. Но тем не менее, есть огромное количество людей, которые не обращают внимания на качество картины, а особое внимание уделяют на то, интересен ли контент или нет. Эта ситуация может измениться, потому что существующий выбор видео и их доступность уже сегодня выделяет группу людей, которые обращают внимание на технологические характеристики и смотрят видеоматериал только высокого качества [5].

Список использованных источников:

1. Болтенков Д. В. (2019). Маркетинг и менеджмент в ландшафте цифровой экономики. Стратегии бизнеса, (4 (60)), 25-27.
2. Левченко Мария Геннадиевна (2020). Продвижение бренда с помощью фото и видео контента. StudNet, 3 (7), 113-118. doi: 10.24411/2658-4964-2020-10045
3. Толстяков Роман Рашидович, Гучетль Рузана Гиссовна, & Горбунов Игорь Николаевич (2018). Коммуникационное пространство вирусного видеомаркетинга. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 11 (3), 59-71.
4. Толстяков Роман Рашидович, & Кузнецова Екатерина Михайловна (2015). Эволюция маркетинговых коммуникаций в условиях трансформации потребительских рынков. Социально-экономические явления и процессы, 10 (5), 111-116.
5. Щепилова Галина Германовна, & Круглова Людмила Алексеевна (2019). Видеоконтент в Интернете: особенности аудиторного потребления. Вопросы теории и практики журналистики, 8 (2), 342-354.

УДК502.3:330

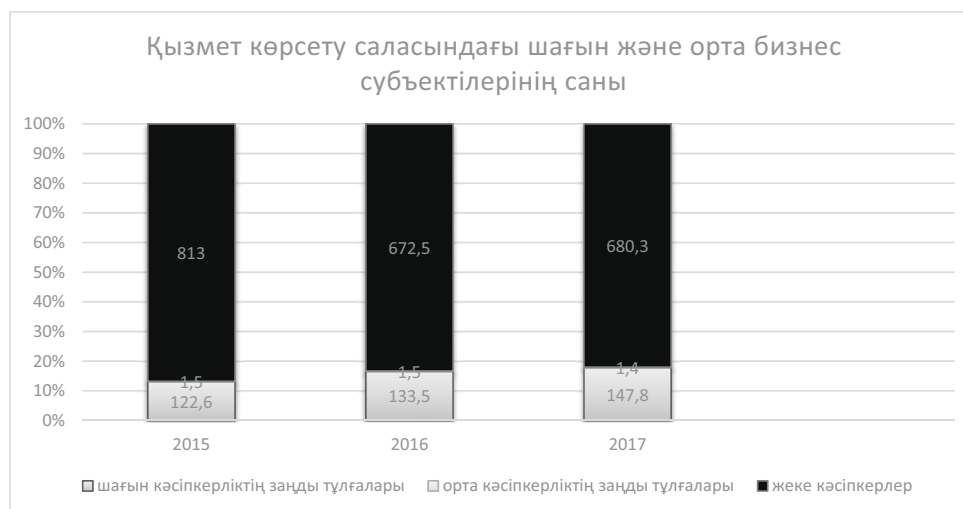
ПАНДЕМИЯНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСКЕ ӘСЕРІ

*Исахан Ақұлла, Түмен Рахат
Нархоз Университетінің 4 курс студенттері,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Абдуллаева Б.А. э.ғ.к., қауымдастырылған профессор*

Корона дағдарысы шағын және орта бизнеске теріс әсер етті. Олардың көпшілігі клиенттерді және олармен бірге бизнесті жоғалтпау үшін туындаған жағдайларға бейімделуге мәжбүр болды. Дағдарыс кезінде ең көп зардап шеккен шағын және орта бизнес болды. Біртіндеп қалпына келтіруге қарамастан, ШОБ иелеріне әлі де қосымша қолдау қажет. Мысалы, ережелерді жеңілдету түрінде, оған сәйкес кафелер көшедегі ең жақын аумақты ашық кафеге айналдыра алады. Сондай-ақ, кәсіпкерлерге Қор түрінде Үкіметтің қолдауы қажет.

Бүгінгі таңда елімізде 1330 мыңға жуық шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері тіркелген. Бұл сектордың үлесі шамамен елдің ЖІӨ-дегі 31.7% құрайды. Шағын кәсіпкерлік субъектілері ретінде қызметкерлерінің жылдық орташа саны жүз адамнан аспайтын және жылдық орташа табысы үш жүз мың еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын (594 млн. 600 мың теңге) заңды тұлғаны құрамайтын жеке кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікті жүзеге асырушы заңды тұлғалар болып табылады. Орта кәсіпкерлік субъектілері заңды тұлғаны құрамайтын жеке кәсіпкерлер және шағын және ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылмайтын, жеке кәсіпкерлікті жүзеге асырушы заңды тұлғалар болып табылады. Бұл қызметкерлерінің саны 100-ден 250-ге дейінгі және табыстары 300

000 АЕК-ден 3 000 000 АЕК-ге дейінгі субъектілер (594 млн. 600 мың теңгеден 5 млрд. 946 млн. теңгеге дейінгі). Бұдан басқа, орта кәсіпкерлік субъектілеріне қызметкерлерінің саны 100 адамға дейінгі және табысы 300 000 АЕК-ден аспайтын, бірақ қызметтің бұған дейін аталған 13 түрін жүзеге асыратын кәсіпкерлер де жатқызылады.



Сурет 1 - Қызмет көрсету саласындағы шағын және орта бизнес субъектілерінің саны

1 кестеде қызмет көрсету саласындағы шағын және орта бизнестің құрылымы көрсетілген. Бағалауға сәйкес кемінде 1,5 миллион адам коронавирус салдарынан төленбейтін демалысқа немесе мүлде жұмысынан айырылды. Ресми мәліметтер бойынша, сауда, қоғамдық тамақтану және туризм саласындағы шағын және орта кәсіпорындарда, басқаларға қарағанда қатты зардап шегуі мүмкін 1,6 миллионнан астам адам жұмыс істейді. Сарапшылардың пікірінше, елде 300 000 орта және шағын бизнес жұмыс істемей қалды [1].

Көп ұзамай бұрын Америка Құрама Штаттарында пандемияның бизнеске әсерін зерттеу үшін сауалнама алынған болатын. Соның көмегімен коронавирустың басқа елдерге әсерін көрсетіп кетсек болады. 5800-ден астам шағын кәсіпорындардың сауалнамасына сүйене отырып, бұл құжат 2019 коронавирусының (COVID-19) шағын бизнеске экономикалық әсері туралы түсінік береді. Іріктеме компанияларының 41,3%-ы COVID-19-ға байланысты уақытша жабылғанын хабарлады. Олардың саны әлдеқайда аз - 1,8% - олар пандемияға байланысты біржола жабылғанын хабарлады. Керісінше, тек 1,3% - ы олар басқа себептермен уақытша жабылғаны туралы хабарлады; 55,5% олар әлі де жұмыс жасап тұрғандарын хабарлады [2].

Осындай қиын жағдайда мемлекеттің шағын және орта бизнес иелеріне көмегі қатты қолдау білдіреді. Қазақстан үкіметінің көмек түрлеріне тоқтала кететін болсақ:

2020 жылдың 01 қаңтарынан бастап 2023 жылдың 01 қаңтарына дейінгі үш жылдық кезең ішінде арнайы салық режимдерін қолданатын шағын кәсіпкерлік субъектілері Кәсіпкерлік қызметтен есептелген салық сомасын 100% - ға азайтатын болады [3].

- корпоративтік табыс салығы (төлем көзінен ұсталатыннан басқа) - ЖШС үшін;
- жеке табыс салығы (төлем көзінен ұсталатыннан басқа) - ЖК үшін;
- әлеуметтік салық – оңайлатылған декларация бойынша ЖШС және ЖК үшін;
- бірыңғай жер салығы - шаруа немесе фермер қожалықтары үшін;
- 2020 жылғы 1 қаңтардан бастап қазақстандықтарға кредит беру шарттары өзгергенін еске сала кеткен жөн: билік банктерге кредиттер бойынша төлемдерді үш айдан (90 күннен) астам кешіктірген кезде комиссиялар есептеуге тыйым салған;

- Ұлттық экономика министрі Руслан Дәленов қосымша ірі сауда орталықтарын, кинотеатрларды, театрларды, көрмелерді, спорт объектілерін заңды тұлғалар мен жеке кәсіпкерлер үшін мүлік салығынан бір жылға босатуды, өсімпұл есептеуді бір тоқсанға тоқтата тұруды және үшінші тоқсанға салық есептілігі мерзімін ауыстыруды ұсынды.

2020 жылдың қыркүйек айында Visa компаниясы FusionLab компаниясымен бірлесе Қазақстанның 7 қаласынан шағын және орта бизнестің 350 өкілінің арасында болған зерттеудің қорытындысын шығарды. Шағын және орта бизнес негізінен кез-келген елдің экономикасының негізі болып табылады, алайда дәл осы сектор жаһандық коронавирустық пандемияға байланысты ең ауыр соққыға жығылды. Зерттеу нәтижелеріне сәйкес, кәсіпкерлердің 82%-ы COVID-19-ның бизнеске теріс әсерін атап өтті: кәсіпорындардың 69% табыстары төмендеді, ал 23% бизнестері толығымен тоқтағанын атап өтті. Сонымен қатар, ШОБ төлемдерді қабылдаудың қолма-қол ақшасыз тәсілдерін белсенді пайдалана бастады: кәсіпкерлердің 67% - ы сатып алушыларға төлемді қолма-қол ақшасыз және қолма-қол нысанда жүзеге асыру мүмкіндігін береді [4].

McKinsey&Company деректеріне сүйенетін болсақ, тек қана біздің елдің ШОБ ғана емес, Еуропаның дамыған елдеріндегі бизнес субъекттері де ауыр жағдайда екендерін көруге болады. Батыс құрлықта COVID – 19 себебінен ШОБ ең көп зардап шеккен елдер – Италия мен Испания, зерттеуге қатысқан 2208 компанияның бестен бірі өз қарыздарын дер кезінде төлеумен қиыншылықтар көрсе, әр 10 фирманың біреуі алдағы 6 айдың ішінде банкротқа ұшырауы әбден мүмкін екені анықталған [5].

Қорытындылай келе, коронавирус пандемиясы Қазақстан экономикасына теріс әсер етеді деп айтуға болады. COVID -19 нарықтағы сұраныстың айтарлықтай өзгеруіне әкелді. Сондай-ақ, карантин салдарынан мыңдаған адамдар жұмысынан айрылды, көптеген компаниялар банкротқа ұшырады. Сондықтан ұлттың кірісі күрт төмендеді және бұл тұтынушылардың мінез-құлқына айтарлықтай әсер етті. Демек, Қазақстан ұзақ мерзімді қалпына келтіру сценарийлерінің жоғары ықтималдығымен орта мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада бұғаттаудың қолайсыз әсерін сезінуі ықтимал. Осылайша, ұзақ мерзімді экономикалық шығындарды азайтуға және адам өмірін сақтап қалуға көмектесетін ақша-несие және салық-бюджет саясатының мақсатты шараларын талдау өте маңызды. Денсаулық сақтау секторына, мүмкін, жалпы шектеулердің ең аз әсеріне көмектесу үшін тиімді оқшаулау саясатын жасау керек. Жақсы ойластырылған саясат вирустың таралуын ертерек болдырмауға мүмкіндік беретін жаппай тестілеу, бақылау және оқшаулау бағдарламаларын қамтиды. Мұндай алдын-алу шаралары, бастапқы кезеңде қаншалықты қымбат болса да, көрпелерді құлыптаудың жалпы шығындарымен салыстырғанда шамалы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <https://stat.gov.kz> [интернет ресурсы]
2. Alexander W. Bartik, Marianne Bertrand, Zoe Cullen, Edward L. Glaeser/ The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations
3. https://www.akorda.kz/ru/legal_acts/laws
4. <https://www.banker.kz/news/visa-predstavila-rezultaty-issledovaniya-sostoyani/>
5. <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/covid-19-and-european-small-and-medium-size-enterprises-how-they-are-weathering-the-storm>

ПРОБЛЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Черкашнев Р.Ю.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

Илюхина М.В.

студент 2 курса направления подготовки «Экономика»

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет

им. Г.Р. Державина», г. Тамбов, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются безналичные расчеты с использованием инновационных технологий. В процессе исследования были выявлены проблемы осуществления расчетов

с применением безналичных денежных средств. Анализ способов оплаты позволил осветить все аспекты безналичных операций и сделать соответствующие выводы.

Ключевые слова: безналичные расчеты, пластиковые карты, безналичные средства, способы оплаты, информационные технологии.

Материалы и методы: в данной работе применялись специальные методы: метод сбора необходимой информации, ее обработка и обобщение, синтез и анализ полученных в результате рассуждений данных, а также сравнение способов оплаты и выявление отрицательных сторон безналичных операций.

Введение. Цель данной исследовательской работы – анализ проблем осуществления безналичных расчетов в процессе внедрения новых технологий.

Основные задачи статьи:

- Изучить безналичный способ оплаты;
- Выявить существенные недостатки в использовании электронных денежных средств;
- Определить причины возникновения проблем, связанных с безналичными расчетами;
- Осуществить анализ платежной системы РФ.

Большое значение в функционировании экономики нашей страны имеют безналичные платежи. В связи с этим для осуществления развития национальной платежной системы необходимо своевременно выявить проблемы операций без использования наличных денег и устранить их возможные негативные последствия. Именно поэтому данная тема является актуальной в современном мире.

Результаты и их обсуждение. В настоящее время безналичные расчеты свободно практикуют как юридические, так и физические лица, используя при этом банковские карты. Безналичный способ оплаты представляет собой расчеты без использования наличных денег, т. е. перевода некоторой суммы с одного расчетного счета кредитной организации на другой. Посредниками в расчетах выступают банки.

Прежде чем отметить проблемы безналичных расчётов с использования новых технологий в России можно описать имеющиеся преимущества. Главным преимуществом безналичных средств перед наличными деньгами является удобство. Можно не носить с собой наличные деньги, не нужно их отсчитывать на кассе, ждать сдачи или искать мелочь, кассир отпустит товар по безналичному расчету гораздо быстрее [1].

При потере пластиковой карты вероятность потери денежных средств на счете мала. Необходимо будет сразу ее заблокировать, затем восстановить и продолжать пользоваться своими деньгами без ущерба для бюджета. Если же будут потеряны наличные деньги – то они будут потеряны безвозвратно.

Еще одним плюсом таких денег является возможность контролировать свои расходы по выписке до копейки. Держатель карты всегда будет знать, на что ушли деньги. Так же можно получать процент на остаток по счету. Это очень удобно, если все денежные средства семьи аккумулируются на одной карте.

Кредитной картой можно оплачивать покупки в онлайн-магазинах. Как правило, совершая интернет-покупки, вы существенно экономите время и деньги. В отличие от бумажных денег, картой пользуется только один человек – ее владелец, что исключает вероятность получения и передачи инфекции.

Если держатель карты использует везде карту, то часть потраченных средств возвращается вам обратно в виде денег или бонусных баллов. Можно получать проценты или бонусы за каждую покупку, сделанную с помощью карты, а можно и вовсе вернуть треть или даже половину потраченного, воспользовавшись специальными предложениями партнёров банка.

Конечно, безналичный расчёт удобнее наличного в путешествиях. Нет ограничений и лимита денежных средств при выезде за границу, при вывозе бумажных денег необходимо декларировать сумму. Нет необходимости обменивать деньги, если оплата происходит в валюте, отличной от валюты карточного счета. Конвертация средств производится автоматически, и со счета спишется сумма, эквивалентная сумме в иной валюте плюс комиссия за обмен по курсу банка [3].

Но все-таки при всех достоинствах имеется некоторое количество проблем безналичных расчётов в России (см. рисунок 1).

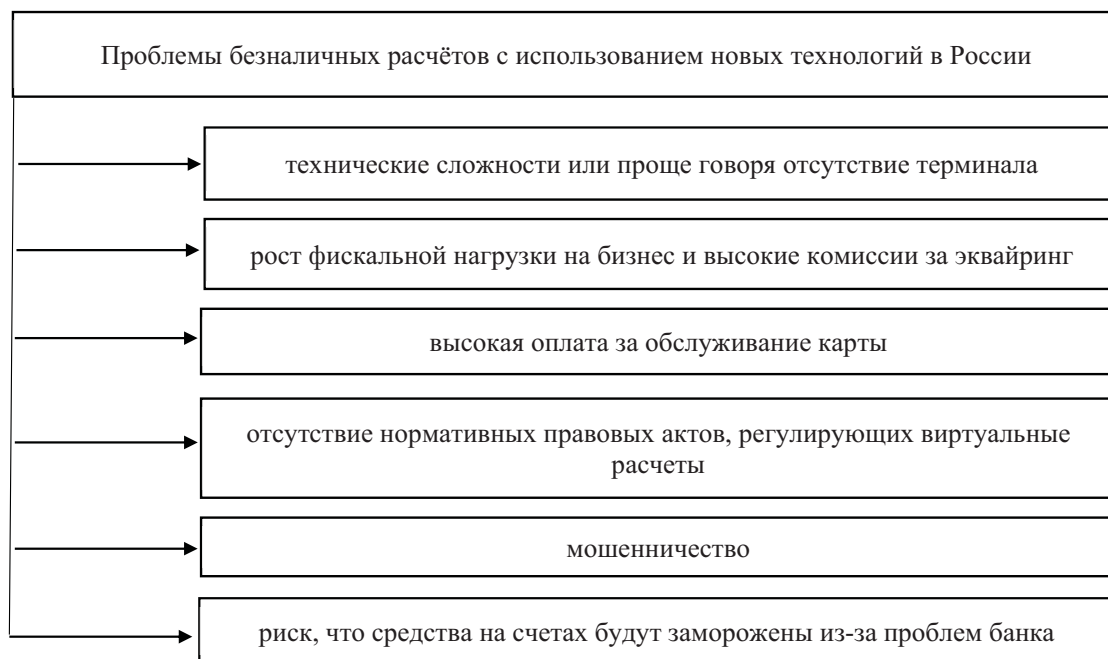


Рисунок 1 – Проблемы безналичных расчётов с использованием новых технологий в России

Переход на безналичные платежи тормозят технические сложности. В сегменте малого и среднего бизнеса продавец не всегда принимает карту. Например, приходя на ярмарку, человек может на всякий случай снять себе наличные, чтобы у него в любом случае была возможность расплатиться.

Также в некоторых местах, например, не очень хорошо работает интернет или беспроводная инфраструктура. Это частая проблема в сегменте безналичных расчётов, платеж проходит с задержкой, или человек предпочитает наличные вместо безналичных денег, чтобы обезопасить себя от возможных последствий двойного или ошибочного списания [4].

Нельзя не отметить участвующую в последнее время тенденцию ухода от безналичного обслуживания покупателей торговыми точками мелкого и среднего звена, которые предлагают оплатить покупку наличными. Продавцы тем самым удерживают с клиента процент за использование платежного терминала, хотя именно владелец магазина или сервисного центра обязан платить эту комиссию банку. А значит, отказ связан с ростом фискальной нагрузки на бизнес и высокими комиссиями за эквайринг, предположил независимый эксперт на рынке платежных карт или с попыткой избежание налогообложения [5].

Крупные супермаркеты нагрузку на потребителя не перекладывают, дорожа своей репутацией. Решение этой проблемы видится в снижении процентной ставки за использование платежного терминала до средних европейских в 0,2-0,3%, что должно стать предметом активного обсуждения правительства с привлечением бизнес-сообщества.

К значительным недостаткам многие российские бизнесмены относят и прозрачность платежей по безналу. Их видит государство, из-за чего приходится отчитываться и платить налоги. На самом деле, честный предприниматель может вынести из этой самой прозрачности большую пользу – так, многие банки охотнее предоставляют кредиты и кредитные линии предпринимателям со значительным оборотом.

Так же некоторое население предпочитает наличные средства безналичному расчёту в виду высокой оплаты за обслуживание карты. При её использовании придётся нести дополнительные расходы: в них входит стоимость годового обслуживания, комиссия за перевыпуск, штрафы за превышения лимита, плата за СМС-оповещения. Также дополнительные расходы возникают в виде комиссии за оформление карты или за снятие наличных в «чужих» банкоматах.

Не малой проблемой является и мошенничество. Мошенники могут узнать данные пластика во время оплаты в магазине или на сайтах и списать со счета все деньги. Но все же шансов вернуть списанные мошенническим путем средств по карте больше, чем, если бы их украли наличными из кошелька. Тем не менее, в целях безопасности, стоит просить принести терминал и не стоит отдавать карту в руки незнакомых людей. К проблеме мошенничества можно еще отнести взлом базы данных коммерческого банка. Это связано с тем, что все данные по счетам хранятся на серверах банков. Если данные сервера будут взломаны, вернуть свои денежных средства будет невозможно [2].

Однозначно отдать предпочтение одному из видов денег сложно. С одной стороны, наличные деньги могут подвергаться подделке, краже, а с другой стороны, безналичные деньги часто подвергаются мошенническим махинациям или случайным списаниям. Но определенный плюс у безналичных денег в данной ситуации все же есть: если у держателя карты украли карту, или исчезли деньги со счета, при выполнении определенных действий деньги можно вернуть, что крайне редко происходит в случае с наличными деньгами.

Отсутствие нормативных правовых актов, регулирующих виртуальные расчеты в некоторых государствах, также отмечается как значимая проблема безналичных средств. Срок действия также можно отметить немаловажным отрицательным моментом. Срок действия наличных денег ограничен износостойкостью бумажных и металлических денег, а безналичных - сроком действия карты или периодом для проведения транзакций (для электронных денег), установленным системой или договором с эмитентом [6].

Всегда есть риск, что средства на счетах будут заморожены из-за проблем банка – например, если регулятор задумает отобрать у него лицензию на банковскую деятельность. Ситуация неприятная, хотя с 1 января 2019 года и ввели систему страхования расчётных счетов малого бизнеса. В случае отзыва лицензии у банка, ИП и ООО получают компенсацию из средств Агентства Страхования Вкладов (АСВ) – если, конечно, банк, в котором у них расчётный счёт, входят в эту Систему.

Выводы. Таким образом, абсолютно идеального способа оплаты пока не существует. Однако практика показывает, карточку безналичные средства использовать для оплаты покупок через Интернет или совершать более-менее крупные покупки. Комбинация этих двух способов дает человеку наиболее комфортные условия пользования своими деньгами.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что проблемы безналичных расчётов в России следующие:

- технические сложности или, проще говоря, отсутствие терминала;
- рост фискальной нагрузки на бизнес и высокие комиссии за эквайринг;
- высокая оплата за обслуживание карты;
- мошенничество;
- отсутствие нормативных правовых актов, регулирующих виртуальные расчеты;
- риск, что средства на счетах будут заморожены из-за проблем банка.

Список использованных источников:

1. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. - Москва: КноРус, 2016. - 800 с.
2. Калинушкин В. С. Роль национальной системы платежных карт в России с учетом экономической безопасности страны / В.С. Калинушкин // Символ науки. - 2017. - №6. - С. 120-121.
3. Мочалина О. С. Динамика развития платежей, осуществлявшихся пластиковыми картами в банках России в 2010-2015 гг. / О.С. Мочалина, О.В. Одринская // Молодой ученый. - 2016. - №8. - С. 613-619.
4. Парасоцкая Н. Н., Архипова М. Л. Электронные деньги: проблемы и перспективы // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2018. - № 14 (350). - С. 39-50.
5. Татаркина. Д. С. Интернет-банкинг как форма дистанционного управления банковскими счетами / Д.С. Татаркина// Молодой ученый. Ежемесячный научный журнал. - 2018. - №6. - С.58-63

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Илюхина М.В.

студент 2 курса направления подготовки «Экономика»

Черкашнев Р.Ю.

*к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело»
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет
им. Г.Р. Державина», г. Тамбов, Россия*

Аннотация. В данной исследовательской работе осуществляется анализ развития безналичных расчетов в Российской Федерации. В ходе рассуждений была показана взаимосвязь современных информационных технологий и безналичных способов оплаты. Также были выявлены направления совершенствования платежей с использованием пластиковых карт. В завершение сделаны выводы о перспективе осуществления безналичных операций в ближайшем будущем.

Ключевые слова: безналичные расчеты, пластиковые карты, платежи, электронные деньги, инновационные технологии.

Материалы и методы: в ходе написания данной статьи производился сбор информации о платежной системе РФ, обобщение и систематизация данных. Далее был осуществлен синтез полученной информации и ее конкретизация в процессе дальнейшего исследования. Сгруппированный материал позволил выявить тенденции развития безналичных расчетов.

Введение. Целью данной статьи является изучение безналичных расчетов и электронного способа осуществления операций и прямая зависимость от новейших технологий.

Основные задачи исследования:

- Изучить национальную платежную систему РФ;
- Выявить современные способы оплаты;
- Оценить значимость безналичных денежных средств;
- Рассмотреть зависимость безналичного расчета от научно-технического прогресса.

Развитие платежных систем непосредственно связано с развитием информационных технологий, уделением большего внимания защите персональных данных и повышением безопасности осуществления безналичных операций. Именно поэтому данная тема является актуальной в настоящее время.

Результаты и их обсуждение. В процессе перехода национальной экономики к безналичной форме осуществления расчетов, государством преследуется цель – выведение из оборота наличных средств. Этому сопутствует множество различных причин, таких как:

- борьба с теневым сектором экономики;
- увеличение объемов налоговых сборов, как следствие уменьшения теневого сектора;
- борьба с преступностью в экономической сфере;
- осуществление контроля деятельности граждан;
- снижение расходов обращения (выпуск, хранение, транспортировка наличных средств);
- повышение уровня безопасности;
- открытость и прозрачность экономики.

Все перечисленные аспекты способствуют улучшению экономического состояния страны и мировой экономики в целом. Также растет уровень обеспечения безопасности. Защита информации в платежной системе Банка России обеспечивается проведением следующих мероприятий:

- идентификация пользователей;

- контроль целостности и подтверждение подлинности платежных документов;
- разграничение прав доступа и защита от несанкционированного доступа к ресурсам систем обработки платежей; - контроль над проведением расчетных операций;
- криптографическая защита платежной информации.

Введение новых инновационных технологий способствует усилению защищенности проводимых операций и, тем самым, привлечению новых пользователей [1].

Существуют различные способы шифрования, которые банки применяют на сегодняшний момент. Например, отсылка кода СМС-сообщения на мобильный телефон, подтверждающего проведение безналичного платежа. Также для подтверждения электронного платежа необходимо развивать уникальную электронную подпись клиента, так как для мошенника подделать ее достаточно сложно.

В любом случае, чтобы значительно увеличить уровень защищенности платежей, данные об электронном «кошельке» или счете владельца нужно хранить в тайне и не передавать другим лицам, а также банкам необходимо проводить различные мероприятия по повышению финансовой грамотности населения в области противодействия мошенничеству.

Безналичная форма расчета активно развивается в РФ, а государство всячески этому способствует. В первую очередь стимулирование со стороны властей происходит за счет модернизации законодательной базы. На примере зарубежных стран вводятся различные ограничительные барьеры на пользование наличными средствами и льготы на безналичную форму расчета.

Большую роль в данной области играет научно-технологический прогресс, способствующий значительному облегчению безналичных операций и делающий их доступными и безопасными. Роль налично-денежного обращения постепенно снижается, за счет внедрения новейших технологических разработок, таких как блокчейн (blockchain) и криптовалютные системы.

Система блокчейн способствует безопасному и эффективному функционированию финансовой сферы, упрощая производимые операции, в том числе связанные с безналичным расчетом. На его основе базируется криптовалюта, которая представляет собой цифровые деньги и в скором времени станет легальным средством обращения, с высокой степенью защищенности от мошенничества [5].

Также приоритетное значение в развитии безналичной формы расчета имеет политика, проводимая в банковской сфере. В основном, это связано с применением современных инновационных технологий расчетов, в том числе на основе ресурсов дистанционного банкинга [2].

Улучшение интерфейса программного обеспечения, необходимого для удобства совершения платежей, а также предоставление возможности совершать их самостоятельно клиентом банка являются следующими важнейшими направлениями совершенствования безналичных расчетов. На протяжении достаточно долгого времени сложность программ создавала определенные препятствия людям для самостоятельного осуществления расчетов.

В связи с данной ситуацией, работникам банков, а особенно кассирам и операционистам приходилось в обязательном порядке проходить специальную подготовку. Среди ряда улучшений интерфейса программного обеспечения пользователя можно выделить следующие:

- 1) введение и развитие режима «для слабовидящих», позволяющего подобрать соответствующий масштаб и шрифт текста (на сегодняшний момент данная функция мало распространена);
- 2) отображение интуитивно понятного интерфейса, то есть предоставляемые услуги должны быть поделены на соответствующие категории;
- 3) представление опции «онлайн - консультант» или «бот-помощник» для оказания консультационной помощи в случае возникновения каких-либо вопросов, поступающих от клиента;
- 4) создание отдельной категории «Вопрос - Ответ», где отображены часто задаваемые вопросы и соответствующие краткие и понятные ответы;
- 5) использование графического минимализма (чем меньше объем рисунков и различного рода графических элементов, тем быстрее интерфейс будет загружаться).

Стоит определить самые актуальные, по мнению многих специалистов, направления совершенствования расчетов с использованием банковских пластиковых карт:

1. Дальнейшее совершенствование нормативной базы, регулирующей операции банков с пластиковыми картами, в частности:

- предоставление администрации регионов права обязывать организации розничной торговли устанавливать терминалы для работы с банковскими картами при достижении определенного ежемесячного торгового оборота (следует отметить, что во многих крупных городах России на уровне местных органов власти такие решения уже приняты, что позволило значительно увеличить объемы расчетов за товары и услуги банковскими пластиковыми картами);

- принятие дополнений к закону о потребительском кредитовании в части четкого определения перечня информации в случае оформления кредитной карты, включения информации о годовой эффективной процентной ставке.

2. Последовательное повышение уровня защиты банковской информационной базы, а, следовательно, и держателей пластиковых карт от мошенников, что предполагает достижение необходимого уровня защиты аппаратуры и носителей информации банковских организаций от похищения, повреждения и уничтожения; информационных ресурсов от несанкционированного использования; автоматизированных систем от компьютерных вирусов и незаконной модификации [6].

3. Расширение программ поощрения клиентов, использующих пластиковые карты для осуществления расчетных и платежных операций, например, начисление на карточные счета клиентов, часто пользующихся пластиковыми картами для оплаты товаров и услуг, больших сумм в виде бонусов.

4. Преодоление регионального разрыва в уровне развития инфраструктуры обслуживания банковских карт в сельской местности, привлечение к обслуживанию новых торгово-сервисных точек, расширение возможностей применения карточек в небольших магазинах «шаговой» доступности и предприятиях сферы бытового обслуживания, хотя определенные успехи в решении этой проблемы за последние годы уже достигнуты.

5. Реализация карточных проектов в социальной сфере, обеспечивающих повышение эффективности функционирования адресных социальных программ, пенсионных и социальных выплат населению. Данное направление развития «пластикового» бизнеса непосредственно связано с повышением уровня финансовой грамотности населения. Доведение до наименее активных пользователей карт (например, значительной части людей пенсионного возраста, сельских жителей) информации о преимуществах использования банковских карт для осуществления платежных операций позволит более активно развивать данный сегмент рынка банковских услуг.

6. В условиях расширения санкций со стороны международных финансовых институтов и в связи с необходимостью защиты национального рынка розничных платежных услуг особую актуальность приобрел вопрос перехода российских банков к осуществлению операций в рамках Национальной системы платежных карт (НСПК).

Необходимость создания НСПК была обусловлена как экономическими, так и политическими предпосылками, поскольку подразумевала комплексное решение проблем доступности и безопасности розничных платежных услуг, снижение их стоимости, повышение уровня защищенности персональных данных держателей платежных карт и в конечном итоге повышение конкурентоспособности российской банковской системы и снижение ее зависимости от платежных систем других стран [4].

Переход к расчетам в Национальной системе платежных карт позволяет обеспечивать снижение комиссионных расходов банкам, присоединившимся к НСПК, их клиентам и торгово-сервисным организациям, а также непрерывность и устойчивость расчетов внутри страны. Кроме того, создание единого процессингового центра поставит расчеты с использованием платежных карт под наблюдение со стороны Банка России, что обеспечит поступление в мегарегулятор необходимой информации для оптимизации инфраструктуры расчетов, а также повышение уровня прозрачности расчетов.

Выводы. Таким образом, безналичные расчеты в наши дни начинают постепенно вытеснять наличные расчеты. Можно сделать вывод о том, что безналичная система платежей при создании адекватной законодательной базы и физической инфраструктуры содействует ускорению интеграции страны в глобальную экономику [3]. Главной тенденцией в современном обществе является все более плотный охват безналичных расчетов сегментов мелких платежей, включая системы оплаты проезда на общественном транспорте.

Ряд экспертов утверждает, что в ближайшие несколько лет банковская физическая инфраструктура обслуживания будет продолжать меняться, а к 2025 году совокупная площадь банковских отделений может сократиться почти на треть, поскольку им на смену должны прийти другие альтернативные форматы присутствия.

Значит, можно говорить о том, что трансформация банковских офисов представляется действительно неизбежной. По мнению экспертов, сегодня происходит универсализация таких площадок, которые банки стремятся размещать везде, где наблюдается человеческий трафик. При этом опыт Почта Банка с его отсутствием кассовых зон принят рынком положительно, и большинство банков могут пойти по пути создания небольших автоматизированных отделений 24x7, которые будут продвигаться буквально повсюду, где есть спрос.

Список использованных источников:

1. Банковское дело: учебник для вузов. / под ред. Г. Белоглазо Л. Кроливецкой. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2016. - 400 с.
2. Еремина Н. В. Особенности безналичных расчетов / Н.В. Еремина, С.А. Сорокин // Инновационная наука. - 2015. - №5. - С. 92-93.
3. Катаева Т. М. Обзор основных проблем и тенденций развития рынка банковских карт в России на современном этапе / Т.М. Катаева, М.С. Вашкелис// Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2016. - № 1. - С.9-11.
4. Лунц Л.А. Деньги и денежные обязательства: юридическое исследование. - М.: Наука, 2015. - 280с.
5. Любшина Д.С., Золотарюк Л.В. Криптовалюта как инновационный инструмент мировой торговли // Интерактивная наука. - 2018. - № 10. - С. 145-146.
6. Соколов Б. И. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики / Б.И. Соколов, С.В. Мищенко // Проблемы современной экономики. - 2017. - №2. - С. 163-167.

АҚ “FORTE BANK” БӘСЕКЕЛЕСТІК ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

*Кадес Меруерт Оразқызы
Нархоз Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., ассоц.профессор Абдуллаева Б.А*

Еліміздің әлемдік нарықтағы позициясы тұтастай алғанда банк секторының бәсекеге қабілеттілігін сипаттайды. Банк секторы үшін және тұтастай алғанда бәсекеге қабілеттілікті басқару мәселесі күрделі және көп қырлы.

Коммерциялық банктердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелері экономиканың жаһандану процестеріне және өсіп келе жатқан ашықтыққа байланысты ерекше маңызға ие. Жаһандану деңіміз - бұл бірінші кезекте қаржылық жаһандану, әлемдік экономика секторларын аймақтандыру, дүниежүзілік сауданың қарқындылығы және динамикасы, экономикалық қызмет субъектілерінің кеңеюімен қатар жүретін конвергенция процестерінің жедел дамуы.[1] Трансұлттық корпорацияларды біріктіру және алу арқылы әлемдік экономиканың қуатты жаңа субъектілері пайда болады - әлемде ықпал ету саласын бөлетін көпұлтты корпорациялар мен банктер. Қаржылық жаһанданудың өсу қарқынына байланысты жоғары әлемдік стандарттар мен бәсекеlestік әлемдік қаржы нарықтарының ажырамас бөлігіне айналды.

Бүгінде Қазақстанның банк секторы – Қазақстан Республикасының қаржы нарығының дамыған сегменті болып табылады. Қазіргі таңда Қазақстанда екінші деңгейдегі 28 банк бар, олардың ішін-

дегі «ForteBank» акционерлік қоғамы - Қазақстанның жетекші банктерінің бірі және 20 жылдан астам уақыт бойы банктік қызметтер нарығында сәтті жұмыс істеп келеді.[1]

Нарық жағдайында бәсекелестік күресте клиенттерге көрсетілетін қызметтердің түрін ұдайы кеңейтіп, салымдық және несиелік қызмет көрсету сапасын жақсартып отыратын және әртүрлі комиссиялық-делдалдық қызметтер ұсынушы банктер ғана жеңіп шығады. Банктердің халықтық қаражаттарын салымдарға тарту жөніндегі жұмыстың жандануы тек банктің ресурстық базасын нығайту үшін ғана емес, сонымен бірге ел экономикасы дамуының балансын сақтау үшін де маңызы бар.

АҚ «Forte Bank» – тің бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін басқарушылық шешімдерді қабылдау процесінде белсенді қатысатын, кәсіпорын үшін стратегиялық маңызды болып табылатын қаржы-шаруашылық қызметтеріне талдау жүргізу қажет. Қаржылық-шаруашылық талдауының ең маңызды элементі активтер көлемін зерттеу болып табылады.[3]

1-кесте. ҚР банк секторы: Активтер[2]

Активтері (мың тг)						
№	Банк	1.08.2017	1.08.2018	%	1.08.2019	%
1	АО «ForteBank»	1,330,205,779	1,474,101,931	110,8	1,828,991,915	124,1
2	АО «KaspiBank»	1,321,448,945	1,501,917,534	113,7	1 1,934,052,310	128,8
3	АО «Сбербанк»	1,674,923,755	1,688,110,736	100,8	22,009,380,749	119,0
4	АТФ Банк	1,273,104,260	1,375,897,869	108,1	1 1,355,052,838	198,5
5	Halyk Bank	7,928,437,754	8,116,477,400	102,4	8,517,146,828	104,9

Кестеде көрініп тұрғандай, ҚР-дағы 5 банктің активтер көлемі бойынша талдауы жүргізілген. 3 жылды ала отырып, яғни 2017-2019 жылдың тамыз айына жасалған есебі бойынша жылдан жылға актив көлемінің ұлғаюын байқай аламыз. Активтер көлемі бойынша Қазақстандағы топ-5 үздік банктер қатарына «Halyk Bank», АҚ «Сбербанк», АҚ «ForteBank», АҚ «KaspiBank», АТФ Банк кіреді.

2020 жылдың қаңтар айына жасалған есебі бойынша ЕДБ-дің актив көлемі.

2-кесте. ТОП-10 банк, активтер көлемі.[2]

№	ЕДБ	Активтер, млн тг	Доля, %
1	"Halyk Bank"	5 021 545	21%
2	"Казкоммерцбанк"	3 492 175	14%
3	"Цесна Банк"	2 153 899	9%
4	"СберБанк"	1 747 141	7%
5	"ForteBank"	1 504 720	6%
6	"KaspiBank"	1 470 325	6%
7	"ЦентрКредит"	1 330 218	6%
8	"АТФ Банк"	1 228 514	5%
9	"Евразийский Банк"	978 421	4%
10	"Жилстройсбербанк"	762 362	3%
	Прочие	4 468 608	18%
	Итого	24 157 929	100%

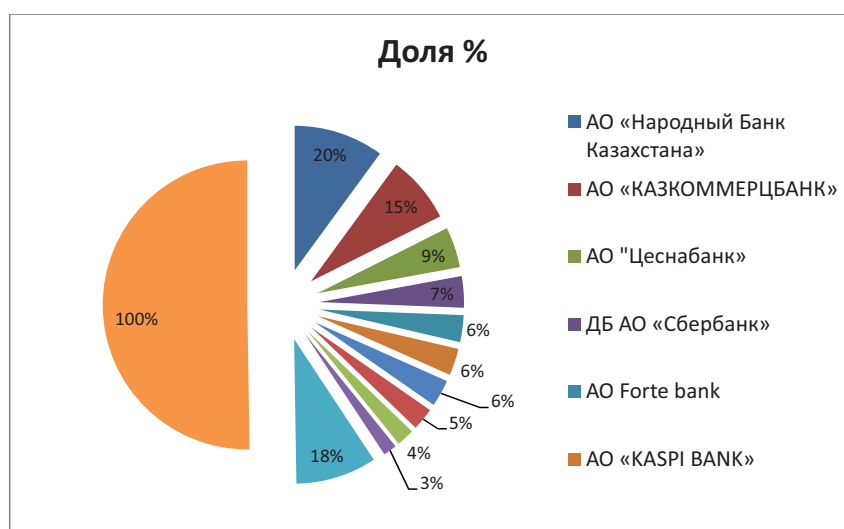
Кестеде 10 ЕДБ берілген және олардың активтері процентпен көрсетілген. Көріп тұрғанымыздай, «ForteBank» 5-ші орында, 1 504 720 млн тг құрайды және 6%.

2020 жылдың қаңтар айына жасалған есебі бойынша ЕДБ-дің міндеттемелер көлемі.

2020 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының 10 екінші деңгейдегі банктерінің міндеттемелері 21 128 233 теңгені құрап, 2019 жылы 7% -ға (немесе 1,588 млрд. теңге) азайғанын көрсетеді. Екінші деңгейдегі банктердің міндеттемелерінің жалпы көлемінде ең көп үлес клиенттердің салымдары болып табылады.

3-кесте. ТОП-10 банк, міндеттемелер қоры[2]

№	ЕДБ	Міндеттемелер	Доля, %
1	"Halyk Bank"	4 237 311	20%
2	"Казкоммерцбанк"	3 208 249	15%
3	"Цесна Банк"	1 940 174	9%
4	"СберБанк"	1 580 624	7%
5	"ForteBank"	1 312 208	6%
6	"KaspiBank"	1 311 317	6%
7	"ЦентрКредит"	1 201 871	6%
8	"АТФ Банк"	1 133 221	5%
9	"Евразийский Банк"	874 567	4%
10	"Жилстройсбербанк"	609 396	3%
	Прочие	3 719 294	18%
	Итого	21 128 233	100%



Акционерлік капитал — акционерлік қоғамның негізгі капиталы.

Акционерлік капитал $\frac{\text{Жалпы активтер}}{\text{міндеттемелер}}$. Әдетте акционерлік қоғам құрылтайшылары компания активінің құнынан асып түсетін көлемдегі сомаға акция шығарады. Артық түскен сома құрылтайшылар пайдасы деп аталып, компанияның қосымша пайдасын құрайды. Акционерлік капитал жыл сайын таза пайданың бір бөлігін капиталға айналдыру арқылы, жаңадан акциялар шығару және оны сату есебінен өсіп отырады. Демек, 2018 жылдың қаңтар айына жасалған есебі бойынша ЕДБ-дің акционерлік капиталы: капитал $\frac{1504720}{1312208} = 1,146$ млн тг құрады.

Жаһандық және аймақтық интеграция жағдайында банк өзі үшін жаңа мүмкіндіктерді көреді, және акционерлер осы жаңа мүмкіндіктердің сәтті іске асуы үшін Банкке қажетті қаржымен қамтамасыз етуге бел буады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Сайлаубеков Н.Т. Динамикалық стандарт негізінде кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметін талдау, бағалау және болжау. - М., 2010ж. - 213 б.
2. «Forte Bank» АҚ ресми сайты URL: <https://forte.kz/>
3. Қазақстан қор биржасы. - URL мекенжайына қол жеткізу режимі: <http://www.kase.kz> - (кіру күні 15.4.2016).

4. Банковское дело (настольная книга банкира): Учебное пособие / Под ред. А.А. Абишева, С.А. Святова. – Алматы: Экономика, 2015. – 382 с.
5. Финансово-экономический словарь / Под ред. А.А. Абишева. – Алматы: Экономика, 2014. – 704 с.
6. Хамитов Н.Н. Банковский Менеджмент: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2015. – 232 с.

ЗЕЙНЕТАҚЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАЗІРГІ ПРОБЛЕМАЛАР ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

*Калдыкоз Жарылкасын Тулегенулы
Нархоз университетінің 1 курс магистранты, Алматы қаласы., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Базарбаев Асылбек Ориншаихович э.ғ.к., профессор*

Қазіргі Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесі ұзақ даму кезеңдерінен өткен. Еліміз КСРО құрамында болғандықтан ынтымақтық (солидарный) зейнетақы жүйесі жұмыс істеді. Бұл жүйе тіпті 1998 жылға дейін өзінің жұмысын жалғастырды. Сөйтіп 1998 жылы Қазақстан зейнетақы жүйесінің реформасын жүзеге асырды [1]. Яғни жинақтаушы зейнетақы жүйесіне көшті. Содан бері 22 жыл өтті. Осы жылдар арасында бірнеше рет зейнетақы жүйесі өзгерістерге ұшырапта үлгерді. Бұл өзгерістердің оң жағыда теріс жақтары да болды. Бірақ адамдар осы реформалардан тек жаман жақтарын көрді. Халық арасында зейнетақы жүйесіне сенімсіздік арта бастады. Марченко және Сембаев бастаған зейнетақы жүйесінің реформасы бірқатар экономикалық проблемаларды тудырды. Олардың қатарына: халықтың тез қартаюуы, салықтан жалтару және зейнетақы жарналарын ресми емес секторда төлемеуі, жарна мен төлемдер арасында байланыстың болмауы, зейнетақы жүйесінің құлдырауы. Кейінгі реформа ол жоғарыда айтылған 1998 жылғы реформа. Кейін тіпті жинақтаушы зейнетақы қорлары жойылып, жалғыз бірыңғай қор құрылды. Бұрынғы қорлар өте төмен пайыздық табыстылықты көрсеткен. Олар тіпті инфляция деңгейін де жаба алмаған. Қазіргі кезде бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры әлі де төмен пайыздық табыстар проблемасы, халықтың төмен табысынан көбісі қара қассаға көшіп, жалақыны конфертпен алып жүр. Бұның бәрі зейнетақы жүйесінің проблемалары бар және оны шешу керек екенін көрсетіп тұр.

Осы қазіргі зейнетақы жүйесінің проблемаларына көшсек. Бірақ проблемаға көшпестен бұрын осы жинақтаушы жүйенің қалай жұмыс жасайтынын біліп алуымыз керек. Жинақтаушы жүйе бұл жұмыскердің зейнет жасына толғанға дейін жалақысының 10% көлемі түрінде жинақтаушы қорына жиналған қаражат және инвестициялық табыстардан тұрады. Бұл қаражат толықтай салымшының мүлігі болып табылады. Бірақ салымшы зейнет жасына шыққаннан кейін өзінің жинаған қаражаттарын ай сайынғы төлем түрінде ғана ала алады. Бұл әрине халықтың арасында жиі талқыланып, зейнетақының жүйесінің ұнамайтын тұсы деп айтса болады. Енді осы зейнетақы жүйесіндегі басты проблемаларына тоқталсақ. Ең басты проблемалардың бірі болып осы зейнетақы жүйесінің мемлекеттік бюджетке ауыртпашылық түсіруі. Осы зейнетақыны төлеу бойынша мемлекеттік бюджет үлкен рөл атқарады. 2019 жылы БЖЗҚ тек зейнетақы төлемдерінің 6,3%-ын ғана құраған болатын. Ал мемлекеттің зейнетақымен байланысты шығындары өсіп келеді, және инфляция деңгейін 2-3 есе озып келеді. Бәріміз білетіндей мемлекеттік бюджет кірістері көбінесе мұнай-газ секторына тәуелді. Жыл сайын бюджет тапшылығын жою мақсатында Ұлттық қордан трансферттер жүзеге асырылып келіп отырады. 2019 жылы мемлекеттік бюджет 26,8%-ға Ұлттық қордан қаржыландырылды. Егер біз осы зейнетақы төлемдері басым бөлігі мемлекеттік бюджетке тәуелді екенін ескеретін болсақ, онда осы Ұлттық қордан алынып жатқан трансферттердің бір бөлігі осы зейнетақы жүйесін қаржыландыруға кетіп жатқанын түсінуіміз керек. Сонымен қатар демографияны да ескеру қажет. Қазіргі кезде Қазақстанда өте жақсы туу көрсеткіштері болмаса да Еуропа елдерімен салыстырғанда біздің туу көрсеткіштеріміз жоғарырақ. Және де орташа өмір сүру ұзақтығы да артып келеді. Бұның бәрі зейнетақы жүйесіне көбірек мөлшерде төлем жүргізу керек екендігін білдіреді. Қазіргі кезде басым бөлігін мемлекеттік бюджет қаржыландырып жатса, онда жақын болашақта мемлекеттік бюджет-

ке ауыртпашылық еселене түсуі әбден мүмкін. Келесі проблемаларының бірі бұл зейнетақы аударымдарының төмен мөлшерлемесі. Егер еліміздің азаматтары зейнет жасына толғаннан кейін, жақсы сапалы қамтамасыз етілген өмір сүруін қаласақ, қазіргі 10% дық жарна аз болып есептелінеді. Қамтамасыз ету деңгейі бұндай жарнада Еуропа елдерінен әлдеқайда төмен екенін атап өту керек. Бірақ егер жарнаны көтеретін болсақ, еліміздің тұрғындарына ауыртпашылық түседі. Халықтың басым бөлігі төмен жалақы алады. Егер зейнетақы аударымдарының мөлшерлемесін 10%-дан жоғары қоятын болсақ халық қатты қиналады. Яғни бұл жақтағы сұрақ салымшылардың төмен табысына келіп тіреліп қалады. Енді тағы бір проблемалардың бірі ол осы салымшалардың табыстарының төмендігі. Статистика комитетінің ақпараты бойынша 3 миллионнан астам тұрғын 112 мың теңгеден төмен жалақы алады. Бұл медианалық көрсеткіш болып табылады. Ал орташа жалақы мөлшері 203 мың теңгені құрады. Егер осы медианалық пен орташа көрсеткіштердің арасы алшақтай берсе, бұл төмен жалақы алатын тұрғындардың үлесінің жоғары болатынын көрсетеді. Мемлекеттік бюджет төлейтін зейнетақы мөлшері 15%-ға өсті, соның нәтижесінде зейнетақы төлемдерін алмастыру коэффициенті 52,7%-ға өсті. Бірақ осы зейнетақы жүйесінен ең көп пайда алатындар бұл өзін өзі қамтамасыз етіп отырғандар мен табыстары өте төмен адамдар. Жалпы жоғарыда осы қазіргі кездегі зейнетақы жүйесіндегі актуалды проблемалар жазылған. Бұл мәселелер шешілуін талап етеді [2].

Қазіргі туындап жатқан проблемалар осы зейнетақы жүйесінің жеткіліксіз деңгейде дамымағандығын көрсетіп отыр. Яғни әлі күнге дейін реформаларды қажет екенін көрсетіп отыр. Бұл туындаған көптеген проблемалар Қазақстанның жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға өту процесінен, экономикалық жағдайдың тұрақсыздығынан, демографиялық проблемалардан туындап отыр. Енді бұны шешу үшін нақты терең зерттелген, ұсыныстар мен реформалар қажет. Мен осы күнге дейін ұсынылған ұсыныстардың негізінде өзім осы жүйені жетілдіру бойынша ұсыныстар жасаймын.

Бакытжанова А.М магистранттың мақаласында Қазақстан зейнетақы жүйесінің модернизациясы туралы жазылған. Автор осы зейнетақы жүйесінің проблемасы көптеген елдерге тән екенін жазып отыр. Жәнеде Қазақстанның қазіргі күнге дейін осы салада бірқатар реформалар жүргізгендігін жазып отыр. Қазақстанның зейнетақы жүйесінің 2030 жылға дейін модернизация концепциясы ең басты құжат болып саналады. Бұл құжат бойынша Қазақстан зейнетақы жүйесі қадам қадаммен дамып отырады. Автор Қазақстан Үкіметіне елдің әлеуметтік-экономикалық құрылымдарын кешенді трансформациялау керектігін жазды, жәнеде ең басты назар әлеуметтік қамсыздандыруға бөліну керек. Оның айтуы бойынша макроэкономикалық жағдай мен демографиялық жағдайға байланысты жинақтаушы және үйлестіруші жүйелері соған қарай ыңғайлана алатын зейнетақы жүйесін құру керек. Яғни экономикалық өсім өте жоғары болса, жинақтаушы жүйеге көбірек үлес беріп, үйлестіруші жүйенің үлесін азайту керек. Егер экономикада белгілі бір қиын жағдайлар орын алса, онда сәйкесінше екеуінің орындары ауысуы керек. Менің ойымша бұл автордың идеясы өте өзекті, әрі орынды. Бұл еліміздің тұрғындарына жақсы қамтамасыз етілген кәрілікте өмір сүруге, ал мемлекеттің бюджетінің ауыртпашылығын азайтуға көмектеседі [3].

Ким А.А магистрантының мақаласында зейнетақы қамсыздандыруының жинақтаушы жағын дамыту керек екендігін жазып отыр. Соңғы жылдары зейнетақы қамсыздандыру жүйесіндегі ынтамақтық (солидарная) жүйенің үлесінің артқанын жазды. Жәнеде Қазақстан Республикасының Президентінің 2018 жылдың 5 қазанындағы халыққа жолдауында осы проблеманы көтеріп, зейнетақы активтерін тиімді басқару туралы және әлеуметтік қамсыздандуды басқару тиімділігін көтеру керек екенін атап өтті. Ол үшін мынадай қадамдар жасалу керек: зейнетақы қорына төлемдердің 10%-дан 15-20%-ға дейін өсуі; БЖЗҚ-ның инвестициялық белсенділігін көтеру және т.б. Бұл ұсыныстар әріне өте өзекті әрі керек. Бірақ бұл ұсыныстардың тиімділігінде күмәнім бар. Себебі егер зейнетақы жарналарын 10%-дан он беске дейін ұлғайтатын болсақ, бұл халықтың қалтасына ауыртпашылық түсіруі мүмкін [4].

Н Boulhol француздық автордың өз мақаласында әмбебап зейнетақы жүйесін Францияға енгізу керек екені туралы жазылған. Оның айтуынша осы әмбебап жүйе арқылы ашықтықты ұлғайтады, әділетсіздікті төмендетіп, жалпы экономикалық жағдайға оң әсер береді деп жазады. Мақалада жаңа жүйенің негізгі параметрлеріне байланысты кейбір негізгі мәселелер қарастырылады. Ол са-

яси таңдауларға байланысты қайта бөлу схемаларының кең спектрін қамтуы мүмкін, бірақ индекстеу ережелері тарату жүйесіндегі зейнетақы жарналарынан түсетін пайда мөлшерін мүмкіндігінше барынша көбейтетін етіп жасалуы керек. Қаржылық тұрақтылық және өмір сүру ұзақтығының өзгеруін есепке алу. Яғни арнайы баллдар арқылы зейнетақы жүйесі жұмыс жасайды. Автор бұндай жаңашылдық бірінші рет Францияда енгізілуі мүмкін деп жазады. Бұл жүйенің менің ойымша жоғары потенциалы бар [5]. Жалпы айтқанда экономикаға шынымен оң әсерін тигізуі мүмкін. Жалпы осы жоғарыдағы авторлардың жазғанымен мен келісемін. Проблемалар зейнетақы жүйесінде жеткілікті. Және оны шешу үшін терең зерттеулер қажет.

Енді осы зейнетақы қорындағы зейнетақы жинақыларына уақыттық анализ жасап көрейік. Оны төмендегі кестеден көруге болады.

1-кесте. БЖЗҚ зейнетақы жинақтары

	2016	2017	Салыстырмалы ауытқу %	2018	2019	Салыстырмалы ауытқу %
Көрсеткіштер						
Жеке зейнетақы щоттары	10 042 868	10 119 319	0,76	10 380 561	10 672 567	2,81
МЗЖ (мың тг)	6 582 870 747	7 636 638 781	16,01	9 178 322 159	10 552 457 732	14,97
МКЗЖ (мың тг)	100 704 163	142 376 723	41,38	197 449 243	246 142 386	24,66
Ерікті жарналар (мың тг)	1 689 930	1 722 435	1,92	1 870 765	1 939 276	3,66

Ескерту: Автормен құрастырылған, [6] әдебиет көзі негізінде

Бұл кестеден БЖЗҚ қорындағы салымшылардың саны және міндетті зейнетақы жарнасы, кәсіби зейнетақы жарнасы, еркіті зейнетақы жарналарының суммасын көруге болады. Міндетті зейнетақы жарналары суммасының 2016 жылдан 2019 жылға қарай 4 трлн теңгеге өскенін байқауға болады. Бұл жұмыс берушілердің уақытылы өз қызметкерлерінің жалақысынан аудармалар жүргізіп жатқанын байқауға болады. Міндетті кәсіби зейнетақы жарналары 2017 жылы өткен жылмен салыстырғанда 41,3%-ға артқанын байқауға болады. Бір жылда өте көп мөлшерде артты. Ерікті жарналар кестеден байқағандай қатты тез өсіп жатқан жоқ, бірқалыпты деңгейде депте айтсақ болады. Оның себебі адамдардың тапқан табыстарының басқа депозит түрінде сақтағанын қалайтынын білуге болады. Ал қалған тұрғындарда жалақы мөлшері төмен болғандықтан ерікті жарна жасауға мүмкіндіктері жоқ.

2-кесте БЖЗҚ-дағы инвестициялық табысы

	2016	2017	Салыстырмалы ауытқу %	2018	2019	Салыстырмалы ауытқу %
Инвестициялық табыс	530 998 988	597 335 027	12,49269	977 179 686	699 767 086	-28,3891

Ескерту: Автормен құрастырылған, [6] әдебиет көзі негізінде

Бұл екінші кестеден инвестициялық табыстың өзгерісін байқауға болады. Ең қатты өзгеріс 2019 жылы болды, өткен жылмен салыстырғанда инвестициялық табыс деңгейі 28,3%-ға төмендеген. Бұл цифрларға сүйенсек инвестициялық табыстың тәуекеленің жоғары екенін көруге болады. Бір жылдары табыстылық деңгейі жоғары деңгейде болса, енді бір жылдары күрт төмендеп кетуі мүмкін. Яғни портфельді басқарудағы кемшіліктер ескерілуі керек. Жалпы айтқанда бұл сандар бізге БЖЗҚ-ға әлі күнге дейін адамдардың ерікті жарналар құюға сенімсіздік бар екенін байқауға болады.

Жоғарыда жазылған 2030 жылға дейінгі зейнетақы жүйесінің модернизациясы концепциясында проблемаларға жақсы анализ жасалынған. Бірақ ұсынылған ұсыныстар мен реформалар жеткіліксіз. Осы концепцияға толықтырулар жүргізілу керек. Экономикалық жағынан негізді есептеулердің негізінде үйлестіруші және жинақтаушы жүйелердің тиімді әрі екі жүйенің бірге жұмыс істейтіндей жағдай жасау керек. Сонымен қатар табысы төмен және орташа жұмыскерлердің арасындағы алмастыру коэффициентінің алшақтығын жою керек. Ол үшін ең алдымен Қазақстанда әлеуметтік-эко-

номикалық реформалар жүргізілуі керек. Орта таптың үлесі Қазақстанда өсу керек. Себебі шетел тәжірибелеріне сүйенсек осындай зейнетақы жүйесі осы орта таптағы адамдарға арналған.

Қорытындылай келе біз осы зейнетақы жүйесінің қаржы буынындағы күрделі сала екенін білдік. Ол адамның әлеуметтік-экономикалық жағдайымен тікелей байланыста. Осы 30 жыл тәуелсіздік ішінде еліміз зейнетақы жүйесіндегі бірқатар реформаларды басынан кешірді. Ол реформалардың ішінде өздерінің минуттары болып, жаңа реформалармен алмасып отырылды. Қазіргі таңда зейнетақы жүйесінде тағы бір жаңа мүмкіндік қарастырылып жатыр, бұл салымшылардың зейнет жасына толмай өз жтнақтарының белгілі бір мөлшерін оқу. Үй сатып алуға жұмсау туралы. Әрине бұл халыққа жағымды жаңалық, бірақ экономика тұрғысынан бұндай жаңашылдық халыққа және елге тиімділігі бар ма жоқ па оны уақыт шешеді. Ең бастысы қазіргі кездегі елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайына баса көктеп көңіл аудару керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. БЖЗҚ ресми сайты, https://www.enpf.kz/ru/pension-system/simply/base/index.php?ELEMENT_ID=1908
2. Интернет ресурс, FORBES журналы, https://forbes.kz/process/expertise/pochemu_pensionnaya_sistema_rk_horosha_dlya_bednyih_no_ploha_dlya_srednego_klassa/
3. XVI Международная научная конференция студентов, магистрантов и молодых ученых «ЛОМОНОСОВ – 2020», Тезисы докладов, 18-19 бет, <https://www.msu.kz/upload/Files/lomonosov/Lomonosov2020-2.pdf#page=19>
4. Жастар Жылы аясындағы «Жастар және қазіргі заманның жаһандық сын-қатерлері» Атты Жас ғалымдардың VI Халықаралық конгресі/ 04-06 сәуір 2019ж, 80-82 бет, <https://etu.edu.kz/wp-content/uploads/2020/10/1-%D1%82%D0%BE%D0%BC-%D0%A1%D0%91%D0%9E%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%9A-%D0%95%D0%A2%D0%A3.pdf#page=80>
5. ISSN: 18151973 (online) <https://doi.org/10.1787/18151973>
6. www.enpf.kz

УДК 369.512

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ ЗЕЙНЕТАҚЫ ҚОРИНЫҢ РӨЛІ ЖӘНЕ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАСЫ

*Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Калиев Нуржан
Алматы қ., Қазақстан*

Ғылыми жетекшісі: Қ.М.Казбекова, э.ғ.м.аға оқытушы.

«Қаржы және мәліметтер аналитикасы ғылыми –білім беру департаменті»

Аңдатпа: Мақалада Қазақстанның зейнетақы жүйесі оның ел экономикасына әсері тұрғысынан қарастырылады. Сондай-ақ, мақала қазақстандық экономиканың дамуының қазіргі жағдайындағы зейнетақыны қалыптастыру мәселелеріне арналған. Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының негізгі көрсеткіштеріне, оның ішінде: зейнетақы жинақтары, жарналары және инвестициялық қызметінің өсуіне талдау жасалды. Қазақстанның жаңа зейнетақы жүйесінің реформасы сипатталды. Бұл жүйе әлі қалыптасу сатысында, сондықтан қолда бар жетістіктерге қарамастан тұрақсыздықты көрсете алады. Сол себепті, зейнетақы жүйесіндегі көптеген мәселелер терең зерттеуді қажет етеді. Жоғарыда айтылғандардың барлығы таңдалған ғылыми зерттеу тақырыбының өзектілігін анықтайды.

Түйінді сөздер: зейнетақы жүйесі, жаңа реформа, зейнетақы қоры, алмастыру коэффициенті, зейнетақымен қамсыздандыру.

Кіріспе. Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан қаржы нарығын дамыту туралы мақсат қойған болатын. Оның бірінші қадамдарының бірі – зейнетақы жүйесін толықтай реформалау болды. Бұл реформаның мәні бюджеттік жүктемені алып тастау және зейнетақымен қамтамасыз етудің анағұрлым әділетті жүйесін құру, яғни салымшылардың зейнетақы жинақтарын сақтау және арттыру болып табылады [1]. Зейнетақы жүйесінің негізгі субъектісі ретінде зейнетақы қорын атауға болады.

Зейнетақы қоры - бұл ауқымды саяси, әлеуметтік және экономикалық функцияларды орындайтын инвестициялық құрал [2]. Қазақстан Республикасының зейнетақы қоры – «Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры» АҚ деп аталады. Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры біздің елдегі зейнетақы жүйесін жаңғыртудың бір бөлігі болып табылады. Зейнетақы жүйесін модернизациялаудың басқа компоненттері сияқты, ол жаһандану мен демографиялық тенденциялардың әлеуметтік салаға кері әсерін еңсеру үшін бірқатар үкіметтік шараларды жүзеге асыруға шақырылған, басқаша айтқанда, бұл дағдарысқа қарсы әрекет тек экономикалық аспектісінде ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік жағынан да [3]. Сонымен қатар, зейнетақы қоры шаруашылық субъекті ретінде қомақты жинақтарды орналастырудың маңызды құралы болып табылады, сондықтан айтарлықтай экономикалық кірістер мен сенімділікті қамтамасыз ету үшін жұмыс істеуі керек.

Жаңа реформалаудың бір ерекшелігі – зейнетақы жүйесінің көп компонентті болуы. Біріншіден, зейнетақының фундаменталды және өзгермейтін бөлігі – базалық зейнетақы болып табылады. Ол мемлекеттік бюджеттен түсімдерден қаржыландырылатын зейнетақының ерекше бөлігі. Екінші деңгейге жұмысшылардың міндетті 10% жарналары, зиянды еңбек жағдайларында жұмыс істейтін жұмысшылар табысының 5% мөлшерінде жұмыс берушілердің міндетті кәсіби зейнетақы жарналары кіреді. Ал үшінші деңгей жеке және корпоративті ерікті зейнетақы жарналарынан тұрады [4].

Зейнетақы жүйесі реформаланғанымен, көптеген әлеуметтік, қаржылық және экономикалық мәселелер шешілмеді. Мысалы, халықтың зейнетақы жүйесіне сенімсіздігі, зейнетақының алмастыру коэффициентінің төмендігі, көлеңкелі экономика, инфляцияның өршуі және т.б. мәселелер бар. Бұл мәселелерді шешу жолдарын табу үшін, оларды саралап, терең зерттеу қажет. Бұл ғылыми зерттеуде БЖЗҚ және макроэкономикалық көрсеткіштерді қолдана отырып статистикалық және аналитикалық зерттеу жүргізетін боламыз.

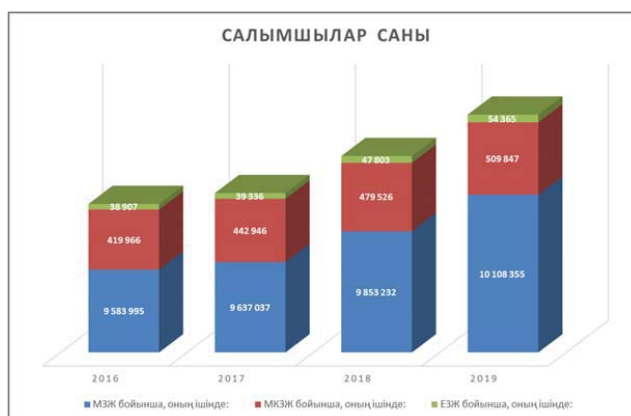
Зерттеу әдісі. Зерттеудің әдіснамалық негізін ғалымдардың зейнетақы жүйесі жайлы және өзекті мәселелері туралы ғылыми еңбектерінде келтірілген теориялық тұжырымдар құрды. Зейнетақы қорының негізгі көрсеткіштерін сандық бағалау әртүрлі әдістер негізінде жүргізілді: статистикалық және аналитикалық.

Нәтижелер мен талқылаулар. Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры - бұл Қазақстандағы ең маңызды әлеуметтік институттардың бірі. Қазақстан Республикасының Үкіметі ҚР Қаржы министрлігінің «Мемлекеттік мүлік және жекешелендіру комитеті» ММ арқылы «БЖЗҚ» АҚ-ның құрылтайшысы әрі акционері болып табылады [5]. БЖЗҚ бірқатар әлеуметтік және экономикалық маңызы бар функцияларды жүзеге асырады, соның ішінде: сақтандыру зейнетақыларын белгілеу және төлеу, зейнетақыларды жинақтау және инвестициялық қызмет.



Сурет 1 – БЖЗҚ салымшылар санының өсу динамикасы (2016-2019 жж)
Ескерту: Сурет [6] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Жоғарыдағы суретке сәйкес, БЖЗҚ-ға салымшылар саны 2016 жылмен салыстырғанда 2019 жылы 600 мыңнан астам адамға артты. 2016 жылы жалпы салымшылар саны 10 042 868 адамды құрады. Ал 2017 жыл бұл көрсеткіш 10 119 319 адамға өскен болатын. Абсолютті өсім 76 451 адам, салыстырмалы өсімі 0,8%-ды құрады. 2018 жылы жалпы салымшылар саны 10 380 561 адам, яғни 2,5%-ға ұлғайған. Абсолютті өсімі 261 242 адам. 2019 жылы БЖЗҚ салымшыларының көлемі 10 672 567 адамды құраған болатын. Яғни, 292 006 адамға өскен. Салыстырмалы өсім 2,7% құрады. Салымшылардың өсу себептерінің бірі – 2019 жылдан бастап Қазақстанда Бірыңғай жиынтық төлем (БЖТ) енгізілгені. Ол салық органдарында формальды емес жұмыспен қамтылғандар қызметін тіркеудің оңайлатылған тәртібін көздейді [7].



Сурет 2 – БЖЗҚ салымшыларының зейнетақы жарналары бойынша үлес саны (2016-2019 жж) Ескерту: Сурет [6] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Үстіндегі суретке сәйкес, БЖЗҚ салымшыларының зейнетақы жарналар түрі бойынша үлес санын көруге болады. 2016 жылы салымшылардың жалпы санының 95,4%-ын міндетті зейнетақы жарналары (МЗЖ) бойынша, 4,2%-ы міндетті кәсіптік зейнетақы жарналары (МКЗЖ) бойынша, ал ерікті зейнетақы жарналарының (ЕЗЖ) үлесі 0,4%-ды құрады. 2017 жылы МЗЖ салымшылары 95,2%, МКЗЖ салымшылары 4,4%, ЕЗЖ салымшылар үлесі 0,4%-ды құраған болатын. Ал 2018 жылы МЗЖ салымшылары 94,9%, МКЗЖ салымшылары 4,6%, ЕЗЖ салымшылар үлесі 0,5%-ды құраған болатын. 2019 жылы МЗЖ салымшылары 94,7%, МКЗЖ салымшылары 4,8%, ЕЗЖ салымшылар үлесі 0,5%-ды құрады. Міндетті зейнетақы жарналарын төлеушілердің саны соңғы төрт жылда 0,7%-ға төмендеді. Ол МКЗЖ-ның 0,6 пайызға өскенінен, сонымен қатар, ерікті зейнетақы жарналары салымшыларының саны 0,1 пайызға ұлғайғанынан азайып отыр. Ерікті зейнетақы жарналары - бұл жеке және заңды тұлғалардың бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорына дербес салатын қаражаттары. Ерікті жарналар базалық және ынтымақтастық зейнетақыларын тағайындауға әсер етпейтінін ескеру қажет. Мұндай салымдардың маңызды ерекшелігі - егер ол жұмыс істемесе және міндетті зейнетақы жарналарын аудармаса немесе жалақысы төмен болса, басқа адамның, мысалы, жақын туысының зейнетақы қорына қаражат аудару мүмкіндігі. Егер міндетті зейнетақы жарналарында кірістің пайызы түрінде белгілі бір мөлшерлеме болса, онда ерікті жарналардың ставкасы бекітілмеген. Ерікті зейнетақы жарналарын салушылардың аз болуы қазіргі зейнетақы жүйесіне халықтың сенімсіздігін, сонымен қатар, халықтың табысы төмен екенін де білдіреді. Қазақстанның экономистерінің пікірінше, ерікті зейнетақы жарналарын ақшаны қажет етпейтін, жоғары табысы бар адамдар ғана ұстай алады. Бұл ақша, салым және қосымша табысы бар адамдар. Олар өз еріктерімен БЖЗҚ-дан есепшоттар ашады, өйткені олар пайдалы екенін түсіне отырып, бір зейнетақымен өмір сүргісі келмейді. Оның үстіне біздің елдегі зейнетақы жинақтарына инфляцияға қарсы кепілдік беріледі. БЖЗҚ-ға бірігу және жеке зейнетақы қорлары қызметкерлерінің шығындарының төмендеуі нәтижесінде ақшаның едәуір бөлігі үнемделді, ал төрт жылдың ішінде зейнетақы жинақтарының инвестициялық кірісі өседі [8].

Кесте 1 – БЖЗҚ-ның негізгі көрсеткіштеріне тік талдау

Көрсеткіштер	2016	2017	2018	2019	Тік талдау, %			
					2016	2017	2018	2019
Салымшылардың ЖЗШ саны	10 042 868	10 119 319	10 380 561	10 672 567	100	100	100	100
МЗЖ бойынша	9 583 995	9 637 037	9 853 232	10 108 355	95,4	95,2	94,9	94,7
МКЗЖ бойынша	419 966	442 946	479 526	509 847	4,2	4,4	4,6	4,8
ЕЗЖ бойынша	38 907	39 336	47 803	54 365	0,4	0,4	0,5	0,5
Зейнетақы жинақтары, мың теңге	6 685 264,8	7 780 737,9	9 377 642,2	10 800 539,4	100	100	100	100
МЗЖ бойынша, мың теңге	6 582 870,7	7 636 638,7	9 178 322,2	10 552 457,7	98,5	98,1	97,9	97,7
МКЗЖ бойынша, мың теңге	100 704,2	142 376,7	197 449,2	246 142,4	1,5	1,8	2,1	2,3
ЕЗЖ бойынша, мың теңге	1 689,9	1 722,4	1 870,7	1 939,3	0,03	0,02	0,02	0,02
Комиссиялық сыйақы, мың теңге	58 563,8	46 779,3	60 076,7	58 010,6	100	100	100	100
зейнетақы активтерінен, мың теңге	16 088,9	18 650,5	14 649	17 447,6	27,5	39,9	24,4	30,1
инвестициялық табыстан, мың теңге	42 474,8	28 128,8	45 427,6	40 563	72,5	60,1	75,6	69,9

Ескерту: Мәліметтер [6] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Зейнетақы жинақтарының міндетті түрі бойынша 2019 жылы 97,7% құрады. Ал кәсіптік зейнетақы жарналары бойынша үлесі 2,3%, ерікті түрінің үлесі 0,02% құрады. 2016 жылы комиссиялық сыйақының көлемі 58 563,8 мың теңге. Оның ішінде зейнетақы активтерінен келген сыйақы 16 088,9 мың теңге (27,5%), ал инвестициялық табыстан келген сыйақылар 42 474,8 мың теңгені (72,5%) құраған болатын. 2019 жылы зейнетақы активтерінен келген сыйақылар үлесі 30,1%, ал инвестициялық табыстан үлесі 69,9%.

Кесте 2 – БЖЗҚ-ның негізгі көрсеткіштеріне көлденең талдау, мың теңге

	2016	2017	2018	2019	Абсолютті өсім		
					2017-2016	2018-2017	2019-2018
Зейнетақы жинақтары	6 685 264,8	7 780 737,9	9 377 642,2	10 800 539,4	1 095 473,1	1 596 904,2	1 422 897,2
МЗЖ бойынша	6 582 870,7	7 636 638,8	9 178 322,2	10 552 457,7	1 053 768	1 541 683,4	1 374 135,6
МКЗЖ бойынша	100 704,2	142 376,7	197 449,2	246 142,4	41 672,6	55 072,5	48 693,1
ЕЗЖ бойынша	1 689,9	1 722,4	1 870,8	1 939,3	32,5	148,3	68,5
Зейнетақы жарналары	551 958,9	754 389,5	847 135,4	989 844	202 430,6	92 745,9	142 708,6
Өсім пұл және басқа да түсімдер	2 326,6	1 645,7	1 304,3	1 487,1	-680,9	-341,4	182,8
Зейнетақы төлемдері, оның ішінде:	169 690,3	211 117,9	168 638,5	210 190,4	41 427,6	-42 479,4	41 551,9
сақтандыру компанияларына аударымдар	22 688,7	26 058	26 081,3	56 921	3 369,4	23,2	30 839,7
Есептелген инвестициялық табыс	530 999	597 335	977 179,7	699 767	66 336	379 844,7	-277 412,6
"Таза" инвестициялық табыс	472 435,2	550 555,7	917 103	641 756,5	78 120,5	366 547,3	-275 346,5
Комиссиялық сыйақы, оның ішінде:	58 563,8	46 779,3	60 076,7	58 010,6	-11 784,4	13 297,3	-2 066,1
зейнетақы активтерінен	16 088,9	18 650,5	14 649	17 447,5	2 561,6	-4 001,5	2 798,5
инвестициялық табыстан	42 474,8	28 128,8	45 427,6	40 563	-14 346	17 298,9	-4 864,6

Ескерту: Мәліметтер [6] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Келесіде, Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының негізгі көрсеткіштеріне көлденең талдау жасалған болатын. Зейнетақы жинақтар 2017 жылы 14,1%-ға, 2018 жылы 17%-ға, ал 2019 жылы 13,2%-ға ұлғайған. Сонымен қатар, зейнетақы жарналары 2017 жылы 26,8%-ға, 2018 жылы 10,9%-ға, ал 2019 жылы 14,4%-ға өсті. Есептелген инвестициялық табыс 2017 жылы 66 336 мың теңгеге, 2018 жылы 379 844,7 мың теңгеге өссе, 2019 жылы 277 412,6 мың теңгеге төмендеген болытын. Таза инвестициялық табыс 2019 жылы 275 346,5 мың теңгеге төмендеген. Осы теріс көрсеткішке көптеген экономикалық факторлар әсер еткен болатын. Комиссиялық сыйақы да 2019 жылы теріс көрсеткішке төмендеген. Яғни, комиссиялық сыйақы көлемі -2066,1 мың теңгеге, 3,6 пайызға төмендеген болатын. Оның ішіндегі зейнетақы активтерінен келген комиссиялық сыйақы 16%-ға ұлғайған, ал инвестициялық табыстан келген сыйақылар -12%-ға төмендеді.

Кесте 3 – Қазақстанның экономикалық көрсеткіштері негізінде құрылған алмастыру коэффициенті

Көрсеткіштер	Жылдар				
	2015	2016	2017	2018	2019
Бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы, теңге	126 021	142 898	150 827	162 673	186 815
Тағайындалған айлық зейнетақының орташа мөлшері, теңге	38 933	42 476	50 850	54 387	57 622
Алмастыру коэффициенті, %	30,9%	29,7%	33,7%	33,4%	30,8%

Ескерту: Мәліметтер [9] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Тағайындалған зейнетақылардың алдыңғы табыстарға қатынасы жүйелі түрде төмендеп келеді. Кестеде көрсетілгендей, алмастыру коэффициенті 40%-дан аспайды, ал 2018 жылы оның төмендеуі қайтадан байқалады, атап айтқанда жалақының өсуінен болған жайт. Бұл дегеніміз, сақтандырылған жұмысшылардың кірістерін зейнетақымен алмастыруға бағытталмағанын атап өтуге болады. Яғни, кестеге назар аударсақ, бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы әр жыл сайын қарқынды түрде өскенімен, тағайындалған айлық зейнетақының орташа мөлшерінің өсу тенденциясы ақырын екенін атап кету керек.

Қазіргі экономикалық-демографиялық жағдай кезінде қолданыстағы зейнетақы жүйесі халық үшін қажетті деңгейдегі әлеуметтік кепілдіктерді қамтамасыз ете алмайды.

Қорытынды. Қорытындылай келе, зейнетақы жүйесі – бұл Қазақстандағы ең маңызды әлеуметтік жүйелерінің бірі болып табылады. Ал, Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры бұл жүйенің негізгі функцияларын орындайтын субъект.

Талданған мәліметтерге сүйене отырып, 2016-2019 жылдары Қазақстанның күрделі экономикалық жағдайына қарамастан, БЖЗҚ зейнетақылар мен әлеуметтік төлемдердің барлық түрлерінің толық және уақтылы төленуін қамтамасыз етті. Олардың деңгейін көтеру үшін барлық қажетті шараларды қабылдады деген қорытынды жасауға болады.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, БЖЗҚ өз функцияларын жетілдіру үшін азаматтардың тиісті және тиімді зейнетақылық және әлеуметтік қауіпсіздігін, азаматтардың зейнетақы құқықтарының дұрыс қалыптасуын, зейнетақылар мен әлеуметтік төлемдердің уақтылы есептелуін және төленуін қамтамасыз етуі керек деген қорытындыға келген жөн.

Сонымен қатар, бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы әр жыл сайын қарқынды түрде ұлғайғанымен, тағайындалған айлық зейнетақының орташа мөлшерінің өсуі ақырын екені барлығына мәлім. Жалпы алғанда, кейбір тармақтарды қоспағанда, реформаланған зейнетақы жүйесі халық үшін қажетті деңгейдегі әлеуметтік кепілдіктерді қамтамасыз ете алмайды, бұл оны айтарлықтай реформалауды қажет ететінін білдіреді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Шаяхметова К.О., Елшибекова К.Ж. Модернизация пенсионной системы Республики Казахстан. Вестник МИЭП - 2015. № 4 (21). С. 20–26.

2. Usman W.C. Pension Fund Regulation and Governance// Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. – 2017.

3. Байкенова С. Модернизация предполагает надежность [Электрондық ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31479925#pos=26;-58

4. Қазақстан Республикасының зейнетақы жүйесі [Электрондық ресурс]. URL: https://www.enpf.kz/ru/pension-system/simply/base/index.php?ELEMENT_ID=1908#

5. Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры туралы қысқаша мәлімет [Электрондық ресурс]. URL: <https://www.enpf.kz/kz/about/summary/index.php>

6. Зейнетақы активтері бойынша қор көрсеткіштері [Электрондық ресурс]. URL: <https://www.enpf.kz/kz/indicators/pa/current.php>

7. Бірыңғай жиынтық төлем – кім төлейді, төлеу мөлшері, мерзімі және тәртібі [Электрондық ресурс]. URL: <https://egov.kz/cms/kk/articles/edinyiplatezh>

8. БЖЗҚ-да азаматтардың 0,9%-ы ең төменгі зейнетақыны жинады. Кәрілікке кейінге қалдыру керек пе? [Электрондық ресурс]. – 2019 – URL: <https://informburo.kz/stati/v-enpf-na-minimalnuyu-pensiyu-nakopili-09-grazhdan-stoit-li-kopit-na-starost.html>

9. Негізгі көрсеткіштердің серпіні. ҚР негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері. [Электрондық ресурс]. URL: <https://stat.gov.kz/official/dynamic>

РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Н.Е. Калиев

НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

e-mail: Nurzhan.kaliyev@narhoz.kz

Резюме: В статье рассматривается пенсионная система Казахстана с точки зрения ее влияния на экономику страны. Статья также посвящена вопросам формирования пенсий в условиях современного развития экономики Казахстана. Проанализированы основные показатели Единого накопительного пенсионного фонда, в том числе: рост пенсионных накоплений, взносов и инвестиционной активности.

Ключевые слова: пенсионная система, новая реформа, пенсионный фонд, коэффициент замещения, пенсионное обеспечение.

THE ROLE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE PENSION FUND IN THE FINANCIAL MARKET OF KAZAKHSTAN

N.E. Kaliyev

NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

e-mail: Nurzhan.kaliyev@narhoz.kz

Summary: The article examines the pension system of Kazakhstan from the point of view of its impact on the country's economy. The article is also devoted to the formation of pensions in the context of the modern development of the economy of Kazakhstan. The main indicators of the Unified Accumulative Pension Fund are analyzed, including: the growth of pension savings, contributions and investment activity.

Key words: pension system, new reform, pension fund, replacement rate, pension provision.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

*Карымсакова Д.
студентка 3 курса специальности «Учет и аудит»
Тюмамбаева А.Г. старший преподаватель
Западно Казахстанский аграрно-технический университет
имени Жангир хана, г. Уральск*

С усложнением финансовых процессов, происходящих в экономике (существование инвестиционных фондов, расширение проникновения банковских продуктов, системы страхования, реформирование пенсионной системы и др.), вопрос о финансовом образовании и внедрении его в образовательный процесс всех уровней должен являться обязательным.

Так же широкомасштабное внедрение информационных технологий приводит к изменению характера денежных отношений, в которые постоянно вступают люди. Все больше покупок оплачивается без использования наличных денег, расширяется использование дистанционного банковского обслуживания, появляются новые финансовые продукты, новые финансово-кредитные институты и даже новые формы денег, такие, как криптовалюты.

Путь цифровой трансформации требует усилий и от государства, и от бизнеса и от общества. Это не просто автоматизация, а изменения в бизнес-модели и стратегии. Поэтому сейчас важно развивать электронные сервисы в государственном секторе, внедрять цифровые технологии на уровне отдельно взятой компании и повышать уровень грамотности современного гражданина. Развивать направления Интернет вещей и поддерживать ИТ-решения с высоким экспортным потенциалом. Важно не только выработать стратегию, но расставить приоритеты и контролировать контрольные показатели. Успех развития цифровой экономики зависит от того, насколько слаженно и государственный, корпоративный и общественный сектор будут двигаться в сторону цифрового будущего.

Финансовая грамотность — прежде всего это достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты. Стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом.

Проблема низкого уровня финансовой грамотности населения не является исключительно Казахстана. По данным социологических исследований, в таких развитых странах как США, Великобритания, Австралия и т.д. уровень финансовой грамотности также недостаточен. В вышеназванных странах проблема повышения финансовой грамотности населения решается на государственном уровне. Во многих странах приняты и действуют национальные стратегии и программы повышения финансовой грамотности населения, выделяются существенные средства из государственного бюджета для достижения этих целей.

А также 12 декабря 2017 года Правительством РК была утверждена программа «Цифровой Казахстан». Целями данной государственной программы являются ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Актуальность проблемы недостаточной финансовой грамотности значительно возрастает в условиях резкого обесценивания национальной денежной единицы, экономического спада и роста цен, наблюдаемых в настоящее время, когда проблемы непосильной долговой нагрузки и невозможно-

сти сохранения сбережений многократно обострились и усилились. Низкий уровень финансовой грамотности ассоциируется с отрицательными последствиями для всех субъектов финансовых отношений:

- потребителей финансовых услуг;
- хозяйствующих субъектов, предоставляющих финансовые услуги;
- государства как регулятора финансовых рынков.

Для потребителей финансовых услуг низкая финансовая грамотность приводит к высокому уровню персональных долговых обязательств, возможным банкротствам физических лиц, высоким рискам мошенничества и недобросовестного поведения продавцов финансовых услуг, неспособности предпринять рациональные действия по защите своих сбережений и неэффективному управлению пенсионными накоплениями. В конечном счете финансовые ошибки могут привести некоторых граждан к драматическим последствиям, таким как потеря жилья, денежных сбережений, здоровья и самой жизни. Для финансовых институтов, разрабатывающих различные финансовые продукты и предоставляющих разнообразные финансовые услуги, низкая финансовая грамотность потребителей данных продуктов и услуг, с одной стороны, может ассоциироваться с низкой степенью вовлеченности населения в потребление финансовых услуг даже при наличии соответствующей выгоды, с другой стороны, способствовать росту отрицательных внешних эффектов, производимых недобросовестными поставщиками финансовых услуг, что приводит к снижению уровня доверия к сектору в целом.

С точки зрения государства низкий уровень финансовой грамотности ограничивает возможности инвестиционной деятельности, снижает эффективность регулирования финансовых потоков, сдерживает развитие экономики, обостряет противоречия между различными стратами общества, препятствует созданию новых прогрессивных институтов и внедрению эффективных инструментов на рынке ценных бумаг, в банковской сфере, пенсионном обеспечении и страховании.

Для того чтобы избежать риски и минимизировать свои потери, необходимо развивать свои знания в этой области и всегда действовать рассудительно. Стоит отметить, что низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. Поэтому борьба с необразованностью в данной сфере важна как для конкретного человека, так и для государства в целом. Для Казахстана повышение финансовой грамотности стало одной из основных задач. Формирование финансовой культуры населения вошло в разряд стратегических приоритетов многих государств.

На мировом уровне такими исследованиями финансовой грамотности занимается Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Согласно её последнему исследованию в 2016 году, в котором участвовало 51,5 тысяч взрослых (от 18 до 79 лет) из 30 стран мира, лишь 51-54% респондентов достигли минимального показателя финансовой грамотности. Рейтинговое агентство Standard&Poors, которое занимается аналитикой финансовых рынков, исследовало финансовую грамотность в 2014 году. В исследовании участвовала выборка из 150 тысяч человек из 148 стран. По данным этого исследования показатель финансовой грамотности Казахстана – 40%.

В настоящее время во многих развитых и развивающихся странах мира уделяется особое внимание проблеме интеграции элементов финансового образования в действующую образовательную систему. Одним из первопроходцев стала Великобритания, которая начала реализовывать Национальную стратегию по финансовому образованию, одобренную в 2006 году с ориентацией на школьное образование. АФН (Агентство Финансового Надзора разработало следующие семь инициатив, которые направлены на расширение финансовых возможностей населения Великобритании:

1. Работа со школами – «Обучение работе с деньгами» – консультанты Образовательной группы в области личных финансов (PFEG) работают с учителями, оказывая помощь в обучении молодёжи управлению личными финансами.

2. Ориентированные на молодёжь инициативы – «Помощь молодым понять значение денег» – содействие организациям, работающим с молодёжью, в продвижении программ по управлению личными финансами.

3. Программы на рабочем месте – «Эффективное использование Ваших денег» – информационная площадка, охватывающая основные вопросы личных финансов.

4. Семьи/молодые родители – «Копилка» – проект разработан для помощи будущим родителям в управлении личными финансами на важном этапе их жизни.

5. Онлайн-инструменты – АФН представляет широкий спектр объективных интерактивных инструментов, такие как калькуляторы пенсий, кредитов и ипотеки, тесты на задолженность, приобретение медицинских полисов.

6. Moneymadeclear.org.uk – web-сайт для потребителей, созданный АФН в 2006 году

7. Портал для консультирования «Универсальный Совет».

Предложения по повышению финансовой грамотности

Для преподавателей:

1. Создать эффективные методы подготовки педагогов, сформировать культуру преподавания в области персональных финансов, оказывать материальную поддержку этому процессу на государственном уровне;

2. Модернизировать системы повышения квалификации педагогов в области финансового образования;

3. Повысить профессиональные компетенции руководителей организаций, занимающихся разработкой, реализацией, мониторингом и оценкой программ в области финансовой грамотности;

4. Создать сообщество преподавателей, которые способны осуществлять обучение принципам личного финансового планирования и его распределения по этапам жизненного цикла человека, по программам экономической безопасности человека в рамках школьной программы.

Для населения:

1. Разработать и внедрить каналы охвата мероприятиями по повышению финансовой грамотности всех целевых групп проекта, в частности лиц старшего возраста и с низкими доходами.

2. Предоставить работающему населению необходимые знания и консультации по вопросам личного финансового планирования, в первую очередь по вопросам оценки финансовых рисков, средствам защиты от них, планированию пенсии;

3. Сформировать предложения по использованию интернет-технологий и мобильных устройств в целях повышения финансовой грамотности граждан;

4. Активно использовать социальные сети, поддерживать и продвигать группы и сообщества в социальных сетях для информирования детско-молодежной аудитории по вопросам финансовой грамотности, правовой поддержки и возможностей эффективного потребления финансовых услуг, в том числе в электронном виде.

Таким образом, недостаток информации ведет к очевидным убыткам не только граждан, но и государства: низкий уровень финансовой грамотности является одним из препятствий развития платежной индустрии в целом, ограничивает возможности и снижает эффективность регулирования финансовых рынков, защиты прав потребителей, препятствует переходу к пенсионной системе, основанной на большем индивидуальном участии. Для частных организаций, предоставляющих финансовые услуги, низкая финансовая грамотность потребителей способствует росту отрицательных внешних эффектов из-за недобросовестных поставщиков таких услуг, что приводит к снижению уровня доверия к сектору в целом. Следует сказать, что с точки зрения экономики недостаточный уровень знаний в области финансовых услуг означает низкую степень вовлечения широких слоев населения, что приводит к ограничению уровня и качества сбережений и инвестиций, определяющих потенциал экономического роста. Без осознания каждым человеком важности обладания хорошими практическими финансовыми знаниями и навыками и необходимости постоянного улучшения своей финансовой грамотности невозможны достижение его личных финансовых целей, обеспечение жизненного цикла семьи, повышение качества жизни и уверенности в будущем, а также стабильность и процветание экономики и общества в целом.

Список литературы:

1. Статья «Опыт и перспективы повышения финансовой грамотности граждан в современных социально-экономических условиях». Авторы: Калмыков Н.Н. Сычева Е.В., Мошкова Т.Г.

2. Статъя «Финансовая грамотность в России: проблемы и пути их решения»

3.Петрикова И.В. Финансовая грамотность населения как составляющая потребительских знаний в финансовой сфере // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-6. С. 124–127.

4.Ромашкин Т.В. Обоснование необходимости введения дисциплины «Основы предпринимательства и финансовой грамотности» в качестве обязательной для обучающихся в школах, вузах неэкономической направленности // Роль инноваций в трансформации современной науки: Сборник статей Международной научно-практической конференции.

БАНК ӨНІМДЕРІН НАРЫҚҚА ЖЫЛЖЫТУ ӘДІСТЕРІ МЕН НЕСИЕЛЕНДІРУ МЕХАНИЗМІ

Кеншіін ҰлданаРашиитқызы

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Алиева М.М аға оқытушысы

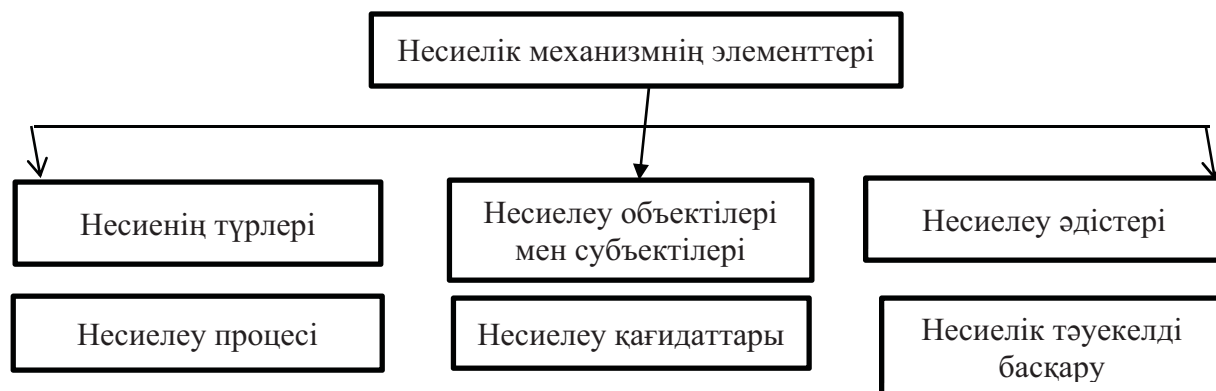
Бүгінгі таңда қазақстандық және де басқада шетелдік банктернегізгі классикалық маркетингтік стратегияны қарастырады. Тұтынушы қажеттіліктеріне көңіл бөліп, өнімге бағдарлауды ұсынады . Сондықтан қазіргі заманның банктік маркетингінарықты зерттеуге өте мұқият қарау ғана емес, сонымен қатар пайдаланушылардың үнемі өзгеріп отыратын қалауы яғни талғамы мен бейімділігі туралы ақпаратты пайдаланубанктік қызмет көрсету болып табылады.Банк қызметін әмбебаптан-дыру, сондай-ақшаруашылық қызметтің бүгінгі бағыты Қазақстан Республикасында коммерциялық банктер жаңа заманауи және тиімді әдістерді игеруге мәжбүр.Сонымен қатар, банк өнімдерін на-рыққа жылжытуға мына факторлар әсер етеді:

- шетелдік банктермен бәсекелестікті күшейту
- дәстүрлі операциялардың шекарасынан шығу,
- бағалы қағаздар нарығын дамыту,
- клиенттермен тікелей байланыста болу.

Банк мекемелері, саудагерлер сияқты, өз клиенттеріне өз өнімдері мен қызметтерінің белгілі бір тізімін ұсынады. Оларға тұрақты сұранысты қалыптастыру үшін бұл өнімдерді мүмкіндігінше көп адамдар білуі үшін оларды жарнамалау және жылжыту қажет.Жарнаманы әртүрлі суреттермен қа-нықтырып есте қалатындай жақсы түсірсе, ол жарнама банкклиентініңұзақ уақыт ойында жүреді.

Сонымен қатар несиелік механизм-нарықтық қатынастарға сай экономиканың тиімді дамуын қамтамасыз ететін несие түрлерінен, несиелеу қағидаттарынан, несиелеу әдістері мен тәсілдерінен және несиелік тәуекелді басқарудан тұратын экономикалық механизмнің құрамдас бөлігі.[1]

Несиелік механизм экономикалық механизм сияқты өзара байланысқан, яғни оның бір эле-ментінің өзгеруі басқа элементтірнің өзгеруіне әсер ететін элементтер жиынтығынан тұрады.



Сурет 1. Несиелік механизмнің элементтері

Несие деп несие берушінің тиісті шарт негізінде (капиталдың айналым айналымы процесінде босатылатын) қарыз алушыға оларды ақылы негізде пайдалану үшін және қосымша экономикалық тиімділік алу мақсатында қайтарымдылық шарттарымен байланысты қатынастарды түсіну керек. [2]

Несиелік процесс-бұл белгілі бір ретпен орналасқан және осы банк қабылдаған несиелік қатынастарды іске асыру тәсілдері мен әдістері.

«ForteBank»АҚ-ның несиелік портфелі берілген несиелер бойынша банк талаптарының жиынтығын кесте 2 де көрсетілген.

1-кесте «ForteBank»АҚ-ның несиелік портфелі 2016-2019 жылдар

Көрсеткіштер (млрд теңге)	2017	Үлесі	2018	Үлесі	2019	Үлесі
1	2	3	4	5	6	7
Шағын және орта бизнеске берілген несие	109,8	18%	143,0	21%	158,3	23%
Ірі бизнеске берілген несие	111,3	17%	152,6	23%	157,3	23%
Бөлшек несиелер	402,8	65%	376,6	56%	374	54%
Портфельдің жалпы көлемі	623,9	100%	671,8	100%	689,6	100%

2-кесте мәліметтері бойынша банктің активтеріне қарастырсақ, Банк активтерінің көлемі 2019 жылбойынша 1688723 млн.теңгені құрайды, ол, 2016 жылмен салыстырғанда 473.546 млн. теңгеге өскен, оның негізгі себебі бағалы қағаздар сатып алу операциясына байланысты. Активтердің ішіндегі қарқынды өзгеріске ұшыраған саудалық бағалы қағаздар болғандықтан, оның көлемі 2018 жылы активтердің үлесінен 3 пайызды құраса, ал 2017 жылы 5 пайызды құрағаны байқалады.

2-кесте. «FORTEBANK» АҚ 2017-2019 жылғы активтері (млн.тг)

Позиция атауы	2019	Үлесі %	2018	Үлесі %	2017	Үлесі %
Ақшалай қаражаттар және олардың эквиваленттері	177.241	14.5	202.097	19	88.632	9.7
Қаржы институттарындағы шоттары мен депозиттері	10.682	0.87	12.777	1.2	12.150	1.33
Саудалық бағалы қағаздар	207.923	17.1	56.136	5.3	28.572	3.09
Туынды қаржы активтер	30.153	2.4	31.763	2.98	1.121	0.12
Клиенттеріне берген несиелері	623.923	51.4	629.906	59.2	561.327	61.7
Сағу үшін қолда бар бағалы қағаздар	19.755	1.6	19.371	1.8	129.068	14.19
Негізгі құралдар	50.698	4.1	39.206	3.7	22.543	2.4
Материалдық емес активтер	3.520	0.2	2.817	0.26	2.520	0.27
Кейінге қалдырылған салық активтері	11.633	0.9	18.881	1.7	33.524	3.68
Басқа активтер	80.391	6.6	56.181	5.3	29.789	3.2
Активтердің барлығы	1.688.723	100	1.215.177	100	1.069.135	

2018 жылғы көрсеткіші бойынша 17 пайызды құрайды, яғни бұл көрсеткіш 3 есеге артып отыр. Кестеден 2019 жылғы клиенттерге берген несиелердің көлемінің азайып отырғанын байқауға болады, алайда бұл айтарлықтай қатты өзгеріске ұшырамаған, бұның негізгі себебі теңгенің еркін айналысқа жіберілуі деп тұжырымдауға болады.

Бұдан басқа, клиенттердің қажеттіліктеріне сүйену қажет. Қарастырылған барлық әдістерді Интернет-маркетингтің құралдары деп атауға болады, ал маркетинг, әсіресе қазіргі заманғы, қажеттіліктерді толық қанағаттандыруды қамтиды. Осы мақсаттар үшін мұқият сегменттеу қажет, өйткені құралдар бұл мүмкіндікті ұсынады. Банктік қызметтерді жылжытудың басқа әдістері бар. Оларға Партизандық маркетинг кіреді, олар өте төмен жарнамалық шығындарды пайдаланады және

өте жоғары нәтиже береді. Сондай - ақ, радио мен теледидардағы жарнамалар, тікелей ақпараттық бюллетеньдерді, жарнамалық брошюраларды, көше жарнамалары мен плакаттарды пайдалану өте танымал.

Банк өнімдерін жылжыту әдістерінің алуан түрлілігінің арқасында клиент әрқашан олар туралы барынша ақпараттандырылып, өзі үшін ең қолайлы және тиімді өнімді сатып ала алады.

«ForteBank» АҚ-ның өнімдерін нарыққанесиелендіру кезіндегі несиелік портфельдің сапасын жақсарту проблемасын қарастыра отырып, көп жағдайда несиелік қызметтің сапасы несиелік тәуекелдерді басқару сапасына байланысты екенін түсіну маңызды.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. С.Б. Мақыш. Банк ісі: Оқулық.- Алматы: Издат-Маркет. 2007. – 203б
2. Қазақстан Республикасының Статистика комитетінің ресми сайты. //www.stat.gov.kz

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАРЖЫ НӘТИЖЕЛЕРІ

Кеншін Ұлдана Рашидқызы

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Мукаметкалиева Махаббат Аугановна э.ғ.м., аға оқытушы

Қаржылық нәтиже – кәсіпорынның шаруашылық қызметінің пайда (табыс) нысанындағы соңғы экономикалық қорытындысы.

Қаржылық нәтижені анықтау үшін кірістерді өндіріс пен сату шығындарымен салыстыру қажет: кіріс шығындардан асып кеткен кезде, қаржылық нәтиже пайда әкеледі.

Табыс пен шығындардың теңдігімен ғана шығындарды өтеуге болады – пайда жоқ, демек кәсіпорынның дамуына ешқандай негіз жоқ. Шығындар кірістерден асып кетсе, компания шығынға ұшырайды – бұл сыни тәуекелдік саласы. Ол компанияны банкроттыққа жол бермейтін маңызды қаржылық жағдайға алып келеді. Өндірісті ұйымдастырудың қаржылай құралдарын және де басқару мен маркетингті бағыттарындағы қателіктерді шығындар бөліп көрсетеді.

Пайда оң қаржылық нәтижені көрсетеді. Пайда алуға ұмтылу тауар өндірушілерді өнім өндіру көлемін ұлғайтуға, шығындарды азайтуға бағытайды. Бұл кәсіпорынның мақсаттарын ғана емес, сонымен қатар қоғамның мақсаттарын жүзеге асыруды (қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыруды) қамтамасыз етеді. Пайда құнының үлкен өсуіне қол жеткізуге болатын жерде осы салаларға инвестициялау үшін ынталандырады.

Пайда өндірілген және міндетті түрде сатылған қосымша өнім болып табылады. Ол ұдайы өндіру циклінің барлық сатыларында құралады, бірақ өзінің ерекше нысанын іске асыру сатысында алады. Пайда таза табыстың негізгі нысаны болып табылады (акциздермен және ҚҚС-мен қатар).

Пайда көлеміне, оның динамикасына кәсіпорынның күш-жігеріне тәуелді және тәуелді емес факторлар әсер етеді.

Ішкі орта факторларын кәсіпкерлік практикада зерделенеді және есепке алынады, оларға пайданы ұлғайту жоспарында әсер етуге болады. Ішкі факторларға: шаруашылық деңгейі, менеджердің құзыреттілігі, өнімнің бәсекеге қабілеттілігі, жалақы, сатылатын өнімнің баға деңгейі, өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру жатады.

Іс жүзінде әсер ету саласынан тыс сыртқы ортаның факторлары: тұтынылатын ресурстарға баға деңгейі, бәсекелестік орта, кіру кедергілері, салық жүйесі, мемлекеттік басқару органдары, саяси, әлеуметтік, мәдени, діни және басқа да факторлар бар.

Пайда мөлшері кәсіпорын қызметінің бағыттарына байланысты: өндірістік, коммерциялық, техникалық, қаржылық және әлеуметтік.

Қаржылық қызметтің нәтижесі ретінде пайда белгілі бір функцияларды орындайды. Пайда кәсіпорын қызметінің нәтижесінде алынған экономикалық әсерді көрсетеді. Ол экономикалық дамудың негізін құрайды.

Пайданың өсуі өзін-өзі қаржыландыру, кеңейтілген толықтыру, еңбек ұжымының әлеуметтік және материалдық сипаттағы проблемаларын шешу үшін қаржылық базаны құрады. Пайда есебінен кәсіпорындардың (фирмалардың) бюджет, банктер және басқа ұйымдар алдындағы міндеттемелері орындалады. Пайда тек қаржылық нәтиже ғана емес, сонымен қатар қаржы ресурстарының негізгі элементі болып табылады. Демек, пайда ұдайы өндіру, ынталандыру және тарату функцияларын орындайды. Ол кәсіпорынның іскерлік белсенділігі мен қаржылық әл-ауқатының дәрежесін сипаттайды. Пайда бойынша аванстық қаражаттың активтерге салымдардың кірістілігіне қайтарым деңгейін анықтайды.

- Қызметтің қаржылық нәтижелерін талдаудың негізгі міндеттері;
- Өнімді сату және пайда алу жоспарларының орындалуы жүйелі бақылау;
- Қаржылық нәтижелерге объективті, субъективті факторлардың әсері анықтау;
- Пайда мен рентабельділік сомасын ұлғайту резервтерін анықтау;
- Пайданы және рентабельділікті арттыру мүмкіндіктерін пайдалану бойынша кәсіпорынның жұмысын бағалау;

Анықталған резервтерді пайдалану бойынша іс-шараларды әзірлеу.

К. Маркс дәуірінен бастап марксистік экономикалық әдебиетте пайданы қосымша құнның түрленетін түрі ретінде анықтау басым болды. Сандық жағынан пайда тауарды сату бағасы мен оны өндіруге арналған капитал шығындары арасындағы айырмашылық болып табылады. Үстеме құнның айналмалы нысаны ретінде практикада пайда барлық аванстық капиталдың, өндірістің барлық факторларының бөлінуі болып табылады. Батыс ғылымы қазіргі экономикалық жағдайда мұндай факторлар еңбекті, капиталды (өндіріс құралдары), жерді, өндірісті ұйымдастыру бойынша басқару қызметкерлерінің қызметін, кәсіпкерлік қызметті, сондай-ақ тәуекелді, ақпаратты, уақытты атайды. Бұған қарағанда, марксистік саяси экономика пайда капиталды жалдау еңбегін пайдалану нәтижесінде ғана пайда болатынын айтты.

Осылайша, пайданы анықтау қосымша құн нысанын айналдыру ретінде пайданың негізгі көзін белгілейді. Алайда мұндай тәсіл кешенді емес. Бұл туралы отандық ғалымдардың зерттеулері дәлелдейді. Олардың зерттеулері бойынша пайда материалдық өндіріс саласындағы жалдамалы жұмысшылардың еңбегімен ғана құрылмайды. Сонымен қатар қызметкерлерге әр түрлі буындар (жоғары, орта, төмен) менеджерлерінің үлкен штаты, ғылыми қызметкерлер, ақпарат жинаумен, өндеумен және ұсынумен айналысатын мамандар жатады.

Пайданы басқару үшін оны қалыптастыру тетігін анықтау керек, оның өсіуінің немесе қорлаудың әр факторының ықпалын және үесін анықтау керек.

Ұйымның қызметіне байланысты (олар ішкі деп аталады) пайда өсуінің маңызды факторлары шарттық талаптарға сәйкес өндірілетін өнім көлемінің өсуі, шығындарды төмендету, сапаны жақсарту, ауқымды жақсарту, өндірістік активтердің тиімділігін арттыру өнімділіктің өсуі, басқару құзыреттілігі.

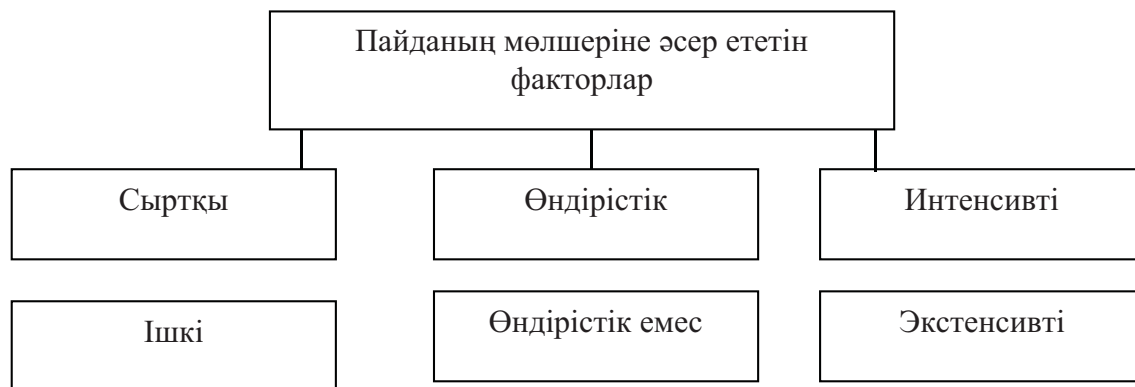
Бұл факторларды үш топқа бөлуге болады: өндірістік, коммерциялық, қаржылық.

Өндіріс факторлары өндірістің көлеміне, оның ырғағына, материалдық, ғылыми, техникалық, ұйымдастырушылық және техникалық жабдықталуына, сәйкесінше өнімнің сапа көрсеткіштеріне, оның ауқымы мен құрылымына және т.б. байланысты.

Коммерциялық факторлар қаржылық факторларға алып келеді және маркетингтің кең түсінігін қамтиды: ағымдағы және келешектегі нарықтық жағдайларды мұқият зерделеу, сату бағасын реттеу, оның бағытын және ұйымдастырушылық және экономикалық қолдау негізінде бизнес-келісімдерді жасау.

Ұйымның (сыртқы) қызметіне тәуелді емес факторлар сатылатын өнімге мемлекеттік реттелетін бағалар, салық пен тарифтердің деңгейі, амортизация нормалары, табиғи, географиялық, көлік, өнімнің өндірісіне және сатылуына техникалық жағдайлардың әсер етуі және басқа факторлар (1-сурет).

Ішкі факторлар өндірістік және өндірістік емес болып бөлінеді. Өндірістік факторлар еңбек ресурстарының, еңбек және қаржы ресурстарының қолжетімділігі мен пайдаланылуын сипаттайды және өз кезегінде, ауқымды және қарқынды бөлінуі мүмкін.



Сурет 1 - Пайданың мөлшеріне әсер ететін факторлар [4]

Өндірістік ресурстардың көлемін (мысалы, қызметкерлер санының өзгеруі, негізгі құралдардың құны), оларды уақытында пайдалануды (жұмыс уақытының өзгеруін, жабдықты ауыстыру коэффициентін және т.б.) көрсететін факторларды, сондай-ақ ресурстарды нәтижелі пайдалануды (материалдардың қалдықтарын, қалдықтардың шығыны).

Интенсивті факторлар ресурстарды пайдаланудың тиімділігін көрсететін немесе оған ықпал ететін факторларды қамтиды. Мысалы: қызметкерлердің біліктілігін арттыру, жабдықтарды пайдалану, озық технологияларды енгізу, айналым қаражатынның айналымын жылдамдату, материалдық қарқынылықты азайту және өнімнің еңбек қарқындылығы).

Өндіріс емес факторларға, мысалы, жеткізу және маркетинг, қоршаған ортаны қорғау қызметі, жұмыс пен өмірдің әлеуметтік жағдайы және т.б.

Қаржылық талдаудың негізгі мақсаты кәсіпорынның қаржылық жай-күйінің объективті және нақты көрінісін, оның пайдасы мен залалдарын, активтер мен пассивтердің құрылымындағы өзгерістерді, дебиторлармен және кредиторлармен есеп айырысуда негізгі (неғұрлым ақпараттық), параметрлердің шағын санын алу болып табылады. Бұл ретте, аналитика мен басқарушыны (менеджерді) кәсіпорынның ағымдағы жай-күйін, сондай-ақ оның жақын немесе одан алыс перспективаға проекциясын, яғни қаржылық жай-күйінің күтілетін параметрлерін қызықтыруы мүмкін.

Бірақ уақытша шекаралар ғана емес, қаржылық талдау мақсаттарының баламалығын анықтайды. Олар сондай-ақ қаржылық талдау субъектілерінің, яғни қаржылық ақпаратты нақты пайдаланушылардың мақсаттарына байланысты болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Демесінов, Т. Ж., Қаржылық талдау : оқулық / Т. Ж. Демесінов ; ҚР Білім және Ғылым министрлігі. - Алматы : Дәуір, 2011.
2. Мадиярова, Э. С., Қаржылық менеджмент: оқу құралы / Э. С. Мадиярова. - Алматы : Экономика, 2012.
3. Баскакова О.В., Экономика предприятия / издательство – « Дашков и К», Москва, 2013.
4. Р.Амирканов, А.К.Тургулова, А.Б.Ахинов, Қаржылық менеджмент / Экономика баспасы - Алматы, 2014

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

*Ким Татьяна Владимировна,
Жақсылықов Алидар Еркінұлы,
студенты 4 курса,
специальность «Финансы»,
НАО «Университет Нархоз»
Научный руководитель:
к.э.н., ассоциированный профессор
Кудайбергенова Л.Ж*

Актуальность данной статьи заключается в том, что с внедрением банковского маркетинга в Казахстане, банки начали активно конкурировать друг с другом; создавать новые продукты, услуги, рекламы и т.д. Маркетинг в целом в нашей стране только начал успешно развиваться. В Казахстане на данный момент активно действуют 26 банков. С 1992 по 2020 год было ликвидировано 137 банков. Самое большое количество банков приходится на 1997 год, в этот год действовало 82 банка, в последующие года количество банков начало резко сокращаться, банки не выполняли пруденциальные нормы и не выдерживали конкуренции на рынке.

В данное время не секрет, что в Казахстане стремительно развивается сектор малого и среднего бизнеса, и конечно же на рынке во многих сферах растет конкуренция. Рост данного сектора бизнеса является хорошей возможностью для банков, ведь банк может кредитовать предпринимателей, желающих открыть малый или средний бизнес, и даже сам президент Республики Казахстан направляет правительство на поддержку и развитие подобных предпринимателей, поэтому для банка не только является выгодным кредитование малого и среднего бизнеса, но и патриотическим жестом, и вносом вклада в развитие страны.

Среди банков помимо всего также возникает конкуренция, борьба за возможность получения прибыли от кредитования данного сектора, а также хорошая репутация перед государством, и здесь возникает маркетинг. К примеру, в России уже идет подобная борьба: «Сбербанк России», «Тинькофф Банк», данные банки уже активно развивают свои маркетинговые стратегии не только по привлечению, но и по удержанию начинающих предпринимателей посредством предоставления дополнительных бухгалтерских услуг, облегчающих работу бизнесменов.

В целом маркетинг еще не достаточно развит в Казахстане, но эта сфера все больше начинает пользоваться спросом, ведь не так много действительно грамотных специалистов, а количество открывающихся малых и средних бизнесов растет, поэтому выделяться из общего числа конкурентов становится единственным решением для получения, как можно большей доли рынка и прибыли, поэтому сейчас маркетинг не только в банковском секторе, но и по всей стране актуален как никогда.

Маркетинг как сама составляющая общего бизнес-процесса занимает важное место. Вся деятельность бизнес-процесса — это цепочка из определенных узлов, каждый из которых важен в равном значении для всей цепочки, этими частями могут быть юридический отдел предприятия, бухгалтерский отдел, отдел топ-менеджеров по управлению, а также конечно отдел маркетинга. Маркетинг не всегда был столь популярен как в наши дни, и скорее всего причиной тому служило недостаточность развития конкуренции, способной создавать условия для формирования различных инструментов, помогающих предприятиям получать больше прибыли, естественно отбивая клиентов у конкурентов, ведь всем нам известно, что если к кому-то прибыли деньги, то это значит, что у кого-то их не стало.

И так с течением времени пока конкуренция развивалась, одновременно и прямо пропорционально ей развивался и маркетинг, а также создавались все новые инструменты маркетинга и новые подразделения. Все это неизбежно привело нас к необходимости использования всего арсенала этой сферы. Маркетинг затронул абсолютно всех и всё, даже тех, кто о нем ничего не знает.

Маркетинг, пожалуй, единственная сфера, которая сумела так глубоко проникнуть в наш разум и управлять им, ведь в данное время уже существует нейромаркетинг. Конечная цель маркетинга

и всех его инструментов заключается в получении и прибыли посредством привлечения большего количества потребителей, и завоевания их лояльности - это можно назвать управлением нашего сознания.

В теории маркетинга мы имеем определенные инструменты для продвижения банкинга, но на практике мы сталкиваемся с неопределенностью, потому что нужно придумывать, как и каким образом воплощать инструменты маркетинга, к примеру налоговый консультант четко знает что и как ему рассчитать, в это время маркетологу приходится придумывать что-то интересное в своей голове и воплощать это в реальность, и если в налогах можно дать гарантию на правильность расчета, то в маркетинге так нельзя, никогда точно не известно сработает ли тот или иной ход, вот почему маркетинг во всех его проявлениях не может быть заменен роботами и компьютерными системами в отличие от бухгалтерского учета или юриспруденции.

Инструменты банковского маркетинга очень важны и их очень много. Инструменты можно поделить на 2 группы: инструменты для исследования рынка и инструменты для реализации банковских стратегий. Внутри они также делятся на подгруппы, самыми основными являются: сбор данных, анализ рынка, а также генерирование стратегий.

Сбор данных включает в себя информацию про клиентов, их уровень класса, информацию про конкурентов и их маркетинговые политики, разные статистические данные и маркетинговые мероприятия.

Анализ рынка нужен для общей картины, которая поможет оценить, на каком уровне находится наш банк, в какую сторону нам двигаться, какой спрос на тот или иной продукт/услугу и как именно мы можем сбыть данный продукт/услугу.

Создание маркетинговой стратегии является одной из ключевых приоритетов маркетологов банка, т.к. они выстраивают определенный план (стратегию) по которой продвигают свой продукт, но эта стратегия должна быть креативной и не такой, как у всех. Как раз-таки маркетинговая стратегия включает в себя еще инструменты: сегментация рынка, демографический анализ, 4P анализ, PEST и SMART анализ и т.д.

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения, через них осуществляются финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях - посреднические сделки и управление имуществом. В отличие от промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи банки функционируют в сфере обмена, а не производства, хотя все стадии общественного воспроизводства тесно взаимосвязаны и их разграничение имеет относительный характер.

В Казахстане банковский маркетинг еще не столь развит, но конкуренция растет, а с ней и потребность в продвижении и потребность предприятий в получении большей прибыли. Банки в глазах казахстанцев занимают не сколько позитивное, а сколько отрицательное место, огромные проценты и так далее, поэтому одно из подцелей банковского маркетинга это представить банк в глазах потребителей с положительной стороны и сделать его щедрым другом народа. Не зря к примеру тот же Kaspi банк снимая свою рекламу показывает в рекламном ролике большой объем социума, от детей и студентов, до обычных взрослых трудяг работающих с 9 до 6, не забывая и о пожилом сегменте, смотря такой ролик и видя простых знакомых нам людей сразу навеиваются положительные эмоции, а затем появляется красивая заставка Kaspi банка, которую после просмотра ролика мы уже начинаем ассоциировать с положительными эмоциями и добрыми простыми людьми, и вот банк уже не кажется нам жадным ростовщиком, который берет с нас все 50 а то и 100%.

В статье Мызниковой Т.Н мы можем понять, что в данном случае, Казахстан немного догнал Америку. В США банки стараются снимать также не богатых людей, а людей, у которых есть проблемы с деньгами или которые оказались в трудной ситуации, тем самым побуждая народ брать деньги под процент или же в кредит. В отличие от Казахстана, Америка уделяет особое внимание маркетингу и вкладывает очень большие деньги в его развитие. Также Америка сейчас развивает скрытый маркетинг, то есть определенный банк может частенько мелькать в фильме на заднем пла-

не, также используют коллаборации с брендами или же со знаменитостями.

Если же сравнить Америку и Казахстан в цифрах, то можем сказать, что Казахстан малыш по сравнению с США.

Если же в Казахстане за 2019 год «Народный банк» занял первое место по рекламным роликам на сумму 3,7 млрд. в тенге, то популярный банк в Америке JPMorgan потратил 5,1 млрд в тенге.

Но стоит отметить, что в Казахстане на данный момент активно развивается онлайн-банкинг, где Kaspi занимает первое место по продвижению своих услуг.

Каждый банк в Казахстане и по всему миру использует свои стратегии, придумывают новые продукты и услуги, но кто-то затрачивает на это больше денег, а кто-то экономит.

Таблица 1 – Расходы на рекламу банков РК, млн.тенге

	Расходы на рекламу		Операционные расходы		Доля расходов на рекламу и маркетинг от объема операционных расходов	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
АО "Народный Банк Казахстана"	3713	1651	112532	114020	3,3%	1,4%
АО "Kaspi Bank"	3582	3374	75892	63179	4,7%	5,3%
АО "Forte Bank"	1572	1290	39039	35033	4,0%	3,7%
АО "АТФБанк"	907	868	33277	27140	2,7%	3,2%
ДБ АО "Сбербанк"	900	621	51042	47150	1,8%	1,3%
АО "Евразийский Банк"	750	728	13439	12652	5,6%	5,8%
АО "Жилстройсбербанк КЗ"	668	518	17114	14982	3,9%	3,5%
АО "Jysan Bank"	567	-	22103	-	2,6%	-
АО "Банк ЦентрКредит"	381	335	36046	29145	1,1%	1,1%
АО "Ситибанк Казахстан"	0,6	1	8997	9212	0,0%	0,0%

Примечание: составлено по данным источника [3]

Больше всех на рекламу в 2019 году потратил Народный Банк: 3,7 млрд тг, что составляет 3,3% от общего объема операционных затрат банка. При этом банк является крупнейшим в Казахстане.

Далее расположился Kaspi Bank: расходы на рекламу и маркетинг в 2019 году достигли 3,6 млрд тг, что составляет 4,7% от суммы операционных расходов. Замыкает тройку БВУ РК по объему расходов на рекламу и маркетинг ForteBank: 1,6 млрд тг.

Вышеуказанные три банка консолидируют 48,5% банковского сектора страны и входят в ТОП-5 БВУ по величине активов. Несмотря на высокое и стабильное положение этих фининститутов в банковской системе страны, они тратят на рекламу больше остальных, и их затраты на рекламу также из года в год увеличиваются.

Таблица 2 – Рост расходов на рекламу банков РК, млн. тенге

		Рост к итогу		Всего	
		2018	2019	2018	2019
АО "Народный Банк Казахстана"	2062,0	224,9%	3713,0	1651,0	
АО "Forte Bank"	282,0	121,9%	1572,0	1290,0	
ДБ АО "Сбербанк"	279,0	144,9%	900,0	621,0	
АО "Kaspi Bank"	208,0	106,2%	3582,0	3374,0	
АО "Жилстройсбербанк КЗ"	149,7	128,9%	668,3	518,0	
АО "Банк ЦентрКредит"	46,0	113,7%	381,0	335,0	
АО "АТФБанк"	38,8	104,5%	907,7	868,8	
АО "Евразийский Банк"	21,7	103,0%	750,6	728,9	
АО "Ситибанк Казахстан"	-0,3	64,7%	0,6	1,0	
АО "Jysan Bank"	-	-	567,0	-	

Примечание: составлено по данным источника [3]

Больше всего среди ТОП-10 БВУ увеличил расходы на рекламу и маркетинг Народный Банк: сумма выросла за год более чем в 2 раза, или на 2,1 млрд тг.

В топовую тройку банков по росту расходов на рекламу также вошли ForteBank (сумма выросла на 282 млн тг, или 21,9%) и Сбербанк (плюс 279 млн тг, или 44,9%).

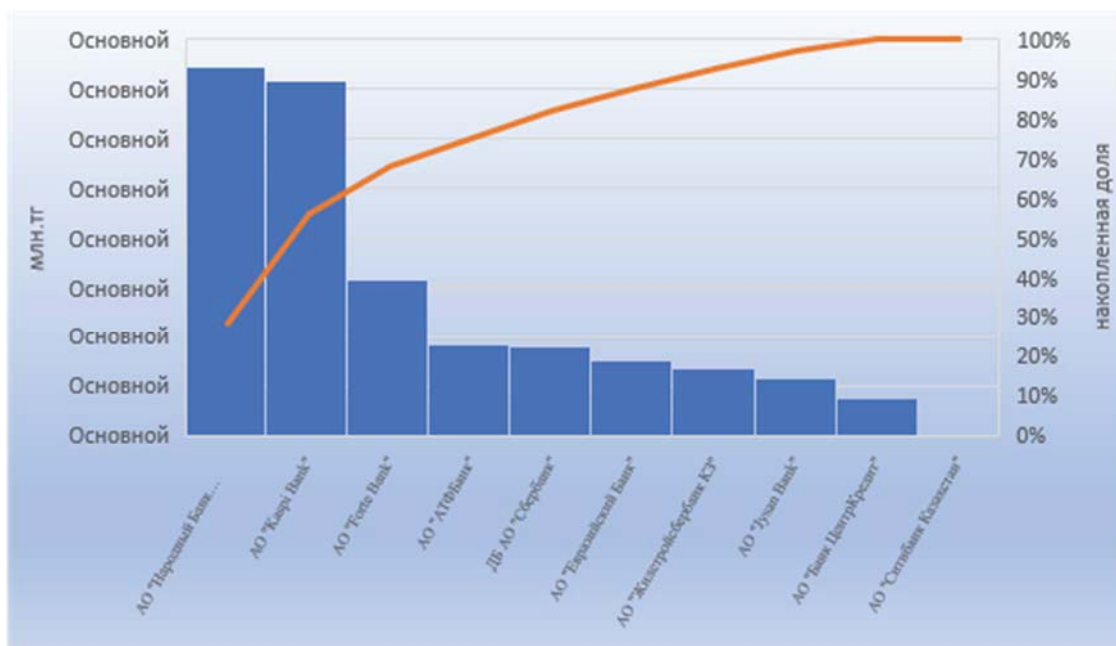


Рисунок 1 - Диаграмма Парето. Расходы на рекламу за 2019 год
Примечание: составлено на основе данных финансовой отчетности БВУ [3]

По диаграмме Парето мы видим распределение банков по сортировке убывания, а также их накопленную долю.

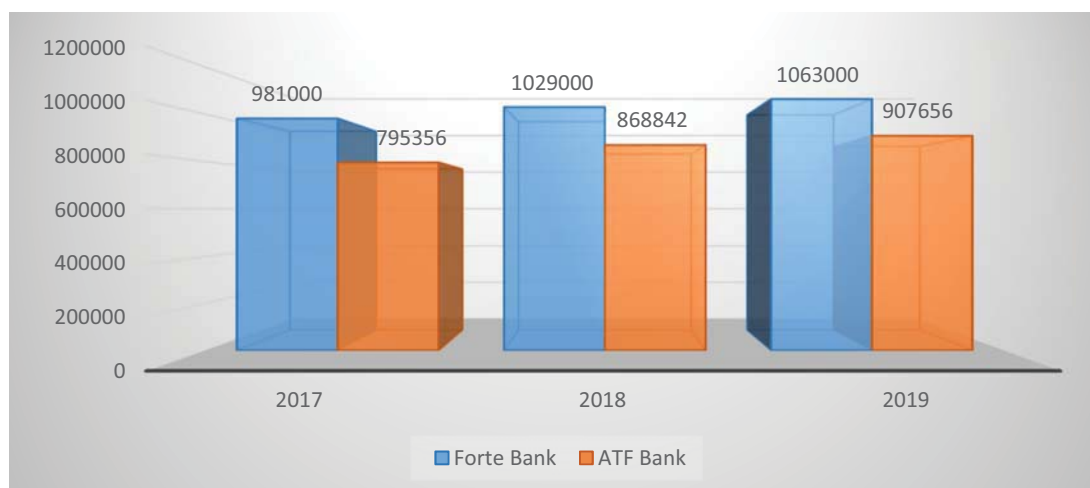


Рисунок 2 – Затраты на рекламу и маркетинг БВУ.
Примечание: составлено на основе данных финансовой отчетности БВУ [3]

ForteBank занимал всегда топ места по маркетингу и рекламе. ATFBank-ом по нашему опросу пользуются почти 50% респондентов. Поэтому рассмотрим именно эти банки.

Если же смотреть динамику затрат этих двух банков по рекламе и маркетингу. Мы можем увидеть тенденцию спада. С каждым годом их затраты на рекламу падают, это можно обусловить тем, что конкуренция падает между банками из-за постоянного банкротства и банкам не интересно уже друг с другом соперничать. Или же банки наработали свою клиентуру и не нуждаются в привлечение новых клиентов.

Банковский маркетинг имеет большой потенциал для развития экономики страны, ведь если малый и средний бизнес больше будут пользоваться специальными банковскими услугами, то это приведёт к повышению доходов как и для банка, так и для бизнес сектора, что в свою очередь также увеличит налоговые поступления в государственный бюджет, который также может быть направлен на улучшение жизни населения, то есть мы можем запустить круговорот улучшения жизни населения.

Банковский маркетинг можно развивать и без больших затрат, самое главное для этого – креативные, квалифицированные специалисты, которые смогут придумать услуги, товары, продукты с минимальным вложением, но с эффективным продвижением, чтобы покупатели не только привлекались, но и оставались клиентами банка на долгосрочную перспективу.

Список использованной литературы

1. Интернет ресурс: <https://lsm.kz/skol-ko-bankov-likvidirovali-v-kazahstane-s-momenta-nezavisimosti>
2. Интернет ресурс: https://forbes.kz/ranking/rejting_bankov_kazahstana_-_2020
3. Интернет ресурс: <http://ranking.kz/ru/a/infopovody/skolko-potratili-na-reklamu-kazahstanskie-banki>

УДК 336.1

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

*Ким Екатерина
Қазақ Ұлттық Аграрлық Зерттеу Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекші: Әбітова А.М. э.ғ.м., аға оқытушы*

Коммерциялық банктер бір жағынан, шаруашылық субъектілердің уақытша бос ақшалай қаражаттарын тартатын болады, екінші жағынан, бұл қаражаттар есебінен кәсіпорындар мен ұйымдардың әр түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыратын арнайы мекеме болып табылады. Коммерциялық банктердің пассивті операциялары негізінде оның қызметінің жүзеге асырылуы үшін қажетті банктік ресурстар жинақталады.

«Банк ресурстары» термині несиелік ресурстарға қарағанда кең ұғымды білдіреді. Банк ресурстары тек несиелеуге ғана емес, сол сияқты басқа да активтік немесе комиссияндық операцияларды қаржыландыру үшін пайдаланылады.

Жоспарлы экономиканы әкімшілік және әміршіл басқару жүйесі жағдайында банк ісінің ұйымдастырылуында мемлекеттік монополия көрінісі байқалды. Барлық кәсіпорындар, ұйымдар және мекемелер заңды түрде мемлекеттік банк мекемелерінде өзінің ресурстарын міндетті түрде сақтауға тиіс болды. Банкке кәсіпорындар мен мекемелердің ресурстары іс жүзінде ақысыз тартылды. Тек кооперативтік кәсіпорындарға ғана жартылай мөлшерде төленді. Осындай жағдайларда жалпы мемлекеттік қарыз қоры деген экономикалық түсінік қалыптасты. Жалпы мемлекеттік қарыз қоры халық шаруашылығын несиелеу үшін банк жүйесі арқылы мемлекеттік қалпымен жинақталған қаражаттар жиынтығын білдіреді. Демек, ол банк ресурстары болып саналды. Банк ресурстары меншікті және тартылған қаражаттардан тұрды. Мұндағы меншікті қаражаттарға: жарғылық, резервтік, негізгі құралдар, амортизациялық және банк ісін дамыту қорлары, ал тарылған қаражаттарға: мемлекеттік бюджет қаражаты, кәсіпорындардың, ұйымдардың есеп айырысу және ағымдық шоттардағы қаражаттары және халықтың ақшалай жинақтары жатты. Осындай жағдайларда банк ресурстарының нарығы қалыптасып, мемлекеттің қарыз қоры осы нарықтың бір бөлігін құрды.

Банкресурстары - бұл банктің пассивтік операцияларының негізінде қалыптасқан және банкаралық активтік операциялар бойынша банк өтімділігін қамтамасыз ету және пайда табу мақсатында орналастыруға бағытталатын банктің меншікті және тартылған қаражаттарының жиынтығы.

Банк ресурстарының құрылымына мыналар жатады: банктің меншікті капиталы және банктің заемдық және тартылған қаражаттары [1].

Нарықтық қатынастарға өту барысында банктік ресурстардың құрылымында біршама өзгерістер болды. Меншікті қаражаттар қатарына коммерциялық банктің акционерлік капиталы, резервтік қоры, сол сияқты қосымша қорлары кіреді. Тартылған қаражаттардың жаңа түріне: Ұлттық банкпен және басқа да несиелік мекемелерден алатын несиелер, басқа банктердің корреспонденттік шоттағы, депозиттік шоттардағы қаражаттары, облигацияларды сатудан түскен қаражаттар, лизингтік операцияларды жүзеге асырғаны үшін алынған тауарлы-материалдық құндылықтар жатады.

Коммерциялық банктердің шаруашылық қатынастардың басқа да субъектілері сияқты өзінің шаруашылық және коммерциялық қызметтерін қамтамасыз ету үшін белгілі бір ақшалай қаражаттары, яғни ресурстары болуы қажет.

Банк ресурстарының маңызды бөлігі - меншікті қаражаттар, яғни меншікті капитал болып саналады.

Банктің меншікті капиталы - оның экономикалық тұрақтылығын, қаржылық жағдайын, коммерциялық және шаруашылық қызметін қамтамасыз ету үшін құрылған банктің әртүрлі қорлары мен сол сияқты ағымдағы қызметінің нәтижесіне байланысты және өткен жылдардағы бөлінбеген пайдасы. Банктің меншікті капиталы кез келген банктер үшін маңызды болып табылады[2].

Банктің меншікті капиталының құрылымы бірдей емес. Себебі, оларға әсер ететін әртүрлі факторларға, атап айтсақ, активтер сапасына, меншікті пайданың пайдаланылуына, капиталдың бағасын нығайту мақсатына және банк саясатына байланысты жыл бойына өзгеріп отырады.

Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасты. Сөйтіп банктер жаңа қызмет түрлері ретінде бағалы қағаздармен, факторинг, лизинг, және басқа да операциялармен тікелей жұмыс жасай бастады. Бұл, яғни банктің ресурстық құрамына тек қана ақшалай қаражаттар ғана емес, сол сияқты тауарлы-материалдық құндылықтар және бағалы қағаздар кіреді дегенді білдіреді. Ұлттық банкіміз «банктердің банкі» болып табылатындықтан, коммерциялық банктердің ресурстарының бір бөлігі банктен алған ресурстардан да таралады.

Демек, коммерциялық банктер ерекше бір кәсіпорын ретінде делдалдық қызметке байланысты, банктік ресурстар нарығында ақшалай ресурстарды сатып ала отырып, оны қажет ететін кәсіпорындарға, ұйымға және халыққа сатып отырады.

Кез келген банктің мақсаты өзінің ресурстық потенциалын арттыру болып табылады.

Қазіргі банктік тәжірибеде салымдардың, депозиттердің және депозиттік емес ресурстардың шоттарының әр түрлері кездеседі. Бұл банктердің жоғарғы бәсекелестік нарықта банк қызметтеріне деген клиенттер топтарының сұранысын қанағаттандыруға және олардың қаражаттары мен уақытша бос қаражаттарын банктік шоттарға тартуға ұмтылуына жағдай жасайды. Жинақтарды тартудың тағы бір маңызды факторы - тұрғындардың банктік жүйеге деген сенім дәрежесі. Бұл фактор салымшылар үшін депозиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелерге қарағанда артық.

Тұрғындардың ақшалай кірістерінің көлемі банктік сфераға салымдарды тартудың мүмкін болатын көлемін анықтайды.

Адам неғұрлым көп табыс тапса, соғұрлым ол тек тұтынып қана емес жинақтай да алады. Сонымен қатар тұрғындар кірістерінің өмір сүру минимумынан жоғары болуы олардың ақшалай қаржыларын жинақтауға деген сұраныстары да арта түседі.

Бүгінгі таңда банк ресурстары нарығының құрылуында көптеген ерекшеліктер бар деуге болады. Коммерциялық банктердің қызметінің тұрақтылығы үшін, ең бастысы, олардың баланстары өтімді болу керек, ал қамтамасыз етілуі, банктік ресурстар мен несиелік жұмсалымдар арасындағы көлемі және мерзімі бойынша тепе-теңдіктің сақталуын талап етеді.

Банк ресурстары нарығының пайда болуымен қатар бағалы қағаздар нарығы қалыптасты. Сөйтіп банктер жаңа қызмет түрлері ретінде бағалы қағаздармен, факторинг, лизинг, және басқа да операциялармен тікелей жұмыс жасай бастады. Бұл, яғни банктің ресурстық құрамына тек қана ақшалай қаражаттар ғана емес, сол сияқты тауарлы-материалдық құндылықтар және бағалы қағаздар кіреді

дегенді білдіреді. Ұлттық банкіміз «банктердің банкі» болып табылатындықтан, коммерциялық банктердің ресурстарының бір бөлігі банктен алған ресурстардан да таралады.

Ресурстық база макроэкономикалық фактор ретінде коммерциялық банктердің өтімділігі мен төлем қабілеттілігіне тура әсер етеді. Коммерциялық банктер қызметінің масштабы, банктер алатын табыстар мөлшері банктің ссудалық және депозиттік ресурстар нарығында алатын ресурстар мөлшерінен тәуелді болады. Осыдан келіп, ресурстарды тартатын деген банктер арасында бәсекелестік күрес пайда болады.

Өзіне тек жаңа клиенттерді тартуды қоспайтындығы және ресурстарды тартудың қайнар көзінің құрылымының үнемі өзгерісі, ресурстық базаны қалыптастырудағы коммерциялық банктердің активтері мен пассивтерін басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады. Пассивтерді тиімді басқару депозиттік саясатты дұрыс жүргізуді білдіреді. Қызметтің бұл облысының ерекшелігі банк қарыз алушыларға қарағанда, пассивті операциялар бөлігінде белгіленген клиенттер тобымен шектеледі.

Банк несиені беру кезінде қарыз алушыға ақшаны беру сұрағын шешеді, яғни ақша ресурстарын үйлестіру мүмкіндігі маңызды орын алады. Ақша қаражаттарын тарту кезінде таңдау құқығына клиент ие, банк болса тез **айырылып** қалуға болатын салымшы үшін бәсекеге түседі.

Сенімді, төлем қабілетті қарыз алушылар банктің белгілі бір міндеттерін шешуде де маңызды орын алады. Бірақ, ең алғашқы қадам болып ресурстарды тарату емес, оларды тарту болып табылады.

Банктік бәсекелестіктің дамуымен байланысты ресурстардың **шектеулілігі** белгіленген клиентке тығыз байланыстылықты көрсетеді. Егер бұл клиенттердің айналасы тар болса, онда олардың банктік тәуелділігі өте жоғары.

Сондықтан банк үшін дұрыс құрылған депозиттік саясат қажет. Бұл депозиттік саясаттың негізінде әртараптандырудың қажетті деңгейі, басқа қайнар көздерден ақша ресурстарын тарту мүмкіндігі және мерзімі, көлемі және пайыздық ставкасы бойынша активтермен тепе-теңдікті сақтау жатады.

Бәрімізге белгілі несиелеу несиелік ресурстарды пайдаланудың негізгі бағыты ретінде Қазақстан Республикасының банктер қызметінің бағытында тәуекелді бағыттардың бірі болып табылады. Оның негізгі себептері болып келесілер табылады:

- өнеркәсіптегі қиын жағдайлар, терең құлдыраудың депрессиямен жаңа құлдыраумен ауысуы, төлемсіздік дағдарысын анықтайтын кәсіпорындардың қаржылық жағдайының төменділігі, өндіріске инвестиция салудың тәуекелдігін автоматты түрде жоғарылататын, әсіресе ұтыссыз мемлекеттік бағалы қағаздарға салымдар, ұзақ мерзімді несиеге деген объективті қажеттілік, экономикалық жағдайлардың болашағына шаруашылық жүргізуші субъектілердің сенімсіздігі;

- сапасыз қаржылық менеджмент мәселелері, экономикалық нақты секторына қатысты бекітілген, негізделген саясаттың болмауы[3].

Берілген жағдайларды талдау ерекшелігі экономиканың нақты секторын несиелеумен, тек аймақтық банктер айналысатынын көрсетіп отыр. Аймақтық банктер капиталды шоғырландыру және орталықтандыру жағдайында, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің банктік реттеу облысындағы саясатын жүргізуде жойылуға, қосылуға алғашқы кандидаттар болып құрылады.

Ал ережеге сәйкес Астана және Алматыда өзінің бас мекемелері бар банктер, өзінің ресурстарын ірі экспортқа бағытталатын кәсіпорындарға таратады.

Кейбір банктер тәуекелге барып, шығынға ұшырайды, жойылады. Бірақ қазақстандық банктік жүйенің сол элементтері дамыған клиенттік желімен және олар бірқатар қиындыққа ұшыраса да экономиканың нақты секторының кәсіпорындарымен байланыста болады[4].

Банктік салымдардан қалатын қаражаттардың 80 пайызы Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінде шоғырланған және оның бірқатар бөлімшелерінде таратылған. Аймақтық банктердің өзі тұрғындардың салымдарын салумен байланысты нашар жұмыс істейді. Олардың кейбіреулері «қымбат» және ресурстардың тәуекелді түрін тартудан мүлдем қашады.

Нормативке сәйкес банктің тартылатын қаражаттарының мөлшері банктің меншікті капиталынан аспауы қажет, бұл өз кезегінде тұрғында салымдарын тарту мүмкіндігін төмендетеді. Дамыған елдердің банктерінде капитал мен активтердің қатынасы 10 пайыздан төмен. Бұл нормативтің қатал екенін айта аламыз.

Аймақтық банктер өзінің ресурстарының мөлшерін және салынған несиелік ресурстар үлесін көбейтуге міндетті. Несиелеу секторында жағдайлар көбінесе өндірістік сектордың төмен бел-

сенділігімен, өз кезегінде өндірушілер де ақшаның тапшылығымен байланысты АҚШ-та ссудаларды несиелеумен айналысатын банктік емес қаржылық институттардың қатысуымен коммерциялық банктердің активтерінің 2/3 бөлігін құрайды.

Қазақстан Республикасында статистика көрсетіп отырғандай, несиелер активтердің 41 пайызын құрайды, 5,5 пайздан 90 пайызға дейін өзгертіп отырады.

Нарықта тартылатын ресурстармен қалыптасатын, жаңа шарттарды есепке алғанда, яғни құқықтық инфрақұрылым, бағалы қағаздарды шығару және айналысқа енгізу тәртібін реттеу, бағалы қағаздар нарығы субъектілерінің қызметін, сондай-ақ қатынастарды мемлекеттік реттеу құрылымының тәртібі одан әрі қарай жетілдіруді талап етеді.

Біріншіден, жекелеген заңдылық актілер қор нарығының белсенділігін арттыруға ынталы емес.

Екіншіден, мемлекеттік емес бағалы қағаздар бойынша табыстарды есептеу және төлеу тәртібін заңдылықпен нақтылау, коммерциялық банктермен айналысқа жіберілген бағалы қағаздар бойынша тартылатын қаражаттардың төмендеуіне әкеледі.

Банкирлер бұл жасалып отырған акция банкаралық несиелерді тарту және банктер арасындағы есеп-айырысу жүйесін қиындатты. Банкаралық есеп-айырысудың Қазақстандық орталығы әрбір есеп-айырысуды бөлек жүргізеді, сәйкесінше екінші деңгейдегі банктермен іске асырылатын төлемдер бойынша шығындар өседі.

Осы жағдайға байланысты Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің төрағасына Ұжымдық хат жазылған болатын, онда банктік қоғамдастықтың аталған қаулыны енгізуге қарсы екендігі айтылған:

- тура корреспонденттік шот ашқан уақытта екінші деңгейдегі банктер қаржылық жағдайға талдау жасайды және төлемсіздік тәуекелін төмендететін шектеулер бекітеді;

- тура корреспонденттік шоттар банктер мен клиенттердің ұсынысы бойынша өзара есеп-айырысу үшін қолданылады және банктің төлемдерді іске асыру бойынша шығындарын төмендетеді, өзара есеп-айырысу тегін жүргізіледі тура корреспонденттік шоттар банкке Қазақстандық банкаралық есеп-айырысу орталығының бағдарламалық қамтамасыз етілуі жұмыс істемеген жағдайда клиент талаптарын орындауға мүмкіндік береді; резидент және резидент емес банктер арасындағы тура корреспонденттік қатынастарға шек қою халықаралық банктік практикаға қарсы келеді; Азаматтық Кодекстің нормаларына сәйкес банк және клиент арасындағы қатынастар Азаматтық Кодекстің нормаларымен реттеледі.

Осы қаулыға сәйкес коммерциялық банктер қор мүшелері үшін тұрғындардың салымдарын кепілдеуде банк жоғарылата алмайтын жеке тұлғалардың депозиттері бойынша сыйақылардың ең жоғары мөлшері бекітіледі.

Қазақстанды қаржылық құрал ретінде банкаралық несиелерді пайдалану кең қоланысқа ие болды. Экономикасы дамыған елдерде мұндай нарықтық құрал ретінде муниципалды облигациялар, қазыналық вексельдер, фьючерстік келісімдер, банктік вексельдер қызмет етеді.

Қазақстанда мұндай құрал ретінде тек мемлекеттік бағалы қағаздар ғана қызмет етеді. Қаржы нарығының осы құралдарымен бірге «саудалық емес» деп аталатын құрал қолданылады, оған ең бірінші Қазақстанда қысқа мерзімді қаржылық нарыққа бағытталатын банкаралық несиелеу жатқызылады.

Банкаралық несиелеудің шетелдік технологиясы отандық банкаралық несиелеудің тәжірибесінде қолданылмайды. Шетел тәжірибесінде банкаралық несиелеудің тәуекелі мәселесі своптар және несиелік деривативтер арқылы шешіледі. Деривативтерге форвардтық және фьючерстік келісімдер, опциондар, пайыздық ставка туралы форвардтық келісімдер жатады.

Қазақстанның тәжірибесінде несиелік деривативтерді келісім ретінде қолдануға болмайды, өйткені біздің заңдылыққа сәйкес банкаралық несиелеу практикасында қолданудан шығарылады.

Своптарды қолдану осы аймақтағы арнайы номативті актілерме шектелген қазіргі уақытта банкаралық несиелік нарық банкаралық несиелеу нарығының мәселелерін шешетін мемлекеттік және мемлекеттік емес құрылым тұлғасындағы кепілді іздейді.

Жоғарыда айтылған қиындықтардан басқа банк қызметіндегі аса маңызды мәселелердің бірі болып ресурстарды тартудағы банктің өз мүмкіндіктерін толық пайдаланбауы табылады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. «ҚР-да банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 31.08.1995 жыл. №2444.
2. Банк ісі. Оқулық / Г.С. Сейткасымов жетекшілігімен. Алматы: Қаржы-қаражат, 2013ж.
3. Банк ісі. Мақыш С.Б., Ілияс А.Ә. Оқу құралы – Алматы : Қазақ университеті, 2012 ж.
4. Банковское дело. Учебник под редакцией д.э.н., профессора У.М.Искакова. Алматы. Экономика, 2014 г.

УДК 336.717.13

АКТУАЛЬНОСТЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В КАЗАХСТАНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кравченко Елизавета Геннадьевна
Студентка 2 курса Университета «Туран»,
г. Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Маркелова Мария Александровна,
старший преподаватель кафедры «Финансы» Университета «Туран»

За последние пять лет в развитых странах, а это свыше 20 стран мира, ведется активный отказ от наличного способа оплаты и переход на безналичный расчет. Например, Швеция демонстрирует самый низкий в мире показатель находящихся в обращении наличных. Общая стоимость наличных денег в обращении на данный период, составляет всего 1% от ВВП - это самый низкий показатель среди всех стран мира. Отказ от наличности, это довольно весомый и непростой шаг для государства, для этого предпринимаются конкретные шаги, которые подталкивают людей отказаться от наличности. Большая часть населения страны получают выплату заработной платы, пенсий и т. п. на личные карты. Несомненно, таким видом денег очень удобно пользоваться – деньги всегда в одном месте – на карточке, которую выдает клиенту обслуживающий банк.

Коммерческие банки РК активно открывают своим клиентам различные виды счетов: лицевой, депозитный, кредитный и т.д.

Количество карточек находящихся в обращении (млн.ед.)

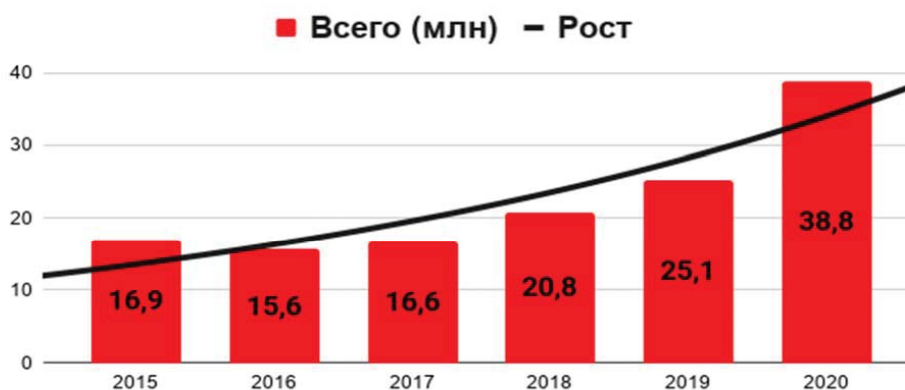


Диаграмма 1

Организации осуществляющие выпуск платежных карточек на данный 2020 год являются 22 банка и АО «Казпочта». На рынке Казахстана, по данным Нацбанка (НБРК), в настоящее время выпущено 37,8 млн платежных карточек, из них 54% (20,5 млн) являются активными платежны-

ми карточками. В апреле текущего года эмитентами платежных карточек было выпущено около 2 млн платежных карточек. При этом в регионах за период карантина в связи с «Covid-19» в среднем было выпущено более 70 тысяч платежных карточек. Банки второго уровня и национальный оператор почтовой связи выпускают и распространяют карты международных систем: VISA International, MasterCard Worldwide, UnionPay International, American Express International и Diners Club International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card (АО «НБРК»), Ситибанка Казахстан (АО «Ситибанк Казахстан») и система платежных карт от АО Kaspі Bank (Kaspi.kz). Опираясь на статистические данные использования платежных карт в Казахстане, рассмотрим столбчатую диаграмму (см. диаграмму 1) платежных карт находящихся в обращении.

Анализ данных показал, что в начале июня 2020 года в РК число платежных карт находящихся в обращении составило 38,8 млн. единиц, а это на 54,7% больше по сравнению с периодом прошлого года, где число обращенных карт составило - 25,1 млн. единиц. Число держателей карт увеличилось за год на 52,3% и составило 33,2 млн.

Виды банковских карт, которые особенно используются на территории Казахстана и количество этих карт в обращении, рассмотрим в следующей диаграмме (см. диаграмму 2).

Количество платежных карточек в обращении РК

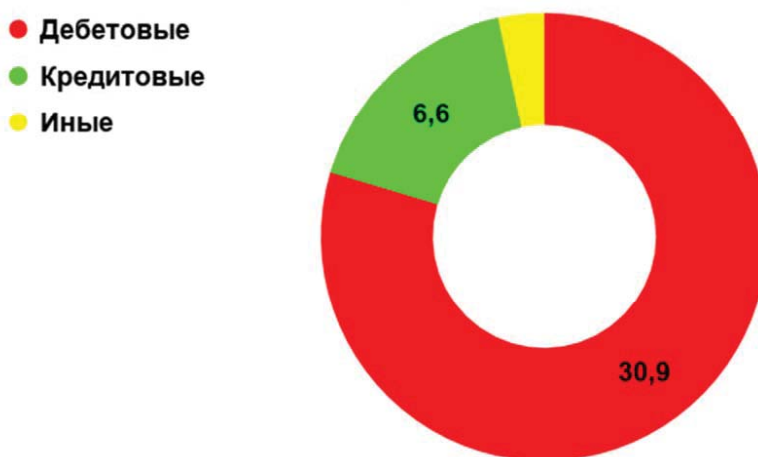


Диаграмма 2

Большим успехом у казахстанцев, пользуются дебетовые карты, так как они обладают богатым спектром преимуществ, а это - различные пополнения, покупки через онлайн-сервисы и интернет-магазины, оплата ЖКХ (Жилищно - коммунальное хозяйство), оплата съемного жилья, электроэнергия и все прочие счета, которые возможно оплатить.

Многие уже по достоинству оценили систему безналичных платежей в Казахстане, но с целым рядом преимуществ есть ряд недостатков. Банки Казахстана всё больше внимания обращают на безопасность денег клиента и постоянно совершенствуют систему безопасности. Чтобы не попасться на уловки мошенников, сотрудники банков предлагают соблюдать общеизвестные правила безопасности и внимательнее относиться к своим личным банковским картам. Наиболее используемые схемы мошенничества в Казахстане:

- 1.» Лже-работник» банка.
2. Объявление о продаже имущества.
3. Участие в опросах за вознаграждение.
4. Лже-брокер.
5. Кража персональных данных.
6. Благотворительность лже-нуждающимся.
7. Оформление онлайн-кредитов.

Подробное количество случаев интернет-мошенничества на территории РК, рассмотрим в ниже представленной диграмме (см. диаграмму 3).



Диаграмма 3

Количество случаев интернет-мошенничества увеличилось сразу в полтора раза за год. За январь - сентябрь 2020 года в стране было зарегистрировано 23 тысячи (на 4,4% <чем в прошлом году) случаев мошенничества. Годом ранее (2019) было зарегистрировано 24 тысячи правонарушений в этом сегменте.

В разрезе регионов наибольшее число случаев мошенничества приходится на три мегаполиса страны: в Алматы было зарегистрировано 4,6 тысячи правонарушений, сразу на 28% меньше, чем годом ранее; в столице — 2,9 тысячи, минус 9,3% за год; в Шымкенте — 2,4 тысячи, здесь, напротив, отмечен годовой рост сразу на 17,6%.

К большому числу потерпевших относят уязвимые слои населения, а это: пенсионеры, несовершеннолетние (школьники), инвалиды.

Опираясь на опыт наших зарубежных коллег Швеции, шведский Центробанк даже пытается этот процесс притормозить: в марте 2016 года он предложил парламенту страны обязать все банки совершать операции с наличными — потому что безналичные расчеты «развиваются слишком быстро». По оценкам национальной организации пенсионеров, на 2014 год только половина из примерно 1,8 миллиона шведов на пенсии регулярно пользовалась банковскими картами, а 7% не пользовались ими никогда. В Швеции уверены, что наличные у них просуществуют еще как минимум пару десятилетий (до 2030 года). Но сомневаться в том, что весь мир идет в эту сторону, наивно.

Для полного перехода на безналичный расчет в Казахстане, важно учитывать следующие важные для народа факторы

Факторы:

1. Не допустить резкого перехода на безналичный расчет, так как определенные слои населения не успеют освоить цифровые внедрения.
2. Не стоит держать все деньги на банковской карте, так как банковская система всегда может дать сбой и общество на неопределенный промежуток времени может остаться без средств к существованию.
3. Дать каждому субъекту страны право выбора, а точнее, он может выбрать между наличными или безналичными расчетами.

В цитате: Данил Рудный (литератор) писал: «Все средства хороши, кроме безналичных».

В цитате: Билл Гейтс (американский предприниматель, создатель Microsoft) писал: «В большинстве стран государственные учреждения сильно отстают от коммерческих организаций в отношении использования инструментария электронной эпохи»

Список использованной литературы

1. <https://nurbank.kz/>
2. <https://afk.kz/>
3. <https://www.nationalbank.kz/kz>
4. <https://www.zakon.kz/>
5. <https://forbes.kz/>
6. <https://strategy2050.kz/>
7. <https://kapital.kz/>
8. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Америка: Бизнес, 2007. –С. 363

УДК 336.764

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В ПЕРИОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ

Куандыкова Индира Нурлановна

*Студентка 3 курса Карагандинского технического университета,
г. Караганда, Казахстан*

*Научный руководитель: Королёва Анна Алексеевна,
ст. преподаватель*

Мир, экономика и рынок – это достаточно хрупкие структуры, которыми движут различные механизмы и под влиянием различных факторов (это могут быть экологические, социальные, политические, демографические, экономические и многие другие факторы), эти структуры могут либо укрепнуть и стать сильнее, а значит приблизиться к стабильному положению дел, либо дать трещину и окончательно сломаться.

Нам показали и доказали 2019-2020-е годы на сколько хрупка экономика. Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 зарекомендовала себя не только как быстро распространяющаяся болезнь, но и как дестабилизирующий фактор разрушения устоявшейся экономики. Коронавирусная инфекция настолько заполнила собой всё пространство СМИ, что влияние её на жизнь общества даже не обсуждается. Чем закончится эта ситуация и каковы будут последствия ещё неизвестно, но одно мы знаем точно, что коронакризис неизбежен.

В самом своем начале пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 повлияла на снижение объёмов торгов на фондовой бирже Китая. В конце января 2020-го года рост числа заболевших повлек за собой падение и на европейских биржах. Глобальный обвал фондового рынка, падение промышленных индексов и не только показали, что ситуация серьезная даже в сравнении с финансовым кризисом 2007-2008 годов.

Причиной тому служит то, что в 2008-м году не было разрушения технологических и логистических систем, коснувшиеся всего мира. Не было такой ситуации, когда приходилось останавливать производство, перекрывать границы между странами и внутри страны.

Бизнесмены, предприниматели по всему миру, в том числе и в Казахстане ищут новые стратегии, чтобы выжить и не покинуть рынок. Волатильность цен на рынках (в особенности на рынке нефти), остановка деловой активности это и многое другое отразилось на экономике Казахстана и на жизни казахстанцев.

Многие казахстанские аналитики, экономисты-прогнозисты предвидят в краткосрочной перспективе рост инфляции, низкий уровень доходов энергетических, горнодобывающих и металлургических компаний. Несмотря на то, что долгосрочная перспектива окажет сглаживающий эффект экономики, экономика Китайской Народной Республики нуждается в структурных изменениях, следовательно Казахстану тоже нужно пересмотреть параметры и динамику развития экономики.

Если кризис неизбежен, то нужно сориентироваться и постараться выйти из него с наименьшими потерями. Республика Казахстан является достаточно самодостаточной страной, которая обладает богатыми ресурсами, большой территорией и хорошим кредитным потенциалом. У нашего государства есть все шансы, чтобы выстоять в сложившейся ситуации. Чтобы избежать застоя в экономике, следует правильно расставить приоритеты, пересмотреть распределение ресурсов и принять верный курс развития экономики Казахстана.

Для начала нужно определиться какую экономику мы хотим для нашей страны. Уход от сырьевой экономики, развитие производственно-промышленной отрасли и корпоративного сектора – приведут к стабильности и процветанию.

Помимо отдельных секторов экономики пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 оказала своё влияние и на работу финансового рынка по всему миру. Несмотря на сложившиеся новые трудные условия, рынок финансовых услуг продолжает функционировать. Не стоит забывать про рост неопределенности и рисков. Новые условия диктуют новые требования в виде рассмотрения и внедрения новой модели функционирования рынка финансовых услуг.

С учётом пониженной деловой активности реального сектора привлекательность финансового рынка развивающихся стран значительно понизилась.

Современные условия ведения бизнеса претерпели изменения. Финансовый регулятор всегда выступал в роли главного элемента в сфере бизнеса и не только, которая способствует деятельности в решении ключевых операционных задач. Суть любой деятельности должна заключаться в постоянном развитии. Финансовый рынок не исключение, он также должен преследовать динамическое развитие регуляторной среды с учетом дружественных для бизнеса принципов и ориентированного на риск надзора.

Новые технологии постепенно внедряются в повседневную жизнь и касаются всех сфер жизнедеятельности. Современное поколение интересуется экономия времени и денег. Этим может обеспечить получение услуг через цифровые платформы, то есть в электронном формате. При развитии финансовых технологий будет развиваться конкуренция, в результате чего будет повышаться качество предоставляемых услуг населению. Не зря Адам Смит считает конкуренцию невидимой рукой рынка.

В современном мире крупные банки, компании, холдинги пользуются таким прорывным инструментом, как блокчейн.

«Блокчейн—это распределенная база данных, которая может быть использована одновременно целым рядом учреждений в разных географических регионах. При этом у каждого участника хранится своя мгновенно синхронизируемая копия. База формируется как непрерывно растущая цепочка блоков с записями о всех транзакциях» [1].

Классическое понимание банка уже устарело и требует реорганизацию благодаря реализации новых технологий, внедрению новых финансовых инструментов, в функционально-инфраструктурном содержании.

Офисы, обслуживающий персонал, ведение бумажного документооборота – устарели. Страны Запада считают, что это приводит к ненужным расходам и в результате к неэффективности. Поэтому в банковом деле появилось такое понятие как Необанк или же online-банк, который ведет свою деятельность вне офисов через цифровые площадки.

Национальный (Центральный) банк также будет продолжать выступать в качестве регулятора стабильности по отношению к мировым финансовым рынкам и поддерживать поток кредитов в экономику страны.

Ликвидность не единственная проблема, на которую оказывает влияние кризис. В первую очередь, кризис касается такого понятия как платежеспособность, которая резко ухудшилась с учётом того, что произошла полная приостановка деятельности на крупных сегментах экономики на мировом уровне. Большую роль в сложившихся условиях играет налогово-бюджетная политика.

В качестве поддержки следует ввести следующие меры:

1) упростить процедуру получения лицензии на определенные виды деятельности (инвестиционное консультирование, организация операций с инвестициями, консультирование по кредитованию,

организация кредитования, страховое посредничество (без денежных средств клиента) и управление страхованием);

2) разработать методические рекомендации, чтобы оказать помощь фирмам, которые планирует заняться той или иной деятельностью. Методические рекомендации должны содержать информацию в комплексе по управлению рисками, противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, внутреннему контролю, непрерывности бизнеса, конфликтах интересов;

3) разработать пакет мер по оказанию поддержки, которая будет включать в себя перенос сроков представления отчетов лицензиатами и выполнения ряда требований в отношении своего годового финансового отчета до определенного срока. Следует отметить, что такие меры поддержки соответствуют международной практике;

4) внедрить такие финансовые технологии как блокчейн, «большие данные», «умные контракты», online инвестирование (краудфандинг и краудин-вестинг), роботизированные версии искусственного интеллекта; продвижение инноваций в платежные системы (в том числе в части функциональности, надежности и безопасности предоставляемых сервисов, удобных дизайнерских решений), виртуальная валюта и виртуальный банк и др.

Список использованной литературы

1. Блокчейн в сельском хозяйстве: руководство для фермеров. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pvsm.ru/finansy/249403>.

УДК: 657.1.011.56

ВКЛАД ЦИРОВОИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ПРОД МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ

*Кужемратова Сален Сонгыбековна
Магистрант 2 курса КРУ им. А.Байтурсынова, г. Костанай, Казахстан*

Эпидемия коронавируса привела к внезапной остановке всей мировой экономики, вызвав потрясения как со стороны спроса так и со стороны предложения. начиная с января 2020 года, я страны одна за другой страдали от вспышек коронавируса, каждое из которых сталкивалась с эпидемиологическим и потрясениями, которые как следствие и привели к экономическим финансовым потерям. Говорить о восстановлении национальной экономики пока ещё не приходится, я однако понятно, что успех будет зависеть в первую очередь от результатов сдерживания эпидемии и заботой о здоровье нации. В основном по всему миру политики сдерживания распространения коронавируса можно разделить на два типа. 1 тип включает в себя выявление и помещения в карантин и инфицированных людей. Этот подход широко применялся в странах Азии. Для успешной реализации такого подхода есть две предпосылки: правительство должно иметь возможность использовать информационные технологии для отслеживания отдельных лиц, а также способность проводить широкомасштабные тестирования населения на коронавирус. В большинстве стран такой возможности нет. Privacy-by-design стремится обеспечить максимальную степень конфиденциальности, гарантируя, что защита персональных данных по умолчанию встроена в систему.

Конфиденциальность по замыслу может, например, включать использование агрегированных, анонимизированных или псевдонимных данных для обеспечения дополнительной защиты конфиденциальности или удаление данных после достижения их цели. Например, приложение COVID-19, разработанное Норвежским институтом общественного здравоохранения, предназначено для хранения данных о местоположении только в течение 30 дней. Использование дополнительных решений для повышения конфиденциальности 1 может обеспечить дополнительную безопасность, как и использование песочниц данных, через которые доступ к высокочувствительным (персональным)

данным предоставляется только в ограниченной цифровой и/или физической среде доверенным пользователям. Примером последнего является Flowminder, которая сотрудничала с телекоммуникационными компаниями во время вспышки Эболы 2014-16 годов, чтобы обеспечить эпидемиологам защищенный доступ к деидентифицированным геолокационным данным низкого разрешения. Flowminder использует аналогичную стратегию, внося свой вклад в реагирование на кризис COVID-19 [1].

Второй тип политики сдерживания-это принятие социального дистанцирования с различной степени удаленности, а также государственного принуждения, то есть минимизация личных контактах путем запрета на поездки, временного закрытия школ, рабочих мест, увеселительных заведений, а также официальных рекомендаций или приказов людям оставаться дома. Этот горизонтальный подход включает определенные разграничения основных видов деятельности, освобождённых от этих ограничений физической мобильности. Социальная дистанцирование может использоваться везде, где есть возможность реализовать последнее. В основном в большинстве стран применялось именно данная политика сдерживания.

Распознавание лиц было одним из наиболее часто используемых методов биометрии в ряде стран для мониторинга распространения COVID-19. Распознавание лиц позволяет властям сократить использование идентификационных технологий, требующих физического контакта (таких как сканирование радужной оболочки глаза и отпечатки пальцев). Он также может быть сопряжен с другими технологиями, включая тепловизионное изображение, усиленное искусственным интеллектом, чтобы лучше отслеживать граждан, которые могут получить положительный результат теста на COVID-19. В Польше правительство запустило биометрическое приложение для смартфонов, чтобы подтвердить, что люди, инфицированные COVID-19, остаются на карантине.

Пандемия коронавируса (COVID-19) - самый серьезный глобальный кризис со времен Второй мировой войны. Ограничения COVID-19 фактически остановили экономику по всему миру, и ожидается, что в 2020 году мировая экономика вступит в рецессию. Однако масштабы спада будут зависеть от продолжительности ограничений. Серьезность кризиса, вероятно, окажет долгосрочное воздействие на функционирование экономики, цепочек поставок и торговых отношений. Снижение мировой экономической активности привело к снижению спроса на нефть, в результате чего цены на нефть достигли рекордных минимумов. Это произошло еще до того, как разногласия по поводу сокращения добычи между ОПЕК и ее союзниками привели к последнему падению цен на нефть .

Аналитики сингапурского банка DBS заявили, что снижение спроса на нефть из-за вспышки вируса и ожидаемое увеличение предложения нанесут «двойной удар» нефтяным рынкам. Страх и неопределенность, связанной с воздействием коронавируса на мировую экономику, повлияло на настроения инвесторов на фондовом рынке, и снизила цены на акции на основных рынках. Cedric чехов, глава страховых рисков и глобальной стратегии fitch solutions, заявил, что вспышку коронавируса на рынках можно преодолеть тремя способами. «Мы определили три канала, через которые вспышка COVID-19 будет оказывать давление на рынки, так что это замедление темпов роста в Китае, замедление из-за внутренних вспышек ... и третий канал - стресс финансовых рынков», - заявил он в интервью CNBC.

Опасения по поводу глобального распространения коронавируса также заставили инвесторов взвинтить цены на облигации, что привело к небольшому снижению доходности в крупных странах. Так, казначейские облигации США, поддерживаемые американским правительством, считаются активами- убежищами, к которым инвесторы склонны спасаться во времена нестабильности и неопределенности рынка.

Доходность по всем контрактам Казначейства США упала ниже 1% на прошлой неделе, чего раньше не было. Контрольный 10-летний контракт также достиг своего исторического минимума около 0,3%.

Ещё 15 апреля МВФ заявил, что экономики ведущих стран Азии не увидит роста в этом году, впервые за 60 лет, при этом отметила ли эксперты, сектор услуг находится под особым риском. Развивающиеся страны в целом также не имеют достаточных финансовых возможностей для компенсации большого негативного шока. Их долги более подвержены несоответствию обменного курса и сроков погашения, их кредитные рейтинги ниже, а их финансовые рынки менее глубоки.

Особенно меры по сдерживанию пандемии посредством социального и физического дистанцирования затронули те части населения, доход которого зависит от их физической мобильности. К также под огромной угрозой оказалась часть населения попадающие под категорию так называемых неофициальных работников. В эту категорию в различных развивающихся странах попадает от 50 до 90% общего числа работников. неофициальные работники не имеют никаких льгот, каких выплат по безработице, медицинского страхования или оплачиваемого отпуска. Наличие неофициальной работы подразумевает, что политика оказания государственной помощи по восстановлению, направленная на официальную работу, включающая повышение уровня страхования от безработицы, снижение налогов на заработную плату, больничный отпуск, носит ограниченный характер, и не способен полностью удовлетворить нужды, остро возникшие в результате всеобщего заболевания.

Международный валютный фонд заявляет о том, что пандемия коронавируса спровоцировала глобальный экономический спад, подобный которому мир не наблюдал со времен Великой депрессии. Это мнение разделяет также и Европейская комиссия, по данным которой рост на ВВП стран ЕС сократится на 7,5 процентов 2020 году. Вспышка коронавируса не только влияло на здоровье людей, но и значительно повлияло на порядок ведения бизнеса. Как и при любом экономическом кризисе, одни отрасли будут неизбежно потоплены, тогда как другие вполне себе способны существовать далее. Во время эпидемии коронавируса определяющим фактором введения работы являлась возможность переноса этой работы на удалённое ведение. К так Зум Communications пространство предназначенное для видеоконференций и вебинаров, залетела 180 долларов в начале марта до 162 доллара в середине Март. увеличение на 50% само по себе является довольно ошеломительно и еще более поразительным, учитывая что фондовые рынки падают падали в это же время более чем на тридцать то есть мы можем говорить о том что прорыв Зум Communications является настоящим успехом в условиях глобального кризиса. Так, трафик на веб-сайте Зум увеличился на 67 млн посещений сайта в течении 1 только марта. Что касается платформ для видеозвонков, то похоже что в основной удар на себя принял сервис Skype. среди платформы обмена сообщениями объём фирменного поиска по форуму мгновенного обмена сообщениями Slack допустим с подскочил до 82% [2].

Когда работники работают удаленно, важно дать совет о том, как разделить их работу и домашнюю жизнь и позволить некоторую гибкость. Психологи заявляют, что работа в одиночестве может вызвать чувство изоляции, которое может вызывать стресс.

Для линейных менеджеров важно поддерживать регулярный контакт со своими работниками и проводить регулярные собрания команды. Это можно сделать через удаленные рабочие приложения, такие как Zoom и форумы командных чатов. Работники также могут ухаживать за родственниками и детьми, поэтому обсуждение «образа жизни» или согласие с правилами, касающимися рабочего времени, показывает, что вы чутко относитесь к потребностям своих сотрудников.

Мировой кризис, вызванный пандемией коронавируса, подтолкнул нас к цифровому миру, и изменения в поведении, вероятно, будут иметь долгосрочные последствия, когда экономика начнет свое возрождение. Но не все готовы экономические субъекты оказались готовы к акому переходу. Новый анализ ЮНКТАД отображает изменяющуюся цифровой ландшафт после последнего крупного глобального бедствия, финансовый кризис 2008/09. Он также выявил широкую пропасть между подключенными и неподключенными, показывая, насколько далеко многие отстают от внедрения цифровых технологий. «Неравенство в готовности к цифровым технологиям ограничивает способность значительных частей мира пользоваться преимуществами технологий, которые помогают нам справиться с пандемией коронавируса, не выходя из дома», - заявила директор ЮНКТАД по технологиям и логистике Шамика Сириманне. «Эта ситуация имеет серьезные последствия для развития, которые нельзя игнорировать. Мы должны гарантировать, что в посткоронавирусном мире мы не оставим тех, кто менее оснащен цифровыми технологиями».

Анализ показывает, что произошел скачок в дистанционной работе и онлайн-конференциях, что привело к увеличению спроса на программное обеспечение для онлайн-конференций, такое как Microsoft Teams, Skype, Cisco Webex и Zoom. По данным Microsoft, количество людей, использующих ее программное обеспечение для совместной работы в Интернете, за неделю выросло почти на 40%. В Китае использование цифровых рабочих приложений WeChat, Tencent и Ding стало популярным в конце января, когда

Стремительный переход к цифровизации, вероятно, укрепит рыночные позиции нескольких мега-цифровых платформ. Этот вывод перекликается с выводами, сделанными в Докладе о цифровой экономике ЮНКТАД за 2019 год, в котором указывается, что на семь ведущих мировых цифровых платформ уже приходилось две трети стоимости цифровых платформ во всем мире в 2017 году. Они извлекли выгоду из сетевых эффектов и своей способности извлекать, контролировать и анализировать данные, а затем преобразовывать их в цифровой интеллект, который можно монетизировать. «Эта ситуация теперь будет усугубляться, поскольку все больше людей приходят или вынуждены подключаться к Интернету из-за кризиса с коронавирусом», - заявил Торбьорн Фредрикссон, глава ЮНКТАД по цифровой экономике. «Те, у кого нет доступа, рискуют остаться позади по мере ускорения цифровой трансформации, особенно в наименее развитых странах». Развивающиеся страны наиболее уязвимы перед человеческими и экономическими последствиями пандемии, а также отстают в плане готовности к цифровым технологиям. Лишь каждый пятый человек в мире пользуется Интернетом, а в большинстве развивающихся стран в настоящее время товары или услуги в Интернете покупают значительно менее 5% населения. Отсутствие доступа к Интернету дома также ограничивает возможности подключения, затрудняя, например, возможности подключения учащихся, если школы закрываются. «Разрыв в образовании может также увеличиться в развивающихся странах, усугубляя неравенство», - сказал Сириманн. Низкое качество широкополосной связи затрудняет использование инструментов телеконференции. Стоимость мобильных данных также остается высокой во всех развивающихся странах.

Кроме того, Apple и Google will также выпускают API, которые обеспечивают взаимодействие между устройствами Android и iOS с помощью приложений от органов здравоохранения. Пользователи смогут загружать эти приложения через свои соответствующие магазины приложений. Эти две компании также будут работать вместе, чтобы обеспечить более широкую платформу отслеживания контактов на основе Bluetooth, встроив эту функциональность в базовые платформы. Это решение позволит большему числу людей принять участие в случае, если они решат сделать свой выбор, и может улучшить взаимодействие с более широкой экосистемой приложений и государственными органами здравоохранения.

Согласно отчету, опубликованному торговым органом ООН, с настоящего момента и до конца следующего года развивающиеся страны будут вынуждены выплатить около 2,7 триллионов долларов долга. В обычное время они могли позволить себе вложить большую часть этого долга в новые займы. Но внезапный отток денег побудил инвесторов взимать более высокие процентные ставки по новым займам. ООН призвал к спасению развивающихся стран на сумму 2,5 триллиона долларов - 1 триллион долларов в виде займов от Международного валютного фонда, еще 1 триллион долларов в виде списания долгов от широкого круга кредиторов и 500 миллиардов долларов на восстановление здоровья [3].

Воздействие COVID-19 на бизнес и последовавшая за ним рецессия побудили многие правительства изучить возможность сделать бизнес более благоприятным для инклюзивного и устойчивого роста. Например, План восстановления ЕС для Европы предусматривает, что Фонд ЕС по восстановлению и повышению устойчивости вместе с Механизмом справедливого перехода будет сосредоточен на инвестициях в соответствии с переходом Европы к экологическим и цифровым технологиям. МВФ призывает страны осуществить зеленые планы восстановления при разработке структурных реформ, необходимых для дальнейшего макроэкономического развития. Отдельные страны идут по аналогичному пути: например, Республика Корея, Германия и США продвигают экологизацию строительного сектора. Другие используют государственные средства, выделенные на выздоровление от COVID-19, для создания более устойчивых систем здравоохранения (ВОЗ 2020) или для снижения своей зависимости от импорта товаров первой необходимости. Это означает, что средства, выделяемые правительствами для смягчения последствий пандемии, стали более условными и в конечном итоге могут привести к более здоровой, устойчивой и производительной экономике (Mazzucato and Andreoni, 2020). Однако для того, чтобы это стало реальностью, правительства должны восстановить свою способность разрабатывать, реализовывать и обеспечивать выполнение условий среди получателей финансовой поддержки.

При всех трудностях, у стран, обладающих более амбициозной и дееспособной политической системой, кризис может стать возможностью: это может быть момент, чтобы провести настоящий зеленый новый курс, используя в своих интересах дешевые деньги и простаивающих рабочих для решения, возможно, центральной проблемы нашего будущего. Примером ведения рецессии экономикой может стать пример Китая, где производство, инфраструктура и строительство восстановились относительно быстро. Данные свидетельствуют о том, что производство вернулось к расширенному, в то время как продажи недвижимости и спрос на сталь и цемент снова растут в годовом исчислении. Перебои со стороны предложения быстро прекратились, а уровень производства восстановился.

Список использованной литературы

- 1 www.oecd-ilibrary.org
- 2 www.semrush.com
- 3 www.theguardian.com

ПАНДЕМИЯДАН КЕЙІНГІ ДӘУІРДЕГІ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ФИНТЕК ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІ

*Кузенбаева Э.Р. – э.ғ.м., АЭСА доценті
Алматы Экономика және статистика академиясы, Алматы қ., Қазақстан*

Астана халықаралық қаржы орталығы (АХҚО) Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен құрылды. АХҚО-ны құратын конституциялық заңға 2015 жылғы 7 желтоқсанда қол қойылды. АХҚО-ның мақсаты - халықаралық қаржылық қызметтердің жетекші орталығын қалыптастыру. АХҚО-ның міндеттері - ел экономикасына инвестицияларды тартуға, қаржылық қызметтерге инвестициялау үшін тартымды ортаны құруға, Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар нарығын дамытуға және оның халықаралық капитал нарықтарымен интеграциясын қамтамасыз етуге көмектесу.[1]

АХҚО-нің Fintech хабы - бұл жаһандық стартаптар, кәсіпкерлер, корпорациялар, инвесторлар, жетекші салалық сарапшылар мен мамандардың кездесу орны. АХҚО-дағы финтехтің дамуына стартаптарды, корпоративті инновацияларды, венчурлық капитал нарығын қолдау бағдарламалары, арнайы әзірленген ережелер мен финтека саласындағы өнімдер мен шешімдерді тексеруге мүмкіндік беретін реттеуші кіреді.

АХҚО - бұл бизнестің қарқынды дамып келе жатқан және перспективалы инвестициялар сегментіне - исламдық қаржыландыруға жүйелі қолжетімділікті қамтамасыз ететін аймақтағы алғашқы платформа. Исламдық қаржыландырудың ең үлкен секторы - исламдық банкинг, сонымен қатар сақтандыру (такафул) және исламдық капитал нарығы белсенді дамып келеді.

Қазақстан исламдық қаржыландыру саласын мемлекеттік және муниципалдық жобалар үшін де, жеке жобалар үшін де баламалы қаржыландыру көздерін құру мақсатында дамытуды жоспарлап отыр. Ол үшін ел мен АХҚО ең жақсы халықаралық тәжірибелер мен стандарттарға сәйкес барлық қажетті инфрақұрылым мен нормативтік құқықтық базаны жасады.

АХҚО-дағы исламдық қаржылық қызметтер индустриясына ислам банктері, активтерді басқару жөніндегі компаниялар, инвестициялық қорлар, такафул және ретакафул компаниялары, басқа исламдық қаржы ұйымдары, сондай-ақ жетекші халықаралық исламдық қаржы институттары қатысады.

«Астана» Халықаралық қаржы орталығы нарықтағы әр түрлі ойыншылармен диалог орнатады. Бұл жағдайда маңызды мәселе инфрақұрылым болып табылады. Таяб цифрлық ислам банкінің тең құрылтайшысы Иван Каменскийдің айтуынша, инфрақұрылымды арнайы цифрлық платформалар деп түсініп, сенімді қаржылық шешімдерді қолдану керек. Сіз сандық форматта шот ашып, сол арқылы өз бизнесіңізді жүргізе білуіңіз керек. Сондай-ақ, мобильді қосымшаларды қолданыңыз - бұл банк кеңсесінде болуды қажет етпейтін төлемдер мен ақша аударымдары. Мұндай шешімдер

Қазақстанда және Орталық Азияның басқа елдерінде бұрыннан бар. Сонымен қатар, бизнестің интернетте ала алатын қаржы құралдарын цифрландыру қажет. Ол үшін сіз клиенттерге көптеген қызмет түрлерін ұсына алатын мамандандырылған экожүйелерді немесе нарық алаңдарын құра аласыз.

Халықаралық исламдық қаржыландыру білім беру орталығының президенті және бас атқарушы директоры, Дато профессорі, доктор Мохд Азми Омар микро-кәсіпорындар мен шағын және орта бизнес коронавирус пандемиясынан ең алдымен карантиндік шаралардан зардап шеккенін атап өтті. Пандемия, оның айтуынша, азаматтардың әл-ауқатына айтарлықтай әсер етті. Мысал ретінде спикер Малайзияның азаматтардың жинақтары туралы статистикасын келтірді. [2]

Осы мәліметтерге сәйкес, өзін-өзі жұмыспен қамтыған топтың өкілдері карантиндік режимде жинақтары бойынша бір ай ғана өмір сүре алады. Осы шектеулерден тыс олар мемлекет көмегіне мұқтаж. Жеке сектордағы жұмысшыларға келетін болсақ, олар жинақталған қаражат есебінен екі айдан артық өмір сүре алады, содан кейін олар қаржылық қиындықтарға тап болады. Олар қазірдің өзінде кедейлік шегінен түсіп, экономика кері кетеді.

Екінші жағынан, карантиндік режим сандық төлемдерді дамытуға серпін берді. Mastercard-тың соңғы зерттеулеріне сәйкес көптеген төлем карталарын пайдаланушылар интернеттен көбірек сатып ала бастады. Сонымен қатар, Малайзиядағы төлемдер үлесі аймақтағы басқа елдермен салыстырғанда көбірек өсті, интернет-сайттардағы сатып алулардың өсуі және контактісіз несие карталарын пайдалану. Жалпы, елде қолма-қол төлемдер көлемі 64% -ға төмендеді.

Wahed Invest-тің бас стратегі Мехди Бенслиман коронавирус пандемиясының аясында байқалатын қазіргі экономикалық дағдарыс әлемдік экономиканы оятуға айналды деп санайды. Сондықтан нарыққа қатысушылар ақша табудың әдістеріне мұқият қарауы керек. Сонымен бірге исламдық қаржыландыру саласында жұмыс жасайтын компаниялар дағдарыстан жақсы нәтижелермен шыға алады.

Дағдарыстан кейін исламдық қаржы компаниялары «инвестиция және қаржыландыру тұрғысынан жақсы жағдайға ие болады». Нәтижесінде қазіргі дағдарыс исламдық қаржы институттары дамуының келесі кезеңін бастауы мүмкін.

Қазақстанға келетін болсақ, исламдық қаржыландыруды дамыту үшін оның нарығында исламдық қаржыландыруды дамытуда сәттілікке жету үшін заңнаманы әзірлеу және халық арасында қаржылық сауаттылықты дамыту қажет. Бұған елде және жалпы аймақта жаңа қаржы құралдарының пайда болуын қолдайтын «Астана» халықаралық қаржы орталығы көмектесе алады.

Қазақстанда инвестицияларды алға жылжытуда «кең орын» бар, бірақ инфрақұрылымды кеңейтуден басқа, қаржылық сауаттылықты тарату маңызды. Инвесторларға инвестициялау туралы және қолда бар құралдарды тиімді пайдалану туралы білім беру керек.

Коронавирус бүкіл әлемдегі компаниялардың жоспарларына айтарлықтай түзетулер енгізді. Елдердің үкіметтері енгізген шаралар компаниялардың ішінара немесе толық тоқтап қалуына әкелді. Осының аясында финтехника саласындағы компаниялар үшін жаңа мүмкіндіктер пайда болды.

Сонымен, Tech Nation және Dealroom баяндамасына сәйкес, финтек коронавирусқа дағдарыс кезінде төзімділік танытты және 2020 жылы Лондондағы технологиялық компаниялар барлық венчурлық капитал салымдарының үлесін құрады. DeVere Group консалтингтік компаниясының тағы бір зерттеуі пандемия жағдайында еуропалықтар финтексті қосымшаларды 72% жиі пайдаланады деп хабарлайды. [3]

Қазақстан мен Орталық Азияда да жағдай ұқсас. Сонымен, Қазақстанда банктердің филиалдары мен басқа несиелік ұйымдардың уақытша жабылуына байланысты қаржы институттары өздерінің цифрлық қызметтерін дамыта бастады. Мысалы, карантин аясында алғаш рет карт-шоттарды қашықтықтан ашу қызметі пайда болды. Сәуір айының аяғында 1 миллионнан астам адам карточкалық есепшоттарды интернетте ашты, ал 700 мыңға жуығы үйге жеткізе отырып карталар алды.

Финтекстің даму тенденциясы және банктерге келмей-ақ алуға болатын жаңа қызмет түрлері пайда болады, дейді мамандар.

Орталық Азия елдері халқының жартысына жуығы әлі күнге дейін қаржылық қызметтермен қамтылмаған, бірақ Интернет желілерінің дамуы бұл жағдайды түзете алады. Мысалы, 2019 жылы Дүниежүзілік Интернет желісінің Орта Азияға енуінің орташа коэффициенті 49% -ды құрады және

бұл банктердің сандық қызметтерін дамытуға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе 79% енген Қазақстанға және Қырғызстанға Өзбекстанға қатысты, мұнда көрсеткіш 50% құрайды.

Мобильді банкинг қаржылық институттарға филиалдары мен филиалдары жоқ шалғайдағы және ауылдық жерлердің тұрғындарына өз қызметтерін ұсынуға көмектеседі. Интернетке мобильді қол жетімділіктің жақсы көрсеткіштерінің арқасында - Орта Азияда орта есеппен 60% -дан астам - бұл өте нақты сценарий.

Заңнаманы әрі қарай дамытып, исламдық қаржыландыру саласында жаңа финтехникалық шешімдердің пайда болуына жағдай жасау өте маңызды.

Fintech компаниялары нарықтағы р2р- шешімдерін ұсына алады, яғни сол жүйенің қатысушылары арасында қаржыландыру, краудфандинг. Бұл ақшаны ШОБ қаржыландыруға пайдалануға болады. Сектордағы компаниялардың дамуына көмектесетін икемді заңнаманың арқасында Қазақстан бүкіл Орталық Азия бойынша исламдық қаржылық қызметтерді тарату орталығына айнала алады.

Қорытындылай келе, инфрақұрылымның таралуымен қатар, қаржылық сауаттылықты тарату маңызды екенін атап өткім келеді. Инвесторларға инвестициялау туралы және қолда бар құралдарды тиімді пайдалану туралы білім беру керек. Заңнаманы әрі қарай дамытып, исламдық қаржыландыру саласында жаңа финтехникалық шешімдердің пайда болуына жағдай жасау өте маңызды. Исламдық қаржыландырумен айналысатын барлық кәсіпорындар цифрлық жүйеге көшуі үшін жағдай жасау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. www.aifc.kz
2. www.inform.kz/ru/islamskie-finansy
3. primeminister.kz/ru/news/reviews/astana - finance-days - eksperty- ovozmozhnostyah - islamskih-finansov

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

*Кускеев Куаныш, студент 3 курса
КазАТУ имени С.Сейфуллина
Научный руководитель:
Ст.преподаватель Жолдоякова Г.Е.*

За период независимости Казахстана с 2000х годов ВВП нашей страны впервые уйдет в минус (-2,5%). Для сравнения в кризис 2008 года, ВВП Казахстана снизился до 1,2%, показатель не опускался ниже нуля с 1998 года. В тот период на экономику Казахстана оказывали влияние последствия кризиса «Азиатских тигров» и российского кризиса (ВВП -1,9%). За период пандемии наибольший урон был нанесен фитнес индустрии (-100%), авиаперевозкам (-72%) и ресторанному бизнесу (-80%).

Рисунок 1 характеризует на сколько эффективно, достаточно ли своевременно ли проводятся мероприятия по программе государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Всем известно, что пандемия отрицательно повлияла на деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. Множество различных финансовых организации, а также само государство проводили различные исследования на данную тему, пытаясь выявить основные проблемы для дальнейшего их решения.

Проанализировав проведенные исследования, в ходе которого были опрошены субъекты малого и среднего бизнеса в Казахстане, нами были определены ключевые выводы последствий пандемии на предпринимателей сектора МСБ:

Итак, пандемия оказала значительное негативное влияние на МСБ в Казахстане, особенно на представителей микробизнеса с численностью сотрудников менее 10 человек;

МСБ в Казахстане характеризуется высокой концентрацией в двух наиболее крупных городах, низкой долей средних предприятий с численностью от 100 до 250 человек и концентрацией в отраслях с низким уровнем производительности труда;

Оценка эффективности, достаточности, своевременности программ господдержки



Рисунок 1 – Оценка эффективности, достаточности, своевременности программ государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса

Среди представленных государством мер большинство субъектов МСБ воспользовались (1) отсрочкой по уплате налога, (2) освобождением от уплаты налогов и взносов от ФОТ, а также (3) приостановлением платежей по займам в финансовых учреждениях, что обусловлено испытываемыми проблемами с ликвидностью.

Около 15% респондентов ответили, что они не смогли воспользоваться мерами государственной поддержки, так как они не распространяются на их сферу деятельности. Более половины (51%) участников опроса отметили различные барьеры, с которыми они столкнулись при получении помощи, такие как отсутствие доступной информации, бюрократия, халатное отношение и отсутствие должных коммуникаций со стороны операторов господдержки.

В качестве наиболее востребованных дополнительных мер господдержки, которые сейчас особенно актуальны, предприниматели отметили:

- актуальность предоставления беспроцентного кредита, выделение прямых финансовых субсидий; возмещение расходов на аренду и коммунальные услуги в качестве мер прямой финансовой поддержки;
- предоставление госгарантий по займам; реструктуризацию займа в виде снижения процентной ставки или пролонгации займа; дополнительную отсрочку по выплатам в качестве мер по расширению доступа к ликвидности;
- упрощение импортных и экспортных процедур; отмену неустойки, пени и продление сроков исполнения по госконтрактам; оказание поддержки для включения в цепочки поставок крупных международных и отечественных компаний в качестве мер по расширению спроса на товары и услуги.[1]

По анализу, проведенному Центром экономических исследований, нужно отметить, что в Казахстане очень серьезно подходят к вопросу о поддержке субъектов малого и среднего бизнеса всесторонне.

Сохраняющаяся из-за пандемии коронавируса неопределенность в экономике затронула все без исключения страны мира, в том числе и Казахстан. В последнем обзоре экономики страны Всемирный банк прогнозирует спад валового внутреннего продукта на 3% по итогам 2020 года с после-

дующим восстановлением на 2,5%. Национальный банк республики делает более оптимистичный прогноз на текущий год с кращением ВВП на 2-2,3%. (Рисунок 2)



Рисунок 2 – Динамика реального ВВП Казахстана, 1993-2020 гг.

Главный фактор, влияющий на перспективы экономического развития, – это успехи в борьбе с пандемией. От того, насколько быстро получится снять карантинные ограничения и восстановить активность бизнеса, зависит общая ситуация в экономике и на рынке труда. Пока же индекс деловой активности на фоне карантинных мер остается низким в сравнении с прошлыми годами. В июле 2020 года он составил 44,7 пункта, что ниже на 2,1 пункта показателей июня, когда ограничения ослаблялись. После завершения второго «локдауна» в августе активность несколько восстановилась, и индекс достиг 45,4 пункта, хотя еще год назад был в районе 51. Власти Казахстана уже предложили бизнесу целый комплекс мер поддержки, список которых постоянно расширяется. Это важно для страны, где малое и среднее предпринимательство обеспечивает рабочими местами более 39% все занятого населения.

Как уже было отмечено выше, индекс деловой активности в Казахстане показал в 2020 году значительную «просадку». Причина в карантинных мерах, которое Правительство предприняло для ограничения распространения коронавирусной инфекции в стране. После падения в марте и апреле индекс начал рост в мае и июне, когда карантин на время ослабили. В первом летнем месяце он достиг 46,8 пункта, но затем в июле вновь снизился до 44,7 пункта. Как пишут в Нацбанке, который занимается составлением индекса, «усиление карантинных мер наибольшее негативное влияние оказало на сферу услуг и промышленность». (Рисунок 3)



Рисунок 3 – Консолидированный индекс деловой активности по экономике.

Хотя в августе индекс деловой активности вновь пошел вверх, наибольший шок все еще испытывают сферы бизнеса, где нужны физическое присутствие и непосредственный контакт с клиентом. На этапе первого этапа карантина под ограничения попала работа, например, пунктов общественного питания (еда только на вынос), всех пассажирских перевозок, спортивных объектов и объектов торговли, кинотеатров. Функционирование последних ограничено до сих пор. Чтобы сгладить последствия пандемии, государство предоставило налоговые послабления более 700 тысячам предпринимателей. Также были отсрочены платежи, дана возможность рефинансирования кредитов на льготных условиях.[2]

Более 80% представителей казахстанского микро-, малого и среднего бизнеса отметили негативное влияние пандемии на деятельность их компаний. Об этом говорится в исследовании, проведенном компанией FusionLab среди 350 представителей* микро-, малого и среднего бизнеса из 7 городов Казахстана - Нур-Султана, Алматы, Шымкента, Караганды, Атырау, Актобе и Усть-Каменогорска.

Пандемия также повлияла и на формат трудовых взаимоотношений с сотрудниками: свыше 50% предприятий были вынуждены отправить часть или всех сотрудников в неоплачиваемый отпуск либо прибегнуть к сокращению заработных плат. Большинство респондентов, которые ощутили негативное влияние коронавируса, столкнулись с сокращением объемов заказов/продаж из-за снижения уровня потребления и деловой активности своих клиентов, несвоевременностью или прекращением поставок, закрытием торговых точек и ограничениями передвижения сотрудников. [3]

Говоря о будущем, большинство предпринимателей (65%) считают, что вести бизнес в Казахстане в следующие 12 месяцев станет труднее. И, несмотря на государственную поддержку, стремительную адаптацию к новым условиям, казахстанскому микро-, малому и среднему бизнесу необходима дополнительная поддержка, в том числе через механизмы финансовой помощи (возможности получения кредитов с низкой ставкой), отсрочки обязательных платежей и информационной поддержки.

Однако, нужно выделить основные барьеры, с которыми столкнулись предприниматели (рисунок 4).

Барьеры для получения господдержки в рамках текущих программ



Рисунок 4 – Барьеры для получения государственной поддержки в РК

Теперь список мер может быть расширен. В Послании народу 1 сентября Президент Касым-Жомарт Токаев поручил обеспечить государственное субсидирование процентных ставок до 6% годовых по всем действующим кредитам МСБ в пострадавших секторах экономики. Оно должно покрыть 12-месячный период, начиная с 16 марта, когда был введен режим чрезвычайного положения. Кроме того, расширят программу пополнения оборотных средств для бизнеса в наиболее пострадавших секторах экономики. Планировалось, что она закончится в 2020 году, но глава государства поручил продлить ее до конца 2021-го с расширением охвата.

Все эти мероприятия позволят малому и среднему бизнесу преодолеть сложившуюся ситуацию и продолжать работать в будущем.

Список литературы:

1. Научная статья «Как в Казахстане поддерживают малый и средний бизнес во время пандемии?» // (www.inform.kz)
2. Агентство РК по регулированию и развитию фин. рынка (www.finreg.kz)
3. <https://kapital.kz/business/89697/kak-chuvstvuyet-sebya-mikro-malyu-i-sredniy-biznes-v-kazakhstane.html>

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ КОРПОРАТИВТІК ҚАРЖЫ

*Қаржау Жанар Эльбурсқызы
Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің
3 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ,
«Қаржы және есеп» кафедрасының аға оқытушы
Мухамеджанова Жанар Сайлаубековна*

Жалпы қаржы жүйесін жетілдіруде корпоративті қаржы секторы жетекші орын алады. Қазақстан Республикасында жүргізіліп жатқан нарықтық реформалар барысында экономиканың салаларында әртүрлі коммерциялық, кәсіпкерлік ұйымдар қалыптасып дамуда. Бұл жағдай салалық және корпоративтік қаржылардың мәнін арттыра түсуде. Сондықтан өндірістік, әсіресе кәсіпкерлік қызметтерді дұрыс ұйымдастырып, олардың қаржыларын тиімді пайдалануда корпоративтік қаржының атқаратын рөлі айрықша.

Кәсіпорындардың, ұйымдардың, мекемелердің жіктелу сипаттамасы, әсіресе жеке субъектінің күрделі қаржылық жүйесінің ерекшеліктері оны әрдайым жақсартып отыруды, қызметін құқықты негізде реттеуді, тиімді басқаруды және қаржылық процестерін бақылап отыруды қажет етеді. Корпорация қаржысының ұйымдастырылуы келесідей негізде жүргізіледі:

- бірінші - кәсіпорындарды заңды тұлға деп тану белгілері:
 - 1) мүліктің жекешеленуі, бухгалтерлік баланстың болуы;
 - 2) осы мүлкімен, міндеттемелері бойынша жауапкершілік;
 - 3) банкте есеп шотының болуы;
 - 4) өз атынан қатынасқа түсуі.
- екінші - кәсіпорын қаржысының ұйымдастырылу қағидасы:
 - 1) дербестік;
 - 2) өзін-өзі қаржыландыру;
 - 3) қаржылық қызметінің нәтижесіне қызығушылық;
 - 4) қаржылық қызметінің нәтижесіне жауапкершілік;
 - 5) қаржылық қызметті бақылау.
- үшінші - кәсіпорынның қаржылық ресурстарының қалыптасу көздері:
 - 1) амортизациялық төлем;
 - 2) қаржылық қызметтерден және шаруашылық іс-әрекеттердің барлық түрлерінен келетін пайда;
 - 3) серіктестікке қатысушылардың қосымша пай жарнасын төлеу,
 - 4) шығарылатын облигациялардан алынатын қаражат;
 - 5) акционерлік қоғамдардың жабық және ашық түріне акцияларды шығару және үйлестіру арқылы жұмылдыратын қаражаттар;
 - 6) банктерден алынатын мезгілінен бұрын төленетін несиелер және басқа кредиторлардан алынатын несиелер (облигациялық займдардан басқа);

7) басқа да заңды қаражат көздері (заңды тұлғаның және жеке тұлғаның ерікті ақысыз жарна төлемі).

Жер бетіндегі тіршілік атаулының бәрін сан соқтырған бұл жылдың актуалды тақырыбына айналған COVID-19 пандемиясына байланысты бүкіл әлемде енгізілген шектеулердің айқын қаржылық әсері-бұл үлкен экономикалық шығындар: денсаулық сақтау жүйесіне, мемлекеттік және жеке, жұқтырған адамдарды емдеуге және ауруды бақылауға шығындар; еңбек өнімділігінің жоғалуы; экономикалық белсенділікті бұзатын әлеуметтік алыстау; халықаралық туризмді уақытша тоқтата тұру; халықаралық серіктестер мен мемлекеттер арасындағы тікелей шетелдік инвестициялар мен сауда қатынастарының тізбегін бұзу. Бұл пандемия корпорациялардан да айналып өтті деуге болмайды. Барлық нысандар мен көлемдегі компаниялар тап болған жаңа экономикалық шындық олардың капиталының құрылымына да әсер етеді. Сарапшылардың көпшілігі алдағы екі жылда бірігу және қосып алу нарығында (M&A), сондай-ақ сыртқы капиталды тарту саласында (IPO және облигацияларды шығару) белсенділіктің артуы бізді күтіп тұр деген пікірге келіседі. COVID-19-ға байланысты іскери операциялардың шектеулерінен туындаған ақша ағындарын болжаудағы қиындықтарды асыра бағалау қиын. Әлеуметтік алыстау және көптеген кәсіпорындардың жұмысын тоқтата тұру ұзақ уақыт бойы Бизнесінің тұрақтылығы мен экономикалық байланыстардың дамуына теріс әсер етеді. Пандемия кезінде көптеген компаниялар жоғалтқан нарық үлесін қалпына келтіру өте қиын болады. Пандемия кезінде ірі және кіші бизнеске Үкімет тарапынан қолдау көрсетілді, сондықтан өтімділікті басқару процесі салыстырмалы түрде қарапайым болды: қаражат алыңыз және міндетті шығындарды жабыңыз. Әлемдік экономика қазір қалпына келтіру кезеңіне өтіп жатқандықтан, кәсіпорындар өте болжанбайтын экономикалық ортаға қалай бейімделу туралы ойлануға мәжбүр болады, өйткені коронавирусқа байланысты шектеулерге қайта оралу қаупі әлі де жоғары. Сондықтан бүгінгі таңда ұзақ мерзімді емес, ақша ағындарын қысқа мерзімді болжау (Short Term cash Flow Forecasting) бірінші орынға шығады. Бүгінгі таңда компаниялар үшін «кассалық алшақтық» туындауы мүмкін қысқа мерзімді жоспардағы ең осал жерлерді уақтылы анықтау және күтпеген шығындарды жабу үшін ақша жастықшасын жасау өте маңызды. Қаржылық жоспарды құру Корпоративтік қаржы мамандарынан көптеген факторларды ескере білуді талап етеді, олардың көпшілігін дәл модельдеу қиын болады және үнемі қайта бағалауды қажет етеді. Біріншіден, операциялық ақша ағындары жоспарын қайта қарау қажет болады (клиенттерден түскен түсім): оларды экономикадағы болашақ жағымсыз құбылыстардың әр контрагентке қалай әсер ететінін сараптама-лық бағалауға сүйене отырып, тәуекел топтарына бөлу керек. Алдағы айларда тапсырыс көлемінің ықтимал төмендеуін ғана емес, сонымен қатар алты ай мен бір жылдан кейін пайда болатын пандемияның кешіктірілген әсерін де ескеру маңызды. Талдау нәтижелеріне сүйене отырып, әрбір негізгі клиент үшін несиелік лимиттерді қайта қарау керек. Осыған байланысты дебиторлық берешектің жиналуын бақылауды күшейтіп, кредиттік лимиттер мен кейінге қалдыруларды беруге қойылатын талаптарды қатаңдату керек. Алайда, қазіргі уақытта қаржыландыруға қол жеткізуде қиындықтарға тап болуы мүмкін, бірақ болашақта сіздің бизнесіңізге маңызды әсер етуі мүмкін клиенттерге назар аударған жөн: кейбір жағдайларда мұндай клиенттерге кездесуге барып, қиын қаржылық жағдайда қолдау көрсету керек.

Мысалы, 29 қаңтарда Қытай билігі коронавирусқа байланысты Ухань мен оған жақын орналасқан қалалық округтерді карантинге салғаннан бір апта өткен соң, Мәскеудің Kirill Karavaev киім брендінің негізін қалаушы Кирилл Караваев онлайн-дүкен мен Instagram-да жаңа футболка дизайнымен суреттер жариялады. Ондағы ситуациялық жазба — «Маған жөтелмеңіз» - әлеуметтік желі қолданушылары бағалады: сатып алуға алғашқы сұраныс жарияланымнан 10 минут өткен соң түсініктемелерге түсті. Бірінші күні 30 адам футболкаға тапсырыс берді, келесі күні — тағы 50-60. Екі күн ішінде тек «вирустық» затта Караваев шамамен 150 000 рубль табыс тауып және шамамен 75 000 рубль операциялық пайда алды.

Тағы бір мысал, бірінші жартыжылдыққа кино және бейнефильмдер, телебағдарламалар, фонограммалар және музыкалық жазбалар шығару бойынша қызметтер көлемі 17,7 млрд теңгені құрады - өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 31,2% — ға аз (НКИ — 67,5%). ҚР өңірлері арасында сектордағы барлық қызметтер көлемінің 69,5% — ы тек Алматыда ғана тиесілі: 12,3 млрд

тг–2019 жылғы қаңтар-маусымға қарағанда 30,6% - ға аз. Одан кейін Нұр-сұлтан қаласы тұр: 3,3 млрд теңге — өткен жылмен салыстырғанда 36,6% - ға аз. Қалған өңірлерге ҚР бойынша қызметтердің барлық көлемінің 12,1% - ы ғана тиесілі. Сектордағы қызметтер арасында кино, бейнефильмдер және телебағдарламаларды тарату бойынша қызмет көлемі бойынша көш бастап тұр: 6,4 млрд теңге, бір жылдағы өсім-11,8%. Кинофильмдерді көрсету бойынша қызметтер минус 2,3 есеге, 4,8 млрд теңгеге дейін кетті, бұл локдаун кезеңінде күтілуде. Естеріңізге сала кетейік: ҚР Бас мемлекеттік санитарлық дәрігерінің 16 қыркүйектегі Қаулысына сәйкес, Маска режимі мен әлеуметтік қашықтықты сақтай отырып, кинотеатрлардың ашық ауада жұмыс істеуіне рұқсат етілген. Тікелей кино, бейнефильмдер және телебағдарламалар өндіру бойынша қызметтер 2 есеге, 4 млрд теңгеге дейін қысқарды.

Тағы бір мысал, METRO Қазақстанның негізгі бағыттарының бірі-НоReCa аббревиатурасымен біріктірілген бизнеспен ынтымақтастық. Бұл компания Но – ны қонақ үй, қонақ үй бизнесі, Re (restaurant) – мейрамханалар мен кафелер, ал Са-тамақтану, яғни қашықтан тамақтандыруды ұйымдастыру сияқты жобалармен айналысады. Карантин жағдайындағы оның көрсеткіштерін салыстырсақ:

Нарық қатысушыларының 90% - дан астамы Бизнесінің кірісіне әсер ететін барлық белгіленген нормаларды сақтау үшін шығындар үлесін едәуір арттыруға тура келгенін мойындады. Көпшілігінде (43%) кіріс екі есе азайды. Респонденттердің 38% - ында бұл көрсеткіш 10-30% - ға төмендеді. Табыс тамақтану иелерінің 6% - ында сыни 60-90% - ға азайды және 13% - ы кіріс деңгейінің карантиндік деңгейде сақталуын көріп отырмыз.

«Атамекен» Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы ағымдағы жылдың шілде айында зардап шеккен салалардағы 41 мыңнан астам бизнес субъектілерін қамтыған сауалнама жүргізді. Әрбір төртінші кәсіпкер табыстың толық жоқтығын атап өтті, кәсіпкерлердің 12% «Бизнесінің жабылуы мен қызметкерлердің қысқаруының жоғары ықтималдығын» атап өтті. Кәсіпкерлер ҰКП мен бизнес-омбудсменге салық пен әлеуметтік төлемдерді төлеу мерзімін ұзартуға көмектесуді сұрайды. Олардың пікірінше, салық заңнамасының мүлік кепілін және банк кепілдігін міндетті түрде ұсыну бөлігіндегі қолданыстағы ережелері «Ағымдағы экономикалық жағдайда Бизнесінің мүмкіндіктеріне сәйкес келмейді». Президент Қасым-Жомарт Тоқаев «Халыққа Жолдауы» кезінде ШОБ үшін жалдау ақысын төлеуді жыл соңына дейін тоқтата тұруды тапсырды (егер Сіз мемлекеттік органнан немесе квазимемлекеттік сектордан жылжымайтын мүлікті жалға алсаңыз ғана). Президент «жағдай әлі де күрделі» деді, сондай-ақ» ең көп зардап шеккен секторларда «ШОБ үшін айналым қаражатын толықтыру бойынша Ұлттық банк бағдарламасының қолданылуын ұзартуды» тапсырды». Ол бұл мақсаттарға қосымша 200 миллиард теңге қарастыру керектігін айтты.

Қорытындылай келе менің жеткізбек болғаным, бұл індет кез-келген корпорацияның қаржы жүйесін дүр сілкіндірді. Кейбірі мол пайдаға кенелсе, кейбірі шығынға батты. Бұл жағдайда көмекке мемлекет қол ұшын созды, сондада карантиннің алды уақытындағы табыс көзінен төмендегені көрінді. Бұл жағдай мемлекет экономикасына да қатты әсерін тигізді. ЖІӨ төмендеуі, экспорттың азаюы, жұмыссыздық және тағы басқа салдары көп. Індет біздің мемлекетіміздің бұндай жағдайға қалай дайын екендігін көрсеткен сияқты. Ендігі қызметті сақтау және қалпына келтіру үшін корпорациялар келесі мәселелерді шешуі керек: айналым капиталын босату үшін қорлар нормасын төмендету; өтімділікпен қиындық көріп отырған негізгі жеткізушілерді қолдау (қарыздар, айналым қаражатын құю); қалпына келтірілген буындарды және қалыптасқан сұранысты ескере отырып, жеткізу тізбегін және қор нормаларын әзірлеу; бірнеше балама жеткізушілермен сенімді және ашық қарым-қатынас орнату; сату орындарының жанында орналасқан өндіріспен масштабталатын жеткізу микроцепкаларын құру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <https://stat.gov.kz/>
2. https://m.forbes.kz/process/kak_vyjivaet_biznes_v_rk_vo_vremya_karantina/
3. <http://finprom.kz/>

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕ НЕСИЕЛІК ОПЕРАЦИЯЛАРДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Қоянбай Қазбек Исағалиұлы

Қазақ Ұлттық Аграрлық Зерттеу Университетінің магистарты,

Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Асанов Б.М., экономика ғылымдарының кандидаты

Қазақстан Республикасының банк туралы заңдарында қамтамасыз етудің әр түрлі формалары мен коммерциялық банктерге несиені беру қарастырылған.

Кәсіпорындарды және басқа да ұйымдарды өндірістік және әлеуметтік қажеттіліктеріне байланысты банктік несиені беру несиелеу қағидаларын қатаң сақтау негізінде жүзеге асырылады.

Несие – нарықтық экономиканың тірегі ретінде экономиканың дамудың ажырамас элементін білдіреді. Оның барлық шаруашылық субъектілерімен қатар мемлекет те, үкімет те, сондай-ақ жеке азаматтар да пайдаланады.

Несиенің пайда болуын өнімдерді өндіру сферасынан емес, олардың айырбас сферасынан іздеуіміз керек. Тауар айырбастау – бұл тауардың бір қолдан екінші қолға өтуін білдіреді десе, шынымен де осындай айырбас кезінде несиенің қатынасы туындайды [1].

Құнның қозғалысы несиенің қозғалысының кіндігін сипаттайды. Несиелік қатынастардың пайда болатын экономикалық негізіне капитал айналымын жатқызуға болады.

Көбінесе несиені ақша түрінде түсінеді. Бір жағынан қарағанда бұл негіз де бар сияқты. Себебі, қазіргі шаруашылықта қарыз көбіне ақша түрінде беріледі. Бірақ бұл жерде ақша мен несиенің әр түрлі ұғымды білдіріп, әр түрлі қатынастарды түсіндіретіндігін естен шығаруға болмайды.

Сонымен қатар, несиенің мен қаржы категорияларын бір санайтындар да аз емес, несиені бұл ақшалық қаражаттың екі жақты қозғалысын, яғни қаражаттың уақытша берілуін және уақыт өткен соң қайтарылуын баяндаса, ал қаржы сол қаражаттың бір жақты қозғалысын бейнелейді, яғни қаржы: дотация, субвенция, субсидия түрінде берілсе, олар қайтарымсыз сипатқа ие.

Несие – бұл пайыз төлеу және қайтару шартына уақытша пайдалануға (қарызға) берілетін ссудалық капитал қозғалысы [2].

Несие ақшалай капиталдың ссудалық капиталға өтуін қамтамасыз ете отырып, несиені берушілер мен қарыз алушылар арасындағы несиелік қатынасты бейнелейді. Несиенің көмегімен заңды және жеке тұлғалардың уақытша бос қаражаттары мен табыстары экономикалық жүйе төңірегінде жинақтала отырып, уақытша және ақылы негізде пайдалануға берілетін ссудалық капиталға айналады.

Несие бұл банктің қаражаттың құрайтын көзі ретінде барлық несиелік қатынастарды ұйымдастырудың әр түрлі формаларының болуын және, сондай-ақ, олардың жұмсалымдарының бір формасын білдіретін кең ұғымды сипаттайды. Ссуда бұл ссудалық шот ашумен байланысты қалыптасатын несиелік қатынастарды ұйымдастырудың бір ғана формасын білдіреді.

Экономикалық категория ретінде, несиенің – кәсіпорындар, ұйымдар және бірлестіктер, сондай-ақ халық арасындағы несиенің қорын құру және оларды қайтару, пайыз төлеу шартында белгілі бір мерзімге уақытша пайдалануға беру негізінде қалыптасқан өндірістік қатынастар жиынтығы.

Зерттеу пәні сияқты несиенің құрылымы бір-бірімен өзара байланысты элементтерден, мұндай элементке несиелік қатынастар субъектілері жатады. Несиелік мәмілелер бойынша несиелік қатынастар субъектісіне қарыз беруші және қарыз алушы жатады.

Несие беруші – несиелік мәміленің қарыз ұсынатын жағы. Мұны іске асыру үшін онда ақшалай қаражаттың белгілі бір қоры болуы керек. Ол ақша өзінікі болуы немесе басқа біреуден қарызға алған болуы да мүмкін. Қазіргі уақытта қарызға ақша ұсынатын негізгі несиенің берушісі – банк болып табылады. Ол кәсіпорындардың, ұйымдардың, кеңселер мен халықтың уақытша бос қаражаттарын шоғырландырып, оларды қарызға алушыға уақытша пайдалану үшін несиені түрінде ұсынады. Қарыз беруші және қарыз алушымен қатар несиенің құрылымының элементіне берілетін объекті де жатады. Беру объектісі – бұл құнның ерекше бөлігі. Яғни қарызға берілген құнды білдіреді.

Несиенің экономикадағы орны мен ролі, оның атқаратын қызметтерімен сипатталады. Жалпы несие экономикалық категория ретінде мынадай қызметтерді атқарады:

1. Қайта бөлу;
2. Айналыс шығындарын үнемдеу;
3. Айналыстағы нақты ақшалардың орнын уақытша алмастыру;
4. Капиталдың шоғырлануын жеделдету;
5. Ғылыми-техникалық прогресті жеделдету.

Енді осы аталған қызметтерге жеке-жеке тоқталайық. Несиенің қайта бөлу қызметі кез келген елдің ұлттық экономикасының толық қанды жұмыс жасауына өз үлесін қосады. Несиенің бұл қызметінің көмегімен экономикалық жүйенің бір саласынан екінші бір саласына капитал ағымы болады. Несиенің бұл қызметінің қаржыны қайта бөлу қызметінен айырмашылығы қаржының бөлінуі әкімшілік негізде жүргізілсе, ал салалар мен аймақтар арасындағы капитал ағымы несие арқылы, яғни ол нарықтық механизм негізінде жүзеге асырылады.

Несиенің айналыс шығындарын үнемдеу қызметінің іс жүзіне асуы несиенің экономикалық мәнінен туындайды. Шаруашылық субъектлеріндегі ақшалай қаражаттардың түсуі мен жұмсалуды арасындағы уақытша болатын алшақтық кей жағдайларда қарыз алушылардың барлық категориялары өздерінің меншікті қаражатқа деген жетіспеушіліктің орнын толтыру үшін несие пайдаланады. Бұл дегеніміз капитал айналымын қамтамасыз етіп қана қоймай, айналыс шығындарын үнемдеуге де мүмкіндік жасайды.

Ал келесі қызметі, яғни несиемен айналыстағы нақты ақшалардың орнын уақытша алмастыру. Қазіргі несиелік шаруашылықта мұндай орын алмастыруға толық мүмкіндік бар. Бұл қызметі іске асу процесінде тек қана тауар айналысын емес, сондай-ақ нақты нақты ақшалардың уақытша орнын ауыстыра отырып, ақша айналысында жылдамдатады.

Несиенің капиталды шоғырландыру процесі экономиканың тұрақты дамуына жағдай жасау үшін маңызды болып табылады. Мұндай міндеттерді шешуде несиемен бұл қызметі өндірістің ауқымын ұлғайта отырып, пайда алуға мүмкіндік береді. Бұл қызмет шаруашылықтағы маңызды болып саналатын және дамуды қажет ететін салаларға несие беру арқылы оларды қызмет етуге ынталандырады.

Несиенің ғылыми-техникалық прогресті жеделдету қызметі ғылыми-техникалық ұйымдардың қызметін қаржыландырумен сипатталады. Сондықтан да, несиемен көмегінен көптеген ғылыми зерттеу орталықтарының жұмыс жасауы қиындыққа түседі. Сондай-ақ несиемен өндірісте және жалпы экономикалық дамуда инновациялы өндірісті ынталандырушы да қызметінің маңызы жоғары.

Несие нарығы – бұл механизм, оның көмегімен қаржылық қаражатқа мұқтаж шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халықтың өзара қарым-қатынасы және шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халыққа белгілі бір шарттар мен қаражатты ұсынуды жүзеге асыратын қарым-қатынас белгіленеді. Несие нарығы арқылы ақша капиталы босатылғанда ұдайы өндіріс процесіндегі экономика салалары арасында қарыз капиталының жинақталуы, бөлінуі және қайта бөлінуі жүзеге асырылады. Ол оған нарық арқылы ссудалық капитал түрінде бағытталады, содан соң несие берушіге (банктерге және басқа да қаржы-несие институттарына) қайтып оралады. Несие нарығының мәнін онда қандай ақша капиталының, яғни өзіндік капиталдың немесе басқа біреудің капиталының пайдаланғанына байланысты болмайды, дәлірек айтқанда банкир өз ісін өзіндік капиталдың көмегімен жүргізе ме немесе өз банкісінде депозитке салынған капиталдың көмегімен жүргізеді ме – мұның еш мәнісі жоқ [3].

Оның қаржы нарығының құрастырушысы ретіндегі маңызды ролі ұсақ әрі бытыраңқы ақша қаражаты біріктіреді әрі нарықтың өндіріс пен капиталды шоғырландырып, орталықтандырылуына мүмкіндік береді. Ақша капиталы негізінен ақшалай ссудалық капитал түрінде жинақталады. Осыған байланысты алатын болса, оқшау процесі ретінде жинақтаудың ешқандай маңызы жоқ, жинақтау ең алдымен өндірістің барысына ықпалын тигізігенде ғана маңызды болады. Ақша капиталын макроэкономикалық тұрғыдан жинақтау нақты жинақтаумен өзара тығыз байланысты болады. Ақша капиталы негізінен халықтың жинағының негізінен қалыптасатыны белгілі ал олардың мөлшері елдің жалпы ұлттық өнімдерінде капитал салымының үлесін қалыптастыруда үлкен роль ойнайды.

Несие нарығының мәні мен ролі оның функциясын да анықтап береді. Несие теориясында оның функциясы мен мазмұны мен мөлшеріне қатысты бірыңғай көзқарастар жоқ. Алайда өзінің барлық формасында несие мәні қайта бөлу функциясында, несие құралын жасаушы функциясында тұрақты түрде пайда болып отырады. Кейбір ғалымдардың теориялық тұжырымдарына сүйенсек, Қазақстанның несие нарығына тән төрт функцияны бөліп көрсетуге болады:

- Несие арқылы тауар айналымына қызмет ету;
- Шаруашылық жүргізуші субъектілердің, халықтың, мемлекеттің, сондай-ақ шетелдік клиенттердің жинақтарын тарту;
- Ақша қорларын ссудалық капиталда тікелей шоғырландыру және оны өндіріс процесіне қызмет көрсететін капитал салымы түрінде пайдалану;
- Мемлекеттік және тұтыну шығындарын өтейтін капиталдың көздері ретінде мемлекет пен халыққа қызмет көрсетуді қамтамасыз ету, сондай-ақ аса қуатты қаржы-өнеркәсіп топтарының қалыптасуына ықпал ету [4].

Несие нарығының құн қозғалысы мен оның ақшалай формасында, әр түрлі қорлардың несие ресурстары мен бағалы қағаздар түрінде қалыптасуы мен және пайдалануымен органикалық тұрғыға байланысты болатыны белгілі. Оның деңгейі қоғамдық ұдайы өндірісті дамытуға, оны тұтастай әлеуметтік-экономикалық қатынасқа ықпал етуіне кететін ақшалай қордың қозғалысымен, мөлшерімен және бағытымен өлшеніп, анықталады.

Несие нарығының негізгі қатысушылары – несие беруші және қарыз алушы. Несие беруші несие мәмілесінің ссуда беретін жағы. Тауарлық өндірістің бұрынғы сатысында несие берушілердің ролін өсімқорлар орындаған. Оның дамуына қарай ақшалай несиені берушілердің орнын банк мекемелері басты. Ал тауарды ссудаға беруде несие беруші ретінде тауар өндірушілер алға шықты. Несие беруші ссуда беру үшін белгілі бір қаражатқа ие болуы керек. Бұл қаражаттың көздеріне оның (несие берушінің) өз қаражаты, ресурстары, өз кезегінде ұдайы өндіріс процесінің басқа субъектілерінен қайтару негізінде қарызға алынатын қаражат жатуы мүмкін. Осы заманғы нарықтық қатынастар жағдайына несие беруші банк ссуданы тек өз ресурстары есебінен емес, сонымен бірге, өз шотында сақтаулы жатқан тартылған ресурстардың есебінен, сондай-ақ, жұмылдырылған бағалы қағаздарды орналастыру арқылы беруі мүмкін.

Қарыз алушы – бұл несие қатынасында несие алатын әрі алған ссудасын белгіленген мерзімде қайтаруға міндетті тарап. Өсімқорлық кезеңінде несиені ұсақ шаруалар, қолөнерші-шеберлер, сондай-ақ, аса ірі жер иеленушілер немесе бай адамдар пайдаланады. Кейін банктердің пайда болуына қарай алушылардың шоғырлануы жүзеге асты. Бұл арада банк ұжымдық несие беруші ретінде алға шықты. Ссудалық мәміледе несие берушіге қарағанда қарыз алушының мынадай ерекшелігі болады [5].

- ол ссудалық қаражаттың иесі болып табылмайды, тек оның уақытша иесі ғана бола алады әрі өзіне тиесілі емес бөтен ресурспен жұмыс істейді;

- қарыз алушы ссудалық қаражатты айналыс саласында да, өндіріс саласында да пайдалана алады. Несие беруші ссуданы өндіріске тікелей шықпай ауысу фазасында береді.

- қарыз алушы ссудалық ресурсты өз шаруасына пайдаланғаннан кейін қайтарады. Қарыз алушы ссуданы қайтару үшін ұдайы өндірістік процесті несие берушімен есеп айырысуға жеткілікті қаражатты босатып алатындай етіп ұйымдастыруы керек;

- қарыз алушы уақытша пайдалануға алған құнды ғана пайдаланып қоймайды, сонымен бірге, оның ссудалық пайызын да төлейді. Бұл арада қарыз алушының өз шартын алға тартатын несие берушіге тәуелді болатынын естен шығармауымыз керек.

Несие қозғалысының заңдылығы несие нарығында пайда болатын несие беруші мен қарыз алушының арасындағы қатынасты толығырақ ұғынуымызға мүмкіндік береді.

Несие беруші мен қарыз алушы несие қатынасына түсу арқылы өздерінің мақсаттары мен мүдделерінің біртұтас екенін көрсетеді. Олар несие қатынасы шеңберінде орындарын алмастыруы да мүмкін, егер орындарын алмастыратын болса, несие беруші қарыз алушыға, ал қарыз алушы несие берушіге айналады.

Несие нарығында реттеуші орган ретінде ҚР қаржы нарығын және қаржылық ұйымдарды қадағалау және реттеу жөніндегі Комитеті алға шығады. Бұл орган, мәселен кастодиан-банктің, брокер банктің және т.б. банктердің негізгі тәртіп нормативтерін анықтайды.

Белгілі болғандай, коммерциялық банктер әмбебап коммерциялық банк және мамандандырылған коммерциялық банк болуы мүмкін. Бүгінгі таңда отандық тәжірибеде әмбебап банктердің артықшылықтарға ие болып отырғаны байқалады. Дегенмен, соңғы уақытта мамандандырылған банктер алға шыға бастады. Мәселен, «Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-ын айтуға болады. Оның негізгі бағыты халыққа ипотекалық несиені беру болып табылады. Көптеген мемлекеттік бағдарламалар іске асырылып жатыр.

Қазақстанда осы уақытқа дейін қысқа мерзімді несиелер негізінен аса ірі тұрақты қарыз алушыларға, заңды тұлғаларға беріліп келгені байқалған, ал бүгінгі таңда елімізде ұсынылатын несиелердің көптеген түрі пайда болып үлгерді.

Бүгінгі таңда Қазақстанда басқа несиенің нарығына қарағанда тұтыну несиесінің нарығы қатты дамып келеді. Ол халық тұтынатын тауарларды сатып алу үшін беріледі. Сатып алынған тұрмыстық техниканың, машинаның және басқа да тауарлардың құнын біртіндеп бөліп-бөліп төлеуге мүмкіндік беретіндіктен бүгінгі күнде ең қолайлы нұсқаға айналған.

Құрылыс несиесіне келетін болсақ, елдегі құрылыс жұмыстарының қарқын алуына қарай оған жұмсалатын қаражатқа қажеттілік артып келеді. Банктерде ссудалық пайыздардың кемуі, несиені беру рәсімдерінің оңайлатылуы несиенің нарығының ұлғаюына себепші болды.

Банк аралық несиенің нарығы – несиенің нарығының айрықша бөлігі. Басқа несиенің нарықтарында банктер өзгерісінің бәрі қарыз алушыға жатса, мұнда тек банктердің өздері ғана несиені берушінің де, қарыз алушының да рөлінде болады. Халықтың баспана қажеттілігімен байланысты ипотекалық несиенің нарығы жылдам дамып келеді. Алайда, халықтың көп бөлігінде баспана алуға жеткілікті қаржы болмай тұр, сондықтан да жеке тұлғалар үшін ең қолайлысы тұрғын үй несиесін ипотекалық қамтамасыз етумен алу болып табылады [6].

Несие қатынастарының нақты көрінісін несиенің формалары мен түрлері сипаттайды. Несиенің мазмұны мен түрі диалектикалық бірлікте болады. Өндірістік қатынастардың өзгеруі несиенің мазмұны мен оның қолданылатын түрін өзгертеді. Несиенің негізгі екі формасы: коммерциялық несиені және банктік несиені болады. Бұл екі несиені бір-бірінен несиені субъектілері, құрамы, қарыз объектісі, динамикасы, процент мөлшері және қызмет ету аясы бойынша ажыратылады.

Коммерциялық несиенің банктік несиеден басты ерекшелігі - ол тауар түрінде берілетін несиені.

Банктік несиені - ол банкте шоғырланған қаражат қорынан клиенттерге қайтарым мерзімін белгілеп, ақша түрінде берілетін несиені. Коммерциялық несиені мен банктік несиенің бір-бірінен бірсыпыра айырмашылықтары бар [7].

Біріншіден, коммерциялық несиені тауар түрінде беріледі, ал банктік несиені ақша түрінде беріледі. Коммерциялық несиені тауар өндірушілер мен сатушылар бір-біріне тауар сатылуын қамтамасыз ету үшін беріледі. Банктік несиені берушіден де, сатушыдан да оқшауланып қарыз капиталы ретінде беріледі.

Екіншіден, коммерциялық несиені мен банктік несиенің бір-бірінен, субъектілері, яғни несиені келісіміне қатысушылары бойынша да ажыратылады. Коммерциялық несиені несиені беруші ретінде де кәсіпкер жүреді. Банктік несиені несиені беруші – банк, ал қарыз алушы - кәсіпкер.

Үшіншіден, коммерциялық несиенің шетеулері банктік несиені берумен жойылады, себебі банктік несиені қолдану өрісі кең. Коммерциялық несиені тек тауар айналысына қызмет көрсетсе, банктік несиені халықтың барлық топтарының уақытша бос ақшасын шоғырландырып, оны капиталға айналдырады.

Төртіншіден, бұл екі несиенің динамикасы да біркелкі емес. Коммерциялық несиенің көлемі өндіріс пен тауар айналымының дамуына және төмендеуіне байланысты өрбіп және қысқарып отырады. Өнеркәсіптік даму кезеңінде оған ұсыныс пен сұраныс өсіп, дағдарыс кезінде төмендейді. Дағдарыстың әсерінен тауарды өндіру мен сату қысқарып, ал қарызды төлеу үшін банктік несиені сұраныс көбейеді. Өндірістің жанданып көтерілуі кезінде нақты капиталдың көлемі өсіп, өндірістік мақсатқа жұмсау үшін банктік несиені сұраныс ұлғаяды. Осыдан банктік несиенің екі жақтылығы туындайды: қарыз алушы, оны өндірістік капиталдың көлемін өсіру үшін пайдаланса, онда капитал қарызы, ал қарыз міндеттемелерін өтеу үшін төлем құралы ретінде пайдаланса, онда ақша қарызы болады. Банктік несиенің шартты түрде мұндай екіге бөлінуі қарыздардың алған несиені пайдалану

мақсатына байланысты болады. Егер қарыз алушы банктен ештеңемен қамтамасыз етілмеген несие алса, онда қарыздардың банктен ақша қарыздарын алғаны. Егер қарыз алушы банктен ештеңемен қамтамасыз етілмеген несие алса, онда қарыздардың капитал несиеcін алғаны. Банктік несиені экономикалық кез келген салалары пайдаланады: өндірістің бір саласынан босаған ақша капиталы оның кез келген келесі саласына берілуі мүмкін (мысалы, ауыл шаруашылығынан өнеркәсіп өндірісіне).

Қорытындылай келе, несие нарығы арқылы ақша капиталы босатылғанда ұдайы өндіріс процесіндегі экономика салалары арасында қарыз капиталының жинақталуы, бөлінуі және қайта бөлінуі жүзеге асырылады.

Пайдаланған әдебиттер тізімі

1. ҚР президентінің 1995 жылдың 31-тамызындағы Қазақстан Республикасындағы «Банктер мен банк қызметі туралы» жарлығы
2. Смағұлова Р.О., Мәдіханова Қ.Ә., Тұсаева Ә.Қ., Сатыбалдиева Ж.Ш. Қаржы, ақша айналысы және несие: Оқу құралы. – Алматы: Экономика баспасы, 2013.
3. Эдвин Дж. Долан, Колин Д. Кэмпбелл, Розмари Дж. Кэмпбелл. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Москва-Санкт-Петербург, 2005.
4. Банковское дело: стратегическое руководство / Под редакцией Платонова В., Хиггинса М. – Москва: Консалтбанкир, 2015.
5. Хамитов Н.Н, Банк ісі, Алматы Экономика, 2010.
6. Нурсейт Н. Расширение банковского кредитования производства // АльПари. – 2013.
7. Көшенова Б.А. Ақша. Несие. Банктер. Валюта қатынастары. Оқу құралы/ Алматы; Экономика 2012.

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Құлмұхамед Асылжан Арманұлы,
студент 4 курса
НАО «Университет Нархоз»,
г. Алматы, Казахстан
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж.,
к.э.н., ассоциированный профессор*

Аннотация. Статья посвящена проблемам потребительского кредитования. Выявление проблем и места потребительского кредитования на рынках Казахстана, какие перспективные направления развитие может получить этот банковский продукт на нашем рынке. Провести исследование, какие сегменты рынка Казахстана мы сможем развить, развивая и создавая комфортные условия по потребителю кредиту. На сегодняшний день национальный потребительский рынок получает хорошие развитие благодаря с опережающим развитием рынка потребительского кредитования который в свою очередь является одним из быстро растущих сегментов банковского сектора в РК.

Annotation. The article is devoted to the problems of consumer lending. Identification of problems and places of consumer lending in the markets of Kazakhstan, what promising areas of development this banking product can receive in our market. Conduct a study of what segments of the Kazakhstani market we can develop, developing and creating comfortable conditions for consumer loans. Today, the national consumer market is developing well thanks to the advanced development of the consumer lending market, which in turn is one of the fastest growing segments of the banking sector in Kazakhstan.

Ключевые слова: Потребительский кредит, потребительский рынок, банковская система, кредитование население.

Keywords: Consumer credit, consumer market, banking system, lending to the population.

Потребительский кредит — это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой по платежу. В отличие от других кредитов объектом потребительского кредита могут быть, как и товары так и наличные средства. Товары, продаваемые в кредит, могут быть и долгосрочными такие как: квартира, автомобиль, но и для прочих покупок таких как: бытовая техника, мобильные телефоны и прочее. Он выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели, в том числе через кредитные карты. При этом взимается довольно высокий процент (кроме рассрочки)[1].

Инфраструктура кредитных отношений с населением предназначена для обеспечения развитие процессов потребительского кредитования и для удовлетворения нужд населения в кредитных ресурсах. Потребительское кредитование занимает не мало важное место в системе национального кредитование. С связи с этим на сегодняшний день высокую актуальность имеет проблема определение места потребительского кредитование в системе кредитных отношений с населением.

На сегодняшний день, потребительский кредит могут предъявить не только коммерческие банки РК, но и небанковскими финансово-кредитными организациями, например, ломбарды и другими торговыми организациями если речь идет о товарном кредите. Нет сомнений, в том, что первым номером на рынке потребительского кредитование в РК, являются коммерческие банки. Но иногда в краткий период времени, например, в период кризиса, люди берут кредит и в иных небанковских организациях.

Роль потребительского кредитование в банковской системе является то что, предоставляя кредит коммерческими банками и небанковскими организациями, таким образом они не только стимулирует платежеспособный спрос на товары и услуги длительного пользования, но и имеет влияние на другие составляющие ВВП инвестиционный и государственный спрос; 2) обеспечивает непрерывность воспроизводственного процесса; 3) стимулирует предложение товаров на рынке; 4) обеспечивает доступность важных экономических благ, повышает уровень и качество жизни. Так же потребительский кредит может стимулировать и эффективность труда. Это обосновывается тем что, если заработная плата не позволяет осуществить 100% расчёт по ряду товаров в частности предметов длительного использования люди имеют возможность приобрести этот товар в кредит или рассрочку, или взять наличный кредит и оплатить товар, тем самым стимулируя людей не потерять свое рабочее место для погашения кредита.

По оценкам Национального банка РК на потребительское кредитование было направлено на 01.10.2020 года, в период с 01.01.2020 гг. до 01.10.2020 гг. 2 586 317 млн тенге что показано ниже.

Таблица 1. Кредиты, выданные банками населению на потребительские цели и ставки вознаграждения по ним.

	01.20-09.20	
	млн. KZT	Средний %
Выдано, всего	2 586 317	20,6
в том числе:		
краткосрочные	242 544	22,4
долгосрочные	2 434 773	21,1
Примечание: составлено по данным источника [2]		

Если посмотреть на таблицу, то видно, что более 90% суммы было выделено на долгосрочное кредитование и менее 10% на краткосрочные кредиты. Средний процент по вознаграждению по кредиту составил 20,6 % годовых.

Потребительские кредиты на товары зачастую находятся на точке продажи самих товаров, это самый простой и распространённый взять быструю суду. Сама сделка осуществляется в течении пару минут, в зависимости от цены на товар и от вашего ежемесячного заработка. Надо оформить заявку, и заполнить анкету. Затем отправляются в офис банка, там он анализируется и вам приходит ответ. Если он положительный, то насчет магазина перечисляется сумма покупки и дебитор получает свой товар на руки. Такие быстрые кредитование очень выгодны для банков, на таких продуктах они могут зарабатывать до 71 142 335 тысяч тенге в год (данные взяты с официального сайта НЦ

РК за 2019 год) и больше. Однако не многие банки Казахстана гонятся за такой доходностью, это связано с большими кредитными рисками, такие как неплатёжеспособность дебитора и прочее. Это и есть главные проблемы, потребительского кредитования которые могут допустить банки. Эта проблема возникает из-за погони за клиентами банками, они как можно упрощают процедуру выдачи кредита. Вследствие чего у банков могут возникнуть проблемы с невозвратом кредита дебиторами, главной причиной является то что выдаваемые кредиты не подстраховываются залогом. Залогом может являться только приобретённый товар. Еще одной причиной высокого кредитного риска является то что заемщики могут предоставить ложную информацию о своей ежемесячной доходности.

Говоря о проблемах заемщика, они заключаются в следующем: большинство жителей страны не имеют широких познаний в финансово-кредитной системе. Поэтому, когда заемщик берет кредит банкир предлагает ему всякого рода страховку, говорит о эффективных процентных ставках и тд. Тем самым вводя любого финансово неграмотного заемщика в недоумение. Беря кредит такие, заемщики не думают о «подводных камнях». Тем самым можно сказать что сложность и неясность предоставления кредита служит порой большими невозвратами со стороны заемщика. Помимо процентной ставки и страховки в договоре указывается еще ряд выплат, который должен осуществить заемщик и которые удорожают их кредитную сумму. Например, когда оформляют договор часто не говорится что стоимость кредита — это не только периодические выплаты по процентной ставке, но и дополнительные расходы, такие как плата за открытие и введение счета, комиссии при рассмотрении вашей заявки по кредиту. В последнее время все эти проблемы с потребительским кредитованием становятся все более актуальными, причиной тому то что казахстанские финансовые секторы начали активно развивать розничные услуги и лидером этого продукта стал именно потребительский кредит. Решение указанных выше проблем может послужить развитием коммерческими банками потребительское кредитование и вывести его на новый уровень и повысить показатели доходности.

Как было сказано ранее потребительский кредит могут выдавать не только коммерческие банки, но и другие небанковские организации. Микрокредитование- это такой же сегмент финансового рынка кредитование, как и другие кредитные продукты. Во всем мире микрокредитные организации существуют уже более 35 лет и давно занимают свою нишу в банковском секторе. В Казахстане и в странах СНГ выдача микрокредитов - услуга относительно новая и существует около 15 лет. Микрокредитные организации имеют такие же риски, как и коммерческие банки. Но большая проблема и значительная разница у этих двух секторов то, что микрокредитные организации сталкиваются с нехваткой финансовых ресурсов. Допустим если коммерческие банки могут привлекать средства в виде депозитов, а микрокредитные организации не могут привлечь быстро денежные средства с ограниченностью своей возможности. Поэтому в микрокредитную организацию обращаются за небольшой суммой кредитование в потребительских целях. Плюсы таких организаций более приемлемые условие кредитование и быстрое оформление.

Рекомендации коммерческим банком чтобы избежать выше перечисленные проблемы. Банкам нужно до заключения договора предъявить полную информацию по кредитованию, необходимо информировать клиента обо всех расходах, связанных с получением и обслуживанием кредита. Рекомендуем так же составить таблицы с полной информацией по кредиту в разных банках, предоставляющих кредит, чтобы клиент сам мог самостоятельно выбрать. Таким образом, это позволит нашим банкам выйти на новый уровень. Что касается заемщиков, банкам нужно наладить систему где бы они могли получать полную информацию о финансовом состоянии клиента. Это могло бы способствовать уменьшению кредитных рисков по кредиту на товары выдаваемых в торговых центрах и магазинах бытовой техники.

Список использованной литературы.

1. Куликова Н. Как банки обманывают получателей кредитов.
2. <https://nationalbank.kz/ru/news/kredity-vydannye-bankami-naseleniyu-na-potrebitelskie-celi-i-stavki-voznagrazhdeniya-po-nim/rubrics/1521>

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Құсайн Назерке Сатбалдықызы Студентка 4 курса
Университета Нархоз, г.Алматы, Казахстан
Научный руководитель: к.э.н., ассоц. профессор Дускалиев А.С.*

Актуальность: деятельность предприятия напрямую связана с расходами, доходами, обязательствами, активами и капиталом предприятия. Все перечисленные факторы связаны одним общим элементом – себестоимостью продукции предприятия. Себестоимость продукции главным образом определяет эффективность деятельности предприятия. К примеру, производство считается неоптимальным, если у конкурентов себестоимость продукции ниже, а значит необходимо пересмотреть и внедрить некие изменения. Снижение себестоимости продукции очень важно с точки зрения экономики и финансов, так как путем снижения себестоимости продукции можно увеличить прибыль, а значит увеличить средства на решение таких вопросов как финансовая устойчивость предприятия, стимулирование работников и возможное снижения цены продажи, что повысит уровень предприятия в глазах клиентов и повысит конкурентоспособность предприятия.

Цель: определить статьи себестоимости продукции, найти пути ее снижения на предприятия.

Задача: проанализировать себестоимость продукции, а именно выяснить какие затраты относятся на себестоимость и как они влияют. Выявить лучшие способы и методы снижения себестоимости продукции, которые не повредят качеству продукции и улучшат состояние предприятия.

Ключевые слова: себестоимость, прибыль, доход, постоянные издержки, переменные издержки, рентабельность, эффективность деятельности автоматизация производства.

Безусловно в основе успешной деятельности любого предприятия лежит правильно сформулированная себестоимость продукции, так как именно опираясь на эту точку в дальнейшем предприятие будет получать доходы, прибыль, и самое главное неиссякаемый источник прибыли – клиентов, а также именно этот фактор будет определять уровень рентабельности, показатель эффективной деятельности предприятия. Следовательно, при снижении себестоимости продукции главной целью не должно являться именно минимизация ее, а минимизация с сохранением качества продукции.

Размер себестоимости продукции равен общей сумме затрат на производство, деленной на изготовляемую продукцию. В свою очередь сумма затрат состоит из следующих составляющих:



Рисунок 1 – Структура общих затрат на себестоимость продукции

Примечание: составлено автором

Есть и другая интерпретация себестоимости продукции:

При данном варианте к переменным издержкам можно отнести расходы труда, материалов и энергии на изготовление единицы или определенного количества продукции. К постоянным же – общие расходы на организацию, руководство, исследовательские работы, рекламу и пр., которые предприятие несет при любом объеме выпуска. В целом структура себестоимости одна, но интерпретаций есть много, каждое предприятие избирает свой вариант исходя от вида деятельности

Неоптимальная себестоимость влечет за собой некие проблемы: снижение рентабельности предприятия, эффективности деятельности и капитала компании. Также снижается финансовая устойчивость предприятия, возрастают кредиторская и дебиторская задолженности предприятия. Вследствие в любом предприятии для сохранения нормальной деятельности и хотя бы достижения точки безубыточности и во избежание банкротства необходимо принимать меры по снижению себестоимости продукции для более эффективной деятельности предприятия. Основными путями снижения себестоимости продукции являются:

1. Применение ресурсосберегающих технологий, которые помогут сэкономить на затратах на рабочую силу;

2. Еще один пример снижения затрат на рабочую силу – роботизация и автоматизация производства с помощью внедрения инновационных технологий;

3. Уменьшение закупочных цен на сырье и материалы при этом таких, которые по качеству не будут хуже предыдущих, так как это может повлечь потерю клиентов. К примеру, уменьшение расходов на транспортные услуги, использование бонусных и скидочных программ;

4. Сокращение технологических потерь и производственного брака, которые возникают по вине персонала и технических проблем, а также халатности рабочих и управляющих;

5. Повышение производительности труда путем мотивации персонала и модернизации оборудования;

6. Увеличение объемов производства, так как постоянные затраты не особо зависят от объемов производства. К примеру, коммунальные расход, расходы на ремонт и содержание оборудования, расходы по аренде и т.д. То есть в любом случае, даже если объемы производства будут маленькими предприятие все равно будет нести те же затраты, а при больших объемах при таких же затратах у предприятия увеличатся шансы на большую прибыль.

Хотелось бы привести реальные примеры снижения себестоимости продукции на примере предприятия АО «Рахат». В Казахстане на данный момент лидируют в данной сфере АО «Рахат» и АО «Баян-Сулу», также существуют мелкие предприятия. В целом в мелких предприятиях цены на изделия меньше, так как себестоимость у них тоже ниже из-за меньших затрат. Однако, АО «Рахат» также нашел выход из ситуации и использовал следующие методы для снижения себестоимости хлебобулочных изделий.

Во-первых, предприятие автоматизировало производство продукции, как и было описано выше в статье в пункте 2. Во-вторых, у предприятия появилась возможность покупать сырье дешевле, чем конкуренты (пункт 3). В-третьих, они очень эффективно применили маркетинг, активно используя проведение разных скидочных программ, а также увеличение ассортимента продукции, в особенности в последние три года. К примеру, 15-20% скидки в честь праздников. Также, по-моему, отличной возможностью для снижения себестоимости в АО «Рахат» является увеличение объемов производства, как это было описано в пункте 6.

Был проведен анализ изменения себестоимости продукции АО «Рахат» с 2015 года по 2019 год, который отображен на Рисунке 2. По графику видно, что себестоимость реализованной продукции предприятия за период 2015-2019 годы каждый год снижается, что также подтверждается линией тренда, при этом это не влияет на спрос на продукцию, а также на валовую прибыль, выручку и прибыль компании в целом. Подтверждением этому выступают следующие графики (Рисунок 3, Рисунок 4, Рисунок 5), по которым наблюдается тренды роста, да еще и в больших объемах, что говорит о том, что предприятие быстро реагирует на все проблемы в мире и отлично формируют свою деятельность в сфере образования себестоимости продукции и ее реализации.



Рисунок 2 – Изменение себестоимости продукции в АО «Рахат»
Примечание: составлено автором на основе [1]

Выручка компании каждый год растет и наблюдается тренд роста, что подтверждает слова о том, что несмотря на снижение себестоимости выручка компании не снизилась. Наоборот, в последние годы ассортимент предприятия стал шире и спрос увеличился, а также за последние 3 года увеличилось количество магазинов для розничных продаж.

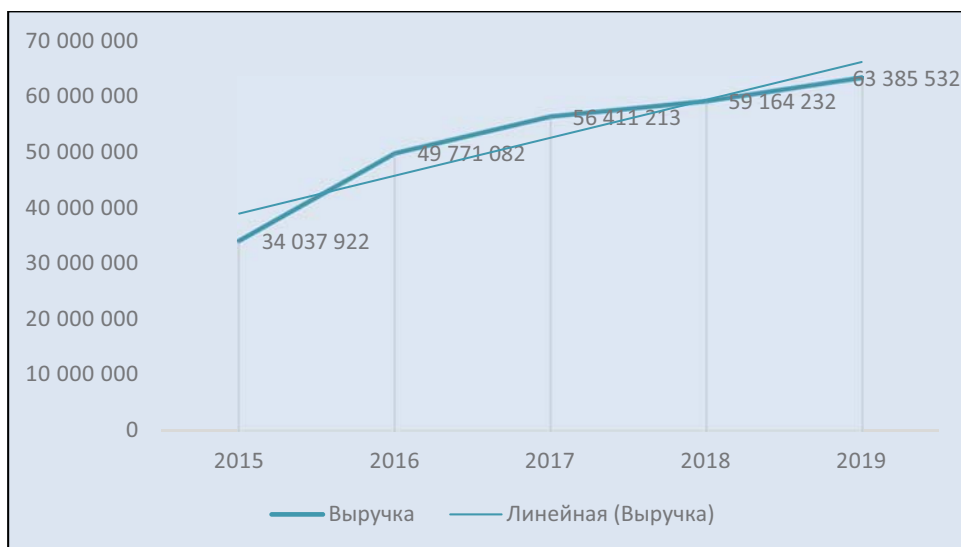


Рисунок 3 – Изменение выручки АО «Рахат»
Примечание: составлено автором на основе [1]

На Рисунке 4 изображено изменение валовой прибыли АО «Рахат» в период 2015-2019 года. Также, как и по выручке наблюдается тренд роста по прибыли предприятия от основной деятельности, то есть продажи кондитерских изделий.



Рисунок 4 – Изменение валовой прибыли АО «Рахат»
Примечание: составлено автором на основе [1]

Также был проведен анализ прибыли предприятия за год, по которому видно, что прибыль только растет и в больших количествах. В целом снижение себестоимости продукции, при этом сохранение всех важных факторов финансовой устойчивости предприятия и даже их увеличение говорит о том, что компания сумела эффективно использовать методы по снижению себестоимости продукции и при этом повысить свой авторитет среди населения и обеспечить свою конкурентоспособность.

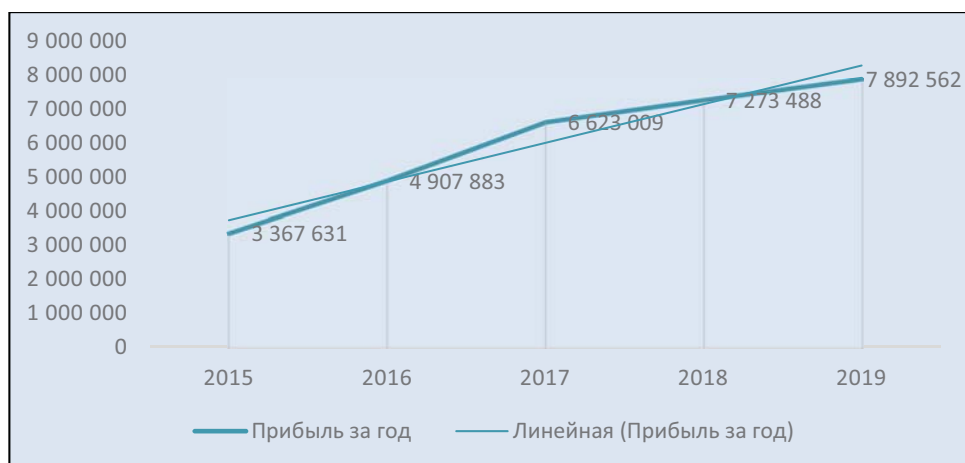


Рисунок 5 – Изменение прибыли за год АО «Рахат»
Примечание: составлено автором на основе [1]

На Рисунке 6 представлены прогнозные данные предприятия на период с 2020 по 2024 года на основе данных из финансовой отчетности компании с использованием функции «Лист прогноза» в программе «Excel». Наблюдается рост прибыли, что говорит о том, что в целом предприятие на правильном пути и методы по снижению себестоимости, описанные выше, используются правильно и очень эффективно.

В заключении, АО «Рахат» ведет эффективную деятельность, относится к одной из популярных гигантов в сфере кондитерских изделий уже долгое время. Исследуя его деятельность, я пришла к выводу, что в целом все процессы в компании очень хорошо налажены, что и влияет на прибыльность компании, а также внедрение эффективных изменений в себестоимости продукции. Следовательно, данные методы можно применять и в отношении других предприятий, исследуя возможности этих компаний, к тому же сделать их максимально действенными и ничего сверхъестественного делать не следует, все очень понятно и вполне применимо.

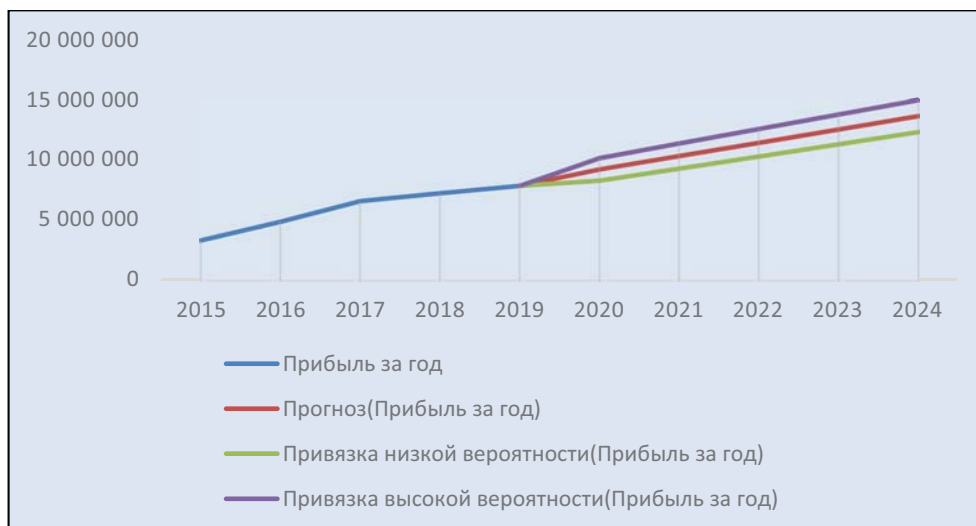


Рисунок 6 – Прогноз на изменение прибыли АО «Рахат» за год с перспективой на 2020-2024 года
Примечание: составлено автором на основе [1]

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Казахстанской фондовой биржи [Электронный ресурс] // URL: <https://kase.kz/ru/issuers/РАНТ/y2018g3>
2. Анализ деятельности АО «Рахат». [Электронный ресурс] // URL: <https://stud.kz/ru/referat/show/90811>
3. Официальный сайт АО «Рахат». [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rakhat.kz/>
4. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) // Издательство «Инфра-М». Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. (Серия: «Высшее образование») -30.01.2007
5. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг). Аудиторская фирма «Авдеев и К» [Электронный ресурс] // – 31.12.2002 – URL: <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/40720.html>

ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

*Маликайдар Муратали,
Айдар Ассоль,
Университет Нархоз,
г. Алматы, Казахстан
студенты 4 курса
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж.,
к.э.н., ассоциированный профессор*

Актуальность темы: Экономическое положение банков Казахстана могла ухудшиться в период пандемии, в связи с чем необходимость изменения экономической политики банков имела огромный спрос. В случае, если бы банки не производили изменения, могли возникнуть различные риски, которые привели бы банк к убыткам или банкротству. Благодаря данным изменениям открывается новый взгляд на дальнейшее развитие.

Цель: выявить основные изменения экономической политики, которые были произведены банком.

Объект исследования: БВУ, Национальный банк РК.

Начнем с того, что с середины 2020 года в Республике Казахстан был введен режим ЧП по поручению действующего президента Касым-Жомарт Токаева. В связи с чем были закрыты многие компании, образовательные учреждения, центры, также была приостановлена деятельность части финансового сектора, в том числе и банков. Сами банки в скоротечном режиме перешли на дистанционную работу и обслуживание. Это привело банки к убыткам. Банками было оценено негативное влияние пандемии.

По мере возможности БВУ имеет менять свою политику, однако в случае указания национальным банком новых требований, БВУ обязаны их исполнить. В момент пандемии Национальным банком были выделены основные направления, которые необходимо было выполнить. К такому указу можно выделить момент наступления карантина, когда национальный банк выдал запрет на обмен валют для физических лиц, а юридические лица могли обменивать лишь определенную сумму денежных средств.

Экономическая политика банков Казахстана в период пандемии имела некие изменения, а именно были проведены меры по дальнейшему своему развитию. Но у каждого банка своя экономическая политика. Например, Банк развития Казахстана сформировал дополнительные резервы по портфелю. Часть банков начала пересматривать ставки с учетом платежеспособности населения, было временно приостановлено финансирование определенных категорий заёмщиков, ужесточены проверки. Поскольку большая часть физических и юридических лиц находились на просрочке или отсрочке банкам необходимо было выявить и понять свои действия для дальнейшего развития. Значительно увеличилась доля реструктуризации, которая в свою очередь повлияла на платежные балансы. Также можно выделить РВК банк, который перешел с кредитования только юридических лиц, на кредитование и физических лиц.

При анализе показателей деятельности банков в первые месяцы пандемии отмечено, что пройденный этап был более-менее благополучным. Имеется тот факт, что показатели БВУ имеют прирост. Показатели совокупных активов банков в июне месяце увеличились на 1.9%, что составило более 500 млрд. тенге. В августе данный показатель также возрос на 1.5%. Совокупная прибыль банков, а также и депозитная база имеют свой некий прирост. Однако, имеются и банки аутсайдеры, показатели которых ушли на спад. К таким банкам можно отнести Нурбанк, показатели которого упали на 39,7 млрд.тг, TengriBank с минусом 5,3 млрд, AsiaCreditbank с -2,6 млрд. [1].

Также анализ банков показал, что долги граждан перед банками имеют свой прирост. Во время пандемии БВУ смогли увеличить свой ссудный портфель и при этом уменьшить собственные риски. Таким образом, БЦК смог уменьшить просроченные кредиты свыше 90 дней, которые снизились на 1.8%, а долг клиентов перед банком увеличился на 4%, что равносильно 44 млрд. тенге. Банк РВК также преуспел в данных показателях, снизив просрочку свыше 90 дней на 15%, а доля задолженности клиентов увеличилась на 4,5%. Данные показатели по мнению экспертов показывают, что в период пандемии банки начали ужесточать политику выдачи кредитов, пришлось уделять большое внимание оценке рисков, а также были ужесточены требования к заемщикам.

Был также усилен мониторинг импульс. Нацбанк Казахстана заявил, что будет смягчена денежно-кредитная политика, а именно базовая процентная ставка была снижена с 12% до 9,5% в апреле месяце, в последующем данный процент также был снижен уже до 9%. Данный фактор связан с тем, что чем ниже процентные ставки, тем выше рост кредитования. Однако данная мера большей частью является помощью государства и банка заемщику (субсидирование). В связи с тем, что банк выделяет депозитные отчисления в размере 9% годовых, банк не может снизить процентную ставку еще ниже. Оставшиеся 3% выделяются государством[2].

В период пандемии была изменена онлайн политика банков. При рассмотрении Банка Хоум Кредит можно выделить то, что увеличение новых услуг онлайн продуктов привело к росту спроса. На момент введения чрезвычайного положения Банком уже были введены такие онлайн услуги как онлайн-оплата кредитов, переводы между картами всех банков, открытие/закрытие/пополнение счетов. Во время жесткого карантина пользование мобильным приложением было увеличено на 26% и онлайн-переводы увеличились на 18%.

Следующим для рассмотрения банком является Халык Банк, который произвел поддержку малого и среднего бизнеса, создав приложение Onlinebank. Благодаря этому приложению предпринимателям стали доступны банковские операции. В спектр услуг входят платежи и переводы, внутри-банковские платежи, налоговый и социальные платежи, зачисление заработных плат сотрудникам, отправка реквизитов партнерам в PDF-формате. Также Халык Банк совместно с Фондом «Даму» предоставляет субъектам малого и среднего бизнеса беззалоговые кредиты под 6% годовых [3].

Фактически государство должно было помогать банкам в период пандемии, а именно предоставлением денежных средств при пониженной процентной ставкой. Изменение процентных ставок, политики банков не может меняться по желанию самого банка, им может приказать лишь государство, что и произошло.

Период пандемии предоставил банком новое направление в развитии, а именно цифровое, что является золотой жилой. Однако и она имеет различные нюансы.

Предложения.

Нами были выделены некие гипотезы, которые в свою очередь имеет место быть:

1. Объединение общей базы данных для дальнейшей четкой оценки клиента.
2. Развитие технического обслуживания клиента
3. Банкам необходимо заключать контракты с государственными налоговыми службами для более четкой информации денежных оборотов клиента.
4. Предоставление определенного контроля за клиентом.
5. Банку необходимо предоставить рычаги от государства, чтобы входить только с разрешения клиента.
6. Фактически в связи с тем, что клиенту банка предоставлялись так называемые каникулы по оплате кредитов в момент ЧП, банку необходимо было выплачивать некая удержание или премия за данного клиента.

В случае их внедрения и дальнейшего развития, возможны улучшения обслуживания в целом. В ближайшее время, благодаря развитию технологий, банки могут и в правду стать только онлайнными [4].

Вывод.

Таким образом, подводя итоги по данной теме, стоит отметить, что практически изменений в политике банков нет. Имеются различные ужесточения и упрощения по отношению банка к заемщику. Политика каждого банка отличается друг от друга, фактически это путь развития банка. Сама пандемия отсрочила некие сроки развития, но дала больше профита. Каждый банк уделил большое внимание на предоставлении онлайн услуг, заполнения и подписания договоров и соглашений начались совершаться благодаря ЭЦП. Каждый клиент банка теперь может найти ответы на свои вопросы не приходя в банк или не звоня. Такой банк как РБК является самым инновационным, а связано это с тем, что он перешел на кредитование физических лиц. Возможность предоставления денежных средств физическим лицам является профитной.

Список использованной литературы.

1. Статья по работе банков в период пандемии (2020 год) <https://kursiv.kz/news/kompanii/2020-10/kak-bank-razvitiya-kazakhstana-rabotaet-v-usloviyakh-pandemii> [1]
2. Статья новая экономическая политика (2020 год) <https://informburo.kz/stati/novaya-ekonomicheskaya-politika-v-kazahstane-kakoy-ona-mozhet-byt.html> [2]
3. Статья по влиянию пандемии на банковский сектор (2020 год) - <https://liter.kz/68541-2/> [3]
4. 7 вещей, которые изменил COVID-19 на банковском рынке РК (2020 год) <https://kursiv.kz/news/banki/2020-06/7-veschey-kotorye-izmenil-covid-19-na-bankovskom-rynke-rk>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Маратова А., Акимова М.
студенты 4-курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: к.э.н., ассоциированный профессор
Кудайбергенова Л.Ж.
Университет Нархоз, г. Алматы

Цель данной работы – изучение текущего состояния проектного финансирования в Республике Казахстан

Актуальность работы заключается в том, что развитие экономики страны нуждается во внедрении новых продуктов финансирования и инвестирования проектов

Задачей данного исследования является изучение перспектив развития проектного финансирования, а также эффекта от внедрения нового инструмента инвестирования

Объектом исследования является причины невысокого развития проектного финансирования страны

Предметом исследования: Организации, занимающиеся проектным финансированием, банки второго уровня страны

Гипотеза исследования: есть предположение, что развитие проектного финансирования приведет к росту деловой активности, увеличению рабочих мест в стране

В Стратегии Казахстан-2050, Первый Президент страны – Н.А.Назарбаев назвал всестороннюю поддержку предпринимательства – ведущей силой национальной экономики. Стратегией были определены меры, необходимые для увеличения доли малого и среднего бизнеса в экономике страны, среди них:

1. Поднятие общего уровня деловой культуры и стимулирование предпринимательской инфраструктуры
2. Развитие внутреннего рынка путем поощрения бизнес-инициатив
3. Усовершенствование механизмов поддержки отечественных производителей [1].

После принятия Стратегии, в стране были разработаны такие государственные документы, как Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2010-2014 гг (ГПИИР), Дорожная карта бизнеса (ДКБ), Экономика простых вещей (ЭПВ). Задачами ГПИИР создание благоприятного инвестиционного климата, развитие конкуренции, в том числе через сокращение доли участия государства в экономике и стимулирование частного предпринимательства, расширение рынков для реализации несырьевых товаров [2].

Для достижения целей Стратегии – 2050, в частности принятия системных мер по поддержке частного предпринимательства Государственная программа «ДКБ», имеет несколько направлений: поддержка субъектов малого и микропредпринимательства, отраслевая поддержка предпринимательства/субъектов индустриально-инновационного развития, предоставление нефинансовых мер поддержки [3].

При этом, кредитование субъектов частного предпринимательства на пополнение оборотных средств, а также инвестирование их деятельности проводится через программу льготного кредитования «Экономика простых вещей», целью которой является создание конкурентоспособного производства для обеспечения нужд населения. В данном документе обозначен перечень разрешенных видов деятельности (ОКЭД) по производству 133 товарных позиций в АПК, пищевой, обрабатывающей промышленности и отрасли услуг. Отдельная категория обозначена для производства легких металлических конструкций и подъемных кранов [4].

В последние сорок лет проектное финансирование в мире - набирает обороты. Это метод, с помощью которого возможно привлечение заемных средств на долгосрочный период для проектов крупного масштаба на основе «финансового инжиниринга». Отличительными особенностями проектного финансирования считаются:

1. Проектная компания, привлекающая средства финансово и юридически независима от спонсора, так как является самостоятельной организацией
2. Количество, качество и участие спонсоров ограничено

3. Риски проекта распределяются между сторонами, которые могут ими управлять
4. Будущий денежный поток проекта должен быть достаточным для покрытия суммы и обслуживания займа
5. Обеспечением по кредитам служит имущество, приобретенное за счет полученных проектом средств в будущем

Ценность проектного финансирования заключается в снижении затрат на финансирование, сохранении финансовой гибкости и независимости инвесторов, увеличении коэффициентов левериджа, снижении корпоративных налогов, улучшении управления рисками и снижении затрат, связанных с несовершенством рынка.

Несмотря на все положительные стороны, ПФ - это сложный процесс, который требует более высоких затрат на заимствование по сравнению с обычным кредитованием, требующий кропотливого подхода к оценке проекта и расчета риска. Процесс управления рисками включает в себя несколько этапов:

1. Идентификация риска
2. Анализ рисков, связанных с проектом
3. Передача и распределение риска
4. Дальнейшее управление остаточным риском

Несмотря на имеющуюся неопределенность возвратности финансирования, из-за распределения риска между участниками – проектное финансирование имеет среднюю величину риска. В 2004 году Standard & Poor's провел исследование, в котором участвовало 759 займов. По результатам анализа было выявлено, что убыток в случае дефолта (LGD) довольно низок - средним 25%.

Финансирование такого вида компаний, осуществляется разными способами: государственное или банковское заимствование, финансирование за счет частных средств. Особенностью инвестиционного финансирования также является и то, что данный продукт промежуточное звено между кредитованием и венчурным финансированием. Благодаря распределению риска между заемщиком и других участников договора, в число которых входит и кредитор, возможность заработать в случае положительного исхода сделки увеличивается на величину премии за риск, взятый кредитором.

История проектного финансирования берет с конца XVIII - начала XIX века. Именно за счет частного финансирования была восстановлена система дорог в Англии, ведь займы выдавались под денежный поток от пользования теми же самыми путями. После постройки автомобильных дорог, путем проектного финансирования были отстроены железные дороги, водо- и газоснабжение, электрификация и телефонная связь. Тем не менее в начале двадцатого века ситуация развернулась в обратную сторону - во многих странах государство взяло руководство над инфраструктурным развитием с помощью проектного финансирования в свои руки.

По результатам 2019 года всемирный объем транзакций по проектному финансированию оказывает рост, составив \$348,4 млрд долларов, что считается самым высоким показателем за последние три года. Из них \$276,98 млрд или 79,5% приходится на классическое инфраструктурное кредитование, а \$71,42 млрд или 20,5% на облигационное финансирование. При этом, активность многосторонних компаний на развивающихся рынках выросла на 60% по отношению к 2018 году с \$7,2 млрд до \$11,5 млрд США, а на развитых рынках упала на \$1 млрд до \$0,7 млрд, что говорит о смещении интересов инвесторов в сторону таких стран как Индия и Ближний Восток.

По данным первого полугодия 2019 года рынок проектного финансирования был распределен по всему миру довольно равномерно. С точки зрения выдачи кредитов, рынок Северной и Южной Америки составлял \$30,4 млрд, Азиатско-Тихоокеанский регион - \$34,2 млрд, а рынок Европы, Средней Азии и Африки - \$35,9 млрд.

По странам в тройку лидеров по выдаче займов в рамках проектного финансирования вошли США, Австралия и Великобритания. В разбивке по отраслям, крупнейшими по займам считаются электроэнергетика и возобновляемые источники энергии, которые составили \$44 млрд из общей суммы кредитования. На нефть и газ пришлось \$21,2 млрд долларов [5].

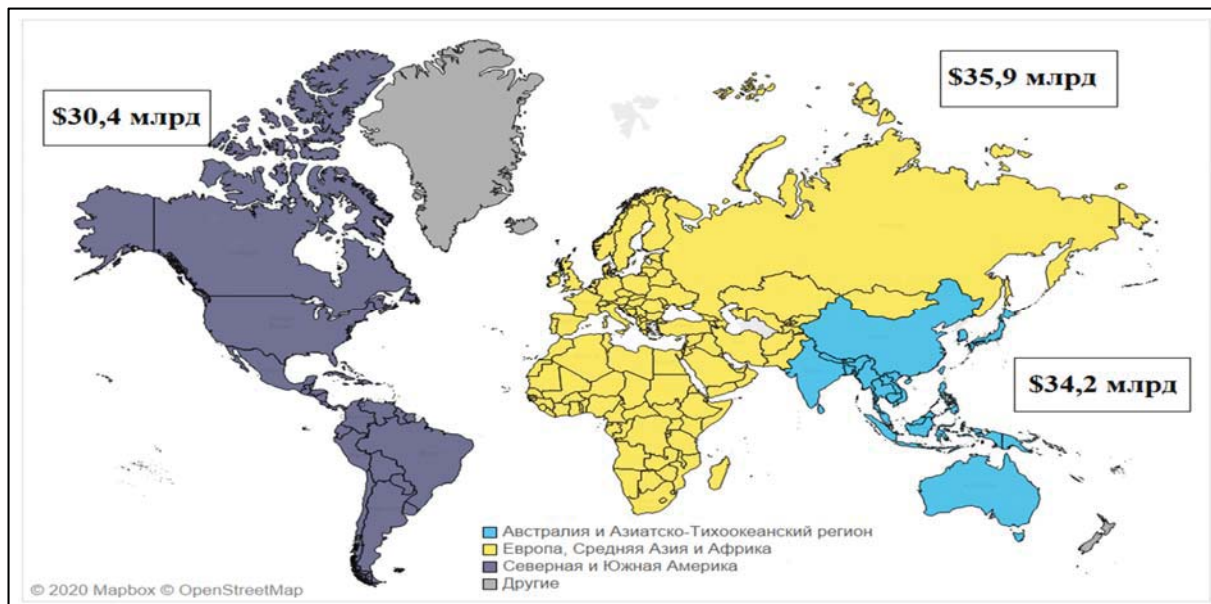


Рисунок 1 – Распределение выдачи кредитов проектного финансирования
Примечание: составлено автором на основе источника [5]

Несмотря на то, что по большей части продукт предназначен для инвестпроектов на крупную сумму, зарубежная практика применяет данный метод для инвестирования малого и среднего бизнеса весьма успешно. Так как проектное финансирование имеет множество преимуществ: привлечение большого количества участников, а также не требует вложения собственных средств со стороны заемщика, что дает импульс развитию бизнеса в стране на долгосрочный период.

Проектное финансирование в Казахстане не получило должного внимания. Основными финансируемыми отраслями являются нефтедобыча и горнодобывающая отрасль, а также инновационные проекты. Истоки берут начало с 2003 года, с создания АО «Национального инновационного фонда» [5].

Однако, как показала практика, само создание элементов инфраструктуры не привело к росту инновационной активности. В 2006 году был принят закон «О проектном финансировании и секьюритизации», однако само понятие проектного финансирования в казахстанское законодательство было введено только в 2012 году при внесении дополнений в некоторые законодательные акты [6].

Для того чтобы повысить эффективность проектного и венчурного финансирования в сфере инновационного развития, в 2010 году утвержден перечень видов высокотехнологичной и среднетехнологичной продукции, которая является приоритетной для инновационного развития.

Однако, проектное финансирование инновационных проектов осуществляется на условиях неконтрольного участия в уставном капитале предприятий, так как проекты данного типа имеют высокорисковый характер финансирования, а возврат инвестиций от вложений в высокорисковые проекты является обязательным, но не гарантированным результатом деятельности.

«Национальный инновационный фонд» просуществовал недолго, в 2011 году переорганизовавшись в АО «Национальное агентство по техническому развитию» (НАТР), а в 2019 году было создано АО «Kaztech ventures», которое специализируется на экспертно-технологическом сопровождении и венчурном финансировании [7].

Организацией, в спектр услуг которой входит выдача займов в рамках проектного финансирования является Банк развития Казахстана. В 2013 году БРК активировал инвестиционную деятельность по финансированию зарубежных проектов путем финансирования проектов, технологически связанных с не сырьевыми компаниями в Казахстане. Финансовый институт предлагает займы с минимальной суммой от 7 млрд тенге, максимальным сроком до 20 лет и размером собственного участия компании – не менее 30% от суммы сметы инвестиционного проекта. Однако проектное финансирование не является приоритетным направлением деятельности БРК [8].

Следовательно, учитывая тяжелую экономическую ситуацию, сложившуюся в бизнес среде Казахстана – использование механизма проектного финансирования может дать новый импульс развитию предпринимательства, создать дополнительные рабочие места, обеспечить пополнение государственного и местного бюджета.

Внедрение нового продукта банками страны - может стать конкурентным преимуществом, а также возможностью получения не только вознаграждения по выданным займам, но и премии за риск (которая к тому же, пропорциональна взятому на банк риску). Если же финансовый институт не захочет брать наивысшую долю имеющегося риска на себя, возможно использование синдицированного займа, получения гарантий со стороны государства и т.д.

Таким образом, проектное инвестирование в Казахстане имеет огромные перспективы развития, так как на сегодняшний день оно находится на первой ступени роста, в то время как может стать весьма актуальным направлением во время рецессии экономики из-за пандемии коронавируса.

Для дальнейшего развития необходимо разработать научно обоснованную систему риск-менеджмента на основе международного опыта инвестирования бизнес-проектов. В этой связи, добавление в качестве метода финансирования и субсидирования со стороны государства (в имеющихся программах, на подобии ДКБ, ЭПВ), а также нового банковского продукта станет дополнительным импульсом развития бизнес-климата страны, что позволит наладить материальное положение населения Казахстана, а также повыситься в рейтинге стран по показателю Doing Business

Список использованных источников:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. // URL: <http://adilet.zan.kz>
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития РК <http://adilet.zan.kz>
3. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» <http://adilet.zan.kz>
4. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан <https://primeminister.kz>
5. Principles of Project Finance. E.R. Yescombe. с. 6, 13
6. Об утверждении Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы <http://adilet.zan.kz>
7. Официальный сайт АО «Kaztechventures» <https://qaztech.vc>
8. Официальный сайт Банка развития Казахстана <https://kdb.kz>

УДК 336.6

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РК ПОД ВЛИЯНИЕМ КОРОНАВИРУСА

Махсотов Куаныш Сакенулы

*Магистрант 2 курса Финансовой Академии, г. Нур - Султан (Астана), Казахстан
Научный руководитель: Phd, доцент кафедры «Учет и аудит и ИТС» Мукушев А.Б.*

Аннотация. Главной целью моего исследования было изучение показателей фондового рынка. Отслеживание изменение основных его данных до пандемии и после. Определение факторов, оказывающие влияние на изменение фондового рынка, помимо коронавируса, а также связанных с ним косвенно или напрямую. Мною были описаны основные данные акций листинговых компаний, котирующихся на казахстанской фондовой бирже. Были рассмотрены зарубежными аналоги казахстанской фондовой бирже KASE, их преимущества и недостатки. Функционирование фондового

рынка во время пандемии, с какими проблемами мы столкнулись, что для этого было принято, какое будущее фондовому рынку прогнозируют аналитики и что может казахстанский фондовый рынок перенять из мирового опыта по работе на фондовой бирже в условиях коронавируса.

Ключевые слова: казахстанский фондовый рынок, коронавирус, индекс, акции.

Түіндеме. Менің зерттеуімнің негізгі мақсаты қор нарығының көрсеткіштерін зерттеу болды. Пандемияға дейін және одан кейінгі негізгі мәліметтердің өзгеруін қадағалау. Коронавируспен қатар қор биржасының өзгеруіне әсер ететін, сондай-ақ онымен байланысты факторларды жанама немесе тікелей анықтау. Мен листингтік компаниялардың акцияларының Қазақстан қор биржасында тіркелген негізгі деректерін сипаттадым. Қазақстандық KASE қор биржасының шетелдік әріптестері, олардың артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылды. Пандемия кезіндегі қор нарығының жұмыс істеуі, біз қандай проблемаларға тап болдық, ол үшін не қабылданды, талдаушылар қор нарығының болашағы қандай болады және коронавирус жағдайында қор биржасында жұмыс істеудің әлемдік тәжірибесінен қазақстандық қор нарығы нені үйрене алады.

Түйінді сөздер: Қазақстан қор биржасы, коронавирус, индекс, акция.

Аннотация. My initial goal of this research was to study stock market main indicators. Tracking its basic data variations before and after coronavirus. Defining factors, besides coronavirus which influence changes in stock market directly or indirectly. I've look up listed companies basic share data which are quoted in the kazakhstan stock exchange. Foreign analogues alternative to KASE have been considered with their pros and cons. Stock markets functioning during pandemic, which problems we've encountered, what we've done to solve it, what analytics say about stock market and what can kazakhstan stock market learn from the international experience on the stock exchange operating during coronavirus. Функционирование фондового рынка во время пандемии, с какими проблемами мы столкнулись, что для этого было принято, какое будущее фондовому рынку прогнозируют аналитики и что может казахстанский фондовый рынок перенять из мирового опыта по работе на фондовой бирже в условиях коронавируса.

Ключевые слова: казахстанский фондовый рынок, коронавирус, индекс, акции.

Введение. 2020 год ознаменовался коренными изменениями во всех сферах нашей жизни. Эти перемены не могли обойти стороной и фондовый рынок. Для анализа фондового рынка нам необходимо выделить основные показатели, оказывающие существенное влияние на него. Самое основное — это спрос и предложение на ценные бумаги. Любое изменение цен в экономике можно обосновать временным изменением между количеством предлагаемой продавцами товаром и требуемой покупателями продукции. То же правило касается рынка ценных бумаг: предложение — это количество акций, которые продавцы могут предложить, а спрос - количество акций, желаемых покупателями. Из этого следует выяснить, что привлекает продавцов и покупателей на конкретную фондовую биржу. В отечественной литературе «Как создавалось будущее: 25 лет Казахстанской фондовой бирже» проводились исследования нескольких казахстанских аналитиков. Здесь рассматриваются основные факторы, повлиявшие на становление и формирование казахстанского фондового рынка с момента его основания [1]. Согласно общепринятым мировым стандартам значительную роль, влияющим на направление движения фондового рынка, занимает уверенность в стабильном будущем инвестиций. Также Семенова Е. Е. и Соболева Ю. П. к таким показателям добавляют: 1) показатели экономического роста (ВВП, объемы промышленного производства и др.); 2) состояние торгового баланса, степень зависимости от импортируемых источников сырья; 3) рост денежной массы на внутреннем рынке; 4) уровень инфляции и инфляционные ожидания; 5) уровень процентной ставки; 6) платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке; 7) спекулятивные операции на валютном рынке; 8) степень развития других секторов мирового финансового рынка, например рынка ценных бумаг, конкурирующего с валютным рынком. [2] И. Закарян, И. Филатов классифицируют показатели рынка ценных бумаг на:

– интегральные или же усредненные, которые характеризуют положение изучаемого рынка в общей карте с помощью одного синтетического или обобщающего показателя (индекс Доу-Джонс по 4 основным отраслям: составной, транспортный, коммунальный и самый значительный - промышленный);

– частные или же локальные, добавляющие усредненный показатель параметром отдельных элементов или чертами данного рынка (индекс S&P по 500 лидирующих компаниям с отображением изменений их цен).

В следующей таблице приведены группировка интегральных индексов по структуре исследуемых элементов.

Интернациональные интегральные индексы	Секторные интегральные индексы	Отраслевые интегральные индексы
Рынок не ограничен государственными границами и иногда показывает динамику рынков ценных нескольких государств (Invesco, BlackRock и т.п.)	Рынок ограничивается государственными границами, но может включать в листинг иностранные компании (KASE - казахстанская фондовая биржа, MOEX - московская фондовая биржа)	Отражают деятельность отдельных секторов экономики (транспорт, промышленность, услуги, и т.п.) [3]

Для расчета самих индексов нужно знать следующее: индекс может основываться на среднем геометрическом или на среднем арифметическом значении цен на акции; индекс может быть взвешенным и не взвешенным.

Существует четыре основных систематических способа вычисления интегральных индексов: темпы роста или снижения среднеарифметической цены; темпы роста или снижения средневзвешенной (по количеству обращающихся акций) цены; среднеарифметического темпа роста или снижения; среднегеометрического темпа роста или снижения.

Для ознакомления с каждым методом рассмотрим пример фондового рынка с тремя компаниями.

Наименование компании	Курс акции (цена) в базовом периоде, \$	Курс акции (цена) В отчетном периоде, \$	Изменение курса, %	Количество выпущенных акций млн шт.	Рыночная стоимость всех акций в базовом периоде, \$ млн	Рыночная стоимость всех акций в отчетном периоде, \$ млн
А	35	42	20	22	770 (35*22)	924 (42*22)
В	54	58	7,4	8	432	464
С	115	126	9,6	2	230	252
Среднеарифметическое значение	68	75,3				
Стоимость акций					1432	1640

В соответствии с *первым подходом, основанном на вычислении темпа изменения среднеарифметической цены всего множества акций корпораций*, этот индекс будет равен 1,1073 (\$75,3/\$68), в процентах 10,73%.

При втором подходе при расчете интегрального индекса как темпы изменения средневзвешенной цены акций в качестве «взвешивающего» параметра выступает количество выпущенных акций. По данным приведенного примера, рассматриваемый индекс составит 1,1453 (\$1640 млн /\$1432 млн) или 14,53%.

В соответствии с третьим приемом рассчитывают среднеарифметическое значение изменение цен акций: $(0,20+0,074+0,096)/3= 0,1233$ или 12,33%

В отличие от третьего при четвертом подходе вместо среднеарифметического значения используют среднегеометрическое: $((1+0,20) * (1+0,074) * (1+0,096))^{1/3} = 1,1220$

По расчетам видно, что все индексы показывают разные значения, но все они показывают тенденцию движения цен акций. Отсюда делаем вывод, что главное в этих индексах — это узнать куда идет движение курса акций на фондовом рынке.

К значению индекса постоянно необходимо учитывать поправки: только что появившиеся акции организаций, слияние фирмы, акции которой учитывались при расчете индекса, при определении индекса для гигантов рынка ценных бумаг, обязательно проверяют изменение в рейтинге. [3]

Цель работы - изучение показателей казахстанского фондового рынка KASE.

Методы исследования. Были собраны данные с сайта KASE по основным показателям фондового рынка. [4] Анализ проводился с использованием вышеупомянутых основных экономических показателей и индексов фондовой биржи. При анализе использовал различные коэффициенты, отклонения, динамику и т.п.

Результаты исследования. В ходе работы были выявлены основные факторы, оказывающие существенное влияние на изменение казахстанского и зарубежного фондового рынка, а также продемонстрированы прогнозы некоторых аналитиков по поводу тенденции развития фондовой биржи.

Казахстанский фондовый рынок до коронавируса. Своё начало казахстанский фондовый рынок (далее - KASE) берёт 17 ноября 1993 г. Начало было сопряжено проблемами при введении валюты, гиперинфляция тенге составляла 2 169,8 %, а в 1999 г. ВВП РК достиг исторического минимума (16,87 млрд. долларов США, -33,8 % по темпу роста). [5] В 1997 году торговое сальдо составило минус 276,5 млн долларов США, в следующем минус 800,9 млн долларов США. Снижение торгового сальдо связано с уменьшением казахстанского экспорта в ценовом выражении по сравнению с 1997 годом на 1 028,5 млн долларов США и при этом объем импорта почти не изменился. Это было обусловлено тем, что РК являлась экспортером сырьевой продукции на фоне мирового финансового кризиса и коллапса российского внутреннего рынка. [1] Котировки на сайте KASE даются с 12 июля 2000 года, поэтому анализ я буду начинать с этой даты. До ноября-декабря 2003 не наблюдалось сильных изменений в фондовой бирже по котировкам.

Минимальный (2002.10.21 - 92.00) и максимальный индексы (2003.08.25 - 151.21) отмечены на графике ниже. Средний индекс составил около 100 за этот период. С 2003 11 03 (синий маркер) начинается рост индекса со 133.14. По сей день индекс биржи KASE не опускался ниже этой точки.

Следующий этап развития фондового рынка ознаменован приятным экономической обстановкой вплоть до кризиса 2008 года и началом падения курса тенге и ВВП в целом с 2010-х годов.

Максимальной точкой роста индекса является 2846.63 на 9 июля 2007 года (Исторический максимум, 2 876,17, если смотреть график по дням, однако для удобства я взял график по неделям). Минимальной точкой индекса является 603.29 на 2 марта 2009 года. Индекс снизился на 2243.34 или на 78,81 %. Это было связано с мировым финансовым кризисом 2008 года, который произошел в связи с тем, что «лопнул мыльный пузырь» рынка жилья США, что сильно повлияло на весь мир.

На рисунке представлены индекс графиков Dow Jones. В 2008 году был достигнут второй по величине исторический минимум индекса - 33,84 %, а первый был в период великой депрессии США в 1931 году при снижении индекса на 52.67 %. [6]

Период после 2008 года следует рассматривать в совместно с ВВП и обостряющейся политической обстановкой в мире.

В 2008 годах индекс KASE обвалился на рекордные темпы, однако же ВВП оставался на положительном значении, за исключением 2009 года, однако с 2013 года идет уменьшение и до сих пор ВВП РК не вернулся на уровень 2013 года. Финансовый сектор в лице фондовой биржи отреагировал быстрее на кризис, нежели остальные составляющие части экономики РК. Это возможно связано с тем, что экспорт продукции в основном зависит от цен на экспортное сырье - нефть и цветные металлы. Достаточно просмотреть список акций компаний на KASE, и вы заметите, что многие из них экспортируют сырье (КазТрансОйл, Kazatomprom, KAZ Minerals), являются банками (ForteBank, Kaspi.kz), либо почти монополистами в своей сфере (Kcell, Kazakhtelecom).[4] Именно колебание цен на сырьевые ресурсы повлияло на ВВП в последующем десятилетии. Не стоит забы-

вать и про события в Украине 2013 – 2014 годов, вступление Казахстана в ЕАЭС в 2015, санкции в отношении Российской Федерации, обострение отношений Китая, Ирана с США, которые тесно связаны с ЕАЭС - всё это также влияет на уверенность в фондовом рынке. К счастью для Казахстана, он имеет хорошие дипломатические отношения со всеми вышеперечисленными странами и выполняет роль посредника для каждой из них. К концу этой декады KASE столкнулся с последним испытанием.

Год	ВВП	Отклонение (%)	Индекс KASE на конец года	Отклонение (%)	Цена нефти, доллар США за баррель
2008	133.44	27.3	903.55	-61.78%	96.99
2009	115.31	-13.6	1768.26	95.70%	61.51
2010	148.05	28.3	1718.09	-2.84%	79.47
2011	192.63	30.11%	1199.56	-30.18%	111.26
2012	207.99	7.97%	949.22	-20.87%	111.63
2013	236.64	13.77%	918.01	-3.29%	108.56
2014	221.42	-6.43%	941.86	2.60%	98.97
2015	184.39	-16.72%	858.79	-8.82%	52.32
2016	137.28	-25.55%	1357.87	58.11%	43.67
2017	166.81	21.51%	2162.69	59.27%	54.25
2018	179.34	7.51%	2304.94	6.58%	71.34
2019	180.16	0.46%	2363.79	2.55%	64.36

KASE и коронавирус. Рассмотрим индекс KASE с начала 2020 года

Первой точкой снижения произошла 08.01.2020 года, индекс составил 2352.99, на тот момент 31.12.2019 году ВОЗ уже были в курсе о пока неизвестном новом вирусе. Изменения были незначительные, т.к. пару дней назад индекс был идентичный.

Вторая точка снижения случится 27.01.2020 года, индекс снизится до 2258.92 (94.07 или на 4 %). В конце января уже ходили слухи о скором вводе каких-либо ограничительных мер, т.к. ВОЗ уже объявил о ЧС на международном уровне. Весь февраль 2020 года коронавирус начинает распространяться в другие страны. Закрытие авиасообщений — это критический фактор при том, что доставка сырьевого продукта для нас является критическим, люди не представляют полной картины и начинают паниковать, начинается спад. ЧС в РК - теперь лишь вопрос времени.

Третья точка - самая низкая точка пандемии. Индекс будет равен 2055.72, он снизится на 297,27 или 12,63 % в сравнении с началом года. Такой же индекс был в ноябре 2017 года. Если сравнивать это падение, с кризисами прошлых лет, то коронавирус не кажется такой большой угрозой. Однако, во время мирового кризиса 2007 года, в Казахстан он пришёл сначала слабыми темпами снижение, а затем с опозданием обрушил фондовый рынок на 78 %. Возможно, такой же сценарий ожидает нас снова, после выплаты 4 трлн. тенге на антикризисные меры и повышением государственного долга к отметке 17,7 трлн тенге (25,5% ВВП). [7] [8] Экономическими последствиями пандемии стали проблемы логистики, туризма, без работы оказались большинство людей, оказывающих услуги в сфере развлечения и образования, было обнаружен большой дефицит медицинского персонала, оборудования и техники, однако стали пользоваться спросом специалисты, которые осуществляют свою деятельность независимо от пандемии у себя дома (программисты, графические дизайнеры, онлайн консультанты, курьеры, некоторые преподаватели перешли на онлайн образование и т.п.)

Государством были приняты ряды мер по поддержанию экономики в живом состоянии: с 20.03.2020 освобождении от уплаты следующих налогов до 31.12.2020 года: 1) налога на имущество юридических лиц и ИП по крупным торговым объектам, торгово-развлекательным центрам, кинозалам, театрам, выставкам и физкультурно-оздоровительным и спортивным сооружениям; 2) земельного налога по землям сельскохозяйственного назначения производителей сельскохозяйственной продукции; 3) ИПН для ИП, работающих в общеустановленном порядке налогообложения. Также

им было приостановлено начисление пени по неисполненным в срок налоговым обязательствам до 15.08.2020 года и были перенесены сроки сдачи налоговой отчетности на третий квартал 2020 года. [9] Работающие граждане Казахстана, потерявшие доходы в период ЧС, а также самозанятые и работавшие неофициально получили выплаты из государственного фонда социального страхования в размере 42,5 тыс. тенге в месяц. С 1 апреля 2020 года МРП был поднят до 2778 тенге (с 1 января 2020 года он составлял 2651 тенге). 31 марта президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в прямом эфире сообщил о дополнительных мерах поддержки населения и бизнеса в связи с режимом ЧП, включая: проиндексировать пенсии и государственные пособия, включая адресную социальную помощь, на 10 % в годовом выражении; расширить охват дополнительными социальными выплатами; продлить с 1 апреля до 1 июля право незастрахованных граждан получать медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования; расширить перечень категорий граждан, которым должны предоставляться бесплатные продуктово-бытовые наборы; поддерживать фермеров, чтобы своевременно провести весенне-полевые работы; обеспечить работой оставшееся без работы населения вокруг крупных городов, закрытых на карантин; для малого и среднего бизнеса на 6 месяцев отменить начисление и уплата налогов и других платежей с фонда оплаты труда[10].

Все эти меры, с одной стороны, заставляют двигать денежную массу в стране во время пандемии, однако в будущем придется за них расплачиваться через инфляцию и повышения курса валют. Только время покажет, были ли эти меры достаточными для помощи государству или требовалось что-то другое. На конец октября 2020 года индекс KASE показывает неплохие результаты: 2456.93, что больше показателей с начала года на 93.14 или 3,9 %. С 23 июня 2020 года показатели не опустились ниже уровня первой точки (2364 23.06.2020). Такие же меры были приняты в большинстве стран включая ЕС, США, Канады, Японию и др. Мировой опыт показал, что лок-даун и полная изоляция людей вредит экономике больше, чем более открытые международные отношения, если взглянуть на индекс Dow Jones ниже.

С обретением уверенности, что летальность у коронавируса не такая большая, при соблюдении мер, фондовый рынок KASE восстанавливается по сегодняшний день и перевесил показатели начала года.

Выводы. На основании данной статьи можно сделать следующие выводы:

- фондовая биржа KASE уже имела опыт борьбы с кризисными ситуациями
- изучая показатели индексов KASE, мы обнаружили, что ей удалось вернуться к показателям начала 2020 года
- для более стабильного рынка ценных бумаг казахстанскому фондовой бирже необходимо искать или как-то способствовать развитию других секторов экономики, кроме добычи сырья (ИТ-сфера, услуги обслуживания населения, транспорт, животноводство / растениеводство и т.п.)
- необходимо в будущем поднять вопрос о целесообразности большого количества внешнего долга в структуре ВВП
- принять меры по подготовке к последующим волнам эпидемии коронавируса

Многие люди, потерявшие работу, поняли, что наличие зарплаты не гарантирует финансовую безопасность. Необходимо также иметь некоторые ценные бумаги или депозиты в банке, на крайний случай. Именно сейчас, когда многие люди осознали хрупкость системы, должны изучать финансовую биржу, а государство для этого должно принимать меры, чтобы удержать их на KASE. По цене, акции компании Halyk Bank на KASE стоят 117,2 тг. при покупке через брокера Freedom Finance (на 16.11.2020 тг.), при этом дивидендная ставка за год 13.2 %. Однако, высокие дивиденды не всегда означает, что их всегда выплатят. Одним из мер для внедрения новых клиентов служит освобождение от налогов по листинговым акциям на бирже KASE, однако этого пока недостаточно из-за малого количество сделок, совершаемых на бирже. В зарубежных биржах более большой ассортимент акций, однако они облагаются налогом и сдачей декларации. Большинство людей все же считает, что торги на такие акциях значительно превосходят освобождение налогов на KASE и налогообложение иностранных бирж.

Список литературы

1. Как создавалось будущее: 25 лет Казахстанской фондовой бирже / – Алматы, 2018 – 248 с., рус. яз. ISBN 978-601-80512-3-4
2. Семенова Е. Е., Соболева Ю. П. Международная торговля: учебное пособие Берлин - Москва Директ-Медиа, 2015 г. - 260 с.
3. И. Закарян, И. Филатов Интернет как инструмент для финансовых инвестиций 1999 г. - 256 с. BHV - Санкт - Петербург ISBN: 5-8206-0056-8; 12/1/1999 г.
4. АО «Казахстанская фондовая биржа» url: <https://kase.kz>
5. Kazakhstan GDP url: <https://data.worldbank.org/country/kazakhstan>
6. Dow Jones - DJIA - 100 Year Historical Chart url: <https://www.macrotrends.net/1319/dow-jones-100-year-historical-chart>
7. url: <https://www.ktk.kz/ru/newsfeed/article/2020/03/29/143429/>
8. url: <https://lsm.kz/vneshnie-zaimstvovaniya>
9. url: <https://www.zakon.kz/5012950-kazahstanskih-krupnyh-predprinimateley.html>
10. url: https://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_statements_and_congratulations/zayavlenie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Молдакулов С.Е.

студент 4-го курса специальности Учет и аудит

Джарикбаева Д.Т.

PhD, ассоциированный профессор

Аннотация: В данном исследовании проводился анализ конкурентоспособности отечественных компаний Казахстана с зарубежными компаниями, в схожих сферах деятельности. Проводился анализ всех факторов, которые влияют на успешность компании.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, технический анализ, акции, уран, конкуренция.

Актуальность данной статьи заключается в важности конкурентоспособности отечественных компаний, и то насколько отечественные компании опережают или же отстают от иностранных компаний.

Предметом исследования: Важность отечественных компании быть конкурентоспособным на ряду с зарубежными компаниями.

Объектом исследования: Анализ финансовых отчетов, отчет о деятельности организации, показателей и бизнес процессов отечественных компаний и зарубежных компаний.

Введение. На сегодняшний день конкуренция является одним из важных факторов развитие определенных отраслей и экономики страны в целом. Как всем известно, в развитых странах, где есть крупные международные конкурентоспособные компании, имеют хорошие экономические показатели на мировом рынке.

Повышенная конкурентоспособность некоторые исследователи считают именно размер рыночной доли предприятия. Зачастую конкурентоспособность заложена в идеологии, миссии предприятия, в которой учтены способность и нацеленность предприятия на удовлетворение требований потребителей. Идеология, миссия организации дает понять зачем нужна ваша организация и какую проблему потребителя она решает, в идеологиях донести видение проекта до сотрудников самой организации, а также инвесторам легче понять в какую сторону движется компании, естественно если мы говорим о долгосрочных целях. Конкурентоспособность предприятия также характеризуется его возможностью обеспечить такие критерии как:

- себестоимость;
- оффер;

- качественный и доступный сервис;
- качественная продукция или услуга;
- своевременный выход товара или услуги на рынок.

Неспособность предприятия обеспечить хотя бы одно из вышеперечисленных критериев, сильно снижает его конкурентоспособность на фоне своих конкурентов. Не исключено что предприятие, может с легкостью поменять своё сегмент или же выпускать несколько продуктов для определенных сегментов, тем самым увеличивая свой охват на рынке и принося большие пополнения в государственный бюджет.

Методология. Одним из источников сбора данных для анализа конкурентоспособности предприятий, будут являться такие сайты как investing.org, tradingview.com и официальные сайты организаций, где они публикуют годовые отчеты о проделанной деятельности организации.

Теория. Выход на IPO играют очень важную и выгодную роль для компании. Так как публично торгуемая компания имеет возможность предлагать топ-менеджерам опционы, тем самым переманивая лучших специалистов с богатым опытом. Однако если говорить о незначительных недостатках, это усиленное внимание со стороны регулирующих органов. Как со стороны государства, так и со стороны биржевых площадок на которых торгуются акции компании. Также основатели этих компаний, не всегда могут сразу продать свои акции и при этом заработать, так как такие действия могут привести к снижению стоимости акции компании и уменьшению её капитализации.

Если говорить о анализе компаний, хотел бы упомянуть о таком понятии как “Фундаментальный анализ”, который используют инвестора, и трейдеры при покупке акций определенных компаний. Тем самым это является независимым методом оценки компании, отталкиваясь от финансовых и бухгалтерских отчетов самой компании. Для осуществления анализа компаний, есть определенные сайты которые помогают удобно совершать анализ, такие как investing.com

Анализ. За первый год “KAZMinerals” удалось увеличить стоимость своих акций с 5,4 фунтов стерлингов за одну акцию, до 7,74 фунтов стерлингов за одну акцию. А темп прироста составил 43,3%, что за два месяца является очень хорошим показателем, для первой Казахской компании, которая разместила свои акции.

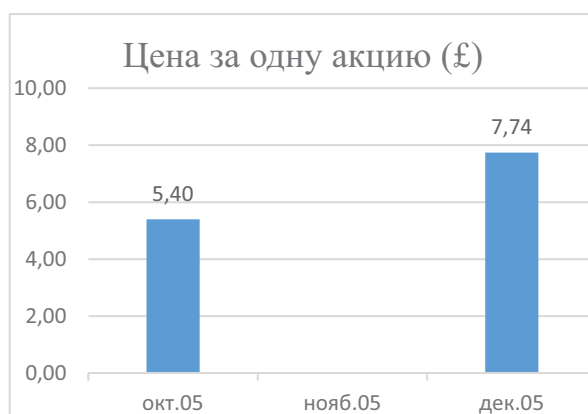


Рисунок 1. Изменение цены за одну акцию за 3 месяца, компании “KAZMinerals”.

Неплохой старт для Казахской компании, которая впервые разместив свои акции на Лондонской бирже, приносит значительный прирост цены за акцию в короткий промежуток времени. Однако начиная с середины 2011 года, стоимость акций компании “KAZMinerals” и Швейцарской торговой компании “Glencore” начинает стремительно падать.

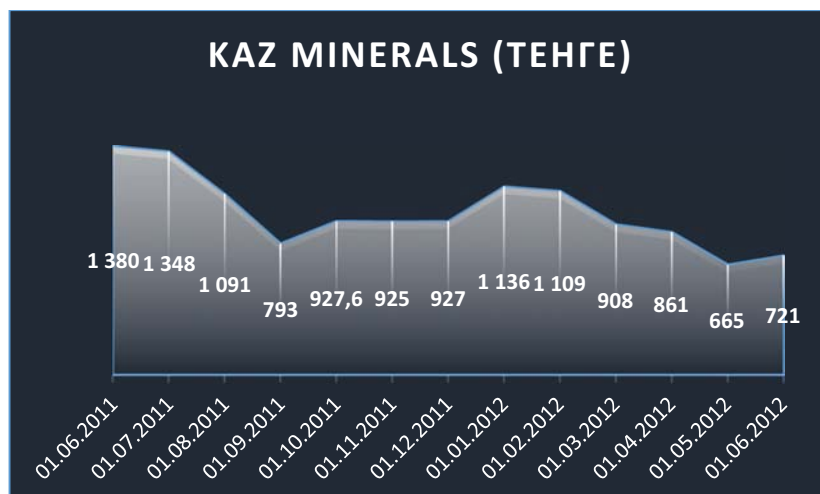


Рисунок 2. Стоимость акций “KAZMinerals” на 01.06.2011[4]

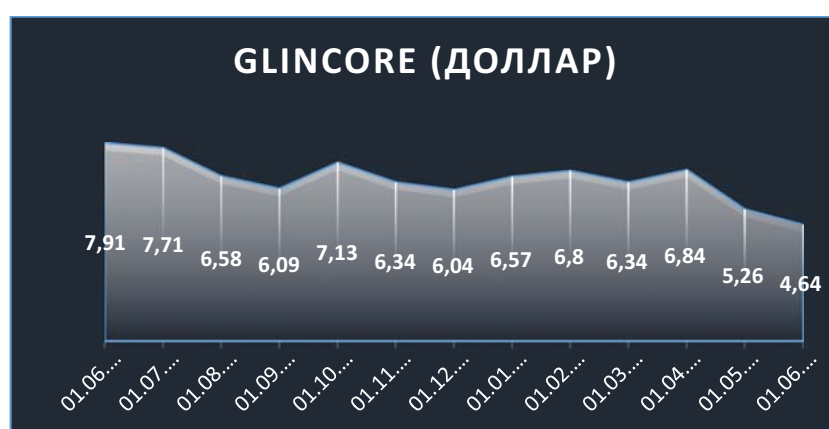


Рисунок 3. Стоимость акций “Glencore” на 01.06.2011 [3]

Таблица 1. Ежемесячное изменение цен акций “KAZMinerals” и “Glencore” [3, 4]

Дата	KAZ Minerals (тенге)	изменение базисные	изменение отчетные	Glencore (доллар)	изменение базисные	изменение отчетные
01.06.2011	1380			7,91		
01.07.2011	1348	-2,32%	-2,32%	7,71	-2,53%	-2,53%
01.08.2011	1091	-20,94%	-19,07%	6,58	-16,81%	-14,66%
01.09.2011	793	-42,54%	-27,31%	6,09	-23,01%	-7,45%
01.10.2011	927,6	-32,78%	16,97%	7,13	-9,86%	17,08%
01.11.2011	925	-32,97%	-0,28%	6,34	-19,85%	-11,08%
01.12.2011	927	-32,83%	0,22%	6,04	-23,64%	-4,73%
01.01.2012	1136	-17,68%	22,55%	6,57	-16,94%	8,77%
01.02.2012	1109	-19,64%	-2,38%	6,8	-14,03%	3,50%
01.03.2012	908	-34,20%	-18,12%	6,34	-19,85%	-6,76%
01.04.2012	861	-37,61%	-5,18%	6,84	-13,53%	7,89%
01.05.2012	665	-51,81%	-22,76%	5,26	-33,50%	-23,10%
01.06.2012	721	-47,75%	8,42%	4,64	-41,34%	-11,79%

Начиная с июня 2011 года, до июня следующего года. У обеих компаний наблюдается снижение стоимости акции по сравнению с базисным показателем, однако даты отчетных изменений показывающий положительное изменение стоимости акций, у обеих компаний почти одинаковы. Это положительный рост в октябре месяце 2011 года, увеличение ее стоимости по сравнению с предыдущим месяцем в среднем на 17%. Незначительное увеличение стоимости у KAZMinerals на 0,22% и значительное увеличение стоимости на начало 2012 года, чем у Glincore на 13,78%. Одной из причин снижения стоимости акции у компаний которые занимаются добычей полезных ископаемых, является выход многих IT компаний на IPO.

Учитывая, что большинство инвесторов совершают фундаментальный анализ, то большинство IT компаний имеют высокую маржинальность нежели чем горнодобывающие компании, так как к примеру, с одной тонны земли можно добыть только 20-30 кг меди [5].

Добыча урана в Казахстане. Казатомпром совместно с дочерними, зависимыми и совместными организациями ведет разработку и добычу 26 участков на территории Республики Казахстан, объединенных в 13 горнорудных активов. Они в свою очередь разделяются на 6 основных регионов.

Таблица 2. Сумма добытых тонн урана в шести регионах

Регионы	Добыча (тонн)	Накопленная доля
Шу-Сырассуйская	13062	60,20%
Северо-Казахстанская	3753,9	77,50%
Сырдарьинская	3298,2	92,70%
Илийская	1019,86	97,40%
Прикаспийская	390	99,20%
Прибалхашская	173,6	100,00%



Рисунок 6. Диаграмма Парето

Как видно на рисунке 7. Самым крупным месторождением урана в Казахстане является Шу-Сырассуйский район. Который добывает 60% урана в Казахстане, то есть 13 062 тонн в год. В свою очередь, один район добывает больше урана в год, чем Канада и Австралия.

Таблица 3. Добыча урана в РК за 11 лет.

Год	Добыча	Темп роста базисный	Темп роста отчетный
2008	6220		
2009	13646	119,39%	119,39%
2010	17449	180,53%	27,87%
2011	19096	207,01%	9,44%
2012	20979	237,28%	9,86%
2013	22501	261,75%	7,25%
2014	22829	267,03%	1,46%
2015	23806	282,73%	4,28%
2016	24689	296,93%	3,71%
2017	23391	276,06%	-5,26%
2018	21699	248,86%	-7,23%
2019	22808	266,69%	5,11%



Рисунок 8. Трендовый рост добычи урана в РК [7].

Как можно заметить по таблице 3. Резкий рост добычи урана начался в 2009. На это повлияло два фактора:

- 1) выход на IPO;
- 2) тесное сотрудничество с Японскими компаниями.

Заключение: Казахстан имеет большое преимущество по сравнению с зарубежными горнодобывающими компаниями, а именно тем что все необходимые ресурсы добываются именно в Казахстане. Тем самым обеспечивая низкую себестоимость продукции. В свою очередь низкая себестоимость даёт большое преимущество перед конкурентами, обмен опытом с иностранными компаниями повышает профессионализм сотрудников, это в свою очередь повышает эффективность управления компании. Которая поможет как и в краткосрочной и в долгосрочной перспективе.

Источники литературы

1. <https://informburo.kz/stati/kaspikz-i-drugie-ipo-zachem-kazahstanskie-kompanii-idut-na-londonskuyu-birzhu.html> Выход Казахстанских компаний на IPO
2. <https://forbes.kz/ranking/object/890KAZMinerals> в журнале Forbes
3. <https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=OTC%3AGLCNFGlencore>
4. <https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=LSE%3AKAZ> KAZ Minerals

5. <https://www.interfax.ru/business/224510>

6. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BC Добыча урана в мире

7. https://www.kazatomprom.kz/ru/investors/otchetnost_i_rezultati Отчет о деятельности Казатом-пром

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДІҢ ЛИЦЕНЗИЯСЫНАН АЙЫРЫЛУЫ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ («TENGRİ BANK» АҚ МЫСАЛЫНДА)

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Д.М. Мұратова

Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Қ.М.Казбекова, э.ғ.м.аға оқытушы.

«Қаржы және мәліметтер аналитикасы ғылыми –білім беру департаменті»

e-mail: Dariya.muratova@narhoz.kz

Аңдатпа. Осы жұмыста Қазақстан Республикасы Екінші Деңгейдегі Банктерінің құрамында болған «Tengri Bank» АҚ-ның банк секторындағы ағымдағы жылдың қыркүйек айына дейінгі қаржылық көрсеткіштеріне, банктік тәуекел деңгейлеріне, пруденциалдық нормативтерді атқаруына, лицензиясынан айырылу себептері жайлы сипаттама, талдау жүргізілген. Банктің қаржылық көрсеткіштеріне статистикалық және математикалық талдау әдісін қолданып, қаржылық жағдайын анықтадым. Статистикалық талдау кезінде бухгалтерлік баланс көрсеткіштеріне жалпы сипаттама жасап, салыстырмалы талдау жүргізіп, Gretl бағдарламасын қолдана отырып, зерттеу жүргізген болатынымын. Банктің қаржылық тәуекелдеріне сипаттамалық және математикалық зерттеу әдістерін жүргізе отырып, банк өзінің тәуекелдерін алдын алу дәрежесін анықтадым.

Түйін сөздер: банк секторы, ЕДБ, пруденциалдық нормативтер, міндетті нормативтер, қадағалау, лицензия, рейтинг, қаржылық тәуекел, несие, операциялық тәуекел, өтімділік тәуекел, қаржылық тұрақтылық..

Кіріспе. Қазақстан Республикасының банк секторы қазіргі таңда жарқын дамып келуде. Жалпы, Қазақстандағы банк жүйесі 1991 жылдан бастап енген болатын және екі деңгейден тұрады: бірінші деңгей – Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі, екінші деңгей – коммерциялық банктер немесе Екінші Деңгейдегі Банктер(бұдан әрі – ЕДБ) және парабанктер. Қазіргі таңда 26 ЕДБ жұмыс жасайды, оның ішінде 14-ке жуық шетел банктерінің еншілес банктері болып табылады. Қазақстанның ЕДБ ішінде өзге елде еншілес банктерін, ұйымдарын орналастырып, әлемдік деңгейде жұмыс істеп жатқандығы өте жақсы көрсеткіш деп есептеймін, және де алдағы уақытта бұдан да көп мүмкіншіліктерді қарастырады деп ойлаймын. Бүгінгі таңда, ҚР ЕДБ «Қазақстанның Халық Банкі» АҚ Грузия, Ресей, Қырғызстанда, «Еуразиялық банк» АҚ Ресей елінде еншілес банктері орналасқан. Осы арқылы Қазақстан халықаралық қаржы нарығына елеулі әсерін тигізіп отыр деп айтсам болады. Соңғы 10 жылда елдің банк секторында біраз өзгерістер болды, 2010 жылдан бүгінгі уақытқа дейін көптеген коммерциялық банктер өз лицензияларынан айырылып, ликвидацияға ұшырап, банктер бір бірімен қосылып, ЕДБ сандары біршама азайған болатын. Қазақстанда 2010 жылы 38 ЕДБ болып, қазір 26-ны құрап отыр. Бұл өзгерістер банк секторына қатты кері әсерін тигізуде, себебі әр банктің өзінің тұтынушылары, атқаратын операциялары арқылы алып жатқан пайдасы, нарықтағы орны бар, және одан бір сәтте айырылып қалу оңайға соқпайды. Көптеген коммерциялық банктердің лицензиясынан айырылуының ең басты себебі өз міндеттерін дұрыс орындамауы болып табылады. Мысалға алатын болсақ, «Эксимбанк» АҚ, бұл банктің лицензиясы банктің пруденциалдық нормативтерді, нормативтік құқықтық актілерді жүйелі түрде (қатарынан күнтізбелік он екі ай ішінде үш және одан да көп рет) бұзуынан, сондай-ақ банктің ірі қатысушысының 2018 жылғы

28 тамыздан бастап қосымша капиталдандыру жөніндегі уәкілетті органның талаптарын орындамауы салдарынан қайтарып алынды[1]. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі Басқармасының 2018 жылғы 27 тамыздағы қаулысына сәйкес, «Qazaq Banki» АҚ-ның бағалы қағаздар нарығында банктік және өзге де операциялар мен қызметтерді жүзеге асыруға лицензияны қайтарып алу туралы шешім қабылданды. Бұл шешім 2018 жылдың 28 тамызынан бастап жүйелі түрде (қатарынан күнтізбелік он екі ай ішінде үш және одан да көп рет) төлемдер мен аударым операциялары бойынша шарттық міндеттемелерді тиісінше орындамауға және пруденциалдық нормативтер мен басқа да міндетті нормалар мен лимиттерді бұзуға байланысты қабылданған болатын[2]. Осы секілді 29 жыл ішінде Қазақстан Республикасының банк секторында ЕДБ-дің көбі лицензиясынан айырылып, бір-бірімен қосылып нарық ауқымды өзгерістерге ұшырауда.

Нәтижелер мен талқылаулар. Қазіргі жағдайда пандемияға байланысты көп ЕДБ халыққа өз көмегін көрсеткен болатын. Соған орай тек жеке кәсіпкерлердің ғана емес, Екінші Деңгейдегі Банктердің қаржылық жағдайына да кері әсер тигізгені айдан анық. Алайда, банктердің қаржылық тұрақтылығына байланысты әр ЕДБ өз стратегияларын құрастырып, әрқайсысы өз тәжірибесі бойынша бұл үлкен мәселеден шыққан болатын. Қазақстанның белгілі банктері өз клиенттеріне пандемия кезінде бірнеше жеңілдіктерді қарастырды: тегін шот ашу, ақысыз депозиттер, тегін төлемдер мен аударымдар, қашықтағы банктік жүйеде ақысыз қызмет және шоттарды басқару және т.б.. Қазақстанның Екінші Деңгейдегі Банктердің ішінде 6 банк («Bank RBK» АҚ, «Қазақстанның Халық Банкі» АҚ, «Банк ЦентрКредит» АҚ, «Tengri Bank» АҚ, «Kaspi Bank» АҚ, «Пәкістанның Ұлттық банкі» ЕБ АҚ) шот ашуды тегін ұсынды. Жалпы Қазақстанның 2020 жылдың маусым айының мәліметі бойынша 27 ЕДБ-нің ішінде 25 банк клиенттерге жеңілдіктер көрсеткен болатын. Ал, 25 банктің ішіне кірмеген банк: «Сити банк» ЕБ АҚ болып табылды[3]. Пандемия жағдайында ЕДБ өз операцияларына байланысты тұтынушыларына көптеген жеңілдіктер қарастырып, соның арқасында өзінің клиенттерінің сенімін арттырды. Алайда, осы айтылған банктердің ішінде қаржылық тәуекелдерін алдын ала алмаған және дұрыс менеджмент жүргізе алмаған банк, бүгінгі таңда лицензиясынан айырылып отыр – «Tengri Bank» АҚ.

Қазақстан Республикасының ЕДБ ішінде жақын арада Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі «Tengri Bank» АҚ-ын банктік және өзге де операцияларды жүргізуге лицензиясынан айыру туралы шешім қабылдаған болатын. Оның себептері: біріншіден, Ұлттық Банктің енгізген пруденциялық нормативтерін дұрыс орындамай, ережелер мен лимиттерді бұзуы, екіншіден, несие портфелінің сапасыздығына байланысты қаржылық жағдайының нашарлауы, үшіншіден шартты міндеттемелерінің орындалмауына байланысты осы жылдың 18-ші қыркүйекте тұтынушылардың және банктің өзі банктік шоттар бойынша барлық операциялар тоқтатылды [4]. Жылдың басындағы 27 ЕДБ, қазіргі таңда, өкінішке орай, 26 санын құрап отыр. Ағымдағы жылдың мамыр айындағы Forbes веб-порталында жазылған ақпараттар бойынша «Tengri Bank» АҚ 27 ЕДБ ішінде 23-ші орынды алып отырды. 2020 жылдың ақпанында «Tengri Bank» АҚ «Capital Bank» АҚ-мен және «Азия Кредит Банкі» АҚ-мен бірігу туралы келісімін қайтарып алу туралы шешім қабылдады. Бірігу туралы шешім 2019 жылдың мамырында қабылданды[5]. 2017 жылдың басында банк Capital Bank Kazakhstan-мен бірігуді жоспарлаған, бірақ мәміле болған жоқ болатын. Forbes сайтында белгіленген рейтинг бойынша «Tengri Bank» АҚ 34 ЕДБ ішінде 25-ші орынды құраған болатын[6]. Осы мәліметтерге сүйене отырып, «Tengri Bank» АҚ-ның банк секторында орны бірқалыпты болғанын байқай аламыз. Өкінішке орай бұл қалыпты жақсы нәтижеге ауыстыру орнына, бүгінгі таңда бұл банк жұмысын тоқтатты. Банктің бұл жағдайға қалай жеткендігін, қаржылық көрсеткіштері арқылы көріп байқауға болады.

Берілген 1-ші кестеде «Tengri Bank» АҚ-тың бухгалтерлік балансындағы негізгі көрсеткіштері көрсетілген. Яғни, активтер, міндеттемелер, меншікті капитал. Бухгалтерлік заңнама бойынша баланс әрдайым 0-ге тең болуы қажет. Кестеде берілген «баланс орындалуы» мәліметтерінде банктің жинақталған көрсеткіштеріне негізделі отырып, $A(\text{активтер}) = M(\text{міндеттемелер}) + K(\text{капитал})$ формуласын қолданып, баланстың орындалуын қаншалықты басқара алатындығын көрсеттім. Байқағанымыздай, «Tengri Bank» АҚ талдауға алынған 9 жыл ішінде баланс шығарған емес. Талдау барысында 2011 жылдан бастап 2018 жылды қоса алғанда банктің пассивті көрсеткіштері актив-

теріне жетпейтін, ал 2019 жыл мен 2020 жылдың тамыз айына дейінгі көрсеткіште банктің пассивтері активтерінен асып кеткендігін көре алдым. Алайда, 3 қаржылық мәлімет бойынша жыл сайын өсім байқалады. Ерекше өзгеріс 2017 жылы активтердің күрт өсуі байқалады. Мұның бір себебі, Үндістанның Punjab National Bank мемлекеттік акцияларының бақылау пакетін жоғалтуы және бұрынғы еншілес банк PNB Kazakhstan-дің Tengri Bank болып өзгеруі болып табылады. Үндістанның мемлекеттік банкі бұл инвестициялардан бас тартуға ықтимал деген болжам жасады. Сонымен қатар, ол жарғылық капиталды пруденциалдық нормативтерге сәйкес ұлғайта алмады немесе қаламады десек те болады. Бірігу нәтижесінде кеңейтілген қаржы институтының жалпы активтері 153 млрд теңгені құрайды, бұл, негізінен, оның барлық екінші деңгейлі банктер арасындағы нарықтық жағдайына айтарлықтай әсер етпейді. Филиалдар желісі де аздап өсетін болады деп болжады. Біріктірудің жалғыз оң жағы, мүмкін, операциялық шығындардың азаюы болды[7].

Кесте 1 – «Tengri Bank» АҚ бухгалтерлік балансындағы негізгі қаржылық көрсеткіштер (2011-2020жж.)

(мың.теңге)

Tengri Bank АҚ	Активтер	Міндеттемелер	Меншікті капитал	Баланс орындалуы
2011ж.	12 352,2	1 114,2	5 394,1	5 843,9
2012ж.	13 641,3	2 134,1	10 218,1	1 289,1
2013ж.	13 815,2	1 284,2	12 357,1	173,9
2014ж.	15 987,3	1 521,8	12 293,3	2 172,2
2015ж.	54 606,4	3 458,4	12 528,9	38 619,1
2016ж.	71 423,7	32 595,9	22 010,6	16 817,2
2017ж.	122 826,8	49 009,6	22 414,1	51 403,1
2018ж.	130 406,4	99 400,4	23 426,4	7 579,6
2019ж.	122 768,6	106 835,5	23 570,9	- 7 637,8
01.08.2020ж.	121 235,2	101 430,6	21 338,0	- 1 533,4

Ескерту: Мәліметтер Bloomberg терминалы дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Қазақстан Республикасындағы ЕДБ көрсеткіштерінің ең маңызды бөлігі – несиелік портфелі. «Tengri Bank» АҚ активтер құрамы есебінің негізгі қайнар көзі – несиелік көлемі болып табылады. Яғни, тұтынушыларына берілген несиелер. Алайда, несиелік көлемі үлкен болғанымен, тәуекел де жоғары болады. Әр банк өзінің қаржылық және қаржылық емес тәуекелдерін толық дұрыс басқарып, алдын ала білуі қажет. Егер де дұрыс қадағалау жүргізбеген жағдайда, банктің өз қызметін тоқтатуының себептерінің бірі болуы мүмкін. «Tengri Bank» АҚ-ның өзінің несиелік тәуекелін бағалау үшін, яғни, несиелік қаншалықты дұрыс басқарып жатқандығын анықтау үшін, Альтман моделін қолдандым. Бұл модель банкроттықты болжаудан бөлек, несиелік көрсеткіштерін бағалауда қолданылады.

Кесте 2 – «Tengri Bank» АҚ Альтман моделіне қажетті қаржылық көрсеткіштері

(мың.теңге)

"Tengri bank" АҚ	2019ж.
Активтер	122 768,6
Кіріс	15 674,2
Таза пайда	1 961,5
Салық салғанға дейінгі пайда	- 1 079,8
Капитал	21 338,0
Акциялардың нарықтық құны	1 650,0
Айналымдағы қаражаттар	116 977,0

Ескерту: Мәліметтер Bloomberg терминалы дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Жоғарыда берілген кесте бойынша (кесте-2) несиелік тәуекелді бағалау барысында Альтман моделін шығаруда қолданылған қаржылық көрсеткіштер жинақталған. Қолданылған Альтман моделінің формуласы:

$$Z = 1.2 * K1 + 1.4 * K2 + 3.3 * K3 + 0.6 * K4 + K5, \quad (1)$$

мұнда, K1 – айналымдағы қаражаттар / активтер, K2 – таза пайда / активтер, K3 – салық салынғанға дейінгі пайда / активтер, K4 – акциялардың нарықтық құны / капитал, K5 – кіріс / активтер. Нәтижесінде «Tengri bank» АҚ несиелік тәуекелі деңгейі 1,31 коэффициентті құрады. Бұл көрсеткіш Альтман моделі бойынша өте жоғарғы тәуекелді көрсетеді. Альтман моделінің нәтижелік коэффициенттері бойынша өте жоғарғы тәуекел 1,81 көрсеткішінен төмен мәндерді құрайды. Демек, Альтман моделі бойынша «Tengri bank» АҚ-ның несиелік тәуекелі 2019 жылы өте жоғары болғандығын байқай аламыз.

Несиелік тәуекелден бөлек банктің қызметтеріне байланысты операциялық тәуекелді де бағалауға болады. Операциялық тәуекел – банктің ең маңызды компоненттерінің бірі және оны басқару өте маңызды. Операциялық тәуекел дегеніміз – ішкі процестердегі кемшіліктер, адамдардың қателіктері, жүйенің істен шығуы немесе сыртқы оқиғалар салдарынан болатын шығындар қаупі. Таңдалған банктің операциялық тәуекелін бағалауда Базель комитеті енгізген нормативтер көлемін анықтап алдым. Заңды тұлғалар бойынша Базель комитеті 15%-дық мөлшерлемені қолданады.

$$ORC = a * GI, \quad (2)$$

мұндағы, а – Базель комитетінің норматив пайыздық мөлшерлемесі, GI – жалпы табыс. Берілген формула бойынша банктің операциялық тәуекелін бағалауда кері мән шықты (- 6 375,0тг). Бұл мән «Tengri bank» АҚ-ның 2019 жылы операциялық тәуекелін дұрыс басқармағандығын білдіреді.

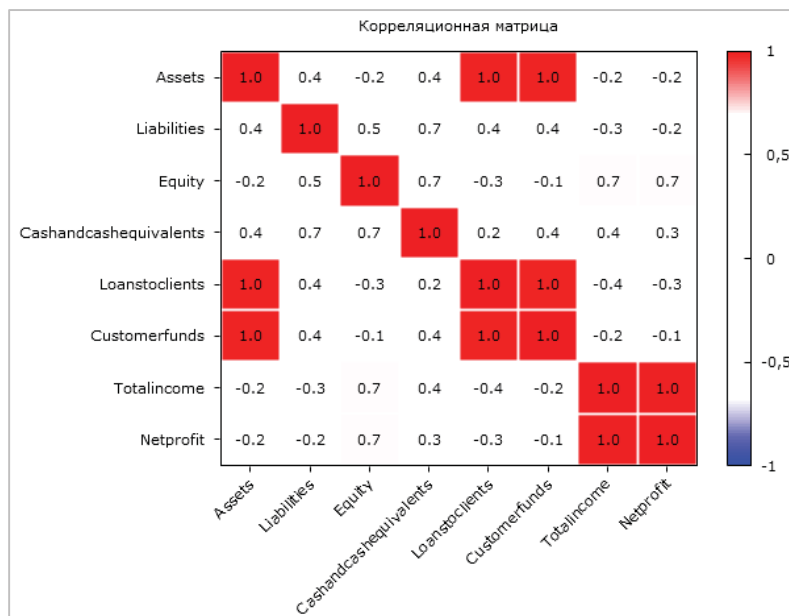
Қаржылық тәуекелдерінің ең маңызды түрі – өтімділік тәуекел. Жалпы өтімділік тәуекел дегеніміз – міндеттемелерді айтарлықтай шығынсыз төлей алмауымен байланысты қаржылық тәуекел. «Tengri bank» АҚ-ның 2019 жылғы өтімділік тәуекелін бағалау үшін ағымдағы өтімділік тәуекел формуласын қолдандым: Ағымдағы активтер / ағымдағы міндеттемелер. Яғни, 122 768 609 мың тг / 101 430 564 мың тг = 1,21. Бұл коэффициент қысқа мерзімді міндеттемелер сомасын бірнеше рет ағымдағы активтер жабатынын білдіреді. Яғни, бұл банк төлем қабілетті деп санауға болады. Таңдалған банктің өтімділік тәуекел дәрежесі орташа болып табылды.

Банктің қаржылық тұрақтылық деңгейі жоғары болғаны өте маңызды. Қаржылық тұрақтылық деңгейі жоғары болған уақытта болашақта банк нарығында өз орнын жоғалтып алмауына байланысты, тұтынушылардың сенімінің артуына байланысты қызметін атқарады. Қаржылық тұрақтылық деңгейін анықтауда Кромонов моделін қолдандым. Кромонов моделінің формуласы:

$$N = 45 * K1 + 10 * K2 + 15 * K3 + 10 * K4 + 5 * K5 + 5 * K6, \quad (3)$$

мұнда, K1 – меншікті капитал / жұмыс істейтін активтер, K2 – өтімді активтер / талап етілгенге дейінгі активтер, K3 – жалпы міндеттемелер / жұмыс істейтін активтер, K4 – Өтімді активтер мен қорғалған капиталдың қосындысы / Жалпы міндеттемелер, K5 – Қорғалған капитал / Меншікті капитал, K6 – Меншікті капитал / Жарғылық қор. Есеп нәтижесінде «Tengri bank» АҚ-ның Кромонов моделі бойынша қаржылық тұрақтылық коэффициенті 59,2 болып анықталды. Кромонов әдісі бойынша қаржылық тұрақтылық деңгейі 100-ден кем болмауы тиіс. Алайда, «Tengri bank» АҚ-ның қаржылық тұрақтылық деңгейі өте төмен болып шықты.

Таңдалған банктің қаржылық көрсеткіштерін Gretl бағдарламасына енгізе отырып, бір-бірімен корреляциялық байланысын матрица арқылы анықтадым. 1-ші суретте қаржылық көрсеткіштер мәліметтерін ағылшын тілінде жаздым. Корреляциялық матрицада ең тығыз оң байланыс қызыл түспен белгіленеді, және көрсеткіштер бойынша активтердің клиенттерге берілген несиелер ең тығыз оң (1,0 коэффициент) байланысты көрсетті. Таза пайда мен жалпы табыс та бір-бірімен тығыз байланыста екендігін айқындады, және де клиенттердің қаражаттары мен клиенттерге берілген несиелер бір-бірімен тығыз оң байланыста коэффициент көрсетті.



Сурет 1 – «Tengri Bank» АҚ қаржылық көрсеткіштерінің корреляциялық матрицасы
Ескерту: Мәліметтер Bloomberg терминалы дереккөздер негізінде
Gretl бағдарламасы арқылы автормен құрастырылған.

Қорытынды. Қазақстан Республикасының Екінші Деңгейдегі Банктерінің қаржылық көрсеткіштері банк секторында соңғы жылдары елеулі өзгерістер көрсетуде. Екінші Деңгейдегі Банктердің ішінде осы жылдың қыркүйек айында «Tengri bank» АҚ-ын Ұлттық банк лицензиядан айырып, Tengri банк өз қызметтерін тоқтатты. Мақалада «Tengri bank» АҚ-ның қаржылық көрсеткіштеріне, қаржылық тәуекелдерін бағалап және лицензиясынан айырылу себептерін айқындап, банктің қаржылық жағдайының нашарлау критерийлерін анықтадым. Байқағанымдай, «Tengri bank» АҚ-ның қаржылық есеп беруде соңғы он жылдықта белгілі талаптарды орындамаған болатын. Атап өтсем, бухгалтерлік баланстын орындалмауы, несиелік портфельін дұрыс басқара алмай несиелік тәуекел дәрежесінің жоғарылауы, операциялық тәуекел дәрежесінің жоғарылауы. Осы жылдың қыркүйек айында таңдалған банктің пруденциалдық нормативтерді бұзғаны үшін, Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің жазбаша нұсқаларын орындамағаны үшін, төлем мен ақша аударымдары бойынша нұсқауын уақтылы орындамағаны үшін жалпы 8 рет айыппұл салынып белгілі жаза түрін қолданған. Осы бір жыл ішінде «Tengri bank» АҚ-на көп санкциялар мен өзге де әкімшілік шаралар бұзушылыққа байланысты қолданған болатын. Банктің ағымдағы жылы өзінің лицензиясынан айырылғанынан көптеген сұрақтар туындауы мүмкін, және де пандемияның әсерінен осы жағдайға жетті деп ойлауы мүмкін. Әрине, тек қана коронавирус туындатқан пандемия ғана ықпал етті деуге болмас, себебі, талдау барысында банктің тек соңғы жылдары емес, алдыңғы жылдары өз міндеттемелерін жүйелі түрде орындамауына байланысты, сол бұзушылықтар ұзақ жылдарға созылып кеткеннен кейін, банк өзінің бұл жағдайға тап болу қаупін алдын ала алмады. Сондықтан, әр коммерциялық банк Ұлттық банктің енгізген пруденциалдық нормативтері мен талаптарын дұрыс орындап, болашақта ақша қаражаттарынан айырылу проблемасын туындатпас үшін жүйелі қызмет жасауы қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. АО «Эксимбанк Казахстан» лишили лицензии и готовят к ликвидации // kursiv.kz // 28 – 08 – 2018ж.
2. Нацбанк лишил лицензии Qazaq Banki // интернет-басылым // kapital.kz // 28 – 08 – 2018ж.
3. Активность бизнеса падает. Банки предлагают поддержку // интернет-басылым // kursiv.kz // 18 – 06 – 2020ж.
4. Тенгри банк лишен лицензии // интернет-басылым // vlast.kz // 18 – 09 – 2020ж.

5. Рэнкинг банков Казахстана – 2020 // интернет-басылым // forbes.kz // 18 – 05 – 2020ж.
6. Рэнкинг банков Казахстана – 2017// интернет-басылым // forbes.kz // 01 – 08 – 2017ж.
7. Зачем Punjab National bank продает долю в Tengri bank? // интернет-басылым // kapital.kz // 25 – 03 – 2017ж.

УТРАТА ЛИЦЕНЗИЙ И ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: НА ПРИМЕРЕ АО «ТЕНГРИ БАНК»

Д.М. Мұратова
НАО Университет «Нархоз», г. Алматы, Казакстан
e-mail: Dariya.muratova@narхоз.kz

Резюме. В данной работе описано и сделан анализ финансовых показателей АО «Tengri Bank» в банковском секторе, который до сентября текущего года входил в состав «Банков второго уровня Республики Казахстан», уровня банковского риска, соблюдения пруденциальных нормативов, причин отзыва лицензии. Проведя описательные и математические методы исследования финансовых рисков банка, я определила степень предотвращения собственных рисков банка.

Ключевые слова: банковский сектор, БВУ, пруденциальные нормативы, финансовый показатель, бухгалтерский баланс, финансовый риск, банковский риск, кредитный риск, ликвидный риск, операционный риск, финансовая стабильность.

LOSS OF LICENSES AND FINANCIAL CONDITION OF SECOND-TIER BANKS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: ON THE EXAMPLE OF JSC «TENGRİ BANK»

D.M.Muratova
Non-profit Joint Stock Company University «Narхоз», Almaty, Kazakhstan
e-mail: Dariya.muratova@narхоз.kz

Summary. This paper describes and analyzes the financial performance of JSC “Tengri Bank” in the banking sector, which until September this year was part of the “Second tier banks of the Republic of Kazakhstan”, the level of banking risk, compliance with prudential standards, the reasons for license revocation. Having carried out descriptive and mathematical methods of researching the financial risks of the bank, I determined the degree of prevention of the bank’s own risks.

Key words: banking sector, STB, prudential standards, financial indicators, balance sheet, financial risk, banking risk, credit risk, liquidity risk, operational risk, financial stability.

ӘӘЖ 336.11

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТТЕН ТЫС ҚОРЛАРДЫҢ ҰТЫМДЫ ПАЙДАЛАНУЫН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Мұсахан Мерей, Оңғарбекова Аружан
Оңтүстік Қазақстан Университетінің 3 курс студенттері,
Шымкент қ., Қазақстан.
Ғылыми жетекшісі: Қалтаева Дана.

Қаржы жүйесінің маңызды буыны және ең керекті саласы мемлекеттің бюджеттен тыс қорлары болып табылады. Бюджеттен тыс қорлар бұл орталық немесе аймақтық жергілікті билік органдарының қарамағында болатын және белгілі бір мақсаты бар қаржы ресурстарының жиынтығы ретінде

қарастырсақ болады. Заманауи жағдайларда бюджетке қоса бюджеттен тыс қорлардың құны тағы да артып келеді, бұл қаражаттың саны мен көлемі ұлғаюда. Экономикалық категория ретінде қарастыратын болсақ, бюджеттен тыс қорлар мемлекеттің қаржы жүйесінің маңызды буынына жатады және бірқатар қоғамдық қажеттіліктерді қаржыландыру үшін мемлекет тарапынан қаржылық ресурстарды қайта бөлу және пайдалану жөніндегі қатынастар болып табылады. Ұйымдық жағынан бюджеттен тыс қорлар арнаулы аппараттың немесе министрліктің қарауында болады, бұл қаржылық ресурстардың оқшауланған бөлігін басқару, оларды ұтымды, мақсатты пайдалануға бақылау жасау икемділігіне көмектеседі. Бюджеттен тыс қорлардың болуы оларға бөлінген қаражаттарды тиімді басқаруға және жүйеге келтіруге мүмкіндік береді: әлемдік тәжірибеде қаражаттар тәуелсіз басқарылады, яғни биліктің араласуынсыз, бұл мемлекеттік органдарға мақсатты қаржыландыру мәселесін жедел шешуге және жағдайдың өзгеруіне уақытында жауап беруге мүмкіндік береді. Негізінен, бюджеттен тыс қорлар әлеуметтендірілген қаражат ұдайы өндіріс үдерісіне жұмсалады және бұл бюджеттен тыс қорлар өз кезегінде екі маңызды міндетті шешеді. Олар: экономиканың басым салаларына қосымша қаражат беру және халыққа әлеуметтік қызметтерді кеңейту. Жалпы бюджеттен тыс қорлар 1991 жылдан бастап әлеуметтік-экономикалық дамудың қажеттіліктерін ескере отырып пайда болды: яғни, мемлекеттің қаржы ресурстарының бір бөлігін қатаң функционалды мақсаттарға бөлу, мемлекеттік бюджетті арнайы емес шығындардан үнемдеу және бюджет тапшылығын азайту қажеттілігін пайда болды. Бюджеттен тыс қорларды құру мемлекетке өзінің қаржылық ресурстарын тиімді пайдалану үшін қажет деп қарастырылады. Қазақстанда мемлекеттік бюджеттен тыс қорлар 1999 жылдан бастап мемлекеттің қаржы ресурстарын орталықтандыру саясатын жүргізуге байланысты мақсатқа сәйкес емес деп танылды: бұл қорлардың қаражаттары республикалық бюджетке шоғырландырылды. Алайда дүниежүзілік практика қоғам тарапынан қаражаттардың жұмсалуына бақылауды қамтамасыз еткенде мемлекеттің қаржы ресурстарын оперативті басқару мақсатымен оларды дербес қалыптастыруды орталықсыздандырудың және пайдаланудың тиімділігін растаған. Бұл бюджеттен тыс қорлардың қалыптасу көздері бірнеше түрге бөлінеді. Оларға:

1. Арнайы салықтар мен алымдар
2. Жергілікті және аудандық бюджетті қаржыландыруы
3. Арнайы зайымдар
4. Ерікті алымдар, жатады.

Негізгі бюджеттен тыс қорлар - бұл халықты әлеуметтік қолдауға және әлеуметтік қорғауға бағытталған қаражат. Бүгінде бюджеттен тыс қорлардың ерекшеліктеріне - оларға кіріс көздерін нақты тағайындау және, әдетте, олардың қаражатын қатаң мақсатты пайдалану болып табылады. Бюджеттен тыс қорлар арқылы қаржылық ресурстардың едәуір көлемі қайта бөлінеді: Қазақстан Республикасында қайта бөлудің ауқымы 2009 жылдың басында елдің ішкі жалпы өнімінің 16%-ына, 2013 жылдың басында 18%-ына жетті. Қазіргі таңда бюджеттен тыс қорлар бірнеше белгілері бойынша сыныпталынады: мақсатты белгісі бойынша бюджеттен тыс қорлар экономикалық және әлеуметтік, ғылыми-зерттеу, табиғат қорғау (экологиялық), көші-қон, құқықтық тәртіпке жәрдемдесу, мәдени арналым және басқа қорлар; басқару деңгейіне қарай мемлекетаралық, мемлекеттік және өңірлік (жергілікті) болып бөлінеді. Әлеуметтік бағыттағы бюджеттен тыс қорларға келесілер жатады:

- Зейнетақы қоры ;
- Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қоры;
- Міндетті медициналық сақтандыру қоры;
- Еңбекпен қамту қоры.

Мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қоры – ҚР заңнамасы белгілеген тәртіппен салымшылардың зейнетақы жарналарын тарту жөніндегі қызметті және алушыларға зейнетақы төлемдерін жүзеге асыратын, зейнетақы активтерін қалыптастыру жөніндегі қызметті жүзеге асыратын және оларды мемлекеттік бағалы қағаздарға, банктердің депозиттеріне, халықаралық қаржы ұйымдарының бағалы қағаздарына инвестициялайтын заңи тұлға. Қызметтеріне келетін болсақ, яғни 1) зейнетақымен қамсыздандыру туралы шарттарды (жеке зейнетақы шотын ашу): міндетті зейнетақы жарналарын (МЗЖ), міндетті кәсіптік зейнетақы жарналарын (МКЗЖ), ерікті зейнетақы жарналарын (ЕЗЖ) тар-

ту арқылы жасау. 2) Зейнетақы төлемдерін рәсімдеу: белгіленген кесте бойынша, ерікті зейнетақы жарналары есебінен, ҚР аумағынан тысқары жерлерге тұрақты тұруға кетуге байланысты, алушының қайтыс болуына байланысты (жерлеу, мұраға қалдыру) секілді қызметтерді атқарады. Мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қоры -Қазақстан Республикасының жинақтаушы зейнетақы жүйесінің барлық қаржылық және ақпараттық ағындарының сенімді жалғыз басқарушысы және операторы. Және де осы мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қорының құндылықтарына ең біріншіден сенімділік жатады, яғни ол қор қызметін қатаң түрде Қазақстан Республикасының заңнамасында анықталған аяда жүзеге асыруына көмек береді. Екінші ашықтық - бұл қордың корпоративтік басқарудың жоғары стандарттарын сақтауды мақсат тұтады, салымшылардың шоттарының жай-күйі мен өзінің ағымдағы қаржылық жағдайы жайлы мәліметтерді ашық ақпарат көздерінде әрдайым жариялап отырады. Үшінші құндылығы ол - тұтынушыны бағдар тұтуы. Мұнда мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қорының клиенттерінің мүддесі аса маңызды болуымен сипатталады, Қор зейнетақы қызметтерінің ҚР-ның кез келген жерінде, сондай-ақ шетелде қолжетімді, түсінікті болуы әрі тұтынушылардың сенімінен шығуы үшін қолдан келгеннің барлығын жасайды. Төртіншісі - үнемі алға ұмтылу және өзін-өзі жетілдіру құндылығы. Қор қызметкерлерінің құрамы үнемі ізденіс үстінде және уақыт талғамы мен талабына дайын болу үшін білім мен кәсіби машықтың жаңа амал-тәсілдерін қолданады. Соңғы құндылығы – жауапкершілігі. Яғни мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қорының басшылығы мен қызметкерлері салымшылар және зейнетақы жинақтарын алушылар алдында Қор қызметін үнемі жетілдіріп отыруға, ресурстарды үнемді әрі ұтымды пайдалануға жауапты болып келеді. Қолданыстағы заңнамаға сәйкес Зейнетақы қоры еңбек процесіне қатыспайтын тұрғындарға зейнетақы мен кейбір төлем түрлерін төлеуді қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, Зейнетақы қоры ұзақ мерзімді негізде халықты әлеуметтік қолдаудың федералдық, республикалық және аймақтық бағдарламаларын қаржыландыруға қатысады және принциптер негізінде өзін-өзі қаржыландыру және коммерциялық қызмет негізінде қор ресурстарының кеңейтілген ұдайы өндірісін жүзеге асырады. Қолданыстағы заңнамаға сәйкес Зейнетақы қоры еңбек процесіне қатыспайтын тұрғындарға зейнетақы мен кейбір төлем түрлерін төлеуді қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, Зейнетақы қоры ұзақ мерзімді негізде халықты әлеуметтік қолдаудың федералдық, республикалық және аймақтық бағдарламаларын қаржыландыруға қатысады. Қазіргі таңда бұл зейнетақы қорларына деген адамдардың да сенімдері күшейген. Яғни айта кететін болсақ, 2016 жылы Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорына (БЖЗК) келіп түскен зейнетақы жарналарының сомасы 510 миллиард теңгені құраған, ал қордан төленген зейнетақы төлемдері 130 миллиард теңгеден асқан. Бұл көрсеткіштер қазіргі таңда қорға деген тұрақтылық пен сенімділігінің дәлелі десекте болады. Бұл қордың үш жыл өткеннен кейін жеке қорлармен салыстырғандағы оның тиімділігін қарайтын болсақ, бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының тиімділігін дәлелдейтін көрсеткіштер өте көп болып келеді. Солардың бірі 2013 жылы кірістілік 2,2 % болса, 2015 жылы құнсыздану 13,6 %-ды құраған кезде, қордың кірістілігі 15,65 % болған.

Денсаулық – бұл барлық адамдар үшін ең басты құндылық. Міндетті медициналық сақтандыру 2017 жылы Қазақстандағы ең негізгі енгізулердің бірі болды. Егер бұрын медициналық сақтандыру көптеген жылдар бойы ерікті негізде жүзеге асырылса, Қазақстанда міндетті медициналық сақтандыруды енгізу үлкен өзгерістер әкеледі. Міндетті медициналық сақтандыру жүйесі Қазақстанға заман ағымына ілесуге көмектеседі, сонымен қатар сақтандыру нарығының одан әрі дамуын ынталандырады. Әлемнің дамыған елдерінде медициналық сақтандыру өмірдің басты бөлігі болып табылатыны жасырын емес. Міндетті әлеуметтік сақтандыру қоры еңбекке уақытша жарамсыздық бойынша, жүкті болғанда және босанғанда берілетін жәрдемақыларды төлеуді, бала туғанда және жерлеуге берілетін біржолғы жәрдемақыларды, сауықтыру сипатындағы қызметтерге ақы төлеуді қаржыландырды. «Әлеуметтік медициналық сақтандыру қоры» коммерциялық емес акционерлік қоғамы Қазақстан республикасы Үкіметінің 2016 жылы 1 шілдедегі № 389 қаулысына сәйкес құрылған. Бұл қордың мақсаттары: 1. Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесінде халықты жалпыға бірдей қамтуды қамтамасыз ету; 2. Қордың Стратегиялық сатып алушы ретіндегі рөлін күшейту; 3. Пациенттің құқықтарын қорғау; 4. Қордың тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз

ету. Ал бұл қордың міндеттеріне келетін болсақ, ең бірінші мақсатты іске асыруда келесі стратегиялық міндеттер анықталады:

- МӘМС жүйесіне тартылуды арттыру
- Медициналық қызметтердің қолжетімділігін арттыру

Екінші мақсатты іске асыруда мынадай стратегиялық міндеттер анықталынады:

- Медициналық қызметтер көлемін және тарифтік саясатты жоспарлауды жетілдіру
- Медициналық қызметтерді сатып алу және төлеу тетіктерін жетілдіру

Үшінші мақсатты іске асыруда мынадай стратегиялық міндеттер анықталынады:

- Медициналық көмек сапасының проактивті мониторингі тетіктерін енгізу
- Пациенттермен кері байланысты жетілдіру

Төртінші мақсатты іске асыруда мынадай стратегиялық міндеттер анықталынады:

- Корпоративтік басқаруды дамыту, үдерістерінің қауіпсіздігін және ретке келтіруін қамтамасыз ету

- Адами капиталды дамыту болып табылады. Және қазіргі таңда көпшілікті мазалайтын бір сұрақ бар. Ол: **МІНДЕТТІ МЕДИЦИНАЛЫҚ САҚТАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ ҚАНДАЙ?** Бұл сұраққа бірнеше жауап қарастырсақ болады яғни, ең біріншіден, медициналық қызметке өз қалтамыздан аз ақша жұмсайтынымызды айта кету керек. Екіншіден, емхана мен дәрігерлерді біз өзіміз қалауымызша таңдай аламыз. Үшіншіден, медициналық көмек сақтанушының ақшасы мен кірісіне байланысты болмайды. Төртіншіден, ол сақтандыру мен қымбат операцияларды, диагностиканы және емдеуді қамтиды. Бесіншіден, сақтандыру үшін жеке медициналық ұйымдарға жүгіну мүмкіндігі пайда болады.

Әлеуметтік сақтандыру қорына түсімдердің жалпы сомасына кәсіпорындар мен ұйымдардың сақтандыру жарналарының сомасы кіреді; мемлекеттік бюджет қаражаты; әлеуметтік сақтандыру арқылы сатылатын санаторийлер мен демалыс үйлеріне жолдамалар үшін түбіртектер; банкке салынған қаражаттан түсімдер және басқа түсімдер. және принциптер негізінде өзін-өзі қаржыландыру және коммерциялық қызмет негізінде қор ресурстарының кеңейтілген ұдайы өндірісін жүзеге асырады.

Қазақстанның бюджеттен тыс қорлары әлеуметтік сақтандыру қорының кіріс көздерін, ақшаны жұмсау бағыттарын, түсімдер мен шығыстардың жалпы көлемінің динамикасын, қор көздерінің кірістері мен шығындарындағы құрылым мен құрылымдық өзгерістерді зерттейді. Кез-келген бюджеттен тыс қор қаражат қоры ретінде оның тиісті бюджеттен тыс қорының бюджеттерінде көрінетін кірістер мен шығыстар көлемін анықтайтын белгілі бір сандық параметрлерге ие болып келеді. Ендігі кезекте Ұлттық қор жайлы айтатын болсақ, жалпы Қазақстан экономикасының жағдайы көбіне табиғи ресурстар саласындағы жағдаймен анықталады. Республикалық бюджет кірістерінің табиғи ресурстарға тәуелділігі мемлекетке Қазақстанның болашағына байланысты бірқатар сұрақтар қояды. Біріншіден, бұл табиғи ресурстарды олардың орнын толтыруға болмайтындығына байланысты пайдалануды дұрыс жоспарлау туралы. Екіншіден, бұл мемлекеттік кірістер мен шығыстар көлемінің табиғи ресурстарға әлемдік бағалардың күрт және болжанбайтын секірулеріне тәуелділігін төмендету туралы. Сондықтан Ұлттық қор экономиканың мұнай секторына тәуелділігін және қолайсыз сыртқы факторлардың әсерін азайту үшін мемлекеттің тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын, материалдық емес активтерден басқа қаржылық активтер мен басқа мүліктің жинақталуын қамтамасыз етуге арналған. Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры:

-Ұлттық қорға келіп түскен түсімдерден;

-Ұлттық қорды басқарудан түсетін инвестициялық кірістерден;

-Қазақстан Республикасының заңнамасында тыйым салынбаған кірістер мен өзгеде кірістерден құралады. Және Қазақстан Республикасының Ұлттық қорына келіп түсетін түсімдер бірнеше бөліктен тұрады. Олар: -мұнай секторындағы ұйымдардан түсетін тікелей салықтар (жергілікті бюджетке есептелген салықтарды қоспағанда);

- мұнай саласындағы ұйымдар жүзеге асыратын операциялардан басқа түсімдер (жергілікті бюджетке есептелген түсімдерді қоспағанда), оның ішінде мұнай келісімшарттарының талаптарын бұзғаны үшін түсімдер;

-республикалық меншіктегі және тау-кен және қайта өңдеу салаларымен байланысты мемлекеттік меншікті жекешелендіруден түсетін түсімдер;

-ауылшаруашылық жерлерін сатудан түсетін түсімдер. Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын басқарудан түскен инвестициялық кіріс, материалдық емес активтерді қоспағанда, оның бағалы қағаздарын шетелдік қаржы құралдарына орналастырудан алынады десекте болады. Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры мемлекеттік активтерді материалдық емес активтерді қоспағанда, Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкіндегі шотында шоғырландырылған қаржылық активтер түрінде, сондай-ақ өзге мүлік түрінде ұсынылады. Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры экономиканың мұнай секторына тәуелділігін және қолайсыз сыртқы факторлардың әсерін азайтып, материалдық емес активтерді қоспағанда, қаржылық активтер мен басқа мүлікті жинақтау арқылы мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге арналған. Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры жинақтау және тұрақтандыру функцияларын жүзеге асырады. Тұрақтандыру функциясы Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры активтерінің өтімділігінің жеткілікті деңгейін ұстап тұруға арналған. Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының тұрақтандыру функциясын жүзеге асыруға пайдаланылатын бөлігі кепілдендірілген трансфертті қамтамасыз ету үшін қажетті мөлшерде анықталады. Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын қалыптастыру мен пайдалану әлемдік және ішкі тауар және қаржы нарықтарының конъюнктурасын, штаттағы және шетелдегі экономикалық жағдайды, макроэкономикалық және бюджеттік тұрақтылықты сақтай отырып, республиканың әлеуметтік-экономикалық дамуының басымдықтарын және Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының негізгі мақсаттары мен міндеттеріне сәйкестігін ескере отырып анықталады.

Бюджеттен тыс қорларды бюджеттен тыс қаражаттарды тарту арқылы жетілдіруге болады. Яғни, 1. Қаражат түріндегі қайырымдылық көмек. 2. Меншік түріндегі қайырымдылық көмек. 3. Ақылы білім беру қызметін көрсету нәтижесінде алынған бюджеттен тыс қаражатты жұмсау ақылы білім беру қызметін ұсыну туралы ережемен реттеледі. 4. Бюджеттен тыс қаражаттың есебі Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінің заңнамалық актілеріне сәйкес жүзеге асырылады. 5. Осы Ережемен реттелмеген жағдайларда Азаматтық кодекстің нормалары қолданылады. Және бұдан бөлек бюджеттен тыс әлеуметтік қорлардың құндылығы ретінде - көмекке мұқтаж адамдардың өмір сүруіне қолдау көрсету, яғни мүгедектерге, зейнеткерлерге, жұмыссыздарға, кедейлерге табыстың минималды кепілдендірілген деңгейін қамтамасыз ету керек, ауырған жағдайда азаматтарды қорғау, ерекше артықшылықтары бар жеңілдіктерге қол жеткізу керек (емдеу, оңалту) жұмыс қабілеттілігін арттыру қажет). Отандық зейнетақы жүйесін дамыту үшін макроэкономикалық пропорциялардың анықтамасын және Федералдық әлеуметтік стандарттарды белгілеу негізінде зейнетақы жүйесінің әрбір мекемесі үшін қайта бөлу механизмін ұсынатын жаңа институционалды базаны құру қажет. Сонымен бірге, тетіктердің жетілдірілуін, олардың жалақы мен кіріс жүйесімен байланысын, жұмыс жағдайлары мен зейнетке шығу жасын ескере отырып, жалпы алғанда да, жеке зейнетақы мекемелері үшін де ұзақ мерзімді зейнетақымен қамсыздандыруға пайдаланылатын жалпы ішкі өнімнің оңтайлы үлесінің негіздемесі болуы керек. Мұнда мемлекет жұмыс орындарын құруда, шағын бизнесті ынталандыруда, азаматтық қоғамның аймақтық, мемлекеттік құрылымдарына өкілеттіктерді берудің тиімді тетіктерін дамытуда, ақпараттық қолдаудың ашықтығын арттыруда жұмыспен қамту саласында белсенді саясат жүргізуі керек. Ал медициналық сақтандыру саласының дамытудың үш өзекті бағытын атауымызға болады. Олар: біріншісі - сақтандырудың қаржылық базасын нығайту; екінші бағыт - сақтандыру медицинасы негізделуі керек стандарттардың бірыңғай жүйесі; үшінші бағыт - нормативтік құқықтық базаны дамыту. Осылайша, ресурстардың жалпы жетіспеушілігі аясында қаражатты қайта бөлу кезінде халыққа медициналық көмекті қаржыландыру деңгейінің анағұрлым тиімді теңестірілуіне қол жеткізу проблемалы болып көрінеді. Сонымен қатар бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының өзінің бірнеше даму тұжырымдамасы бар. Яғни, бұл қор өз клиенттермен жаңа қарым-қатынас орнататын болады. Және де «Өңірлік желіні дамытудың жол картасын» және «Ақпараттық технологияларды дамытудың жол картасын» дайындаған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Заңы 1999 жылғы 1 сәуір N 357-І. 2005 жылғы 1 қаңтардан бастап күші жойылды - Қазақстан Республикасының 2004.04.24. N 548 Заңымен.(Z040548)
2. Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 16 қарашадағы № 405-V ҚРЗ.»БЖЗҚ» АҚ сайты
3. Біріңғай жинақтаушы зейнетақы қоры «БЖЗҚ» АҚ сайты <https://enpf.kz/kz/>
4. Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру (МӘМС) сайты <https://egov.kz/cms/kk/articles/osms>

УДК 33.06

ҚОҒАМНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК МОДЕРНИЗАЦИЯСЫ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ БЮДЖЕТТІК ҚАРАЖАТТЫҢ РӨЛІ

Мұхамеджан Айзат
Құқық және мемлекеттік басқару мектебі
4 курс, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығы
Нархоз университеті,
Алматы, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: «Мемлекеттік басқару» ҒББД профессоры,
э.ғ.д. Доскеева Г.Ж.

Қазақстанның әлеуметтік саласы экономиканың маңызды салаларының бірі болып табылады. 20 жылдан астам уақыт бойы Қазақстанның тәуелсіздігі үшін экономикалық прогрестің сенімді негізі жасалды, бұл Қазақстанға 2016 жылға қарай жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнімін (ЖІӨ) 15 мың долларға дейін ұлғайта отырып, табысы жоғары елдер тобына кіруге мүмкіндік берді. Осы мақсатқа жетудің негізгі құралы - үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы. Сонымен бірге экономикалық жетістіктер мен қоғамдық өнімді қамтамасыз ету арасындағы оңтайлы тепе-теңдікті табу мәселесі барған сайын айқын бола бастады.

Қазақстанның тәуелсіз дамуы жылдарында Қазақстандағы қоғамды жүйелі қайта құрудың негізгі буыны болып табылатын белсенді және тиімді әлеуметтік саясатты жүргізу үшін жақсы негіз жасалды. Қазақстан Республикасы Тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: жалпыға ортақ еңбек қоғамына қарай жиырма қадам» атты бағдарламалық мақаласы ел дамуындағы жаңа өте маңызды кезеңнің бастауы болды [1].

Экономикалық қайта құруларды әлеуметтік процестермен ұштастыру, әлеуметтік бағдарланған экономика құру – Ұлт Көшбасшысы Н.Ә. Назарбаевтың реформалар стратегиясының, «Қазақстан 2050» ұзақ мерзімді бағдарламасының маңызды элементі. Қазақстанның тәуелсіз даму жылдарында белсенді және тиімді әлеуметтік саясатты жүргізу үшін жақсы негіз жасалды, ол Қазақстандағы қоғамның жүйелі трансформациясының негізгі буыны болып табылады [2].

Қазақстан Республикасы әлемнің неғұрлым серпінді дамып келе жатқан экономикаларының қатарына кіреді және бүкіл Орталық Азияның жиынтық табысының үштен екісін беріп, оның жалпы халқының төрттен бір бөлігін ғана білдіреді. Егер 2011 жылы Қазақстанда бір адамға шаққандағы ЖІӨ көлемі 11 634 долларды құраса, 2020 жылы ол 26 351 долларға дейін өсті. Сонымен қатар, әлемде де, Қазақстанда да болып жатқан өзгерістердің ауқымдылығы мен серпіні әлеуметтік жаңғыртуды жеделдетуді талап етеді. Әлеуметтік жаңғырту серпінді әлеуметтік жүйесі бар ашық қоғам құруды көздейді. Мұндай қоғам нарықтық қатынастар, меншік иелерінің қатынастарын реттейтін құқықтық жүйе және демократиялық жүйе негізінде пайда болды және дамыды, мүмкін, жетілмеген.

Әлеуметтік жаңғыртудың мақсаты мен маңызы қоғамды жаңа индустриялық-инновациялық экономика жағдайындағы өмірге дайындаудан, Қазақстанның үдемелі экономикалық дамуы мен

қоғамдық игіліктерді кеңінен қамтамасыз ету арасындағы оңтайлы теңгерімді табудан, құқық пен әділеттілік қағидаттарына негізделген әлеуметтік қатынастарды бекітуден тұрады.

Жаңа әлеуметтік құрылым үшін жан басына шаққандағы ЖІӨ көлемін 4,5 есе – 13 мың доллардан 60 мың долларға дейін ұлғайту қажет. Қала тұрғындарының үлесі жалпы халықтың 55% - дан 70% - ға дейін өсуі тиіс. Саламатты өмір салтының орнығуы мен медицинаның дамуы халықтың өмір сүру ұзақтығын 80 жасқа дейін ұлғайтуға мүмкіндік береді [3].

Жаңғырту үдерісі аясында шешілетін басты міндеттер 1-суретте көрсетілген.



1-сурет - әлеуметтік жаңғыртудың міндеттері

Әлеуметтік жаңғырту әрбір нақты азаматқа қызмет етуге және пайда әкелуге тиіс. Әлеуметтік салаға тек “түпсіз” қаржы құю ғана маңызды емес. Қоғамдық қатынастарды ескірген қабаттардан, сондай-ақ жалған әлеуметтік бағдарлардан босату мақсатында оларға заңнамалық, ұйымдастырушылық, дүниетанымдық, ақпараттық ықпал етудің нақты шаралары қажет.

Қазақстандықтардың өмір сүру стандарттары ұдайы артып келеді. Қазақстан объективті түрде орташа еуропалық елдердің әлеуметтік дамуының сапалық деңгейіне барынша жақындады, бірақ халықтың тұрақтылық пен игілік жемісін қаншалықты тиімді пайдаланатыны маңызды мәселе болып табылады. Әлеуметтік жаңғырту бүгінде ықтимал сын-қатерлер мен тәуекелдер туралы, атап айтқанда:

- жаңа өндірістер, білім мен ғылымның жаңа жүйелері, орта тапты дамыту, әлеуметтік кепілдіктерді кеңейту халықтың санасында үлкен өзгерістер туғызады, бұл әлеуметтік қатынастардың барлық жүйесін уақтылы түзетуді талап етеді;

- шетелдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, жаңғырту процесі азаматтар белсенділігінің күшеюімен, олардың шығармашылық әлеуетінің ашылуымен қосарлана жүреді. Сондықтан адамдардың өз құқықтары мен бостандықтарын белсенді қорғауға деген ұмтылысы кеңейеді, қоғамның өзін-өзі ұйымдастыру дәрежесі артады;

- Қазақстанда мемлекет-әлеуметтік жаңғырту үдерісінің бастамашысы және басты қозғаушы күші. Мемлекеттің стратегиясы әлеуметтік қорғаудан әлеуметтік прогреске бағытталған;

- 90-шы жылдардағы «жабайы капитализмнің» өтпелі бастапқы кезеңінде еңбекке ынталандыруды көздемейтін әлеуметтік инфантилизм сияқты кең таралған құбылыс әлеуметтік жаңғырту жолындағы елеулі кедергі болып табылады;

Қазақстандағы әлеуметтік жаңғырту бірыңғай экономикалық саясат шеңберіндегі интеграциялық процестер аясында жүріп жатыр. Тәуелсіз даму жылдарында әлеуметтік саланы реформалаудың бірқатар параметрлері бойынша Қазақстан ТМД елдерін сәтті басып озды және серіктестерінен әрі қарай кетті. Бұл зейнетақы, банк, несие-қаржы жүйелері, ТКШ, ішінара білім беру және денсаулық сақтау, әлеуметтік қорғау салаларына қатысты.

Әлеуметтік жаңғырту бірқатар сыртқы және ішкі себептерден туындады.

Негізгі сыртқы себептердің бірі әлемдік қаржы-экономикалық дағдарыстың ұзаққа созылған сипатын қабылдауы болып табылады. Оның салдары өңірлік және жаһандық деңгейлерде сауда-шаруашылық байланыстардың серпінді дамуына байланысты елден тыс жерлерде қалыптасып жатқан сын-қатерлер мен тәуекелдерді ескеруге мәжбүр болып отырған Қазақстан үшін де барынша сезілетін болады.

Индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын іске асыру әлеуметтік проблемаларды шешу тәсілдерін өзгертпей мүмкін емес. Жаңа өндірістер, білім мен ғылымның жаңа жүйелері, орта тапты дамыту, әлеуметтік кепілдіктерді кеңейту әлеуметтік қатынастар жүйесіне елеулі түзетулер енгізуді талап етеді.

Еліміздің азаматтарымыздың қажеттіліктері мен олардың әл-ауқатын арттыруда мемлекеттің рөлін одан әрі кеңейту жөніндегі тиісті үміттер арта түскендей, өмір стандарттары ұдайы артып келеді. Қазір біз әлеуметтік шығыстарды одан әрі өсіру туралы емес, оларды құрылымдық және идеологиялық қайта қарау туралы сөз қозғауға тиіс даму деңгейіне қол жеткіздік: халықтың әлжуаз топтарын қолдаудың қол жеткізілген деңгейін сақтай отырып, елдің басты ресурсы – адами капиталды арттыру үшін жағдай жасау қажет.

Сапалы білім алуға, денсаулықты нығайтуға, мәдени деңгейді арттыруға мүмкіндік беру, жұмыспен қамтуды және кәсіби өсу мүмкіндігін қамтамасыз ету, сондай – ақ азаматтарды тұрақтылық пен игілік жемісін тиімді пайдалануға үйрету-бұл перспективаға арналған бірінші кезектегі міндет.

Қазақстан - әлеуметтік мемлекет, мұны жылдан жылға бюджеттік параметрлер растап келеді: 2019 жылға республикалық бюджеттен әлеуметтік салаға 4,8 трлн теңге бағытталды, бұл бюджеттің барлық шығыстарының 45% - ын құрайды. Үш жылдық бюджетте 2021 жылға қарай әлеуметтік шығыстардың үлесі бюджеттің барлық шығыстарына шаққанда 49,1% - ға дейін ұлғайды. Мәселен, әлеуметтік салаға, әлеуметтік қамсыздандыру мен әлеуметтік көмекке қарастырылған 4,8 трлн теңгенің 2019 жылға 3,4 трлн теңгесі, денсаулық сақтауға — 1,1 трлн теңгесі, білім беруге — 583 млрд теңгесі, мәдениет пен спортқа — 78 млрд теңгесі бөлінді. Және де мемлекет басшысының тапсырмасы бойынша қазіргі уақытта ҚР Үкіметі жанындағы Жұмыс тобы әлеуметтік саланы мемлекеттік қолдауды жақсарту, оның ішінде ана мен бала мәселелері бойынша қосымша шараларды қарастыруда. «Әлеуметтік көмек және әлеуметтік қамсыздандыру» функционалдық тобы бойынша 2020 жылға арналған республикалық бюджет жобасында 3 427,1 млрд.теңге сомасында қаражат көзделген, бұл 2019 жылға арналған бюджеттен 181,9 млрд. теңгеге артық. Шығыстардың ұлғаюы зейнетақы және әлеуметтік төлемдерді алушылар санының өсуіне, сондай-ақ инфляция деңгейінен 2% - ға оза отырып, зейнетақы мөлшерін индексстеуге байланысты.

2020 жылы зейнетақының орташа мөлшері 91 387 теңгені құрайды (2019 жылы – 86 036 теңге). Зейнетақының ең төменгі мөлшері 55 475 теңгені құрайды (2019 жылы – 52 145 теңге). Мәселен, 2020 жылға арналған республикалық бюджетте әлеуметтік төлемдерге 3 330,2 млрд. теңге қарастырылған, оның ішінде:

- ынтымақты зейнетақы төлеуге-1 703,8 млрд. теңге;
- мемлекеттік базалық зейнетақы төлеміне - 752,1 млрд. теңге;
- Мүгедектігі бойынша балалары бар отбасыларға жәрдемақы төлеуге жерлеуге, асыраушысынан айрылу жағдайына байланысты жәрдемақылар, көп балалы аналарға мемлекеттік жәрдемақылар – 609,6 млрд. теңге;
- атаулы әлеуметтік көмек төлеуге-248,6 млрд.теңге.

Бұдан басқа, 18,9 млрд. 2020 жылы теңге Қазақстан Республикасында мүгедек адамдардың құқықтарын қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын жақсарту жөніндегі 2025 жылға дейінгі Ұлттық Жоспарда көзделген шараларды іске асыруға бағытталатын болады. Ұзақ уақыт бойы жүзеге асы-

рылып келе жатқан әлеуметтік салаға қомақты салымдар қазір әлеуметтік жаңғыртуды жүзеге асыру үшін жақсы іргетас болып табылады. Бюджеттің негізгі рөлі-ол жыл сайын ұлттық экономиканы, әлеуметтік-мәдени іс-шараларды қаржыландыру, елдің қорғаныс қабілетін нығайту, Мемлекеттік билік органдарын ұстау және резервтер құру үшін кәсіпорындардың, ұйымдардың және халықтың ақшалай жинақтарын орталықтандырылған мемлекеттік қорға жұмылдырады және шоғырландырады, қазіргі жағдайда оның маңызы қазақстандық қоғамды әлеуметтік жаңғырту міндеттерін іске асыру қажеттілігімен артады.

Осылайша, бюджет мемлекеттің өзінің ұйымдастырушылық функцияларын іске асыруының маңызды құралы, сондай-ақ экономиканы басқарудың пәрменді құралы болып табылады. Бюджетті экономиканы басқару құралы ретінде қолдану маңызды белгілермен анықталады: оның заң күші бар; онда әлеуметтік өндірісті дамытуға, оның тиімділігін арттыруға және қоғам мүшелерінің қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған бағдарламалар тікелей көрсетіледі. Бюджет бюджеттік қатынастарды пайдаланудың құқықтық формасымен байланысты үлкен жұмылдыру және ұйымдастырушылық мәнге ие.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстанды әлеуметтік жаңғырту: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай жиырма қадам»бағдарламалық мақаласы//»Казахстанская правда». – 2012 жылғы 18 тамыздағы № 241 шешімі;
2. «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты». Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, Астана қ., 2012 жылғы 14 желтоқсан;
3. С.М. Өмірбаев, С.Ж. Интыкбаева, А. А. Адамбекова, Р.С. Парманова мемлекеттік бюджет: оқулық. – Алматы, 2012 ж. - 378 Б;
4. Мельников В. Д. Қаржы. – Алматы: Экономика, 2013. Б.472-473;
5. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің ресми сайты www.minfin.kz.

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Мұхамеджан. Д.

3 -курс студенті

*«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығы
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушысы Абдрахманов Р.З.
Нархоз университеті, Алматы қаласы*

80-жылдардың басында мемлекет пен жеке сектор арасында ерекше қатынастар пайда бола бастады. Осы қатынастарды сипаттау үшін «мемлекеттік-жекешелік әріптестік» (Public-Private Partnership, PPP) термині қолданыла бастады. Бұл қатынастар өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым саласында қалыптаса бастады. Мемлекет пен бизнестің қарым-қатынасы автомобиль жолдары мен темір жолдарға, әуежайларға, теңіз порттарына, энергетикалық желілерге, коммуналдық шаруашылыққа, телекоммуникацияларға, білім беру және денсаулық сақтау объектілеріне қатысты болды. Мұндай қатынастардың пайда болуы экономикаға мемлекеттің қатысуын азайтудың жалпы бағытының нәтижесі болды.

Мемлекеттің қаржы ресурстарының шектеулілігі жағдайында әлеуметтік инфрақұрылым объектілерін құру, жақсарту, ұстау және пайдалану үшін қажетті қаржылық базаны қамтамасыз етудің балама құралдарының бірі мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) тетігі болып табылатынын әлемдік тәжірибе көрсетіп отыр.

Әлемнің түрлі елдерінде соңғы екі онжылдықта мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) шеңберінде мыңдаған жобалар іске асырылды . Британдық қаржы қызметтерінің экспортын қолдаумен

айналысатын Лондон халықаралық қаржы қызметінің есебіне сәйкес МЖӘ жобалары әлемнің 60-тан астам елінде әзірленіп, іске асырылуда. Бұл механизм Еуропалық Одақ пен АҚШ-та, сондай-ақ басқа елдерде белсенді дамып, кең таралды. Ұлыбританияның өзінде жыл сайын ел бюджеті үшін 17% үнемдеуді қамтамасыз ететін 80-ге жуық жаңа жоба іске асырылуда. Бүгінгі таңда Американың әр қаласында 23-тен 65-ке дейін муниципалды қызметтер жеке бизнеспен бірлесіп жұмыс істейді. Бизнесінің мүмкіндіктері мен ресурстарын пайдалану жергілікті билік органдарына бюджет қаражатының 20-50% үнемдеуге мүмкіндік береді.

Аралас экономика теориясына негізделген мемлекеттік-жеке серіктестік оны айтарлықтай дамытады және толықтырады. МЖӘ кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің белгілі бір институционалдық ортадағы қатынастар жүйесі түрінде қалыптасады және тауарлар мен қызметтерді өндіру салалары мен түрлерінің кең спектріне қолданылады [1, 41б.].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік аралас экономика теориясына негізделі отырып, оны дамытады және толықтырады.

Сонымен бірге, «аралас экономика» және «мемлекеттік-жекешелік әріптестік» ұғымдары бірдей емес. М. В. Клинованың «аралас экономикадағы мемлекет пен жеке капиталдың кез келген өзара іс-қимылын МЖӘ санатына жатқызуға болмайды, ал тек ғана бизнес мемлекеттің тапсырмасы бойынша және қолдауымен бұрын соңғысына жүктелген функцияларды орындағанда, нарықтық бастамалар мемлекеттің дәстүрлі қызмет саласына, оның ішінде инфрақұрылымға енгізілгенде» деген ескертпесі өте орынды болып табылады [2, 89 б.].

Халықтың қоғамдық қызметтерге, инфрақұрылымға, оларға қойылатын талаптар мен бюджеттік шектеулер арасындағы ұдайы ұлғайып отырған алшақтық мемлекет пен кәсіпкерлік құрылымдардың әріптестік қатынастарын дамыту қажеттігін негіздеді [3, 116 б.].

Қазақстанда мемлекет пен бизнестің ынтымақтастық тетігіне үлкен қызығушылық мемлекет жауапты болатын қызметтерге, яғни денсаулық сақтау, білім беру, коммуналдық қызметтер, көлік және т. б. қажеттіліктің артуымен түсіндіріледі.

Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» атты Қазақстан халқына Жолдауында Астанада МЖӘ шеңберінде іске асырылатын жобаларды қаржыландыру бойынша жаңа тәсілдер есебінен ғана 30 миллиард теңгеден астам қаражат үнемделгенін атап өтті [4].

Мемлекет үшін МЖӘ артықшылықтары:

- оң бюджеттік және әлеуметтік-экономикалық тиімділік;
- мемлекеттік қажеттіліктер мен мүдделерге сәйкес келетін жобаны жедел іске асыру мүмкіндігі;
- жеке сектор тарапынан қаржыландыруды тарту. МЖӘ тетігі мемлекетке жеке инвесторлардың қаражаты есебінен инвестициялау объектісіне өзінің күрделі салымдарының көлемін едәуір азайтуға мүмкіндік береді, бұл бюджет қаражатын үнемдеу болып табылады;

- жеке сектордың басқарушылық және зияткерлік капиталын тарту;

- тәуекелдердің бір бөлігін инвесторға беру.

Жеке әріптес үшін МЖӘ артықшылықтары:

- жобаны іске асыруда мемлекеттің әкімшілік және саяси жәрдемдесуі;

- жобаны қаржыландыруға мемлекеттің қатысуы;

- мемлекет тарапынан ықтимал кепілдіктер;

- Тәуекелдерді мемлекетпен бөлу.

Инвестор жобаны жүзеге асыру тәуекелдерін мемлекетпен бөліседі және осылайша келісімде айқындалған тәуекелдердің бір бөлігін ғана көтереді. Бұл ретте инвестор өзіне қолайлы тәуекелдерді ғана көтереді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамытуға мемлекеттік қолдау шаралары айтарлықтай ықпал етуде.

Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Заңы мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің келесі шығындарын өтеу және кірістер алу көздерінанықтайды:

- 1) мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін пайдалану процессінде тауарларды, жұмыстарды және көрсетілетін қызметтерді өткізу;

- 2) мемлекеттік субсидиялар;
- 3) мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасы бойынша мемлекеттің инвестициялық шығындарды өтеуі;
- 4) мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасы бойынша мемлекеттің операциялық шығындарды өтеуі;
- 5) мемлекеттік мүлікті сенімгерлік басқару шарты бойынша объектіні басқаруды жүзеге асырғаны үшін сыйақы;
- 6) мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін пайдаланғаны үшін жалдау ақысы;
- 7) қолжетімділік үшін төлем. Мемлекеттік органдардың мемлекеттік-жекешелік әріптестікке қатысуы мынадай нысандарда жүзеге асырылады:
 - 1) МЖӘ объектісін салу үшін жер учаскелерін жеке әріптеске беру;
 - 2) жекеше әріптеске мемлекеттік меншік объектілерін пайдалану құқығын беру;
 - 3) мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясын құруға және оның қызметіне қатысу;
 - 4) мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне инженерлік және көлік коммуникацияларын жеткізу.

Заңнамалық деңгейде мемлекеттік органдардың мынадай мемлекеттік қолдау шараларын ұсыну нысанында қатысуы көзделген:

- 1) инфрақұрылымдық облигациялар бойынша мемлекет кепілгерлігі;
- 2) мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын қаржыландыру үшін тартылатын қарыздар бойынша мемлекеттік кепілдіктер беру;
- 3) жекеше әріптеске мемлекетке тиесілі зияткерлік меншік объектілеріне айрықша құқықтар беру;
- 4) жекеше әріптеске заттай гранттар беру;
- 5) мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын бірлесіп қаржыландыруға қатысу;
- 6) өндірілетін тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің белгілі бір көлемін мемлекеттің тұтынуына кепілдік беру болып табылады.

МЖӘ-ні ілгерілетуде мемлекеттің қатысуымен құрылған мамандандырылған ұйымдарға маңызды рөл беріледі. 2008 жылғы 17 шілдеде Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысымен «Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы» акционерлік қоғамы құрылды. МЖӘ орталығы инвестициялық жобаларды зерттеу, оқыту және кеңес беру, сараптау және іске асырылуын бағалау бойынша қызметтер көрсетеді.

Егер МЖӘ-ні қолданудың негізгі салалары туралы айтатын болсақ, онда білім беру және денсаулық сақтау сияқты әлеуметтік маңызды бағыттар көш бастап тұр. Қазақстанда МЖӘ тетігі білім беру саласында белсенді пайдаланылуда. 01.06.2020 ж. жасалған 786 МЖӘ шартының 56% - ы немесе 437-сі осы салаға тиесілі.

2019 жылы МЖӘ Орталығы МЖӘ туралы Заңда және Концессиялар туралы заңда көзделген мемлекеттік қолдау шаралары мен бюджеттен төлемдерді қысқартуға бағытталған ұсынымдарды әзірледі. Алайда, ұсыныстарды «Атамекен» ҰКП-сы, сондай-ақ бизнестің мүдделерін білдіретін МЖӘ саласындағы жекелеген сарапшылар қолдамады. Олардың пікірінше, мемлекеттік қолдау шаралары мен бюджеттен төленетін төлемдерді қысқарту жаңа жобаларға кедергі келтіреді және бизнесті МЖӘ жобаларын іске асыруға ынталандырмайды. Сонымен бірге, әлемдік және отандық экономиканың қазіргі дағдарысын ескере отырып, жекеше әріптестің барлық шығындарын бюджеттен өтеудің жалғасып жатқан трендінде, демек, мемлекеттің МЖӘ міндеттемелерін қабылдау мүмкіндігінің шектеулі болуы кезінде МЖӘ төлемдерін төлеу тетігін одан әрі қолдану мүмкіндігіне қатысты үлкен тәуекел туындайды. МЖӘ схемалары бойынша іске асырылатын жобалар дағдарыс кезеңінде әсіресе осал, бұл МЖӘ институтының күрделі сипатына, жоғары тәуекелдерге (атап айтқанда, валюталық тәуекелге) байланысты.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті ғтабысты дамытудың міндетті шарттары институционалдық факторлар болып табылады: тиісті құқықтық реттеуді құру, мемлекеттік және коммуналдық меншік объектілерінде жеке компаниялар қызметінің ашықтығын қамтамасыз ету, нақты ұсынымдар мен нұсқаулықтарды әзірлеу, мемлекеттің жария саясатқа қатаң бейімділігі.

Мемлекет пен бизнестің әріптестік қатынастары құқықтық мемлекеттің мәні мен нарықты басқару жүйесінен туындайды. Сонымен бірге, мемлекет пен бизнес Одағында қоғамдық және жеке мүдделер, қоғамдық тауарларды қамтамасыз ету және пайда табу арасындағы қайшылық сөзсіз көрінеді. Бұл қайшылық қалай шешіледі, серіктестік елдегі әлеуметтік-экономикалық қатынастарға қалай әсер етеді, дәстүрлі түрде мемлекеттік жауапкершілік салаларына жататын өндірістер мен қызметтердің жекелеген түрлерін жеке секторға беру нәтижесінде қоғам қандай әлеуметтік-экономикалық салдарларды күтеді – бұл азаматтық қоғамның жетілу дәрежесіне, мемлекет билігіне, мемлекеттік аппараттың қызметін бақылаудың қоғамдық институттарының дамуына, серіктестік өзара іс-қимылдың ашықтығына байланысты.

Пайдаланылған әдебиеттер көзі:

1. В. Варнавский Государственно-частное партнерство: вопросы теории и практики. Мировая экономика и международные отношения. 2011, № 9, с. 41
2. Клинова М.В. Государство и частный капитал в поисках прагматического взаимодействия. М., 2009. С. 89–90.
3. Д.В. Ньюхаев. Государственно-частное партнерство в социальной сфере. Социально-экономические явления и процессы. № 1 (035), 2012. с.116.
4. «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 5 қазандағы Жолдауы.

ГЛОБАЛДЫҚ ПАНДЕМИЯ ЖАҚСЫ ӘЛЕМНІҢ БЕЙНЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУҒА ИТЕРМЕЛЕЙДІ

*Муратова Айшабибі Саматқызы
Нархоз университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ-сы, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Б.А. Абдуллаева э.ғ.к., қауым. профессор
«Қаржы және мәліметтер аналитикасы» ғылыми – білім беру
департаменті*

Әлемдік экономика әлі де терең рецессияда бақыланбайтын пандемияны кешіп отыр. Қазір әлемдік экономиканы қалпына келтіру жоспарын құратын уақыт деп есептейді әлем басшылары, соның арқасында осал елдер де өз жағдайларын жақсартып алады деген үміт бар. Осы жылдың наурыз айында Covid-19 инфекциясы толық пандемияға ұласып, қайтыс болғандардың саны өсіп келе жатқан кезде, бүкіл әлем экономикалық кома саясатын тандады — ол дегеніміз адамдар арасындағы сауда — саттықты тоқтату арқылы инфекцияның таралуын болдырмау және денсаулық сақтау жүйесіне ауыртпалықты жеңілдету үшін қабылданған шешім. Бұл үлкен карантин 2020 жылы әлемдік экономиканы 1930 жылдардан бері көрінбейтін құлдырауға душар етті.

Жаппай көмек пакеттері қабылданды, әсіресе дамыған елдердің медициналық қауымдастықтары вакцинаны іздеуге күш біріктірді. Дегенмен, барлық жерде белгісіздік пен алаңдаушылық бар. Инфекция мен өлімнің жаңа толқындарын жоққа шығаруға болмайды. Биылғы жылы карантиннің жұмыспен қамтылуына жалпы әсерін, уақытша көмек пен жұмысты қалпына келтіру жағдайын бағалау қиын. Алайда, бүкіл әлемдегі дағдарысқа байланысты, әсіресе дамушы елдерде пандемия 500 миллионнан астам жұмыс орны қауіп төндірді және карантин аяқталғаннан кейін көптеген жұмыс орындары қайтадан пайда болса да, олардың кейбіреулері мәңгіге жоғалады: эксперттердің айтуы бойынша, жыл соңына дейін кем дегенде 100 миллион жұмыс орны жоғалады. Сонымен қатар, дамып келе жатқан әлемде 90-нан 120 миллионға дейін адам кедейлікке ұшырайды, ал бұл өз артынан аштыққа және барлық жерде табыс алшақтығына әкеледі. Бұл процестер ауру мен өлімнің күрт өсуіне тура жол.(1)

Коронавирус осы дүниені өткен ғаламдық пандемия сияқты жойып жіберсе, ал екінші жағынан біздің қоғамның ұйымдастырылуы мен өмірлік құндылықтар туралы негізгі сұрақтарды көтерді. Ол бізді жақсы әлемнің бейнесін жасауға итермеледі. Егер біз осы жолға әрекет еткіміз келсе, соңғы онжылдықта болған әлемдегі ең бай елдерінің қателіктерін мойындауымыз керек. Осы қателіктерді қайталамай қалпына келтіруге қол жеткізу үшін біз Ковид-19 пандемиясын тек еңсерілетін дағдарыс ретінде ғана емес, сонымен қатар неғұрлым өркендеген, әділетті және төзімді болашақ үшін құрылымдық кедергілерді анықтау және жою мүмкіндігі ретінде қарастыруымыз керек. Табыс эпидемиологтарға емес, ұлттық және халықаралық деңгейдегі көшбасшыларға және олардың шешімдерінің адамдардың өміріне әсерін түзетуге дайын болуына байланысты болады. Біздің жетістігіміздің өлшемі жаңа қаржылық дағдарыстың алдын алу және мемлекеттік қарыздың өсуі бола алмайды. Егер біз бұл қиыншылықты жеңе алмасақ, сансыз өмір мен табыс көздерін құрбан етсек, болашақ ұрпақ акциялардың қымбаттауын немесе мемлекет қазынасының толтырылуын бағаламайды.

Негізінде 2019 жылдың аяғында жаһандық экономикаға қауіп төнеді деп болжаған еді. Себебі барлық аймақтарда өсім баяулап, бірқатар елдердің соңғы тоқсанда өндіріс көлемі азайды. Дегенмен, көпшілік жағдай 2020 жылы жақсарады деп күткен еді, ал жаһандық өсу 2021 жылы қайтып келеді деген ойлар болды. Тіпті Covid-19 таралуы қарқын ала бастғанда да қаржы министрлері әлемдік экономика болашағына әлі де оптимистік көзқараста болды. Карантинге байланысты экономистер кенеттен бейтаныс аумаққа тап болды. Себебі қазіргі жағдай әскери экономикаға ұқсамайды, әскери шығындарға ауысу өндірістің өсуіне әкеледі. Бұл тіпті саясат үшін инфляциялық қысым үлкен проблема әкелетін дәстүрлі жаһандық сілкініс те емес. Ал банк секторы дауылдың ортасында қалатын қаржылық дағдарыс емес. Бұл денсаулық сақтаудың жаһандық дағдарысы, ал өмір оның басты құндылығы, ал бұл ұсыныс, сұраныс және қаржы салаларында бір-бірін күшейтетін күйзелістер тудырды. Осы күйзелістерден кейін биылғы жылы әлемдік өндіріс шамамен 4,3% - ға қысқарды және жыл соңына қарай 6 трлн АҚШ долл. кеміді. Бұл мысал ретінде егерде әлем Бразилия, Үндістан және Мексиканың экономикасынан айырылғандағы шамасына тең келеді. Экономикалық белсенділіктің қысылуына байланысты елдер ішінде сыртқы экономикалық байланыстар да қысқаруда: биыл сауда көлемінің төмендеуі шамамен бестен бір бөлігінен, тікелей шетелдік инвестициялардың 40% - ға дейін, ал ақша аударымдары-100 млрд доллардан асады.(2)

Covid-19 дағдарысы жаңа қауіптер туғызып жатыр және қазірдің өзінде дабыл қағылған әлемдегі жарықтарды тереңдетеді. Зиян, әсіресе бюджеттік кеңістік шамадан тыс қарыздың жиналуына байланысты дамушы елдерде үлкен болады, ақша-кредит саясатын жүргізудегі іс-қимыл еркіндігі сыртқы қысыммен шектеледі, ал бейресми экономика өзінің тапшы қаражаты есебінен ғана көтеріле алмайды. Әрине, дағдарыс саяси мифтерді бұзды. Бірақ ол жаңа көкжиектерді ашты.»Файнэншл таймс» соңғы төрт онжылдықтағы саясаттың жалпы бағытын ашатын түбегейлі реформаларға шақыру арқылы міндет қойды: үкімет экономикада белсенді рөл атқаруға мәжбүр болады. Олар мемлекеттік қызметтерді міндеттеме ретінде емес, инвестиция ретінде қарастырып, еңбек нарығының осалдығын азайту жолдарын іздеуі керек. Қайта бөлу тағы да күн тәртібінде болады; қарттар мен байлардың артықшылықтары күмән тудыртып, қарастырылады. Соңғы уақытқа дейін негізгі табыс және мемлекет салығы сияқты эксцентрілік деп саналатын шаралар саясаттың арсеналын толықтыруы керек. Ең бастысы-өткен дағдарыстың қателіктерін болдырмау. Ол үшін сенімді қалпына келтірген жеке сектор қуатты инвестициялық серпілісті қоса алғанда, шығыстарды өсіре бастағанға дейін оның ақша-кредит және салық-бюджет құрамдастары арасында тиісінше теңдестірілген макроэкономикалық экспансия саясатын жалғастыру қажет. Тағы бір онжылдықтың жоғалуын болдырмау үшін үкімет, әсіресе дамыған елдерде келесі бірнеше жыл ішінде тапшы қаржыландыруды жалғастыруы керек.(3)

Дамыған елдерде толық жұмыспен қамтылуды ұстану және дамушы елдерде бейресми жұмыспен қамтуды мақсатты түрде қысқарту саясат мақсаттарының ауқымы мен оның сәттілігінің өлшемі болуы керек. Ал жұмыспен қамту кепілдіктері мен қоғамдық жұмыстар бағдарламаларын қоса алғанда, экспансия шараларын толықтыратын әртүрлі қолдау шараларын пайдалана отырып, мемлекеттік инвестициялардың үлкен серпілісі талап етіледі. Бұл шараларды төмен көміртекті болашаққа

байланыстыру керек. Соңғы дағдарыстан кейін орталық банктер инфляцияны таргеттеуге бағытталған тар шеңберден ауқымды өрт шараларына көшті. Олар осы тәсілді қазіргі дағдарыс кезінде жеке секторға тікелей несиені беру арқылы сақтап қалып отыр. Несиені реттеу де нәзік болуы керек: яғни, мүмкін болған жағдайда қалпына келтіру мүддесі үшін нақты пайыздық мөлшерлемені теріс аймаққа одан әрі төмендету керек—бұл іс жүзінде қарыздың негізгі сомасының бір бөлігін есептен шығаруға әкелетін және осылайша қарыз алушыларды тартуға және фирмалар, халық және мемлекет қаражат жұмсауға ынталандырады. Сондай — ақ, орталық банктер өздерінің реттеуші өкілеттіктерін, соның ішінде көлеңкелі банк жүйесіне қатысты, «бум-крах» несиелік циклдерін қалпына келтіріп, қаржылық тәуекелдер көкжиегін кеңейтіп, климаттың өзгеруі сияқты қауіптерді қамтуы керек. Алайда, неғұрлым жігерлі қалпына келтіру шарттары дұрыс макроэкономикалық саясатқа байланысты емес. Үкімет маңызды саяси шараларды, бірқатар дамушы нарықтардағы белгілі бір жеңілдетуді карантин кезінде экономиканың жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін ұсыну қалпына келтіру кезеңдерінде осындай тәсілді сақтау қажет болады. Еңбек өнімділігінің өсуін жеделдетуге бағытталған жаңа бірлескен жобаларды қоса алғанда, бірқатар өнеркәсіптік және инновациялық саясатты қажет етеді, өйткені Covid-19 вакцинасының дамуына реакция халықаралық ынтымақтастық үлкен дивидендтер әкелуі мүмкін екенін көрсетеді. Бірақ еңбек өнімділігін арттыруға еңбекақы төлеуді өнімділікпен тығыз байланыстыратын және атап айтқанда, төмен кірістерді арттыруға бағытталған кіріс саясаты және жұмысшылардың ұтқырлығын қолдайтын еңбек нарығындағы белсенді саясат қызмет ете алады.(3)

Бюджеттік кеңістікті кеңейтудің қажетті шарты салық базасын нығайту болып табылады. Жалақыны өсіретін шаралар автоматты түрде салықтық түсімдерді көбейтеді, бірақ жоғары деңгейлі топтар мен корпорацияларға салық салудың аздап өсуі де дамыған елдерде ғана емес айтарлықтай табыстар әкелуі мүмкін. Осы дағдарыстың салдарынан теңсіздіктің одан әрі артуы аясында корпорациялық салығы бойынша іс басым болып көрінеді. Алайда салық кодекстерін өзгерту уақыты маңызды және ол үшін жергілікті ерекшеліктерді де ескеруі керек. Басқа салықтар мен субсидияларды, соның ішінде қазба отынын және өнеркәсіптік ауыл шаруашылығын субсидиялауға кеткен триллион долларларды қайта қарау қажет. Атап айтқанда, дамушы елдер үшін бюджеттік кеңістікті кеңейту халықаралық келісімді қолдауды қажет етеді.

Көтеруге көмек көрсетуге және іске қосуға бағытталған бұл шаралар көтерілуді қолдау және тұрақтылықты арттыру үшін қажет болатын көпжақты архитектураның терең реформаларын қамтиды. Неғұрлым күшті көтерілудің шарты—корпорациялардың Күшін тежеу. Монополияға қарсы шаралар қазір ұлттық және өңірлік деңгейде өте өзекті. Бірақ 1980 жылы Бас Ассамблея қабылдаған БҰҰ-ның шектеулі іскерлік тәжірибесін бақылаудың әділ қағидаттары мен ережелері сияқты қолданыстағы көпжақты келісімдерді, мысалы, жаһандық монополияға қарсы органның тиісті институционалдық қолдауымен күшейту және практикада қолдану қажет. Көтерудің әділдігі мен тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін қазіргі дағдарысқа байланысты бағаны айла-шарғы жасау, патенттерді теріс пайдалану және фармацевтикалық алпауыттар мен сандық платформалардың басқа да бәсекелестікке қарсы тәжірибелеріне қатысты одан да өзекті болған қосымша шаралар қажет. Маршаллдың бүкіл әлемдегі денсаулықты қалпына келтіру жоспары болашақта тұрақтылықты арттыруға нақты негіз бола алады.(4) Бірақ ол өз атауының биіктігінде болуы керек. Біріншіден, бұл жомарт болуды білдіреді. Егер донорлар Қауымдастығы алдағы екі жыл ішінде дамуға ресми көмектің 0,7% нысаналы көрсеткішін орындаса, бұл шамамен 380 млрд АҚШ долларын құрайды. Қосымша 220 млрд. көпжақты және аймақтық қаржы институттары желісімен жұмылдырылған қолдау пакетін 600 миллиард долларға келесі 18-20 ай ішінде толықтыруға болады. Ақшаны негізінен өтеусіз көмек түрінде, ал ішінара — төтенше жағдайға ден қою процесінде нақты айқындалатын арақатынаста пайызсыз қарыздар бөлу керек. Сонымен, қалпына келтіру жұмыстарының жан-жақты сипатына байланысты Маршалл жоспары сияқты қолданыстағы мекемелердің, сондай-ақ жергілікті жерлердегі жағдаймен таныс және басынан бастап үйлестіруді қолдайтын жеке сектор мамандарының кадрларына сүйенетін арнайы мекеме қажет. Бастапқы жоспардағыдай, ұлттық мемлекеттік мекемелермен байланысты қаржыландыру және қадағалау жөніндегі орталық мекеменің моделін әлі де сақтау керек—жоғары үйлестіру механизмі арқылы жүзеге асады.

Ақырында, егеменді борышты қайта құрылымдаудың қазіргі бытыраңқы рәсімдерінің кемшіліктерін жою үшін кредиторлардың (институционалдық немесе жеке) немесе борышкерлердің мүдделеріне тәуелді емес егеменді борыш жөніндегі жаһандық орган құру қажет. Covid-19 дағдарысы және халықаралық қоғамдастықтың қарызды төлеуді тоқтата тұру және жеңілдету жөніндегі шұғыл шараларды келісуге деген жүйесіз әрекеттері қолданыстағы процедуралардың бытыраңқылығы мен күрделілігінің барлық жағымсыз салдарын, сондай-ақ қайта құрылымдауды диверсиялау бойынша кредиторлардың ұсынылған шарттарымен келіспейтін ықтимал ерекше мүмкіндіктерін және соның салдарынан дағдарыстарды реттеудің тиімсіздігін тағы бір рет көрсетті. Кем дегенде, мұндай орган танылған қиын жағдайларда төлемдерді автоматты және жан-жақты тоқтата тұруға ықпал ететін жүйе мен бағдарларды белгілеуі, ұзақ мерзімді даму мақсаттарын, оның ішінде орындауды жүйелі түрде есепке алуды қамтамасыз етуі керек. 2030 жылға дейінгі күн тәртібі, борыштың тұрақтылығын бағалау кезінде және мемлекеттердің қажетті сараптамалық консультациялар алуы үшін тәуелсіз форум ретінде қызмет ету. Ұзақ мерзімді жоспарда ол кредиторлар мен борышкерлердің мүдделерін әділ теңестіретін, тәуелсіз қарызды реттеудің қолданыстағы тетіктерін жан-жақты реформалаудың жоспарын ұсынуы, келіспейтін кредиторлар үшін бос орындарды жабуы және көптің ұзақ мерзімді ұжымдық мүдделеріне аз адамдардың қысқа мерзімді қаржылық пайдасынан басымдық беруі керек.(5)

Пандемия жасаған барлық адам құрбандықтары мен экономикалық өмірдің бұзылуына қарамастан, жаңа коронавирус ұзақ мерзімді өзгерістердің мүмкіндігін ашты, себебі бұл бүкіл әлемге таралғанға дейін пайда болған әлемнің кемшіліктерін ашты. Қазіргі экономикалық, қаржылық проблемалар көп. Бірақ оларды шешудің интеллектуалды ортасы әлдеқайда серпінді және саяси перспективті белгілерін көруге болады. Яғни барлық қарастырылған мәселелерді негізге ала отырып үміт үшін негіз бар деп айтуға болады.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 <https://www.bbc.com/russian/features-54462688>
- 2 <https://www.rbc.ru/opinions/finances/07/04/2020/5e8b438b9a7947038b71b8d9>
3. https://unctad.org/system/files/official-document/tdrbpconf9d3_ru.pdf
4. https://www.ng.ru/ng_energiya/2020-09-07/9_7957_history.html
5. <http://veorus.ru/%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D1%8F/%D1%85%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0-%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D0%B9/prezentatsiya-doklada-o-torgovle-i-razviii-2020-goda-yunktd/>

ӘӨЖ 336.11

ӘЛЕМДІК ПАНДЕМИЯ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ЖАҒДАЙЫ

Мухит Ж., Қуаныш Н.

*М.Әуезов университетінің 3 курс студенттері, Шымкент қ, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Калтаева Д.Б. магистр, аға оқытушы*

Қазақстан Республикасының экономикасы экономиканың әр түрлі формаларын дамытусыз қалыптаса алмайды және оның маңызды құрамдас бөлігі шағын кәсіпкерлік болып табылады. Бұл шағын және орта бизнес нарықтарын қалыптастыруда, ірі өндірушілердің монополиясын шектеуде және бәсекелестікті дамытуда және тауарлар мен қызметтерге сұранысты қанағаттандыруда, жұмыссыздықты ауыздықтауда, жаңа технологияларды енгізуде және Қазақстан Республикасының экономикасын дамытуда маңызды рөл болып табылады .

Қазақстан Республикасында нарықтық экономиканың ең белсенді қатысушылары шағын және орта бизнес - кәсіпкерлер, жеке тұлғалар, және кәсіпкерлер екені белгілі. Елдегі жекешелендіру бағдарламасын жүзеге асыру - бұл өз кезегінде шағын кәсіпкерлікті дамытудың нақты экономикалық негізі болып саналады. Кәсіпкерлік қызмет шағын және орта кәсіпкерліктің субъектісі ретінде әрдайым үнемі белгілі бір бағытта ұйымдастырылып және белгілі бір формада жүреді. Кәсіпкерлік бизнесті жүргізу тәсілі ретінде бірнеше жалпылыққа ие болып саналады. Бастысы - кәсіпкерлік субъектінің азаматтығының болмауы екен. Олардың осы тәуелсіздігі нарықтық механизмнің жұмыс істеуін қамтамасыз ететін тәртіпті тудырады. Кәсіпкердің тәуелсіздігі оған экономикалық ресурстарды алуға және осы ресурстардан қызметтер мен тауарларды өндіру процесін ұйымдастыруға және кәсіпкер ойлағандай нарықта сатуға құқық береді. Материалдық ресурстар мен ақша капиталының иелері бұл ресурстарды өз қалауынша қолдана алады. Кез-келген қызметкер өзінің қолынан келетін жұмысты орындауға құқылы болып саналады. Алайда, кез келген жағдайда, бостандық негізінен шектеулі. Олар сыртқы орта мен субъектілердің әрекеттері нәтижесінде пайда болады. Бірақ, шағын бизнес үшін басты шарт - бұл барлық мүмкіндіктер тұрғысынан шешім қабылдау дербестігі. Мүмкіндігінше көп ақша табу – салмақты болудың кілті. Көп жағдайда бұл жұмысты ұйымдастырудың және кеңейтудің жалғыз әдісі. Нарық конъюнктурасы күніне бірнеше рет өзгеруі мүмкін. Олар бұл жаңалықты өз жұмысына қосады. Инновациялық процестің жалпы мақсаты - пайда табу болып саналады. Мысалы, жаңа өнімді шығарған немесе ресурстарды үнемдейтін арық технологияны енгізген алғашқы фирма оны белгілі бір уақыт аралығында баламалы құнынан артық сатады. Бұл қабілет іскерлік әлемде шешімдер қабылдауда креативтілік тұрғысынан жоғары бағаланады.

Кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру мен іске асыруға өзгеше материалдық-техникалық қолдау бойынша қызметтер көрсетеді. Осы қолдаудың барлық түрлері мемлекеттік атқарушы органдар арқылы жергілікті және аумақтық деңгейде қабылданған түрлі бағдарламалар арқылы, сондай-ақ әр ұйымның капиталының қатысуымен осыған арнайы әзірленген стратегиялар арқылы жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 17 қаңтардағы «Қазақстан-2050» Қазақстан халқына Жолдауында: «Мемлекет жұмысының негізгі бөлігі қазақстандық бизнесті дамыту үшін барынша қолайлы жағдайлар жасау болып табылады және 2050 жылға қарай шағын және орта бизнес қазіргі ІЖӨ-нің орнына Қазақстанның ЖІӨ-нің кемінде 50% -ын өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5- есеге - қазіргі 24,5- мың доллардан арттыру қажет 126 -мың долларға дейін », - деді ол. [1]

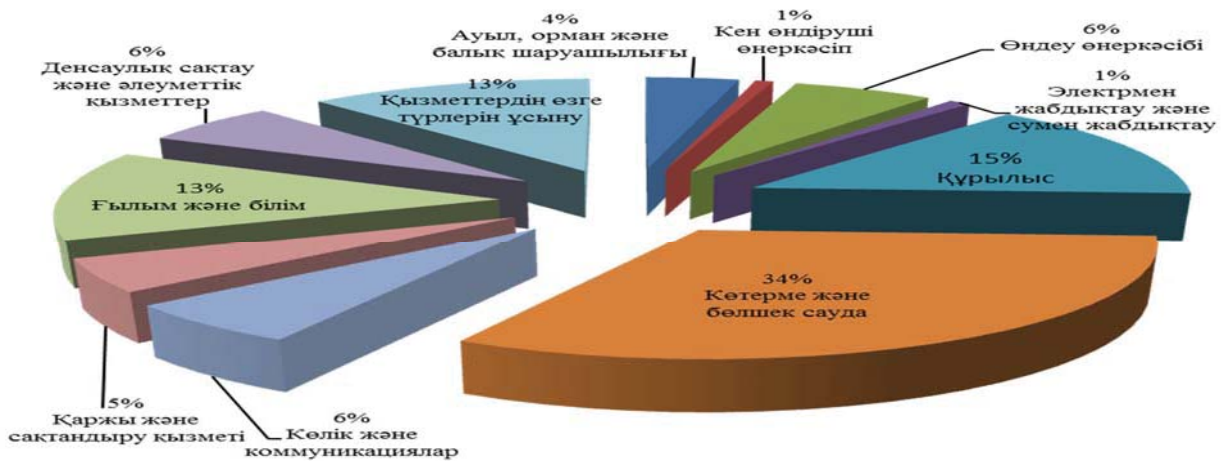
Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау ел Президентінің Жарлығынан кейін және «Шағын және орта бизнесті қолдау туралы» Заңға сәйкес екі арнаға бөлінеді:

1. Қамтамасыз ету
2. Басқарушылық

Қамтамасыз ету - шағын кәсіпкерлік қызметтерін, ақпараттық, материалдық, қаржылық ресурстарды, ақпараттарды жеткізу және т.б.

Басқарушылық – бұл жедел жарлықтар, бақылау, әртүрлі жоспарлаумен, кәсіпкерлерге арналған семинарлар өткізу ісімен тікелей байланысты болып саналады. Бұл іс-шара шағын және орта бизнесті дамытуды тиімді басқаруға әкеледі. Сонымен бірге, осы шағын және орта бизнесті қолдау бағдарламасы осы екі арнаның синтезі болып табылады. [1]

Сонымен, ел экономикасында шағын және орта бизнестің рөлі ерекше болып табылады. Өйткені , мемлекет , әрине , жалпы қоғамның алға жылжуының бірден-бір тұтқасы. Шағын бизнес осы ірі бизнеске қарағанда нарыққа бағдарланған, икемді және дамушы болып табылады. Шағын және орта бизнестің және кәсіпкерлік қызметтің мәні экономикалық құрал ретінде өндіріс құрал-жабдықтарын алу болып табылады, ал оның негізі пайда табу үшін өндіріс факторларын тиімді пайдалану болып табылады. Бизнесті жүргізу тәсілі адамның энергетикасы мен капиталын жаңа бизнеске салуда көрінеді. Мұндағы кәсіпкерлік қызметтің негізгі тиімділігі - бұл таңдаудың дұрыстығы немесе таңдалған жағдайдың кәсіпкердің жеке әлеуетіне сәйкес келуі деп санаймыз. [2]



Сурет .1. Шағын және орта бизнестің тіркелген заңды тұлғаларының салалық құрылымы

Елдегі жағдайға келетін болсақ, 2019 жылдың желтоқсан айындағы статистикаға сәйкес, қазіргі уақытта Қазақстанда 1,6 миллион шағын және орта бизнес тіркелген екен және жұмыс істейді. Шағын және орта кәсіпкерлік санының өсуімен бірге олардың ұлттық экономикаға қосатын үлесі де артып келеді. 2019 жылы Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі 29,5% құраған. Қызметкерлер саны 3 миллион 268 мың адамды құраған. Яғни, осы елдегі еңбекке қабілетті әрбір үшінші адам осы салада ақша табады.

Ал, осы жылы Ковид-19 пандемиясының басталуынан кейін енгізілген төтенше жағдай көптеген кәсіпкерлерді жұмысынан бас тартуға немесе қашықтан жұмыс істеуге тура келді. Екі ай жұмыс істемейтін кәсіпкерлер әртүрлі қиындықтар мен қаржылық шығындарға тап болды. Алайда, заманауи әлемге тез бейімделе алатын және өз жұмысын онлайн режимінде ұсына алатын және үйге жеткізу қызметін іске қосатын кәсіпкерлер бұл дағдарыстан оңай шыға алады. Осыған байланысты төтенше жағдай кезінде ШОБ-қа жеңілдікпен несиелер беруге қаражат едәуір ұлғайтылды. Несиелендіру көлемі 1 трлн теңгеге өсті. Яғни «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламасы бойынша тағы қосымша 400 миллиард теңге және жаңа 600 миллиард теңгені Ұлттық Банк арқылы қамтыды. «Бизнестің жол картасы» және «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламалары бойынша осы салаларды қамту айтарлықтай кеңейді. Қарыз алушылар үшін соңғы мөлшерлеме 6% болып табылды.

Биылғы жыл басынан бері «Бизнестің жол картасы – 2025» атты мемлекеттік бағдарламасы аясында жалпы құны 112 миллиард теңгені құрайтын 1700-ден асатын жоба қаржыландырылды. «Еңбек» атты мемлекеттік бағдарламасы бойынша 5216 жоба іске асырылды және 22,9 млрд теңге сомасында несиелер берілген болатын. Жыл басынан бері «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламасы бойынша шамамен 382 млрд теңгеге 1500 ге жуық жоба қаржыландырылған екен. Сонымен қатар, Ұлттық банк шағын және орта бизнесті, сондай-ақ жеке кәсіпкерлерді 600 миллиард теңгеге жеңілдікпен несиелену бойынша бағдарламасын іске қосты. Несиелер айналым қаржының толықтыруға байланысты бір жылға 8% -бен беріледі. Жыл басынан бері бұл бағдарлама арқылы 347 миллиард теңгеге 2570 жобасы қаржыландырылды. Жыл басынан бері 4 бағдарлама бойынша 864 миллиард теңгеге 11000-нан астам жоба қаржыландырылды (BRM-2025, Еңбек, Қарапайым заттар экономикасы, NB). Бүгінгі күні 660 млрд.теңгеге 3259 жоба қарастырылуда. 2020 жылдың 1 маусымына дейін шағын және орта бизнеске барлық салықтар мен әлеуметтік төлемдерді төлеу мерзімі енгізілді. Экономиканың осал болып табылатын секторларында жылдың соңына дейін мүлікке салынатын салық ставкасы нөлге теңестірілген болатын.

Ауыл шаруашылық өндірісін оңтайландыратындар үшін жер салығы, ауыл шаруашылық мақсатындағы жер учаскелерін жыл соңына дейін нөлге дейін төмендету керек болып табылды. Мал шаруашылығы бойынша қосымша құнына салықты импорт негізінде төлеуге болады, бұл жалпы салықтан босатуды білдіреді. 2020 жылдың 1 қазанына дейін әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларының қосымша құнына салынатын салық ставкасы 12% дан 8%-ға төмендетілді. 2020 жылдың 1 қазанындағы жағдай бойынша осы экономиканың ең көп зардап шеккен 29 саласында жаңа қорынан салықтар мен әлеуметтік төлемдердің нөлдік ставкалары белгіленді. Бұл жеке табыс

салығы және қызметкерлердің зейнетақыларына төленетін міндетті жарналар, әлеуметтік салықтар және әлеуметтік сақтандыру жарналары, аударымдар және міндетті медициналық сақтандыруға аударымдар. Жалпы алғанда, осы шаралар шамамен 700мың салық төлеушілерге шамамен 1 млрд камтиды. Сонымен қатар, төтенше жағдайда шағын және орта кәсіпкерліктің қарыз ауыртпалығының өсуін, кобеюіне жол бермеу үшін несие бойынша негізгі қарыз бен пайыздарды төлеу 90 күнге шегерілді.

Бірақ пандемия салдарынан бүкіл әлемдегі ШОБ жұмыстарын тоқтатты, кейбіреулері күнделікті кірістерінен айырылып қалды, ал кейбіреулері банкроттықтың алдында тұр. Халықаралық еңбек ұйымының мәліметтері бойынша айтатын болсақ, осы банкротқа ұшырайын деп тұрған кәсіпорындардың саны 436 миллионға жетіп отыр екен. Ал, ШОБ-қа қолдау мен көмек - кез келген мемлекеттің басты басымдықтарының бірі болып саналады. Осы дүниежүзілік банктің мәліметтері бойынша әлемдегі бизнестің 90%-ы осы шағын және орта бизнес болып саналады. Business Insider-дің хабарлауынша, табиғи апаттар салдарынан шағын және орта бизнестің 40%-ы банкротқа ұшыраған көрінеді.

Қорытындыласақ, вируспен күресте алдымен адам денсаулығы мен өмірді сақтау үшін шаралар қабылданды, бірақ қазір экономиканы сақтау үшін күрес басталып отыр. Көптеген елдер өздерінің стратегиялық және тактикалық жоспарларын қарастырып, осы елдегі шағын және орта бизнесті құтқару үшін, жұмыссыздық пен әлеуметтік мәселелердің алдын алу үшін әртүрлі бағдарламалар дайындалуда екен.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстандық жол - 2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына жолдауы. 2014 жылғы 17 қаңтар
2. Смағұлова Г.С. «Аймақтық экономиканы басқару мәселелері», оқулық, Алматы.
3. <https://informburo.kz/kaz/> Ақпараттық сайты
4. <https://7kun.kz/> Ақпараттық сайты

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫ

*Мырзабаева Дариға Таубайқызы
Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің 3 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ,
«Қаржы және есеп» кафедрасының аға оқытушы
Мухамеджанова Жанар Сайлаубековна*

Қаржы қызметтері нарығы жаңа аса күрделі жағдайларда жұмыс істейді, белгісіздік, тәуекелдер артуда және жұмыс үлгілері қайта құрылуда. Біздің ойымызша, пандемия салдары нақты сектордың іскерлік белсенділігін және дамушы елдердің қаржы нарықтарының тартымдылығын едәуір төмендетті. Карантин режимі енгізілгеннен бастап Комитет тіркеу, лицензиялау, қадағалау және құқық қолдану қызметін үздіксіз және толық көлемде орындады. Комитет қызметкерлері қашықтан жұмыс істеуде, АХҚО қатысушыларынан және қаржы қызметтерін тұтынушылардан өтінімдерді уақытылы алып, тиімді қарау және олармен кездесулер өткізу үшін барлық қажетті цифрлық шешімдерге ие. Бұл Комитетке қаржылық тұрақтылыққа жәрдемдесу, нарықтың тұтастығын қамтамасыз ету, тұтынушыларды қорғау және АХҚО-да қаржы нарықтарын қолдау бойынша өзінің реттеуші міндеттеріне баса назар аударуға мүмкіндік береді.

COVID-19 пандемиясы тіркеуге және лицензия беруге өтінімдерді қарау мерзіміне әсер еткен жоқ. Тіркеу үшін компанияларға өтінім барлық талаптарға сәйкес келген жағдайда 5 жұмыс күні талап етіледі, ал лицензияларды беру ұзақтығы қосалқы қызметтерді жеткізушілер үшін орта есеппен

15 жұмыс күнін және қаржы компаниялары үшін 50 жұмыс күнін құрайды. Біз бизнесті жүргізудің қазіргі шарттары айтарлықтай өзгергенін түсінеміз және АХҚО-да бизнеске өзінің ағымдағы қызметі мен операциялық міндеттерді шешуге баса назар аударуға мүмкіндік бергіміз келеді. Осыған байланысты қаржы реттеушісі өзінің тежемелік және тепе-теңдік тетіктерімен негізгі буын ретінде әрекет етеді. Біздің ортақ көзқарасымыздың мәні бизнес үшін достық қағидаттар мен тәуекелге бағдарланған қадағалауды ескере отырып, реттеуші ортаны тұрақты дамыту болып табылады.

Біріншіден, Комитет қолдау шарасы ретінде реттелетін қызметтің белгілі бір түрлеріне лицензия алу рәсімдерін айтарлықтай оңайлатты. Бұл қызметтің алты реттелетін түріне жатады: (1) инвестициялық кеңес беру; (2) инвестициялармен операцияларды ұйымдастыру; (3) кредит беру бойынша кеңес беру; (4) кредит беруді ұйымдастыру; (5) сақтандыру делдалдығы (клиенттің ақшалай қаражатынсыз) және (6) сақтандыруды басқару. Атап айтқанда, әлеуетті қатысушылардың AFSA процестері мен талаптарын оңайлату туралы өтінішіне жауап ретінде белгілі бір құжаттаманы ұсыну жөніндегі талаптар алынып тасталды.

Екіншіден, біз АХҚО-да реттелетін қызметті жүзеге асыруға ниеттенген фирмаларға қажетті саясаттар мен рәсімдерді (комплаенс, тәуекелдерді басқару, қылмыстық жолмен алынған кірістерді жылыстатуға және терроризмді қаржыландыруға қарсы іс-қимыл, ішкі бақылау және рәсімдер, бизнестің үздіксіздігі, мүдделер қақтығысы) әзірлеуде көмек көрсету үшін әдістемелік ұсынымдар әзірледік. Бұл қадамдар фирмаларға АХҚО құру туралы шешім қабылдауға, олардың жеке жүйелері мен бақылау құралдарын құруға және лицензиялау процесінде көмек көрсетуге арналған.

Үшіншіден, Комитет 2020 жылғы 1 қыркүйектен кешіктірмей өзінің жылдық қаржылық есебіне қатысты лицензиаттардың есеп беру мерзімдерін ауыстыруды және бірқатар талаптарды орындауды, есеп беретін ұйымдардың ақпаратты алуы үшін уақытты ұзартуды қамтитын қолдау шараларының пакетін әзірледі.

Мұндай қолдау шаралары халықаралық тәжірибеге сәйкес келеді. Біз Бағалы қағаздар жөніндегі комиссияның халықаралық ұйымы (IOSCO), Сақтандыруды қадағалау органдарының халықаралық қауымдастығы (IAIS), Банктік қадағалау жөніндегі Базель комитеті, Қаржылық қызметтерді тұтынушыларды қорғаудың халықаралық ұйымы (FinCoNet) секілді халықаралық ұйымдармен, сондай-ақ шетелдік және ұлттық реттеушілермен тұрақты байланыс жасаймыз және COVID-19 пандемиясының салдарына жауап ретінде ұсынылған қолдау шараларын қадағалаймыз. Олардың шаралары мен ұсынымдары есеп беру мерзімдерін кейінге қалдыруды, реттеуші талаптарды орындауды қамтиды, тұтынушыларды қорғау жөніндегі қосымша нұсқаулықтар беріледі, ал Базель комитеті Базель III реформалар пакетіне өзгерістер енгізу мерзімін кейінге қалдырды және т. б.

Дереккөз:

1. <https://primeminister.kz/kz/news/interviews/pandemiya-zhagdayynda-ahko-karzhy-naryktarynyndamu-korsetkishteri-kalay-ozgerdi-764915>

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Набиев Асылбек – студент Ф 42 КЭУК
Научный руководитель-д.э.н, профессор Талимова Л.А.*

В современных условиях развития экономики в практике финансового менеджмента применяют несколько методов оценки стоимости активов. Первый метод балансовой оценки осуществляется на основе данных последнего отчетного баланса и имеет ряд разновидностей: оценка по учетной балансовой стоимости сводится к суммированию остаточной стоимости ОС и нематериальных активов, стоимости незавершенных капитальных вложений и оборудования к монтажу, запасов и финансовых активов за минусом обязательств; оценка по восстановительной стоимости производится

путём корректировки учетной балансовой стоимости отдельных видов мат. активов на реальные темпы инфляции после послед индексации; оценка по стоимости производственных активов заключается в очистке балансовых активов от непроеизводительных видов и неликвидов и корректировки активов с учетом ценностей, находящихся на забалансовых счетах. Общий недостаток в этих методах состоит, в том, что они не отражают непосредственных результатов хозяйственной деятельности, генерируемых этими активами [1].

Следующий метод оценки стоимости замещения или затратный метод, сводится к определению стоимости затрат, необходимых для воссоздания имущественного комплекса в современных условиях в разрезе отдельных его элементов с учетом реального износа каждого из них:

- оценка по фактическому комплексу активов;
- оценка стоимости замещения с учетом Гудвилла.

Главный недостаток метода, в том, что он оперирует стабильными среднеотраслевыми показателями прибыльности и рентабельности, что в реальных условиях в нашей стране пока недостижимо.

Метод оценки рыночной стоимости основан на рыночных индикаторах цен покупки – продажи аналогичной совокупности активов. Оценка в этом случае может осуществляться по аналоговой рыночной стоимости, что в настоящее время достаточно затруднительно.

Метод оценки предстоящего чистого денежного потока определяет стоимость имущественного комплекса суммой реального чистого дохода, который может быть получен инвестором в процессе его эксплуатации. Предстоящий чистый денежный поток определяется с помощью суммы прибыли после налогообложения и нормы капитализации чистого денежного потока (нормы прибыли на капитал или ставки ссудного %). Данный метод ограничен в применении в современной отечественной практике.

На практике, как правило, используют сразу несколько методов оценки, а не один.

Финансовый актив, являясь в принципе обычным товаром на рынке капиталов, может быть охарактеризован ценой, стоимостью, доходностью и риском [2].

Цена финансового актива реально существует и объективна, по крайней мере, в том смысле, что она объявлена и товар по ней равнодоступен любому участнику рынка. Внутренняя стоимость неопределенна и субъективна.

Можно сформулировать несколько условных правил, позволяющих провести определенное различие между ценой и стоимостью финансового актива:

- стоимость – это расчётный показатель, а цена – декларированный, т.е. объявленный, который можно видеть в прейскурантах, ценниках, котировках;
- с известной долей условности можно утверждать, что стоимость первична, а цена вторична, так как в условиях рынка цена стихийно устанавливается как среднее из оценок стоимости, рассчитываемых инвесторами;
- в любой конкретный момент времени цена однозначна, а стоимость многозначна, так как зависит от числа профессиональных участников рынка.

В зависимости от того, что является методологическим и информационным обеспечением процесса оценивания, существуют три основные теории оценки: фундаменталистическая, технократическая и теория «хотьбы наугад».

Фундаменталисты считают, что любая ценная бумага имеет внутренне присущую ей ценность, которая может быть количественно оценена, как дисконтированная стоимость будущих поступлений, генерируемых этой бумагой, т.е. нужно двигаться от будущего к настоящему. Всё зависит от того, насколько точно удаётся предсказать эти поступления, а это можно сделать, анализируя общую ситуацию на рынке, инвестиционную и дивидендную политику компании, инвестиционные возможности и т.п [3].

Технократы, напротив, предлагают двигаться от прошлого к настоящему и утверждают, что для управления текущей внутренней стоимостью конкретной ценной бумаги достаточно знать лишь динамику её цены в прошлом. Используя статистику цен, они предлагают строить различные долго-, средне- и краткосрочные тренды и на их основе определять, соответствует ли текущая цена актива его внутренней стоимости.

Последователи теории «хотьбы наугад» считают, что текущие цены финансовых активов гибко отражают всю релевантную информацию, в том числе и относительно будущих ценных бумаг. Поскольку новая информация с одинаковой степенью вероятности может быть как «хорошей», так и «плохой», невозможно с большей или меньшей определённой предсказать изменения цены в будущем.

Фундаменталистическая теория является наиболее распространённой. Согласно этой теории, текущая внутренняя стоимость (V_t) может быть рассчитана по формуле

$$V_t = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad (1.1)$$

где CF_i – ожидаемый денежный поток в i -м периоде;
 R – приемлемая (ожидаемая или требуемая) доходность.

Приемлемая норма прибыли может устанавливаться инвестором следующими способами:

- в размере процентной ставки по банковским депозитам (r_b);
- исходя из процента, выплачиваемого банком вкладчику за хранение его средств (r_o) и надбавки за риск инвестирования в данный финансовый актив (r_r)

$$r = r_b + r_r \quad (1.2)$$

- исходя из процента, выплачиваемого по правительственным облигациям (r_{sb}) и надбавки за риск (r_r)

$$r = r_{sb} + r_r \quad (1.3)$$

Существуют различные определения понятия «риск». В наиболее общем виде под риском понимают вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. Риск может быть определён как уровень конкретной финансовой потери, выражающейся а) в возможности не достичь поставленной цели; б) неопределённости прогнозируемого результата; в) субъективности оценки прогнозируемого результата [4].

Риск является вероятностной оценкой, его количественное измерение не может быть однозначным и предопределённым.

Количественно риск может быть охарактеризован как некий показатель, измеряющий изменчивость дохода или доходности. Для количественной оценки риска можно использовать ряд статистических коэффициентов, в частности: размах вариации, дисперсию, среднее квадратичное отклонение и коэффициент вариации [5].

Размахом вариации называется разность между максимальным и минимальным значениями признака данного ряда

$$R = X_{\max} - X_{\min} \quad (1.4)$$

Этот показатель имеет много недостатков, выделим лишь три из них:

- даёт грубую оценку степени вариации значений признака;
- является абсолютным показателем и поэтому его применение в сравнительном анализе весьма ограничено;
- величина слишком зависит от крайних значений ранжированного ряда.

Дисперсия является средним квадратом отклонений значений признака от его средней величины и определяется по уравнению

$$V_{ar} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2 \quad (1.5)$$

где

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n x_j \quad (1.6)$$

Среднее квадратичное отклонение показывает среднее отклонение значений варьирующего признака относительно центра распределения. Этот показатель определяется по формуле

$$\sigma = \sqrt{V_{ar}} \quad (1.7)$$

Все вышеперечисленные показатели имеют один общий недостаток – это абсолютные показатели, значение которых существенно зависит от абсолютных значений исходного признака ряда. Исходя из этого, большее применение имеет коэффициент вариации (CV), определяемой по формуле

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\% \quad (1.8)$$

В любом перспективном анализе инвестор сталкивается с одной проблемой, а именно с проблемой оценки ожидаемых значений исходных параметров. Какой бы мерой инвестор ни пользовался, ему необходимо оценить доходность актива. Чаще всего делают три оценки: пессимистическую (k_p), наиболее вероятную (k_m) и оптимистическую (k_0).

Если ограничиваются тремя оценками, то наиболее общей мерой риска, ассоциируемого с данным активом, может служить размах вариации определяемой доходности

$$R = k_0 - k_p \quad (1.9)$$

Пример отбора лучшего варианта из двух альтернативных финансовых активов представлен в таблице 1, для этого предпринимателю необходимо сравнить следующие их характеристики: цена ценной бумаги, доходность (экспертная оценка), размах вариации доходности.

Из таблицы 1 видно, что оба финансовых актива имеют примерно одинаковую вероятную доходность, однако второй из них считается в два раза более рисковым.

Можно рассчитать и другие меры риска, основанные на построении вероятностного распределения значений доходности и исчислении стандартного отклонения от средней доходности и коэффициента вариации, которые и рассматриваются как степень риска. Чем выше коэффициент вариации, тем рисковым является данный вид актива.

Таблица 1 – Варианты финансовых активов

Показатель	Вариант А	Вариант В
Цена ценной бумаги, тенге	12	18
Доходность (экспертная оценка), %		
Пессимистическая	14	13
Наиболее вероятная	16	17
Оптимистическая	18	21
Размах вариации доходности, %	4	8

Последовательность аналитических процедур в этом случае такова:

- делаются прогнозные оценки значений доходности (k_i) и вероятностей их осуществления (P_i), $i=1, 2, \dots, n$ – число исходов;
- рассчитывается наиболее вероятная доходность (k_m) по уравнению

$$k_m = \sum_{i=1}^m k_i \cdot P_i, \quad (1.10)$$

- рассчитывается стандартное отклонение (σ) по уравнению:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (k_i - k_m)^2 * P_i}, \quad (1.11)$$

- рассчитывается коэффициент вариации (CV) по уравнению:

$$CV = \frac{\sigma}{k_m}. \quad (1.12)$$

Риск финансового портфеля. Оценивая риск конкретного актива из инвестиционного портфеля, можно действовать двояко: либо рассматривать этот актив изолированно от других активов, либо считать его неотъемлемой частью портфеля. Оказывается, что оценка рискованности актива и целесообразности операции с ним могут меняться. Более того, актив, имеющий высокий уровень риска при рассмотрении его изолированно, может оказаться практически безрисковым с позиции портфеля – при определённом сочетании входящих в этот портфель активов. Например, теоретически можно подобрать два финансовых актива, каждый из которых имеет высокий уровень риска, но которые, будучи объединёнными, вместе, составят абсолютно безрисковый портфель [6].

При оценке портфеля и целесообразности операций с входящими в него активами, необходимо оперировать показателями доходности и риска портфеля в целом.

Доходность портфеля (k_p) представляет собой линейную функцию показателей доходности входящих в него активов и может быть рассчитана по формуле средней арифметической взвешенной (в данном случае речь может идти как об ожидаемой, так и о фактической доходности):

$$k_p = \sum_{j=1}^n k_j + d_j, \quad (1.13)$$

где k_j – доходность j -го актива;
 d_j – доля j -го актива в портфеле;
 n – число активов в портфеле.

Как и в случае с отдельными активами, мерой риска портфеля служит вариация его доходности, взаимосвязь между риском портфеля и риском входящих в него активов носит более сложный характер и не описывается формулой средней арифметической.

В частности, если в качестве меры риска выбрано среднее квадратическое отклонение, то его значение для портфеля, содержащего k активов, может быть определено по уравнению:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^k d_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^{k-1} \sum_{j=i+1}^k d_i \cdot d_j \cdot r_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j}, \quad (1.14)$$

где d_i – доля i -го актива в портфеле;

σ_i – вариация доходности i -го актива;

r_{ij} – коэффициент корреляции между ожидаемыми доходностями i -го и j -го активов.

Ситуация осложняется при переходе к портфелям с большим числом входящих в них активов. В этом случае возникает ряд проблем как теоретического, так и вычислительного характера.

Во – первых, в ситуации с портфелем риск, ассоциированный с каким – то конкретным активом, не может рассматриваться изолированно.

Во – вторых, поскольку, все финансовые инвестиции различаются по уровню доходности и риска, их возможные сочетания в портфеле усредняют эти количественные характеристики, а в случае оптимального их сочетания можно добиться значительного снижения риска финансового инвестиционного портфеля.

В – третьих, приемлемая доходность не может быть достигнута простым отбором наиболее доходных активов, поскольку обычно приводит к увеличению риска портфеля.

В – четвёртых, вариация доходности имеет место не только в пространстве, но и динамике, т.е. тенденции доходности двух случайно выбранных из портфеля активов вовсе не обязательно совпадают, более того, они могут быть разнонаправленными.

В – пятых, в условиях множественности входящих в портфель активов существенно усложняются вычислительные процедуры.

Финансовый риск обязывает предприятия кредитного рынка учитывать такие специфические факторы, как неплатежеспособность клиента финансовой сделки, угроза невозврата кредита, общее ухудшение финансового положения клиента. Таким образом, под финансовым риском на рынке ссудных капиталов обычно подразумевается та разновидность их общих рисков, которая связана с угрозой невыполнения обязательств клиентами по причине их несостоятельности. Финансовые вложения, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, показывают в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Подобную корректировку производят ежемесячно или ежеквартально. Финансовые вложения, по которым текущую рыночную стоимость не определяют, отражают в бухгалтерском учете и отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости.

Список использованных источников:

1. Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке / Усоскин В. М, Белоусова В. Ю. // НИУ Высшая школа экономики. – 2012. – 192 с.
2. Потемкин С. А. Финансовый менеджмент и организация аналитической работы банка в условиях повышения требований к информационной прозрачности / Потемкин С. А. // Банки Казахстана. – 2011. - №6, – 405с.
3. «Банковский менеджмент в современных условиях», учебное пособие Банк. - №12. – 2012 – 98 с.
4. Нуреев Р. М. Анализ баланса банка / Нуреев Р. М // Банки Казахстана. – 2012. – 308 с.
5. Денежное обращение. Финансы. Кредит / Хлопотов А. Б., Чесноков А. В. // Московский государственный университет – 2012. – 94 с.
6. Звягин Л.С. Практическое финансовое моделирование в задаче оптимального распределения инвестиций / Экономика и управление: проблемы, решения, 2016.- № 1. – 41с

АНАЛИЗ ДОХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ АО «АТФБАНК»

*Насурдинова Л.Ш.
студентка группы 4 курса, Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан
Научный руководитель, Гусманова Ж.А., к.э.н. доцент*

Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. В механизме функционирования банковской системы государства большая роль принадлежит коммерческим банкам. Коммерческие банки – это старейшая и наиболее массовая группа кредитных учреждений, выполняющих большинство финансовых операций и услуг, известных в практике предпринимательства в рыночной экономике.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, которые привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Целью банковской деятельности является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, — увеличение получаемой прибыли.

Прибыль – есть конечный финансовый результат деятельности банка. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности банка, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей банка. За счет прибыли выполняются им обязательства перед бюджетом, другими банками и клиентами [1, с.23-29].

В рамках любой концепции банковской прибыли ключевыми элементами при определении ее величины являются доходы и расходы. Доход – это увеличение активов либо уменьшение обязательств в отчетном периоде, а доходы, полученные от основной и неосновной деятельности субъекта составляют его совокупный доход. Расходы – это отток или иное использование активов и/или возникновение обязательств в результате оказания банковских и других услуг или осуществления иных операций, составляющих основу деятельности банка [2, с.245-266].

Рентабельность, в отличие от прибыли банка, показывающей эффект предпринимательской деятельности, характеризует эффективность этой деятельности. Рентабельность - относительная величина, выражающая прибыльность (доходность) банка.

Таким образом, экономическая сущность эффективности деятельности современного коммерческого банка определяется чистым доходом и рентабельностью.

Эффективность деятельности предприятия зависит от его способности приносить прибыль, чистый доход. Для оценки способности АО «АТФБанк» приносить чистый доход проведем анализ системы абсолютных показателей доходности.

Рассмотрим подробнее динамику изменения данных абсолютных показателей доходности. Данные для анализа взяты из финансового отчета АО «АТФБанк» за 2016-2017 год и 2018 [3]. Результаты деятельности АО «АТФБанк» за 2 года за 2016-2017 года представлены в таблице 1.

Чистый процентный доход за 2017 год по сравнению с 2016 на 1,28%, а в 2018 по сравнению с 2017 годом снизился на 2,29%.

Что касается расходов то в 2017-2018 году по сравнению с 2016, показатели значительно снизились. Чистый непроцентный доход за 3 года возрос, так же как и непроцентный расход. Операционный доход в 2017г. возрос в два раза, а вот в 2018 году снизился в показателях до 43,76%. Операционные расходы за 2017г. значительно возросли и составили 83,22%, в 2018 году расходы снизились на 48,04%.

Таблица 1. Результаты деятельности АО «АТФБанк» за 3 года (млн.тенге)

Показатель	2017	2016	Изменение, %	2018	2017	Изменение, %
Чистый процентный доход	46.617.655	46.028.181	1,28	45.548.625	46.617.655	-2,29
Процентный расход	78.306.220	82.440.064	-5,01	78.175.393	78.306.220	-0,17
Чистый непроцентный доход	12.192.664	10.923.449	11,62	15.890.498	12.192.664	30,33
Непроцентный расход	4.349.709	3.574.560	21,69	5.656.532	4.349.709	30,04
Операционный доход	133.141.650	60.483.393	В 2 раза	74.879.298	133.141.650	-43,76
Операционные расходы	107.116.789	58.464.651	83,22	55.655.569	107.116.789	-48,04
Прибыль до налогообложения	26.024.861	2.018.742	1189	19.223.730	26.024.861	-26,13
Чистая прибыль	17.779.337	4.828.036	В 3 раза	14.097.358	17.779.337	-20,71
Акционерам Банка	17.687.329	4.763.224	В 3 раза	14.048.109	17.687.329	-20,58
Доход за вычетом подоходного налога	18.186.608	6.281.138	в 2 раза	17.260.205	18.186.608	-5,09
Прибыль на акцию	380	105	В 3 раза	309	380	-18,68
Примечание-составлено на основе консолидированных отчетов АО «АТФБанк».						

Т.о., проведен анализ динамики абсолютных показателей доходности банка. В целом по банку за истекшие 3 года наблюдается значительный рост всех абсолютных показателей, но тем не менее, темп роста доходов превышает темп роста расходов банка, что характеризует банк как доходное предприятие.

Для проведения анализа относительных показателей прибыльности и рентабельности «АТФБанка» необходимо привести основные балансовые показатели за 3 год.

На основании полученных данных по итогам деятельности АО «АТФБанка», а также на основании консолидированных отчетов о прибылях и убытках за 3 года можно будет провести анализ относительных показателей прибыльности и рентабельности.

Рентабельность капитала (P_k), определяемый отношением прибыли (Π) к капиталу банка (K) по формуле:

$$P_k = \frac{\Pi}{K}$$

Таблица 2. Рентабельность капитала

Показатели	2016	2017	2018	Изменения
Прибыль	46.028.181	46.587.106	45.543.625	-484.556
Собственный капитал	93.983.777	112.155.388	126.632.784	32.649.007
P_k (%)	49	41,5	35,96	-13,04

Таким образом, рентабельность капитала в 2018 году снизилась по отношению к 2016 году.

Рентабельность всех активов (P_a), определяется отношением прибыли (Π) к средним активам банка (A)

Таблица 3. Рентабельность всех активов

Показатели	2016	2017	2018	Изменения
Прибыль	46.028.181	46.587.106	45.543.625	-484.556
Средние активы баланса	726.416.869	662.332.362	737.305.772	10.888.903
P_a (%)	6,34	7,03	6,18	-0,16

Рентабельность всех активов в 2018 году по отношению к 2016, снизилась на 0,16%. Эти показатели отражают внутреннюю политику банка, профессионализм его персонала в поддержании оптимальной структуры активов и пассивов с точки зрения доходов и расходов [4].

Следовательно, АО «АТФБанк» можно признать доходным и рентабельным, а тенденции роста его доходности – положительными. В следующей главе рассмотрим политику увеличения прибыли банков второго уровня.

Развитие финансового анализа применительно к коммерческим банкам связываются с дальнейшим применением в отечественной банковской и аудиторской практике международных стандартов.

Коммерческие банки за рубежом все больше превращаются в своеобразные фирмы финансовых услуг. Сегодня в мире наблюдаются три ключевые тенденции в банковском бизнесе, являющиеся и для нашего государства приоритетными направлениями в развитии банковской системы в целях повышения эффективности анализа финансового состояния банков второго уровня: консолидация; расширение списка банковских услуг (банк как холдинг); смена собственников на банки.

В сфере финансовых услуг в последнее время наблюдаются перспективные тенденции:

- институционализация - означает развитие и быстрый рост привлечения сбережений. Наиболее интересен инвестиционный аспект институционализации (операции банка в качестве дилера в крупномасштабной торговле ценными бумагами для чего критичным является размер сделок и скорость их заключения).

- филиализация (глобализация) связана с экспансией банковской деятельности и ростом масштабов операций банка.

- секьюритизация (securities - ценные бумаги) означает продажу ссуд, которые оформлены как ценные бумаги и в таком качестве проданы инвесторам. Банк уменьшает кредитный риск, перекладывая его на инвестора, а ликвидность тем самым возрастает. [5, с. 259]

Таким образом, развитие идеального механизма оценки прибыльности и доходности коммерческих банков должно соответствовать определенным требованиям:

Во-первых, учесть все существенные индивидуальные особенности банка, адекватно оценить и отразить их в общих выводах. То есть при анализе должен быть сформирован достаточный и максимально достоверный объем информации, отражающей все стороны деятельности выбранного объекта исследования. Должен проводиться анализ не только совокупных финансовых показателей, но и более детализированных счетов финансового учета, что позволяет сделать более точные выводы о деятельности исследуемого банка.

Во-вторых, учесть не только количественную, но и качественную информацию о состоянии банка, которая зачастую наиболее существенна.

Так, судьбу банка в конечном итоге определяют люди, а людям свойственно мыслить не цифрами, а невербальными образами. Это необходимо учитывать в анализе [6].

Существует множество критериев, по которым оценивается эффективность коммерческих банков. Это и качество активов, и величина получаемой прибыли, и доля на рынке банковских услуг, более высокие темпы развития по сравнению с показателями прошлых лет и показателями других банков.

Как показала практика в настоящее время в Казахстане, в условиях бурного развития финансового сектора экономики необходима грамотная и точная оценка эффективности деятельности банков второго уровня. И речь не только и не столько об оценке рентабельности. В первую очередь здесь имеется в виду усиление конкурентных позиций, создание определенной базы для успешного функционирования и развития, выявление наиболее существенных проблем в своей работе и их устранение. Доходность или рентабельность тоже очень важна, так как банки второго уровня в первую очередь коммерческие банки, а значит, как и любые коммерческие организации преследуют своей целью максимизацию своей чистой прибыли [7].

Таким образом, получение прибыли является одной из основных целей функционирования коммерческих банков, поскольку решение большинства важнейших задач, стоящих перед ними, таких, как наращивание величины собственного капитала, пополнение резервных фондов, финансиру-

ние капитальных вложений, поддержание созданного имиджа, других жизненно важных условий функционирования и развития, а также увеличение размера выплачиваемых дивидендов, требует постоянного притока денежных средств, одним из основных источников которых является прибыль.

Список использованной литературы

1. Аргунов И. А. Прибыльность и ликвидность: анализ финансового состояния банка - М.: Банковский журнал, № 3, 2001.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., перераб., М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Банковское дело. Учебник. / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Алматы: Каржы-каражат, 2000.
4. Консолидированные отчеты АО «АТФБанк» за год 2017-2018 года
5. Сайт Национального Банка Республики Казахстан - www.nationalbank.kz.
6. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов /Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина, 2003.
7. Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 397 с

РЕСЕЙ ЖИНАҚ БАНКІ АҚ ЖЫЛДЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП КӨРСЕТКІШТЕРІН САЛЫСТЫРМАЛЫ БАҒАЛАУ.

*Ж.С. Нұралы
Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ, Қазақстан
Алматы қ, Қазақстан Республикасы
e-mail: Zhengis.nuraly@narхоз.kz
Ғылыми жетекшісі Исаева АТ*

Аңдатпа. Мақалада Ресей Жинақ Банкі АҚ соңғы үш жылдағы жарияланған жылдық қаржылық есебі бойынша қаржылық көрсеткіштеріне салыстырмалы талдау жүргізілген. Зерттеудің мақсаты осы үш жыл ішіндегі қаржылық жағдайын бағалау болып табылады, және осылайша мақалада банктің әрбір қаржылық есеп элементі бойынша оның құрылымы, өсу-төмендеу тенденциясы анықталған. Қаржылық есеп элементтері ретінде банктің активтері, міндеттемелері, капиталы және несиелік портфельі бойынша мәліметтер алынып, соның негізінде бірнеше график және диаграммалар арқылы әр қаржылық элементке талдау жүргізілген. Талдау барысында өсу-төмендеу себептері анықталып, тақырып нәтижелер негізінде қорытындыланған.

Түйінді сөздер: Қаржылық есеп элементтері, активтер, міндеттемелер, капитал, несиелік портфель

Кіріспе. “Ресей Жинақ Банкі” АҚ Ресей мемлекетінің қатысуымен құрылған қазақстандық екінші деңгейлі банк болып табылады. Бұл банк мемлекетіміздің қаржы нарығы секторында бес жылдан бері табысты қызмет етіп келеді. Сонымен қатар «Даму» КДҚ, «Бизнестің жол картасы 2020» мемлекеттік бағдарламаларының белсенді қатысушысы. Банктің орталық кеңсесі Алматы қаласында орналасқан. Қазақстандағы Ресей Жинақ Банкінің тарихы 2006 жылдың аяғынан, яғни ресейлік қаржы жүйесінің флагманы Ресей Сбербанкі Орталық және Шығыс Еуропаның ірі қаржы институты Тексака Банктің 99,99% акцияларын сатып алған сәттен басталады. Банктің қаржылық көрсеткіштері жылдан жылға жақсы нәтижелер көрсетуде. Сонымен қатар банк қызметін пайдаланушылар саны да күн санап артуда. Жалпы, кез келген банктер мен банктік ұйымдар және компаниялардың қаржылық жағдайын, қаржылық есеп элементтері сипаттайды. Яғни оларға, компания балансының есебін көрсетуші активтер, міндеттемелер және капитал; және қаржылық шаруашылық нәтижелерді көрсетуші кірістер мен шығыстар кіреді. Зерттеу жұмысының мақсаты - жоғарыда айтылып өткен

қаржылық есеп элементтерін негізге ала отырып, Ресей Жинақ Банкінің 2018,2019,2020 жылдар аралығындағы қаржылық жағдайына талдау жасау.

Зерттеу әдістері. Зерттеудің негізгі әдістері Банктің 3 жылдық қаржылық көрсеткіштеріне кестелік мәліметтер, графиктер мен диаграммалар арқылы жеке-жеке талдау жүргізу.

Талқылаулар мен нәтижелер. Кез-келген банктің қаржылық жағдайын талдау үшін банктің әр жылдық есебі арқылы салыстырулар жүргізіледі. Жылдық есепте маңызды болып табылатын қаржылық есептің алғашқы элементтеріне баланстық есеп элементтері, яғни банктің балансында тепе-теңдікті ұстап тұрушы активтер мен пассивтер кіреді. Банк активтер мен міндеттемелерінің көрсеткіштерін, құрамын талдамас бұрын, жалпы олардың соңғы үш жыл ішінде қандай тенденция байқалғанын, өсу немесе төмендеу қарқынына тоқталайық;



Сурет 1 – Ресей Жинақ Банкі Активтерінің 2017,2018,2019 жылдар аралығындағы динамикасы
Ескерту: Сурет [1] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Банк активтері соңғы үш жылда тек өспелі трендті көрсетуде. Яғни жылдан жылға артуда, базистік 2017 жылмен салыстырғанда 2018, 2019 жылдары біршама жоғарылаған. Бұл банктің қаржылық жағдайының жылдан-жылға жақсаруын және банк жұмысы ауқымының кеңейіп жатқанын көрсетеді. Осы графикті негізге ала отырып, банк активтерінің құрылымына үш жыл бойынша салыстырмалы талдау жүргізу мақсатында келесі суреттегі кестеге назар аударатын болсақ;

Активтер	2019		2018		Өсу қарқыны		2017		Өсу қарқыны	
	млн.тг	үлесі	млн.тг	үлесі	абс	%	млн.тг	үлесі	абс	%
Ақша қаражаттары	505 008	27%	427 325	24.60%	77 683	18.20%	381 183	23.10%	46 142	12.10%
Өзге банктердегі қаражаттар	17 634	0.90%	13 120	0.80%	4 514	34.40%	6 561	0.40%	6 559	100.00%
Туынды қаржы құралдары	-	0%	17	0.00%	-17	-100%	49 146	3.00%	-49 129	-
Клиенттерге кредиттер мен аванстар	1 120 232	59.90%	1 028 676	59.20%	91 556	9.90%	892 185	54.10%	136 491	15%
Инвестициялық б/қ	163 070	8.7%	208 066	12.00%	-44 996	-21.60%	270 839	16.40%	-62 773	-23.20%
Ағымдық корпоративтік кіріс салмағы бойынша активтер	-	0.00%	377	0.00%	-377	-100%	1 725	0.10%	-1 348	-78.10%
Негізгі қаражаттар	30 964	1.70%	32 062	1.80%	-1 098	-3.40%	30 809	1.90%	1 253	4%
Материалды емес активтер	16 312	0.90%	15 905	0.90%	407	2.60%	11 681	0.70%	4 224	36.20%
Басқа да активтер	17 105	0.90%	11 785	0.70%	5 320	45.10%	6 276	0.40%	5 509	87.80%
Активтер жиыны	1 870 325		1 737 333		132 992	7.70%	1 650 405		86 928	5.27%

Сурет 2 – Ресей Жинақ Банкі 2017-2019 жылдар аралығындағы активтері бойынша құрылымы
Ескерту: Сурет [1] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Сурет 2 де көрсетілген мәліметтерді негізге ала отырып 2017-2018 жылдар бойынша салыстырмалы талдау жүргізетін болсақ; 2018 жылы Банк активтері базистік 2017 жылмен салыстырғанда 5,3 пайызға немесе 856,9 млрд.теңгеге өсіп, 1 737 млрд. теңгені құраған болатын. Осы жылы кредиттік портфельдің көлемі 1 028,7 млрд. теңгені құрап, бір жыл ішінде 136,5 млрд. теңгеге немесе 15,3 пайызға өскен. Банктің жиынтық активтерінде ең жоғарғы үлес кредиттік портфельге тиесілі, оның үлесі 59,2 пайызды құраған болатын. Екінші үлес, ақшалай қаражат пен олардың баламалары- 24,6%. Оның көлемі 2017 жылға қарағанда 12,1 пайызға немесе 46,1 млрд. теңгеге жоғарылаған және 2018 жылдың көрсеткіші бойынша 427,3 млрд. теңгені құраған. Банктің жиынтық активтеріндегі басқа банктердің қаражат үлесі өткен кезеңмен салыстырғанда 100 пайызға өсіп, 13,1 млрд. теңгені құрады. 2018 жылғы бағалы қағаздар портфелі 23,2 пайызға немесе 62,7 млрд. теңгеге қысқарған, осылайша бағалы қағаздар портфелі 2018 жылы 208,1 млрд. теңгені құраған. Жалпы банктің активтері бойынша нарықтағы үлесі 2018 жылы 7,23 пайызды құрап, Екінші деңгейлі банктердің активтері рэнкингінде 4-ші орынды алды.

Келесі кезекте Ресей Жинақ Банк активтеріне 2018-2019 жылдар бойынша талдау жасайтын болсақ; 2019 жылы Банк активтері өткен 2018 жылмен салыстырғанда, 7,7 пайызға немесе 133 млрд. теңгеге өсіп, 1 870 млрд. теңгені құрады. Ең үлкен үлесін кредиттік портфель алып отыр, және ол осы жылы 1 120,2 млрд. теңгені құрады. Бір жылдағы өсім 91,6 млрд. теңгені немесе 8,9 пайыз мөлшерді құрады. Банктің жиынтық активтеріндегі кредиттік портфельдің үлесі 59,9 пайызды құраған болатын. Ақшалай қаражат пен олардың баламалары 18,2 пайызға дейін немесе 77,7 млрд. теңгеге өсті және 505 млрд. теңгені құрады. Активтердегі ақшалай қаражаттың үлесі 27 пайыздық үлесті құраған. Банктің жиынтық активтеріндегі басқа банктердегі қаражатының үлесі өткен кезеңмен салыстырғанда 0,1 пайызға өсіп, 17,6 млрд. теңгені құрады. 2019 жылғы бағалы қағаздар портфелі 21,6 пайызға немесе 45 млрд. теңгеге дейін қысқарып, 163 млрд. теңгені құраған екен.



Сурет 3 – Ресей Жинақ Банкі Міндеттемелерінің 2017,2018,2019 жылдар аралығындағы динамикасы

Ескерту: Сурет [1] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Сурет-2 ден байқағанымыздай, міндеттемелер көлемі де базистік 2017 жылмен салыстырғанда 2018,2019 жылдары едәуір ұлғайған. Яғни бұл банкке клиенттік салымдардың ұлғайғанын және банктің қаражат тарту мақсатындағы борыштық бағалы қағаздарының артқанын көрсетеді. Әрине, міндеттемелер банктер үшін қарыздар, бірақ олардың артуы банк үшін тиімсіз деген қате пікір, себебі банктердің пайда көзі, яғни активтері ең біріншіден осы пассивтерді орналастыру негізінде пайда болады. Яғни, активтер мен пассивтердің теңдігі, кез-келген компанияның қаржылық тұрақтылығын көрсетеді. Осы графикті негізге ала отырып, банк міндеттемелерінің құрылымына үш жыл бойынша салыстырмалы талдау жүргізу мақсатында келесі суреттегі кестеге назар аударатын болсақ;

Міндеттемелер	2019		2018		Өсу 2018/19		2017		Өсу 2017/18	
	млн.тг	үлесі	млн.тг	үлесі	абс	%	млн.тг	үлесі	абс	%
Кредиттік мекемелердің қаражаттары	159 935	9%	156 199	9.90%	3 736	2.40%	147 713	9.80%	8 846	5.70%
Корпоративтік клиенттердің қаражаттары	676 096	39.90%	627 561	39.90%	48 535	7.70%	623 237	41.50%	4 324	0.70%
Жеке тұлғалардың қаражаттары	791 546	47%	720 113	45.80%	71 433	10%	647 560	43.10%	72 553	11.20%
Шығарылған борышкерлік бағалы қағаздар	50 944	3.00%	54 397	3.50%	-3 453	-6.30%	69 804	4.60%	-15 407	-22%
Кейінге қалдырылған корпоративтік кіріс салығы бойынша міндеттемелер	2 477	0.10%	7 077	0.40%	-4 600	-65.00%	6 476	0.40%	601	9.30%
Өзге де міндеттемелер	15 251	0.90%	7 919	0.50%	7 332	93%	6 627	0.40%	1 292	19.50%
Міндеттемелер жиыны	1 696 249		1 573 266		122 983	7.80%	1 501 417		71 849	5%

Сурет 4 – Ресей Жинақ Банкі АҚ 2017-2019 жылдар аралығындағы міндеттемелер бойынша құрылымы

Ескерту: Сурет [1] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған.

Банк міндеттемелері бойынша 2017-2018 жылдық қаржылық көрсеткіштері бойынша талдау. 2018 жылы Банк міндеттемелері базистік 2017 жылмен салыстырғанда 5%-ға немесе 71,8 млрд. теңгеге ұлғайып, 1 573 млрд тг құрады. Негізгі өсу қоры – жеке тұлғалардың депозиттік портфелі. 2018 жылы кредиттік мекемелердегі қаражаттар 5,7%-ға немесе 8,5 млрд. теңгеге ұлғайып, 156,2 млрд. теңгені құрады. Бір жылда заңды тұлғалар қаражаты елеусіз (+0,7%-ға) немесе 4,3 млрд. теңгеге қысқарса, жеке тұлғалар қаражаты 11,2%-ға немесе 72,6 млрд. теңгеге өсті. Керісінше, шығарылған борыштық бағалы қағаздар портфелі – 22,1%-ға немесе 15,4 млрд. теңгеге төмендеді.

Ал 2018-2019 жылдың қаржылық көрсеткіштері бойынша міндеттемелерге талдау жасайтын болсақ, банктің 2019 жылғы міндеттемелер көлемі, алдыңғы 2018 жылмен салыстырғанда 7,8%-ға немесе 123 млрд. теңгеге артып, 1 696 млрд тг құрады. Негізгі өсу көзі заңды және жеке тұлғалардың қаражаттарын тарту болып табылады. 2019 жылы кредиттік мекемелердің қаражаттары 2,4%-ға немесе 3,7 млрд. теңгеге артып, 159,9 млрд. теңгені құрады. Бір жыл ішінде заңды тұлғалардың қаражаттары 7,7%-ға немесе 48,5 млрд. теңгеге артты, жеке тұлғалардың қаражаттары 9,9%-ға немесе 71,4 млрд. теңгеге артты. Керісінше, шығарылған борышкерлік бағалы қағаздар портфелі 6,3%-ға немесе 3,5 млрд. теңгеге төмендеді.

Екінші деңгейлі банктердің қаржылық есеп элементтерінің маңызды бөлімі болып табылатын капитал көрсеткіштерінің Ресей Жинақ Банкі АҚ 2017-2019 жылдар аралығындағы көрсеткіштеріне назар аударатын болсақ;

Кесте 1 де келтірілген мәліметтер бойынша 2018 жылы меншікті капитал 4,76%-ға немесе 7,3 млрд. теңгеге, оның ішінде Банктің таза пайдасы есебінен 14,7 млрд. теңгеге ұлғайып, 160 млрд тг құраған. Және 2018 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша шығарылған 12 838 826 акция (99,99%) Бас компанияға тиесілі болды. Осы жылы ҚР ҰБ реттеу органының талаптарына сәйкес есептелген жеткілікті капитал коэффициенті талап етілген ең төменгі деңгейден асқан болатын. Енді Капиталдың құрылымы бойынша 2018-2019 жылдар аралығындағы көрсеткіштеріне талдау жүргізетін болсақ;

2019 жылы банктің меншікті капитал алдыңғы 2018 жылмен салыстырғанда, -0,66%-ға немесе -1 млрд теңгеге төмендеп, 159 млрд тг құраған. Және 2019 жылғы 31 желтоқсандағы жағдайға сәйкес

12 838 826 шығарылған акциялар (99,99%) иегер бас компанияға тиесілі болды. Осы жылы ҚР ҰБ реттеу органының талаптарына сәйкес есептелген жеткілікті капитал коэффициенті талап етілген ең төменгі деңгейден асқан болатын.

Кесте 1 – Қазақстан Республикасы Екінші деңгейлі банктері бойынша Ұлттық валютамен берілген несиелердің орташа пайыздық мөлшерлемесі, %

	01.01.2020	01.01.2019	Өсу 2020/19		01.01.2018	Өсу 2019/18	
	млн.тг	млн.тг	абс	%	млн.тг	абс	%
Жарғылық капитал	51 500	51 500	0	0.00%	51 500	0	0.00%
Бөлінбеген пайда	79 925	70 645	9 280	13.10%	55 932	14 713	26.30%
Басқа	28 452	38 798	-10 346	-26.67%	46 205	-7 408	-16.03%
Капитал жиыны	159 877	160 943	-1 066	-0.66%	153 637	7 306	4.76%

Ескерту: Кесте [1] дереккөздер негізінде автормен құрастырылған

Қорытынды. Жүргізілген зерттеу жұмысы негізінде мен келесідей қорытынды жасаймын. Ресей Жинақ Банкі АҚ ҚР Екінші деңгейдегі соңғы үш жылдың ішінде қаржылық жағдайын жоғары деңгейде көтерген екінші деңгейлі банктердің қатарына жатады. Себебі қаржылық есеп көрсеткіштеріне жүргізілген талдаулар негізінде бұл банк бойынша барлық баланстың элементтерінде өсу тенденциясы байқалады. Банк активтері мен пассивтері, нақтырақ айтқанда міндеттемелерінің бірдей өсімі байқалады. Яғни бұл банктің үш жыл ішінде баланс теңдігін сақтап, қаржылық жағдайын тұрақтандырып отырғанын білдіреді. Банктің активтерінде, міндеттемелері де, несиелері мен капитал көлеміде артқан, бұл банктің үш жыл ішінде клиенттерінің де артқандығын білдіреді. Осы жылдар аралығында банктің пайыздық кірістері де артқанын байқадық, демек банктің кірістері берілген несиелердің пайыздық мөлшерінің артуы немесе несиелерге деген сұраныстың жоғарылауымен түсіндіріледі. Сонымен қатар банк пайыздық кірістердің артуына шығарылған және тартылған бағалы қағаздардың үш жыл ішінде арту үлесі де әсер етеді. Жалпы айтқанда банк үш жыл ішінде қаржылық жағдайын тұрақтандырып, банк ұсынатын өнімін кеңейте отырып, клиенттер санын арттырған.

Әдебиеттер:

[Электронды ресурс]. – 2019. – URL: <https://nationalbank.kz>
 [Электронды ресурс]. – 2020. – URL:
<https://www.sberbank.kz/ru/about/category/godovye-otchet>

БАНК КЛИЕНТТЕРІНІҢ НЕСИЕЛІК ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АНЫҚТАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

*Омарбакиев Лутпулла Амурулламович
 Э.ғ.д., «Туран» Университетінің
 «Қаржы» кафедрасының профессоры*

Несиенің қайтарымдылығы несиені қатынастарын басқа экономикалық қатынастардан ажырататын, тәжірибеде белгілі бір механизмде көрініс табатын, негіз қалаушы қасиетін ұсынады. Бұл механизм, бір жағынан, несиенің қайтарымды қозғалысының негізіндегі экономикалық процестерге, ал екінші жағынан – несиелік мәміледен шығатын, қарыз алушы мен несиені беруші арасындағы құқықтық қатынастарға негізделеді.

Несие қайтарымдылығының экономикалық негізін, қайта өндіріс процесіне қатысушылардың қор айнылымдары және ауыспалы айналымдары, сонымен қатар несиенің іске асыру заңдылықта-

ры құрайды. Дегенмен, несие қайтарудың объективті экономикалық негіздің болуы, осы процестің автоматизмін білдірмейді. Тек қана несие құнының қозғалысын мақсатты бағытталған басқару арқылы ғана оның сақталуын, қайтарылатын құндылықтың және қарызға берілетінін эквиваленттігін қамтамасыз етеді.

Несие мәмілесіне екі субъект – несие беруші және қарыз алушы қатысатындықтан, несие қайтаруды ұйымдастырудың механизмі олардың әрқайсысының осы процестегі орнын есепке алып отырады[1].

Несие беруші, несиені ұсынғанда, өзінің мүддесін қорғауға тырысады да, несиелік процестің ұйымдастырушысы болады. Объективті экономикалық негізге сүйене отырып, несие беруші қарызға берілген құнның толық және уақытылы қайтарылуына алғышарттардың құрылуына мүмкіндік беретін, қарыз қаражаттарды салу сфераларын, несиенің сандық параметрлерін, оны өтеу әдістерін, несие мәмілесінің шарттарын тандайды. Дегенмен, аталған құнның кері қозғалысы өзінің айналымында қолданатын қарыз алушының несие қабілеттігіне, ақша нарығының экономикалық конъюнктурасына байланысты болады.

Несие мәмілесі несие алушының тиісті борышты қайтару міндеттеменің туындауын білдіреді. Экономикада инфляциялық процестердің туындауы берілген несие сомасының құнсыздануына, ал қарыз алушының қаржы жағдайының әлсіреуі – несие қайтару мерзімінің бұзылуына әкелуі мүмкін, сондықтан банктердің халықаралық тәжірибелері несие қайтаруын ұйымдастыру механизмін әзірледі. Оған кіретіні:

- ақшалай түсім есебінен нақты несиені өтеу тәртібі;
- несиелік келісім-шартта өтеу тәртібін заңды тіркеу;
- несие құнының кері қозғалысының толық және уақытылы қамтамасыз етудің алуан түрлі нысандарын қолдану[2].

Несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысаны деп, бар борышты өтеудің нақты көзі, несие берушінің оны пайдалану құқығын заңды тіркеуі, берілген көздің тиімділігі мен жеткіліктігіне банктің бақылауды ұйымдастыруын атаймыз.

Талаптан қайту (цессия) – бұл қарыз алушы (цедент) өзінің талабын (дебиторлық борышты) несие берушіге (банкке) несие қайтаруын қамтамасыз ету ретінде қайту құжаты болып табылады. Цессия туралы келісім-шарт банктен клиент алған несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің құқықтық негізін салып, несиелік келісім-шартты толықтарады. Цессия туралы келісім-шарт қайтқан талаптан ақша қаражаттарды алу құқығының банкке өтуін қамтиды. Қайтқан талаптың құны несие қарызын өтеу үшін, жеткілікті болуы керек. Банк келіп түскен ақшалай түсімді ұсынылған несиені және оған тиісті төлемді өтеу үшін ғана қолдана алады. Егер қайтқан талап бойынша несие бойынша қарыз мөлшерінен асып кететін, ақша қаражаттардың сомасы келіп түссе, онда арасындағы айырма цедентке қайтарылады.

Тәжірибеде цессияның екі түрі қолданылады:

Ашық цессия деп, қарыз алушыға талаптан қайтуы туралы хабарлауды болжайтынын атаймыз. Осы жағдайда борышқор өз міндеттемесін банк қарыз алушысына емес, банкке өтейді.

Тыныш цессия кезінде банк талаптан қайтуы туралы үшінші тұлғаға хабар жібермейді, борышқор цедентке төлейді, ал цедент қолға түскен соманы банкке табыстауға міндетті. Қарыз алушы өзінің беделін жоғалтпау үшін тыныш цессияны тандайды. Бірақ банк үшін тыныш цессия үлкен тәуекелмен байланысты, себебі:

- басқа банктерде орналасқан қайтқан талап бойынша қаражаттар қарыз алушының шотына келіп түсуі мүмкін;
- қарыз алушы талаптан бірнеше рет қайтуы мүмкін;
- қарыз алушы жоқ талапты шегіне алады.

Сонымен қатар, Германия банктері жалпы және глобальды цессияны қолданылады.

Жалпы цессия деп, қарыз алушының банк алдында тұрақты түрде белгілі бір сомаға тауарларды жөнелту немесе қызмет көрсету талаптан қайтуды өзіне жүктеуін атаймыз. Осында банктің ұсынылған несиені өтеу үшін ақша қаражаттарды алу құқығы жалпы цессия туралы келісім-шарт жасасқан сәтте емес, ал банкке дебиторлар тізімін немесе талаптарды табыстау сәттен бастап туындайды.

Жаханды цессия кезінде қарыз алушы банкке нақты клиенттерге және белгілі бір кезең аралығында туындайтын қолда бар барлық талаптарды қайтуға міндетті болады. Талаптан қайтудың бұл түрі артық көрінеді. Несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің бұл нысанын қолданған кезде, тәуекелді төмендету мақсатында банк берілген несие шамасынан едәуір асатын сомаға талаптан қайтуды жүргізуді талап етеді.

Жалпы және глобальды цессия кезінде несиенің максималды сомасы талаптан қайтқан құнның 20 – 40% құрайды[3].

Халықаралық тәжірибеде несиелерді сақтандыру XIX ғ. пайда болды және ол экономикалық дағдарыстармен және тұрақсыздықпен байланысты болды. Қазақстан экономикасында нарықтық қатынастардың қалыптасуы жағдайында және меншік нысаны әртүрлі болатын, капиталдың жеткілікті мөлшеріне ие болмайтын, жаңа кәсіпорындардың құрылуы кезінде несиені өтеуге қатысты, банк алдында өз міндеттемелерінің орындалуын кепілдендіру үшін 1990 жылы Қазақстан үшін жаңа болатын, несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің нысаны – қарыз алушылардың несиені өтемегені үшін жауапкершіліктен сақтандыру енгізілді. Несиелерді сақтандыру Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы сақтандыру туралы» Заңына сәйкес жүзеге асырылады.

Қарыз алушылардың несиені өтемегені үшін жауапкершіліктен сақтандыру келісім-шарттары несие ұсынғанда міндеттемелерді қамтамасыз ету ретінде бола алады. Осы жағдайда екі нұсқа болу мүмкін:

1. Банк қарыз алушылардан сақтандыру куәлігін және сақтандыру компаниясында несиені өтемегені үшін жауапкершілікті сақтандырғанын растайтын басқа да құжаттарды талап етеді.

2. Банк қарыз алушыға берілген несиелерді өздігінен сақтандыра алады, ал бүкіл шығындарды қарыз алушыға жатқызады.

Нарықтық экономика жаңа ерікті сақтандыру қызметтері үшін нақты алғы шарттарын құрды. Бұл мәміле оның барлық үш қатысушысына тиімді болады: қарыз алушы өзінің іскерлік беделін сақтайды; банк өз ресурстар қайтаруының кепілдігін алады, ал сақтандыру компаниясы – қызметі үшін сыйақыны алады. Сақтандыру объектісі ретінде коммерциялық және банктік несиелер, міндеттемелер мен несие бойынша кепіл болушылықтар болуы мүмкін.

Қарыз алушылардың несиені өтемегені үшін жауапкершіліктен сақтандыру кезінде сақтандыру оқиғасы болып, әртүрлі себептерге байланысты несиелік ресурстарды қайтармау, соның ішінде:

- Қарыз алушының дәрменсіздігі (егер ол банкрот деп жариялынса);
- Егер қарыз алушы, оған тәуелсіз себептерге байланысты, несиелік келісім-шартына қатысты өзінің міндеттемелері бойынша жауап бере алмаса (мысалы, форс-мажорлы жағдайлар).

Қарыз алушылардың несиені өтемегені үшін жауапкершіліктен сақтандыру келісім-шарты қарыз алушы-кәсіпорын (сақтанушы) мен сақтандыру қоғамы (сақтандырушы) арасында жасалады. Сақтанушы сақтандыру жарнасын төлегеннен кейін ғана келісім-шарт жасасқан деп саналады. Ол толығымен немесе ішінара төленуі мүмкін. Сақтандыру төлемінің мөлшері сақтандыру сомасына және сақтандырушының тарифіне байланысты болады. Сақтандыру сомасы жақтардың келісімімен анықталады. Көбінесе, сақтандырушы қайтарылмаған несиенің 50-90% мөлшерінде және оған тиісті проценттер үшін өтеу жауапкершілігін өзіне алады. Сақтандырушы жауапкершілігінің төмен проценті болғанда, банктердің қарыз алушылардан қамтамасыз етудің басқа да нысандарын талап етуге құқықтары бар[4].

Жауапкершіліктің нақты мөлшері сақтандыру келісім-шартында алдын-ала ескертіледі, ал егер де қарыз алушы төлем мерзімі келгеннен кейін 20 күн аралығында банкке несиені қайтарып бермесе, онда сақтандырушының жауапкершілігі орын алады. Сонымен қатар, сақтандырушы несиені ұсынған банкке сақтандыру оқиғасы орын алғаннан кейін 20 күн аралығында сақтандыру сыйақысын төлеуге міндетті.

Шетел қарыз алушылардың несиелерін сақтандырғанда, несие тәуекелімен қатар елдің және валюталық тәуекелдер туындайды, сақтандыруды арнайы, көп жағдайларда мемлекеттік, экспорттық және импорттық несиелерді сақтандыруды жүргізетін компаниялары жүргізеді.

Сақтандырудың бұл түрі экспортты ынталандыру, ұлттық экспортшылардың шетелдік өткізу нарығына кіруді жеңілдету үшін, экспорттық операциялардың жаағрафиясы мен көлемдерін реттеу

мақсатында жүзеге асырылады. Осындай сақтандыру компаниялары несиелік, валюталық және белгілі бір мөлшерде саяси тәуекелдердің орнын толтырып, сақтанушының мүмкін болатын жоғалтулардың 80-90%-н сақтандыруға қабылдайды.

Нарықтық инфрақұрылымы мен мықты әлеуметтік азаматтарды құқықтық қорғауы дамыған елдерде банктер несиелерді қамтамасыз ету ретінде өмірді сақтандыру полистерін қабылдайды.

Депозиттік салымдардың кепілі (оның ішінде шетел валютада да) – несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің кепілдендірілген нысаны. Мәміле келісім-шартпен жөнелтіледі, оған сәйкес қарыз алушының депозиті бойынша ақшаны қайтару құқығы несие беруші-банкке табысталады. Осы жағдайда депозиттік шоттар бойынша шығыс операциялары келісім-шарттың іске асыру мерзіміне тоқтатылады.

Шетелдік коммерциялық банктер несиені ұсынудың бір шарты ретінде, қарыз алушының аталған банкте депозиттік шотта өтем қалдығы деп аталатын белгілі бір ақша соманың (сұранатын несие сомасының 10-20%-тең болатындай) бар болуын талап етеді. Өтем қалдығы екі рөлді ойнайды:

- банкке белгілі бір мерзім аралығына несие ресурстарын тартуға мүмкіндік береді;
- несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысаны ретінде болады.

Кәсіпорындар оның иелігінде бар вексельдерді, бағалы қағаздарды, дебиторлық борыштарды және тауарлы-материалды қорларды несие бойынша қамтамасыз ету ретінде қолдануы мүмкін.

Қазіргі уақытта несие беруші-банктер өздерінің қорларында ұсынылған несиелердің қайтарымдылығын қамтамасыз етудің дәстүрлі және дәстүрлі емес тәсілдері бар. Дебиторлық борыштың ұзартылуын алдын-алу мақсатында, несие беруші банктің табысы берілген мәселені шешу үшін аталған қамтамасыз ету нысандарын пайдалану шеберлігіне, сонымен қатар нақты ахуалға қатысты іске асырудың тәртібі мен қолданудың орынды болуына байланысты болады[5].

Дисконтпен борышты сату несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің тәсілі ретінде шет елдерде кеңінен таралған, ал ТМД елдерінде, соның ішінде Қазақстанда да бұл әдіс банктердің және несиелік қарекеттің басқа да субъектілері тәжірибені жинақтағаннан кейін ғана ол қолданысқа енгізіледі.

Несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің жаңа тәсілі ретінде борышты дисконтпен сату, несие берушімен дебиторлық борышты жеңілдікпен сатуды білдіреді. Бұл жеңілдік осы борышты сатып алатын тұлғаға табысты қалыптастырады. Берілген жеңілдіктің мөлшері бірнеше факторларға байланысты болады, соның ішінде:

- берілген кезеңдегі депозиттік мөлшерлемелердің нарықтық деңгейлеріне;
- борышты қайтарудың бекітілген мерзіміне;
- сатуға ұсынылған борыш сомасына;
- борышқордың төлемқабілетсіздігі есебінен мүмкін болатын банкроттыққа байланысты болатын, тәуекел дәрежесіне.

Ал, борышты сатып алушы тұлға осы сомаларды болашақта алатынына сенімді болу үшін дебитордан тиісті кепілдікті міндеттемені алады. Борышты сату тәртібі несие беруші (борышты сатушы), борышты сатып алушы және қарыз алушы (борышқор) арасында үш жақты келісім-шартпен ресімделеді. Осы келісім-шарт бойынша борышты сатып алушы келісілген мерзімде сатушыға (несие берушіге) дисконт мөлшерін шегеріп, соманы аударуға міндетті болады, ал қарыз алушы (борышқор) сатылатын борыштың толық сомасын, қарызды қайтармауы үшін есептелінген пайыздарды есепке ала отырып, сатып алушыға төлейтіні туралы деген міндеттемені өзіне алады. Несие беруші-банк үшін борышты дисконтпен сатудың экономикалық және тәжірибелік мағынасы болып, капиталдың тездетілуі, несиелік ресурстарға деген қажеттіліктің төмендеуі, борыштарды қайтарымсыз жоғалту мүмкіндігімен байланысты тәуекелді кішірейту, сонымен қатар, баланстың өтімділік көрсеткіштерінің жақсарылуы табылады.

Сонымен қатар, шетел банктермен корреспонденттік қатынастардың посткеңестік кеңістікте енгізілуі мен кеңейтуіне, соның ішінде Қазақстанда да несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысаны ретінде қарызгердің шетелдік шоттарынан қаражаттарды өндіріп алу тәсілі тиісті дамуын алатынына сенімдіміз.

Бұл тәсілдің басты артықшылығы – борышқордың корреспонденттік шоттарына қамаудың

тез салынуы, ал басты кемшілігі болып, корреспонденттік шотты шектегенде талап қою сомасының 10%-на тең болатын сақтандыру депозитін ашу және сот талқылаудың ұзақ мерзімді болуы табылады.

Несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысаны ретінде болатын берілген тәсіл бойынша қарыз алушы-борышқорда шет елде шетелдік банкте тек шот ғана емес, сонымен қатар, жылжымайтын мүліктің болу мүмкіндігі ескеру қажет. Тәжірибе көрсеткендей, борышқордың шет елдегі жылжымайтын мүлікті шетелдік шотты іздеуден гөрі жеңіл болатынын көрсетеді.

Қорыта келе, Несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысандары деп, несие және оған тиесілі пайыздардың қайтаруы бойынша қарыз алушының кепілдендірілген міндеттемелер нысанын атаймыз.

Несие қайтарымдылығын қамтамасыз етудің негізгі нысандарына келесілерді жатқызуға болады: тауарлар мен қызметтерді өткізуден ақшалай түсім, кепіл, кепілдік, кепіл болушылық, талаптан қайту, сақтандыру т.б..

Кепіл деп, міндеттемеге сәйкес несие берушінің борышқор кепілмен қамтамасыз етілген міндеттемені орындамаған ретте кепілге салынған мүлік құнынан, осы мүлік тиесілі кепіл берушінің басқа несие берушілердің алдында артықшылықпен қанағаттандырылуға құқығы бар міндеттемені атқаруын атаймыз.

Кепіл несие қайтарымдылығын қамтамасыз ету нысаны болғанымен, кепіл берушіге және кепіл ұстаушыға да бірнеше қиыншылықтарды тудыртады. Борышқор несие берушіге кепілге өз мүлігін салу үшін оны өз қолданысынан алуы тиіс. Дегенмен, қарыз алушы үшін қозғалатын мүліктен айырылу (шикізатты, дайын өнім, транспорттық құралдар) тиімсіз болады. Екінші жағынан, кепіл келісім-шартында қарастырылғандай, салынған құндылықтарды қарыз алушының қолданысында қалдыру несие беруші үшін де белгілі бір қауіп төндіреді және құжаттар мен нақты мөлшері бойынша салыстыруды, заттардың сақталу шарттары мен қалпын тексеруді талап етеді.

Нарық экономика жағдайында кепілдік пен кепіл болушылық ерекше орын алады. Кепіл болушылық бойынша кепіл болушы басқа жақтың (борышқордың) несие берушісі алдында осы жақтың міндеттемесінің орындалуына толық немесе ішінара қосалқы жауап беруге міндеттенуін білдіреді. Ал кепілдік - қарыз алушы төлеуден бас тартқан жағдайда, үшінші бір жақтың қарызды өтеймін деген жазбаша міндеттемесін білдіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Оразбекұлы Б. Бағалы қағаздардың инвестициялық қасиеттерін рейтингтік бағалау//Саясат, 2016.-№10. 4-7бет
2. Абрамова, Марина Деньги, кредит, банки и денежно-кредитная система: тесты, задания, кейсы / Марина Абрамова. - М.: КноРус медиа, 2017. - 811 с.
3. Орехова, С. В. Обоснование выбора банковской стратегии на основе оценки динамических способностей фирмы / С.В. Орехова. - М.: Синергия, 2017. - 951 с.
4. Отсутствует Финансовая аналитика: проблемы и решения № 29 (167) 2013 / Отсутствует. - М.: Финансы и кредит, 2017. - 648 с.
5. Элдер, Александр Трейдинг. Первые шаги / Александр Элдер. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 122 с.

Анализ эффективности управления долгосрочными активами в период пандемии

Омарова Э.С.
Студентка 4 курса специальности «Финансы»
Университет «Нархоз»
Научный руководитель
к.э.н. ассоц. профессор Дускалиев А.С.

В современных условиях развития экономики Казахстана важную роль играет финансовое состояние компаний и их способность избежания ситуаций, которые могут привести к необратимым последствиям.

Для поддержания стабильного состояния предприятия и получения прибыли, необходимо оценивать реальное финансовое положение компании с помощью эффективного использования активов предприятия. Особенно важно поддерживать должный уровень компаниям в период пандемии, когда любое взаимодействие с людьми может быть угрозой для здоровья как работника так и организации в целом. Практически все компании испытывают трудности с ведением бизнеса, в условиях остановки «жизни» мира, хотя некоторые из них не так подвержены этому влиянию. Влияние вируса COVID-19, наносящий существенное поражение мировой экономике, можно еще больше минимизировать. В связи с введением карантинных мер компании переживают тяжелые времена и направляют все свои усилия на эффективное управление долгосрочными активами.

Эффективная политика управления долгосрочными активами позволяет предприятию вести деятельность с минимальными рисками и с расчетом получения наибольшей прибыли.

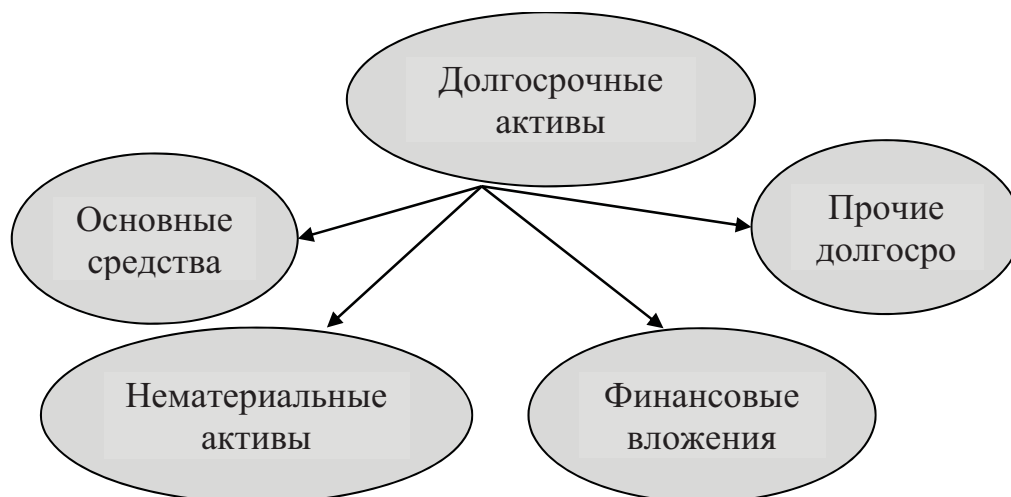


Рисунок 1 - Долгосрочные активы АО «КазМунайГаз»

Для изучения степени рентабельности долгосрочных активов, с целью выявления эффективного использования активов предприятия, необходимо проанализировать основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения и прочие долгосрочные активы, входящие в состав изучаемого объекта.

Изучить эффективность управления долгосрочными активами возможно благодаря показателям:

- 1) Показатели эффективности основных средств.
- 2) Рентабельность долгосрочных активов. Коэффициент равен отношению балансовой прибыли к сумме среднегодовой балансовой стоимости основных производственных фондов, показывает рост или снижение размера прибыли приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия.

К основным средствам относятся активы со сроком службы более 1 года, используемые предприятием для осуществления производственной деятельности. Условия признания материальных объектов основными средствами:

Основные средства используются для управленческих нужд предприятий, сроком не менее 12 месяцев и способны приносить экономические выгоды в будущем.

К основным средствам предприятия относятся следующие виды:

- здания;
- сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения и прочие основные фонды;

Эффективность использования основных средств предприятия можно оценить с помощью показателей:

- Фондоотдача (отношение суммы реализуемой продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов). Этот показатель характеризует сколько дохода приносит 1 тенге стоимости основных фондов.

- Фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к сумме реализуемой продукции). Показатель, отражающий сколько тыин стоимости основных фондов в 1 тенге дохода.

- Фондовооруженность (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников). Показатель показывает размер затрат основных фондов на 1 работника.

- Фондорентабельность (отношение прибыли от продажи продукции, работ, услуг к среднегодовой стоимости основных производственных фондов). Характеризует сколько тенге прибыли приходится на 100 тенге основных фондов.

Для рассмотрения показателей были взяты данные АО «КазМунайГаз».

Таблица 1 - Долгосрочные активы АО «КазМунайГаз», млн. тенге

Показатели:	2018 года	2019 года
Долгосрочные активы	10 748 329	11 350 796
Основные средства	4 515 170	4 420 619
Активы в форме права пользования	–	39 334
Активы по разведке и оценке	189 800	192 379
Инвестиционная недвижимость	24 188	3 096
Нематериальные активы	173 077	166 982
Долгосрочные банковские вклады	52 297	51 044
Инвестиции в совместные предприятия и ассоциированные компании	4 895 444	5 516 701
Активы по отсроченному налогу	97 881	99 860
НДС к возмещению	113 073	110 370
Авансы за долгосрочные активы	27 176	72 388
Займы и дебиторская задолженность от связанных сторон	638 528	652 680
Прочие финансовые активы	4 753	5 616
Прочие долгосрочные активы	16 942	19 727
Примечание: источник [1]		

В представленной таблице продемонстрированы изменения в долгосрочных активах в период с 2018 по 2019 год, когда пандемия начала оказывать наиболее сильное влияние на благосостояние компаний. Очевидно, что меры Республики Казахстан по борьбе с распространением коронавируса проявляются на показателях компании АО «КазМунайГаз» через дебиторскую задолженность. Так

как компании были ограничены в своих действиях их кредиторская задолженность перед АО «КазМунайГаз» возросла.

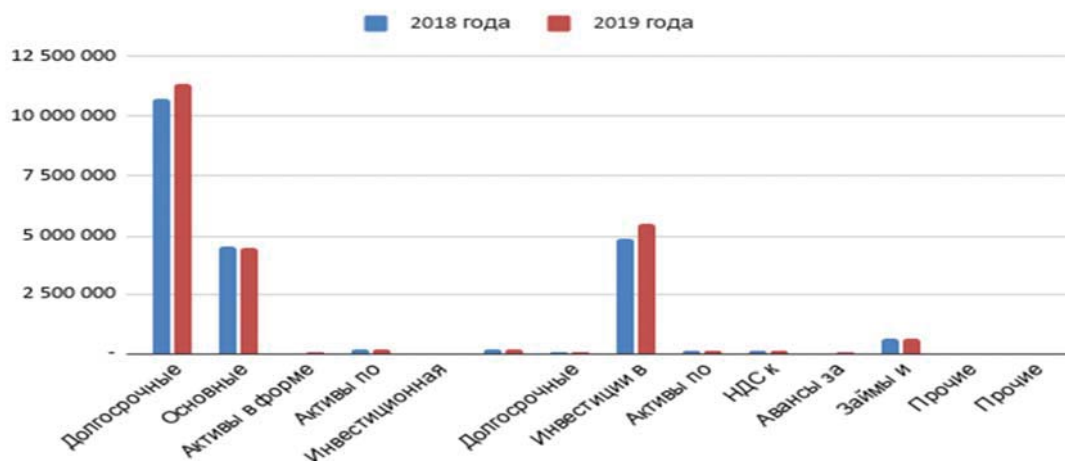


Диаграмма 1 - Динамика долгосрочных активов АО «КазМунайГаз»

По данным Таблицы 1 и Диаграммы 1 долгосрочные активы увеличились на 603 467 млн. тенге, что связано с увеличением инвестиций в совместные предприятия и ассоциированные компании на 621 257 млн.тенге и займов и дебиторской задолженности от связанных сторон на 14 152 млн. тенге.

Таблица 2 - Показатели эффективности использования долгосрочных активов

Показатели:	2018 год	2019 год	Изменение
Основные средства, млн.тенге	4 515 170	4 420 619	- 94 551
Выручка, млн.тенге	5 225 317	5 127 951	- 97 366
Чистая прибыль, млн.тенге	648 227	794 351	146 124
Среднегодовая численность сотрудников, чел.	76229	70 938	-5 291
Долгосрочные активы, млн.тенге	10 748 329	11 350 796	602 467
Рентабельность долгосрочных активов,%	6,03%	7%	1%
Фондоотдача, коэфф.	1,157	1,16	0,003
Фондоемкость, коэфф.	0,864	0,862	-0,002
Фондовооруженность, коэфф.	59,23	62,32	3,08
Фондорентабельность, %	14,36%	17,97%	3,61%

Примечание: Создано автором на основе источника [2]

Показатель фондоотдачи незначительно вырос и >1 , что говорит об эффективном использовании долгосрочных активов. Фондоемкость снизилась, что говорит о повышении эффективности использования основных средств. Показатель фондорентабельности увеличился, в связи с увеличением основных средств и их эффективным использованием. Коэффициент фондовооруженности вырос на 3,61% и подтверждает рентабельность основных средств, так как прирост чистой прибыли превысил прирост основных фондов. Рентабельность основных средств и рентабельность долгосрочных активов, чьи показатели выросли и показывают положительные результаты и показывают, что АО «КазМунайГаз» эффективно использует долгосрочные активы и основные средства.

Все данные показатели позволяют оценить справляется ли предприятие с управлением долгосрочными активами в период пандемии, эффективно ли они используются и какие меры необходимо применить, снизить показатели фондоемкости или повысить фондоемкости и фондоотдачи. Предприятию необходимо поддерживать повышение показателей для дальнейшей деятельности и увеличения прибыли.

Основной капитал - это капитал, инвестированный в долгосрочные активы предприятия и формируется за счет собственных и частично долгосрочных заемных финансовых средств. Мы рассматриваем инвестиции в основной капитал, которые являются вложениями, способствующие приоб-

ретению, созданию, расширению основных фондов. Инвестиции направлены на сооружения новых объектов и модернизацию оборудования. По статистическим данным были рассмотрены инвестиции в основной капитал среди стран СНГ.

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал в разрезе СНГ за 2019г.

Показатели:	Казахстан	Азербайджан	Армения	Беларусь	Кыргызстан	Молдова	Россия	Таджикистан	Узбекистан	Украина
в % к предыдущему году	108,8	97,7	104,6	105,7	105,8	109,4	101,7	93,7	133,9	115,5
млрд. долларов США	32,9	10,1	0,9	13,3	2,3	1,6	298,5	1,3	21,5	22,6

Примечание: составлено по источнику [3]

Инвестиции в основной капитал представляют собой приобретение и обслуживание долгосрочных активов. Инвестиции в основной капитал могут быть материальными активами, такими как здание, или нематериальными активами, такими как интеллектуальная собственность. Инвестиции в основной капитал служат стратегическим целям, то есть долгосрочным планам бизнеса. Выгоды от инвестиций в основной капитал распределяются на несколько лет. В Таблице 3 сравниваются инвестиции в основной капитал между странами, где заметна значительная разница между Казахстаном и Россией. Высокое значение показателя служит доказательством того, что Казахстан занимает 2-е место среди стран СНГ получившие инвестиции для развития и и увеличения экономических показателей. При неэффективном использовании долгосрочных активов, компания будет нуждаться в улучшении показателей, увеличении качества предлагаемых услуг, повышении спроса на продукции, вследствие чего инвестиции в основной капитал позволяют компании наращивать свои объемы на рынке и способствуют приобретению статуса лидера в производстве того или иного товара. Инвестиции в основной капитал обеспечивают, как правило, более высокий уровень рентабельности и норму прибыли в сравнении с финансовыми инструментами и способны к побуждению стимулов к предпринимательской деятельности. Пандемия также оказала свое влияние на инвестиции в основной капитал. По показателям социально-экономического развития стран Содружества было рассчитано, что инвестиции в основной капитал Республики Казахстан снизились на 8,7 по сравнению с 2018 годом. Снижение инвестиций стало следствием пандемии и карантинных мер. Компании встретились с проблемами мирового масштаба, которого раньше не ведали, и усилия предприятий были направлены на сохранение продуктивности и минимизации сбоев в выпуске продукции. Предприятия стали рассматривать другие стратегии управления и вводили изменения по мере возможности.

Развитие и процветание предприятий напрямую зависит от таких факторов, как эффективность использования средств имеющейся у организации. В качестве основного показателя для изучения были взяты долгосрочные активы, где рассмотрены их составляющие через показатели эффективности компании РК и инвестиции в основной капитал РК. Проведя взаимосвязь между ними, можно выявить эффективность деятельности предприятия и необходимые действия для улучшения положения компаний в период распространения коронавируса.

Рассмотрев показатели эффективности, можно выделить использование основных фондов, как основной фактор, с помощью которого можно повысить эффективность использования долгосрочных активов. Для осуществления данной цели руководству предприятия следует направить свои усилия на следующие моменты повышения фондоотдачи:

- 1) замена ручного труда машинным
- 2) улучшение технического оборудования
- 3) качественная амортизационная политика
- 4) совершенствование структуры основных фондов

- 5) увеличение доли инвестиций, вкладываемых в технику и реконструкцию предприятия
- 6) найм квалифицированных работников
- 7) модернизация оборудования
- 8) совершенствование деятельности предприятия и ее управленческой политики

В период экономического кризиса все эти действия будут способствовать повышению эффективности использования основных фондов, которые в свою очередь входят в состав долгосрочных активов, и окажут положительное влияние на финансовое состояние и эффективности деятельности предприятия. Рост инвестиций в РК можно ожидать, если деятельность бизнесов, средних и малых организаций активизируется и окажет положительное влияние на макроэкономические индикаторы. Также увеличение инвестиций возможно через развитие инновационных производств и средств, чья эффективность не подвергается негативным последствиям смены привычного рабочего режима на удаленную работу.

Список литературы:

1. <https://kase.kz/ru/issuers/KMGZ/>
2. <https://1fin.ru/?id=281&t=520>
3. <https://stat.gov.kz/official/dynamic>
4. <http://projectimo.ru/strategicheskoe-planirovanie/investicii-v-osnovnoj-kapital.html>

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Орбцова Влада

студентка Зкурса Евразийской юридической академии имени

Д.А.Кунаева. Научный руководитель:

Садвакасова А.С.-старший преподаватель

На сегодняшний день мир невозможно представить без цифровых технологий. Каждый из нас пользуется всевозможными гаджетами, которые намного облегчают нашу повседневную жизнь. Цифровизация образования – эта тема на сегодняшний день в условиях карантина очень актуальна. Еще в сентябре 2017 г. в ходе республиканского совещания по вопросам цифровизации с участием Президента РК Н. Назарбаева, была презентована Программа «Цифровой Казахстан». Развитие информатизации в системе среднего образования, автоматизация процессов управления образованием, подготовка IT-специалистов – вот три кита, основываясь на которых будет развиваться отечественное образование -говорил Министр образования и науки Республики Казахстан на тот год Ерлан Сагадиев.

Начиная с того времени полным ходом идет программа по цифровизации, которая охватила все возможные сферы жизни.Современные технологии развиваются с огромной скоростью. Многие сферы деятельности перешли на цифровые системы: больницы, заведения общественного питания, обучающие учреждения. Образование полностью перешло на электронный формат. В связи с этим изменилась не только система образования, но и ее смысл и предназначение. В условиях цифровых технологий современная формулировка образования в корне отличается от старой.

Сейчас, при современных технологиях, все стало проще. Лекции идут через вебинарные площадки, задания отправляются по электронной почте или электронным порталам – всё ускорилося. Поэтому произошедшее за время пандемии – настоящий скачок, который помог внедрить новые процессы обучения. Если бы не пандемия, на такую реформацию ушло бы несколько лет. Разразившаяся пандемия стала серьезным вызовом для систем образования всего мира. В большинстве стран применяют разные виды дистанционного обучения: трансляция уроков через телеканалы, размещение видеоуроков на специальных платформах, аудиотрансляция уроков по радио, через электронную почту и т.д. Каждая страна пробует и выбирает наиболее подходящий ей вариант с учетом доступа

к Интернету, технической инфраструктуры, адаптации содержания к дистанционному обучению, чтобы как можно скорее сделать процесс дистанционного обучения доступным для школьников и студентов[1,31].

Для казахстанских школ и ВУЗов сложившаяся ситуация также была абсолютно новой и неожиданной. В ходе подготовки к новому формату обучения были определены основные проблемы:

Во-первых, отсутствие нормативного регулирования и практики работы в данном формате. В действующем законодательстве нет понятия «дистанционная форма обучения», соответственно нет программ, регламентов, методик и инструкций.

Во-вторых, фактор готовности самой системы среднего образования: переход на дистанционное обучение в условиях кризиса показал, что ИКТ- подготовка педагогов недостаточно высока, особенно в сельских школах.

В-третьих, это внешние факторы: фактор интернет-связи, инфраструктуры, нехватки компьютеров и оборудования для коммуникации.

В-четвертых, отсутствие отечественных IT— платформ для организации одновременных стриминговых соединений большого количества обучающихся, недостаточность цифрового образовательного контента и полноценного программного обеспечения для проведения занятий через Интернет.

Для того, чтобы решить эти проблемы, в авральном порядке пришлось готовить материалы, программы, снимать видеуроки, разрабатывать новые правила обучения, оценивания и инструкции, проводить обучающие курсы для педагогов, разворачивать работу специальных интернет-платформ для дистанционного обучения и проводить разъяснительную работу с родительской общественностью[2,3].

Рассмотрим плюсы и минусы цифровизации образования:

Плюсы:

- Приучение к самостоятельности. Так как будущая система подразумевает самостоятельную работу, ребенок с детства поймет, что он сам должен стремиться к знаниям. Такое воспитание в дальнейшем сделает характер человека более твердым. Без излишней заботы педагогов ученик добьется более высоких результатов.

- Школьникам или студентам приходится носить сразу несколько учебников и тетрадок, которые занимают значительное место и много весят в сумке. Нагрузка может быть такой сильной, что у ребенка будет болеть тело. Цифровое образование избавляет человека от горы бумаг и книг. В компьютере вместятся все учебники и пособия, а планшет заменит рабочие тетради.

- Переход к цифровому образованию — это значимый этап к созданию Интернет-технологий. Сейчас наука развивается с большой скоростью, каждый день появляются новые структуры. Цифровизация обучения поможет школьникам и студентам лучше ориентироваться в информационном мире в будущем.

Перейдем к недостаткам:

- Снижение умственной активности. Это явление можно наблюдать уже сейчас. Человеку нет нужды размышлять о чем-то, он перестал самостоятельно добывать информацию. Достаточно иметь доступ в Интернет, чтобы узнать необходимые сведения. Это приводит к ослаблению мыслительных способностей.

- Плохая социализация. Когда ученик или студент впервые приходит в школу или в университет, есть лишь малая вероятность, что там он встретит знакомого. Школьник или студент тут же попадает в другой социум, где никого не знает. В учреждении он получает не только знания, но и обретает друзей, учится взаимодействовать с обществом. Информационная система значительно снижает уровень социализации человека. Это повлияет на дальнейшее развитие личности.

- Проблемы с физическим развитием. Зрение и мелкая моторика изменятся в первую очередь. Длительное пребывание за экранами приводит к глазной усталости. Со временем, появятся: сухость; покраснение; раздражение; ухудшение зрения. В следующих поколениях уже вряд ли найдется человек с хорошим зрением.

Мировой опыт показывает, что система цифровизации в образовательном процессе необходима. Так, многие университеты, проанализировав многолетний опыт системы образования уже осознали

пользу данного метода. Он необходим для того, чтобы повысить качество образования, идти в ногу со временем с развитием новых информационных технологий, и ускорить повседневные бумажные процессы для преподавателей и административно-управленческого состава заведения [3,57].

Мир живет в период новой цифровой эпохи, и об этом говорилось много. Разрабатывались разные сценарии развития: где-то оперативно, где-то медленно. Но кризис заставил находить решения быстро. И в целом, системе образования удалось выдержать первый вал. Система образования должна извлечь из сложившейся ситуации уроки и принять необходимые меры.

Список использованной литературы:

1. Лисак Б.И. Актуальные проблемы развития образования Казахстана // Современное образование 2020, №10-с.31-32
2. Мажитов Д. Система образования в период пандемии // Казахстанская правда, 2020, №15- с.3-4
3. Сейткалимов А.Г. Система образования в Республике Казахстан: - Алматы, 2018, 184-197с.

УДК 338.012

СПЕЦИФИКА ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРОРЫВА.

Оробцова В.,

Студент 3-го курса, ЕЮА им. Д.А. Кунаева, Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Баймырзаева М.К., к.э.н., доцент

В современном мире цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики стран. Цифровые технологии дали ряд преимуществ-упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов и т.д.

Цифровая трансформация - одна из главных целей современного государства. В РК этой сфере также уделяют много внимания. В 2017 году была принята госпрограмма «Цифровой Казахстан», цель которой - ускорение темпов развития экономики страны, а также улучшение качества жизни населения за счёт использования цифровых технологий.

Программа состоит из пяти ключевых направлений:

- «Цифровизация отраслей экономики»;
- «Переход на цифровое государство»;
- «Реализация цифрового Шёлкового пути»;
- «Развитие человеческого капитала»;
- «Создание инновационной экосистемы».

В рамках указанных пяти направлений сформированы 17 инициатив и более 100 мероприятий.

Экономика страны всё больше оцифровывается. В 2018 году доля организаций, использующих компьютеры, увеличились с 70,7% до 77,7%. Тем временем доля организаций, имеющих доступ к интернету, выросла с 67,7% в 2017 году до 75,1% в 2018-м, а доля организаций, имеющих интернет-ресурсы - с 21,7% до 22,3%.

По данным пресс-службы Министерства цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности, общий экономический эффект от цифровизации в Казахстане составил 578 млн долл. США. Официальный информационный ресурс премьер-министра РК сообщил, что за счёт внедрения цифровизации экономики ожидается ежегодный рост производительности на 2–10%, рост добычи на месторождениях - на 3%, сокращение производственных затрат - на 10-20%, повышение урожайности за счёт применения точного земледелия в АПК - на 25-50%.

В 2018 году - первом году реализации программы «Цифровой Казахстан» - инвестиции в сферу информации и связи показали значительный рост: +40,3% за год, до 92,5 млрд тг. Впрочем, по итогам девяти месяцев текущего года инвестиции составили 46 млрд тг - на 10,2% ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года (51,3 млрд тг). Основные направления инвестиций в основной капитал по итогам третьего квартала 2019 года: замена старого оборудования (15%); расширение производственных мощностей с целью увеличения числа абонентов (11%); инвестирование во внедрение новых технологий (5%).

По данным IDC, прямые инвестиции в цифровую трансформацию в период с 2020 по 2023 год составят 7,4 трлн долл. США. Также к 2023 году удельный вес расходов на цифровизацию вырастет до 50% от всех инвестиций в ИКТ (на текущий момент доля составляет 36%). Наибольший рост прогнозируется в области анализа данных и аналитики, поскольку компании создают конкурентные преимущества на основе информации.

Общие затраты на информационно-коммуникационные технологии в Казахстане в 2018 году составили 305,2 млрд тг, снизившись на 12,8% за год.

В цифровизации страны большую роль играет импорт товаров, относящихся к информационно-коммуникационным технологиям. Так, в 2018 году общий импорт товаров, относящихся к ИКТ, увеличился на 11,8% за год и составил 2,3 млрд долл. США. 45,3% всего импорта приходится на телекоммуникационное оборудование, 12,5% - на компьютеры и сопутствующее оборудование, 11,7% - на электронные компоненты, 30,5% - на другие товары ИКТ.

За последние десятилетия мир стремительно движется к экономике нового типа, где основным инструментом ее формирования становятся цифровые технологии. Расширение роли информационных технологий в работе частного и государственного секторов является основой для перехода к цифровому государству.

По прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2020 году 25% мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Правительство и государственные органы Казахстана, осознавая важность информатизации общества и развития цифровых технологий в определении долгосрочного экономического роста, принимают активное участие в развитии данной сферы как одного из ключевых направлений государственной политики.

Фундаментом для цифровой трансформации экономики Казахстана, стала госпрограмма «Информационный Казахстан-2020», утвержденная в 2013 году. Она способствовала развитию перехода к информационному обществу, совершенствованию государственного управления, созданию институтов «открытого и мобильного правительства», росту доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны. По результатам трех лет реализации Госпрограммы, уже было достигнуто исполнение ее на 40%. Однако стремительное развитие информационных технологий в глобальных масштабах диктует свои правила и Казахстан делает следующий шаг – разрабатывает новую госпрограмму «Цифровой Казахстан».

Мировой опыт.

В настоящее время идеей цифровой трансформации охвачен весь мир и во многих странах цифровизация является стратегическим приоритетом развития.

На сегодняшний день более 15 стран мира реализуют национальные программы цифровизации: Дания, Норвегия, Великобритания, Канада, Германия, Саудовская Аравия, Индия, Россия, Китай, Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия и Казахстан.

Одними из передовых стран по цифровизации национальных экономик, по мнению председателя правления АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» Р. Енсебаева, являются Китай, Сингапур, Южная Корея.

Китай в своей программе «Интернет плюс» интегрирует цифровые индустрии с традиционными. Сингапур формирует «Умную экономику», Канада создает ИКТ-хаб в Торонто, драйвером которой становится ИКТ. А Южная Корея в программе «Креативная экономика» ориентируется на развитие человеческого капитала, предпринимательство и распространение достижений ИКТ, а Дания фокусируется на цифровизации госсектора.

Плюсы цифровизации.

По предварительным подсчетам прямой эффект от цифровизации экономики к 2025 году позволит создать добавочную стоимость на 1,7 - 2,2 трлн. тенге, таким образом обеспечив возврат от инвестиций в 4,8 - 6,4 раза к 2025 году к общим объемам инвестиций с учетом частных инвестиций.

Цифровизация имеет влияние на все сектора и приведет к изменению структуры экономики Казахстана в целом путем диверсификации и раскрытия потенциала не сырьевых отраслей, стимулирования стартап-активности и открытия «новых отраслей». При этом степень влияния цифровых технологий в разных отраслях неоднородна - наибольший потенциал создания стоимости предполагается в рамках традиционных отраслей экономики Казахстана, в том числе сырьевого сектора, но также открываются принципиально новые возможности создания стоимости в электронной торговле, ИТ-секторе и финансовой индустрии.

Общий экономический эффект от цифровизации Казахстана превысил 600 млрд тенге. об этом сообщил премьер-министр А. Мамин, передает LS.

Во время пленарной сессии конференции Digital Samruk он перечислил сферы, в которых цифровизация оказалась наиболее успешной.

«Совокупный экономический эффект от программы «Цифровой Казахстан» за 2018 и 2019 годы превысил 600 млрд тенге. Значительные успехи достигнуты во внедрении цифровых технологий в сферы оказания государственных услуг, образования, здравоохранения, финансовый, транспортный и горно-металлургический сектора, что позволило Казахстану улучшить позиции в актуальных мировых рейтингах», – пояснил А. Мамин.

Он отметил, что цифровизация может стать генератором устойчивых рабочих мест и двигателем национальной экономики только в том случае, когда она становится механизмом создания новой стоимости. Поэтому нужно постепенно фокусировать усилия на продуктовых инновациях.

Какие риски несет в себе цифровизация? Если говорить о рисках, которые несет в себе цифровизация, то их существует несколько. Выделим три основных. Во-первых, необходимо учитывать риск, возникающий в случае цифровизации процессов и задач исключительно ради автоматизации. Поскольку сегодня автоматизировать можно почти все, важно убедиться в том, что каждое такое решение тщательно анализируется, а полезный эффект и ожидаемые выгоды должным образом определяются и оцениваются. Только такой подход позволяет правильно определить приоритетность имеющихся возможностей и использовать ресурсы в тех областях, которые могут дать результат при минимальных затратах.

Второй риск, который необходимо учитывать, связан с осуществлением контроля в цифровой среде. Сегодня у компаний есть возможность создавать собственные центры по обмену передовым опытом, позволяющие делиться навыками и знаниями, необходимыми для осуществлением контроля за развитием и функционированием автоматизированных процессов в соответствии с установленными стандартами. Это особенно важно, поскольку пилотными проектами сравнительно легко управлять по отдельности, но если компания планирует широкомасштабное внедрение новых технологий, для обеспечения долгосрочной устойчивости требуются хорошо отлаженные механизмы.

Третий риск связан с корпоративным управлением, особенно это касается секторов, находящихся под пристальным вниманием со стороны регулирующих органов. Автоматизация ставит перед нами задачу внедрения более эффективных (по сравнению с использованными ранее) средств контроля и механизмов в рамках автоматизированных платформ. Автоматизация с использованием «умных» решений предполагает полный пересмотр прежних подходов к осуществлению контроля над процессами, распределению обязанностей и принятию решений. Для сохранения эффективной системы контроля крайне важно, чтобы организации, вступившие на путь цифровой трансформации, в процессе разработки и реализации планов внедрения цифровых технологий уделяли должное внимание рискам, связанным с корпоративным управлением и соблюдением требований законодательства.

Как цифровизация меняет банковский сектор Казахстана.

Ни одна отрасль Казахстана уже не может игнорировать «цифровизацию». Активнее других внедряет новые технологии финансовый сектор: свыше 7 млн человек уже обслуживаются через удаленные системы банков; более чем в 2 раза за год увеличился объем платежей через интернет и мобильные устройства; свыше 70% платежей юридических лиц проводятся через дистанционные каналы.

По словам председателя Национального Банка РК Д. Акишева, взаимоотношения банков с клиентами вышли на новый уровень.

«Банки постепенно переходят к обслуживанию клиентов в онлайн-режиме в формате 24/7/365. Теперь, чтобы открыть банковские счета, платежные карточки, депозиты, получать кредиты, не обязательно приходить в филиал/офис банка. Услуги предоставляются онлайн. Для этих целей в ряде банков применяются биометрические технологии - распознавание голоса, сканирование лица на основании фотографии или видеоизображения», - отметил Д. Акишев.

Сегодня казахстанцы заменяют способ оплаты в бумажной форме на оплату онлайн. Многие из них делают это через личный кабинет портала Электронного правительства eGov . Сумма платежей через платежный шлюз электронного правительства Казахстана с момента запуска системы превысила отметку в 41,5 млрд. тенге. При этом только за **9 месяцев текущего года** через www.egov.kz казахстанцами проведено операций на сумму более 12,5 млрд. тенге. За весь прошлый год эта цифра составила более 14,2 млрд. тенге.

Период «карантинного онлайн» дал толчок к развитию и увеличению денежных операций и платежей в электронном формате, что послужило импульсом для создания банками соответствующих сервисов. Тем самым можно утверждать, что в эволюции национальной валюты тенге начался новый этап электронного обращения. Количество транзакций увеличилось в разы.

Онлайн условия определяют для банков, что требуются Digital разработки, сервисы, платформы для работы с клиентами, малым бизнесом. Однако требуется анализ и исследования об этих эффектах, действительно ли эти увеличившиеся транзакции приумножают нашу экономику, ограждают ли от «проедания» ресурсов.

Чаще всего в режиме онлайн оплачивают **штрафы за нарушение правил дорожного движения**, на их долю (за 9 мес.2017г.) приходится **84 %** платежей или более 10,5 млрд. тенге. Следующие по популярности - **налоги, пошлины и сборы - 11 %** от всех платежей (более 1,3 млрд тенге). Также граждане довольно активно используют портал электронного правительства для **пополнения счетов в Жилстройсбербанке Казахстана - 4 %** всех платежей (более 555 млн тенге) и **0,3 %** (около 35 млн тенге) - оплаты за **комуслуги, задолжности ПЖБ и сотовой связи**.

Добавим, что в целях исключения требований предоставления документов, подтверждающих оплату в бюджет, проведена интеграция платежного шлюза электронного правительства с банками второго уровня. На сегодняшний день к сервисам платежного шлюза eGov подключено 32 банка второго уровня и АО «Казпочта».

Перевод вместо наличных - удобен всем. Не нужны ни деньги, ни бумажник, ни даже сама карточка. Только мобильный телефон, в котором установлено приложение. Новый сервис, запущенный в середине прошлого года, набирает популярность. С одной карты на другую внутри системы сегодня можно перевести до млн тенге в день. Каждый платёж сопровождается смс-сообщением, которое подтверждает сам факт проведения операции и сумму перечисления.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» - это важная комплексная программа, которая нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя страны за счет использования цифровых технологий.

Основными целями Программы стали ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию - цифровую экономику будущего.

«Цифровой Казахстан» позволит экономике, бизнесу и гражданам выйти на принципиально новую траекторию развития.

Список использованной литературы:

1. <https://digitalkz.kz/o-programme/>.
2. <http://ranking.kz/ru/a/reviews/cifrovizaciya-ekonomiki-respubliki-kazahstan-2019>.
3. <https://strategy2050.kz/ru/news/51190/>.
4. <https://lsm.kz/ekonomicheskij-effekt-ot-cifrovizacii-kazahstana-prevysil-600-mlrd-tenge>.

5. <https://kapital.kz/tehnology/84469/ekonomicheskii-effekt-ot-tsifrovizatsii-sostavil-803-mlrd-tenge.html>.
6. <https://kapital.kz/tehnology/83781/tsifrovoy-kazakhstan-chto-izmenilos-v-strane-za-god.html>.
7. <https://kapital.kz/finance/62951/kak-tsifrovizatsiya-menyayet-bankovskiy-sektor-kazakhstana.html>.
8. https://egov.kz/cms/ru/news/egov_payments.
9. https://forbes.kz/process/technologies/tehnologii_protivnalichnyih_1582628611/
10. Серикпаев Д. Какими будут банки Казахстана в 2020 году. // статья с сайта Forbes.kz, 21.01.2020 г.
11. В 2020 закончится конкуренция между банками (интервью с Председателем Правления Банка «АТФбанк» С. Коваленко). //Forbes.kz. -11 марта 2020 г.

САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛЕНДІРУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Орынханова Ж.

НАРХОЗ университетінің

«Қаржы» FПМ 2 курс магистрі

Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к. қауым. профессор Абдуллаева Б.А.

Салықтық әкімшілендіру мемлекеттің қаржылық нәтижелерін қалыптастыруға тікелей ықпал ететін және мемлекет бюджетінің кірісін жоспарлауға, салықтық түсімдер көлемін болжауға мүмкіндік беретін маңызды құрал болып табылады. Соңғы уақытта салық заңнамасы жетілдіріліп, салықтық жүйе, салықтық әкімшілендіру механизмдері мен құралдары айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Дегенмен, қабылданып отырған шараларға қарамастан, Қазақстанның салықтық әкімшілендіру жүйесін жеткілікті дамыған, заманауи талаптарға сай әрекет етеді деп айта алмаймыз.

Салықтық әкімшілендіру жүйесін заңнамалық нақтылау негізінде ғана емес, шет елдердің жағымды тәжірибесін енгізу есебінен жетілдіруге болады. Әрине, салықтарды басқару саласындағы шет ел тәжірибесін пайдалану кезінде еліміздегі әлеуметтік-экономикалық, саяси жағдайды, қазақстандық салық төлеушілердің менталитетін ескеру қажет.

Салықтық әкімшілендірудің шетелдік тәжірибесін зерттеуге көптеген отандық және шетелдік жарияланымдар арналған. Оларда аталған мәселе түрлі тұрғыдан зерттелген. Мәселен, Н.А.Мусаханова шет ел мемлекеттері мен Қазақстанның салықтық әкімшілендірудегі серіктестік қарым-қатынастарды салыстыра келе, қазақтандық тәжірибені тиімді және прогрессивті деп бағалайды [1]. Белорус ғалымы Н.В.Потеев және ресейлік ғалымдар Т.Е.Тотикова, Н.Ю.Болеева, Т.С.Павлова, Е.Бадеев шет елдердің тәжірибесін өз елдерінің салықтық әкімшілендіру жүйесіне енгізу бойынша жалпы ұсыныстар жасайды [2;3;4]. Австрия ғалымдары Я.Эначеску, М.Цизер, Е.Хофманн, Э.Кирхлер және тәжікстандық ғалымы А.М.Солехзода салықтық әкімшілендірудегі деңгейлес мониторинг технологиясына тоқталған [5;6]. Ресей ғалымы Е.С.Будкина ҚҚС (қосылған құн салығы) бойынша салықтық әкімшілендірудің шетелдік тәжірибесін зерттеген [7].

Бұл зерттеулердегі ортақ идея – шет елдердің тәжірибесін өз мемлекеттерінің салықтық әкімшілендіруіне енгізу мүмкіндіктерін қарастыру болып табылады. Көріп отырғанымыздай, шет елдердің салықтық әкімшілендірудегі тәжірибесін зерттеу мәселесіне көптеген мақалалар арналған. Дегенмен, кез-келген елдегі салықтық әкімшілендіру үрдісі заман талабына сай үнемі жетілдіріліп отырғандықтан, бұл мәселеге қайта-қайта оралып отыруға тура келеді.

Зерттеудің мақсаты – салықтық әкімшілендірудің әлемдік тәжірибесін зерттеу және шетелдік озық тәжірибені заманауи экономикалық жағдайға үйлестіре отырып, қолдану мүмкіндіктерін қарастыру болып табылады.

Зерттеуде екінші қайтара мәліметтердің пайлануымен сандық әдіс қолданылды. Дүнижүзлік Банк мәліметтері жұмыстың статистикалық негізін құрады. Салыстырмалы талдауды өткізу үшін қарастырылған мемлекеттердің таңдап алыну логикасы келесіге негізделді: ортақ тарихы бар, әлеуметтік-экономикалық мәселелері ұқсас көршілес мемлекеттер; экономикалық даму деңгейі жоға-

ры мемлекеттер; посткоммунистік қарқынды дамып келе жатқан мемлекеттер; салықтық рейтингте жоғары орында орналасқан мемлекеттер.

Мемлекеттегі салықтық қатынастардың даму деңгейі салық төлеушілердің салықтық жүктемелерінің дәрежесімен сипаттала отырып, Дүниежізлік Банкпен ұсынылған әдістеме арқылы есептеледі және келесі көрсеткіштерді қамтиды: жыл бойы төленетін төлемдердің саны; салықтар мен төлемдердің жалпы мөлшерлемесі; ҚҚС, табыс салығы, әлеуметтік сақтандыру жарналары сияқты үш негізгі салық бойынша салықтық есептерді дайындау мен салықтарды төлеуге жұмсалатын уақыт. Бұдан басқа, салықты төлеу жеңілдігін бағалау, салықтық есептеме мен төлемдерден кейінгі процедуралардың индексі сияқты көрсеткіштер қарастырылады. Нәтижесінде жыл сайын дүниежүзінің 190 мемлекеттерінің арасында салықтық рейтинг анықталады.

1-кесте.2019 жыл бойынша кейбір мемлекеттердің салық салу рейтингісі мен салықтық жүктемелердің көрсеткіштері*

Елдер	Жалпы рейтинг	Салықтар-дың төлену жеңілдігі	Салықтар мен төлемдердің жалпы мөлшерлемесі	Салықтық есептерге жұмсалатын уақыт (жылына сағат)	Төлемдер (саны)	Есептеме мен төлемдерден кейінгі процедуралар индексі
Ирландия	4	94,6	26,1	81,5	9,0	93,4
Финляндия	10	90,9	36,6	90	8,0	93,1
Грузия	14	89,2	9,9	216	5,0	85,9
АҚШ	25	86,8	36,6	175	10,6	94,0
Ұлыбритания	27	86,2	30,6	114	9,0	71,0
Швеция	31	85,3	49,1	122	6,0	90,7
Португалия	43	83,7	39,8	243	8,0	92,7
Австрия	44	83,5	51,4	131	12,0	98,5
Словения	45	83,3	31,0	233	10,0	80,0
Германия	46	82,2	48,8	218	9,0	97,7
Ресей	58	80,5	46,2	159	9,0	77,8
Франция	61	79,2	60,7	139	9,0	92,4
Қазақстан	64	78,2	28,4	186	10,0	48,9
Өзбекстан	69	77,5	31,6	181	9,0	48,2
Қырғызстан	117	67,2	29,0	220	26	37,4
Орташа әлемдік көрсеткіш			40,5	233,9	23,1	60,9

*<https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020>

Кестеде көрсетілген мәліметтерден 2019 жылғы көрсеткіштер бойынша Қазақстан 64 орынды иеленіп отыр. 2018 жылы 56 орында болған. Мұндай жағдай төлемдер санының ұлғаюы (2018 жылы – 7, яғни +3 төлем қосылды) мен қосымша төлем түрлері қосылғандықтан салықтық міндеттемелерді орындауға жұмсалатын уақыт санының ұлғаюы (2018 жылы – 182 сағат, яғни +4 сағат қосылды) салдарынан болып отыр. Бұл ретте Қазақстан салықтық әкімшілендіруде жаңа ақпараттық технологияларды қолдану аясында, атап айтқанда «ИС НДС Блокчейн» жүйесінің негізінде ҚҚС қайтару мерзімін 55 күннен 15 күнге дейін азайту арқылы «есептеме мен төлемдерден кейінгі процедуралар индексі» жоғарылатуды көздеп отыр.

Еліміз салық салу рейтингінде Өзбекстан (-5), Қырғызстан (-53) сияқты ортаазиялық көршілес мемлекеттерді артта қалдырғанымен, Ресей Федерациясынан (+6) төмен орналасып отыр.

Көптеген посткеңестік мемлекеттерде салық әкімшілігінде қандай реформа қажет екендігі туралы пікірталас жүріп жатқан кезде жиі Грузия үлгі ретінде қарастырылады. 2011 жылдан бастап Грузияда үкімет қолайлы салық заңнамасын дамыту бойынша байыпты жұмыс жүргізіп келеді, электрондық құралдардың көмегімен салық қызметтері сапалы қызметтер көрсетеді, оларға бизнес-құрылымдар оң жауап береді. Сондай-ақ Грузияда акцизделетін тауарларды есепке алу арнайы акциздік маркалардың (жапсырмалардың) көмегімен емес, электрондық тәсілмен жүргізілетін жүйе белсенді дамып келеді[8].

Дамыған шет елдер тәжірибесін қарастыру кезінде «деңгейлес мониторинг» ұғымы жиі кездеседі. Алғаш рет бұл термин 2002 жылғы мемлекеттік саясат бойынша Ғылыми кеңес ұсынысымен Нидерланд салық органдарымен қолданыла бастады. Қазіргі уақытта бұл құрал АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Франция мемлекеттерінде кеңінен таралған. Деңгейлес мониторинг шарттарына сәйкессалық төлеуші: бастапқы құжаттаманы, оның ішінде бухгалтерлік және салықтық есепке алу мен есепке алу құжаттамасының ақпараттық жүйелеріне қолжетімділікті, сондай-ақ салық органы сұрататын кез келген басқа да құжаттар мен материалдарды беруге; тәуекелді қамтуы мүмкін барлық операциялар мен мәмілелер туралы салық органына хабарлауға міндеттенеді. Өз кезегінде салық органы: шұғыл түрде салық төлеушіге нақты мәселелер бойынша өз шешімін хабарлауға; қажет болған жағдайда салық заңнамасын түсіндіруге және мәмілелерді жүзеге асыруға қатысты даулы мәселелер бойынша кеңес беруге міндетті, бұл ретте бизнестің салықтан жалтарудың әртүрлі сызба-нұсқаларының қолдану тәуекелдерінің азаюы күтіледі.

Қазақстан Республикасында деңгейлес мониторингті, салықтық бақылаудың бір формасы ретінде, еркін негізде, салық төлеушінің келісімімен енгізу көзделген. Қазіргі уақытта деңгейлес мониторинг бойынша пилоттық жоба жүргізілуде. Бұл жобаға алғашқы қатысушылардың тізімінде «Қазақтелеком» АҚ қатысады[9].

Дегенмен, тәжірибеде қазақстандық салық төлеушілер мұндай жаңашылықтың келесі кемшіліктерін атай отырып, деңгейлес мониторингті тестілеуге асықпайды: үнемі салық бақылауында болу, қосымша бюджеттік төлемдердің пайда болу тәуекелі, коммерциялық ақпараттың таратылып кету қаупі [10]. Сонымен бірге, Австрияда деңгейлес мониторингті енгізу бойынша өткізілген пилоттық жобаның нәтижесінде деңгейлес мониторингке қатысқан компаниялар мен салық органдары деңгейлес мониторингті жағымды қабылдай бастады деген қорытындыға келді [5, 88-89 б.].

Швециядағы салықты басқару жүйесі есепті кезең ішінде салықтарды біртіндеп төлеуді қамтиды. Кәсіпорындардың салық төлеу рәсіміне кететін уақыты мен шығындарын азайту мақсатында кәсіпорынның барлық салықтарын бір ай сайынғы төлеммен салық қызметінің шотына аударады. Салықты муниципалды және мемлекеттік бюджет арасында одан әрі бөлуді салық инспекциясы жүзеге асырады. Швецияның реттеуші органдары қарызды кейінге қалдыру механизмін қолдану арқылы салықтық қарыздың пайда болуының алдын-алу рәсімдерін белсенді қолданады.

Жеке тұлғалардың есеп беруін жеңілдету үшін Швецияның салық органдары салық төлеушілерге салық төлеушінің кірістері мен олар төлеген салық сомалары туралы мәліметтер негізінде толтырылған салық декларацияларын жібереді. Салық төлеуші декларацияда көрсетілген деректермен келіскен кезде қол қояды не салық қызметіне өзінің қарсылықтары мен түзетулерін ұсынады. Швециядағы салық төлеуші-заңды тұлғалар салықтарды ҚҚС, әлеуметтік төлемдер, табыс салығы бойынша есеп айырысуларды біріктіретін бірыңғай декларация бойынша және салық қызметінің бірыңғай банктік шотына төлейді[2, 446 б.].

Биылғы 2020 жылы ЭЫДҰ «Қазақстанның салық саясатына шолу» есебін жариялады. ЭЫДҰ салық саясаты бойынша келесі ұсыныстар жасады: жеке табыс салығының ставкасын прогрессивті ставкамен алмастыру (қазіргі уақытта Қазақстанда жеке табыс салығы ЖҮӨ-нің 1,4% құрайды, ал ЭЫДҰ бойынша орташа көрсеткіш 8,2%); әлеуметтік және зейнетақы жарналарын ұлғайту (қазіргі уақытта Қазақстанда денсаулық сақтау саласына ЖҮӨ-нің 3,5% құрайды, ал ЭЫДҰ бойынша орташа көрсеткіш 12%); қосылған құн салығының ставкасын ұлғайту (Қазақстанда ҚҚС ставкасы - 12% болса, ТМД елдерінде орташа - 17%, ЭЫДҰ елдерінде орташа - 19,3%); халықаралық ақпаратпен алмасуда Қазақстанның белсенді қатысуын қамтамасыз ету[11]. Бұл есеп 2019 жылдың нәтижелері бойынша жасалды және мұнда қазіргі пандемия жағдайы ескерілмеген. Бұл ретте Қазақстан ЭЫДҰ ұсыныстарының жағымды және жағымсыз салдарын жан-жақты зерттеп, еліміздің әлеуметтік-экономикалық жағдайын, менталитетін ескере отырып, өзгерістерді ойлана отырып енгізуі тиіс.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, дамыған елдердің экономикасын салықтық әкімшілендірудің озық тәжірибесі тиісті бюджеттерге салық түсімдерін уақтылы және толық жинауды қамтамасыз етуге қатысты салық құрылымдарының қызметін ұйымдастырудың мүмкін тетіктерінің бірі болып табылады деп айтуға болады. Бізге тиімді салықтық әкімшілендіруді құру мақсатында отандық салық практикасына әділдік пен сенім қағидаттарын енгізу; оның ішінде осы салада

және басқа елдермен ынтымақтасуға мүмкіндік беретін бірыңғай есепке алу-талдау базасын құру; заманауи ақпараттық технологияларды кеңінен қолдану; деңгейлес мониторингті енгізу бағытында салық органдарына деген сенімділікті арттыруорынды болып көрінеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мусаханова Н.А. Современные методы налогового администрирования: зарубежный и казахстанский опыт //Вестник Университета Туран. – 2018. №4 (80). С.80-84
2. Потеев Н.В. Зарубежный опыт налогового администрирования //Материалы IV научно-практической конференции «Совершенствование налогового администрирования» Уфа, 2019. С.274-281
3. Тотикова Т.Е. Модернизация систем налогового администрирования в зарубежных странах: анализ основных тенденций //Известия Саратовского университета. Новая серия: Экономика. Управление.Право. – 2017 – Т.16, №4. С.445-448
4. Болеева Н.В., Павлова Т.С., Бадеева Е.А. Тенденции налогового администрирования в практике зарубежных стран и возможность их адаптации в России //Вестник ПензГУ.2020.№1(29) С.15-19
5. Enachescu J., Zieser M., Hofmann E., Kirchler E. Horizontal Monitoring in Austria: subjective representations by tax officials and company employees //Business Research №12. P.75-94 (2019)
6. Солехзода А.М. Технологии мониторинга в развитии налогового администрирования Республики Таджикистан //Евразийское научное объединение. 2019.№1-5(47).С.283-287
7. Будкина Е.С. Зарубежный опыт налогового администрирования НДС и современные тенденции //Глобальный научный потенциал.2020. №2(107) С.203-207
8. Турдалы Ж.Н. Новые подходы в налоговом администрировании //Научовий огляд№ - 2018. - №3(46). – С.6-18
9. <http://www.kgd.gov.kz/ru/content/perechen-uchastnikov-pilotnogo-proekta-po-gorizontalnomu-monitoringu-1>
10. <http://www.parlam.kz/ru/blogs/bizhanovag/Details/4/54549>
11. Обзоры налоговой политики ОЭСР: Казахстан 2020

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКРОТСТВА БАНКОВ В КАЗАХСТАНЕ (НА ПРИМЕРЕ АО «БАНК АСТАНЫ»)

*Орысбаева Әлия Кенжебекқызы, Құсайын Назерке Сатбалдықызы,
Университет Нархоз,
г.Алматы, Қазақстан
студентки 4 курса
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж.
к.э.н., ассоциированный профессор*

Актуальность: Банки – это важнейшее звено экономической и финансовой сферы любого государства, которое питает важнейшие структуры страны денежными средствами, а также участвует в денежном обороте страны. Если проблема достигнет хоть один банк, в дальнейшем за это несет ответственность не только руководство банка, но государство и государственные фонды, так как в банках хранятся денежные средства населения и бизнеса. Кто в последнюю очередь будет возвращать эти средства, если не государство. Следовательно, государство после этого будет нести огромные убытки, вследствие чего могут пострадать и другие сферы, которые касаются развития страны, что будет тормозить в целом развитие страны, так как банки в глазах населения потеряют авторитет и доверие. Актуальность вопроса и раскрывается в данной проблеме. Необходимо выяснить глубинные проблемы банкротства банков и способы их решения и минимизации рисков.

Цель: выявить предпосылки банкротства банков в Казахстане.

Задача: проанализировать самые главные предпосылки банкротства банков и найти способы предотвращения данной проблемы, минимизации рисков, связанных с этими предпосылками, а также выявить лучший выход из ситуации с целью ликвидации последствий банкротства.

Ключевые слова: банки, банкротство, конкуренция, предпосылки банкротства, проблемные кредиты, ликвидация, слияние.

В современном мире, в особенности в последние годы в Казахстане, банкротство банков стало насущной проблемой. К таким относятся всем известный и шумевший АО «Банк Астаны», АО «TengriBank», Казкоммерцбанк, АО «QazaqBanki», АО «DeltaBank». В целом предпосылки и сам процесс банкротства в этих банках схож.

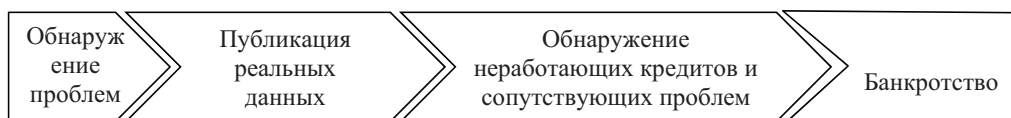


Рисунок 1 – Схема банкротства банков

Примечание: составлено по данным источника[1]

Изначально сама проблема банкротства берет начало с кризиса 2009 года и девальвации 2016 года. Именно после данных событий заемщики переставали платить по обязательствам и число проблемных кредитов возросло. Далее Национальный банк с целью уменьшения этого показателя вводит санкции против банков, если доля неработающих кредитов составит больше 10%. Показатель необслуживаемых кредитов составлял на момент банкротства 40-70% от ссудного портфеля банка. 10% и 40-70%, вы, наверное, и сами видите эту огромную разницу. Следовательно банки, не сумев сократить данный показатель, пытаются всячески скрыть реальные данные и публикуют фальшивые показатели. Национальный банк Казахстана видит, что банк «исправил» ситуацию и перестают обращать внимание. После этого, как все мы догадываемся, идет в ход накопительная система и банки копят неработающие кредиты себе в убыток. Также здесь имеет место быть коррупционная составляющая, которая усиливает тяжелое состояние банка.

Соккрытие настоящих данных привело к тому, что при обнаружении реальной угрозы для банка предотвращение банкротства уже невозможно. Если бы банки всегда публиковали настоящие данные и все операции в банках были прозрачны, то проблема выходила бы в свет еще раньше и на этом этапе возможно еще можно было бы решить проблему и банк функционировал бы еще.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что предпосылками, которые привели к банкротству банков являются: кризис 2009 года и девальвация 2016 года, рост неработающих кредитов, сокрытие настоящих данных о состоянии эффективности деятельности, платежеспособности, рентабельности и финансовом состоянии банков, коррупционная деятельность некоторых банков, возможный слив информации о деятельности банка.

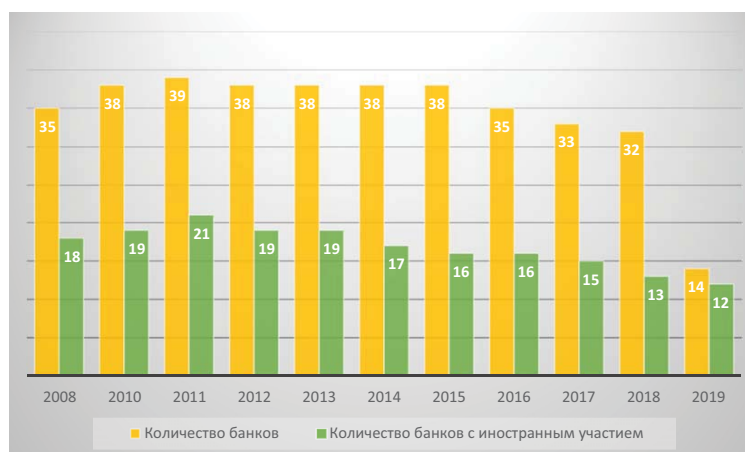


Рисунок 2 – Количество банков ВРК за период 2008-2019 годы

Примечание: составлено по данным источников [2,3]

Как видим, на Рисунке 2, если с 2008 по 2015 годы количество банков было почти на одном уровне, то начиная с 2016 года идет спад и в 2019 году наблюдается резкое сокращение количества банков. С иностранными банками такая же история, однако в сравнении с банками без участия иностранных, то у них ситуация намного лучше. В 2019 году можно сказать, что количество чисто казахстанских банков и банков с иностранным участием сравнялись. В 2020 году также ожидается слияние и банкротство некоторых банков. К примеру, АО «Tengribank».

Хотелось бы рассмотреть данную проблему более шире с нашей точки зрения на основе примера АО «Банка Астаны», так как именно этот банк наделал много шума и последствия его банкротства также были огромных масштабов. Причиной ликвидации банка стало то, что банк несвоевременно выполнял свои обязательства перед клиентами. Однако, к причине ликвидации нельзя приписывать только это, так как есть предпосылки, которые были описаны выше и привели банк к неплатежеспособности и как следствие к банкротству.

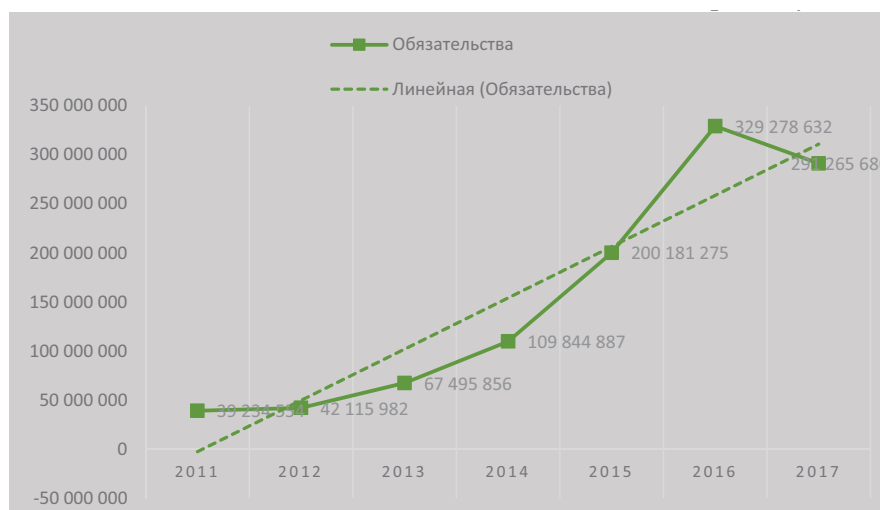


Рисунок 3 – Обязательства АО «Банка Астаны»

Примечание: составлено по данным источников [4,5,6,7]

Проанализировав обязательства банка, мы увидели, что наблюдается тренд роста, в 2017 году банк сумел уменьшить их количество, но из-за резкого роста, начиная с 2013 года уменьшение на некоторое количество обязательств банку не помогло.

На Рисунке 3 изображены движение денежных средств по кредитам выданным клиентам, по которым наблюдается тренд спада, то есть движение денежных средств, одним словом, с каждым годом все падает и падает, что ведет к уменьшению денежных средств банка, что также наблюдается и по аудиторским отчетам за 2011-2017 годы.

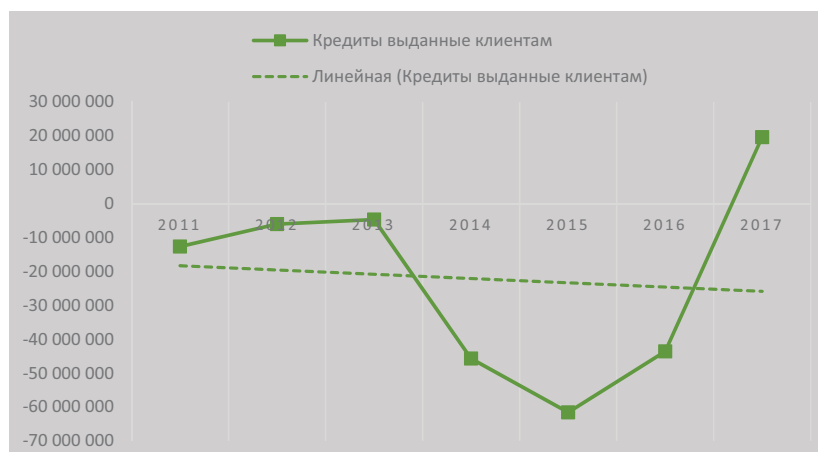


Рисунок 4 – Движение денежных средств по кредитам выданным клиентам АО «Банка Астаны»

Примечание: составлено по данным источников [4,5,6,7]

Что и требовалось доказать, поступление денежных средств от операционной деятельности банка снизилось после резкого скачка в 2016 году, в целом наблюдается тренд спада. Уменьшение денежных средств говорит о существенном понижении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости, что сильно отразится на эффективности деятельности и финансовой устойчивости банка, что и произошло, и повлекло за собой ликвидацию.



Рисунок 5 – Поступление денежных средств от операционной деятельности АО «Банка Астаны»
Примечание: составлено по данным источников [4,5,6,7]

Самой главной проблемой, которая послужила основой для ликвидации банка послужило неплатежеспособность банка перед клиентами, вследствие увеличения неработающих кредитов. Ликвидация банка повлекла за собой коллапс, который потом пришлось разгрести Национальному банку Казахстана, который в свою очередь вместе с Евразийским банком до сих пор выплачивает долги АО «Банка Астаны». Да, проблемы всегда были и будут. Главное вовремя заметить их и постараться минимизировать риски и убытки, которые они могут повлечь, а также искоренить самые главные предпосылки, что влекут за собой слияние или же ликвидацию банков. Это сравнимо с кожей человека, если питание и образ жизни человека не совсем здоровые, то и кожа будет проблемной. Необходимо правильно питаться и заниматься спортом, чтобы кожа стала чище.

Список использованной литературы:

1. Причину банкротства казахстанских банков назвал Олжас Худайбергенов. [Электронный ресурс] // – 26.09.2019 – URL: <https://tengrinews.kz/money/prichinu-bankrotstva-kazahstanskih-bankov-nazval-oljas-380128/>
2. Юрий Масанов. Банки Казахстана: что с ними происходит в последние 10 лет. Объясняем в графиках. [Электронный ресурс] // – 13.06.2018 – URL: <https://informburo.kz/stati/chto-proishodilo-s-bankami-poslednie-10-let-obyasnyаем-v-grafikah.html>
3. Универсальная интернет-энциклопедия Википедия. [Электронный ресурс]//URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2_%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B0
4. Аудиторский отчет по финансовой отчетности за 2017 год. [Электронный ресурс]//URL:https://kase.kz/files/emitters/AFBN_/afbn_f6_2012_m.pdf
5. Аудиторский отчет по финансовой отчетности за 2016 год. [Электронный ресурс]//URL:https://kase.kz/files/emitters/AFBN_/abbnf6_2016_rus.pdf
6. Аудиторский отчет по финансовой отчетности за 2014 год. [Электронный ресурс]//URL:https://kase.kz/files/emitters/ABBN/abbnf6_2014_rus.pdf
7. Аудиторский отчет по финансовой отчетности за 2012 год. [Электронный ресурс]//URL:https://kase.kz/files/emitters/AFBN_/afbn_f6_2012_m.pdf

БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫНДА КАПИТАЛДЫҢ РӨЛІ («FORTEBANK» АҚ МЫСАЛЫНДА)

*Өсербай Жұлдыз Асқарқызы
Нархоз Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қ., Қазақстан*

*Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., қауым. профессор Б.А. Абдуллаева
«Қаржы және мәліметтер аналитикасы» ғылыми – білім беру департаменті*

Банк жүйесі кез-келген елдің экономикалық жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Банктер өнеркәсіп пен сауданың, ауылшаруашылығы мен халықтың байланыстырушы буыны болып табылады. Осылайша, бизнес құрылымдары үшін де, жалпы ел экономикасы үшін де банк құрылымдарының қажеттілігі мен маңыздылығы айқын.

Кез-келген шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің негізін капитал, белгілі бір ақша сомасы құрайды. Ұйым өз қызметінің басында өзінің капиталын қалыптастырады, болашақта оның жеткіліктілігін үнемі қадағалап, оның құндылығын сақтау және арттыру бойынша шаралар қабылдауы керек. Экономикалық қызметті құру және оны одан әрі дамыту мүмкіндіктері меншік иелері ұйымға салынған капиталды басқарған жағдайда ғана жүзеге асырылуы мүмкін. Кәсіптің кез-келген саласындағы нәтижелер қолдаушы ұйымның қаржылық ресурстарының қол жетімділігі мен тиімді пайдаланылуына байланысты. Банк құрыла бастаған кезде қалыптасқан меншікті капитал өндіріс процесін ұйымдастыруға және пайда табуға мүмкіндік береді. Пайда өсімі, сәйкесінше коммерциялық ұйымның меншікті капиталының өсуі, тәуекелдің қолайлы деңгейі жағдайында төлем қабілеттілігі мен несиелік қабілеттілігін сақтай отырып, несиелік ұйымның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Меншікті капитал - банктік ресурстардың ерекше түрі. Ол басқа қайнар көздерден айырмашылығы тұрақты қайтарымсыз сипатқа ие, нақты көрсетілген заңды негізге және функционалдық сенімділікке ие, кез-келген коммерциялық банктің құрылуы мен жұмыс істеуінің алғышарты болып табылады және банктің барлық қызметі құрылған алғашқы күннен бастап оның негізі болып табылады.[3]

Меншікті капиталдың жеткіліктілік коэффициенті банктің сенімділігі мен оның салымшылары мен кредиторларының мүдделерін қорғаудың қатаң көрсеткіші болып табылмайды. Бұл көрсеткіштің мәні тек банк қызметін жүйелі түрде талдауда, яғни басқа аналитикалық көрсеткіштермен бірге ғана нақты мәнге ие болады. Қазіргі кезде қызметін Ресей Банкі тоқтатқан бірқатар банктерде капиталдың жеткіліктілігі нормативтік мәндер шегінде болғандықтан, басқа көрсеткіштер бұл банктерге одан әрі қызмет етуге мүмкіндік бермеді. Сондықтан меншікті капиталдың жеткіліктілік коэффициентін ғана пайдаланып, банктің сенімділігіне объективті баға беру мүмкін емес [4].

Коммерциялық банкте меншікті капитал 10 - 20% құрайды, бұл ерекшелік банктің қаржы нарығындағы басты рөлі делдалдық, яғни біреуден қаражат жинау және басқаларға орналастыру болып табылатындығымен түсіндіріледі.

Іс жүзінде банктерде меншікті капиталды көбейтудің екі негізгі көзі бар - акционерлер жарналары және пайданың бір бөлігі.

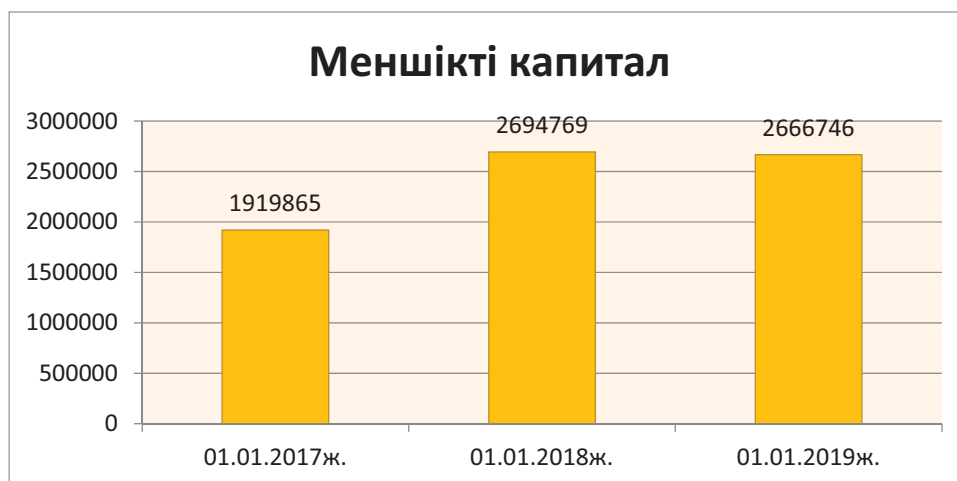
«ForteBank» ережелеріне сәйкес меншікті капиталдың мөлшері банкпен күнделікті қаралып, бақылау үшін «ForteBank» ұсынылуы керек. Банктің меншікті капиталын талдаудың бастапқы кезеңінде оның талданып отырған кезеңдердегі динамикасын анықтау қажет.

«ForteBank» АҚ коммерциялық банкінің меншікті капиталының динамикасы кестеде көрсетілген (кесте 1).

1 – кесте «ForteBank» АҚ КБ меншікті капиталының динамикасы (мың тг)

Көрсеткіш	01.01.2017ж.	01.01.2018ж.	01.01.2019ж.
Валюта балансы	14860951	13874614	16028393
Меншікті капитал	1919865	2694769	2666746
Меншікті көлем капиталдың валютаға, %	13	19,4	16,6

1-кестеден көріп отырғанымыздай, талданып отырған үш кезеңде «ForteBank» АҚ коммерциялық банктің меншікті қаражаттарының тұрақсыз жағдайы қалыптасты. 2017 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша меншікті капиталдың мөлшері 1 919 865 мың тгні құрайды; 2018 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша меншікті капиталдың мөлшері 2 694 769 мың тгні құрады., ал 2019 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша - 2 666 746 мың тг. Үшінші кезеңде меншікті капиталдың азаюы байқалды, бұл оң сәт емес, яғни «ForteBank» АҚ қызметінде шығындардың ұлғаюы болды, екінші кезеңде меншікті капиталдың ұлғаюы болды, бұл «ForteBank» АҚ қызметіндегі оң сәт, яғни бұл қаржылық тұрақтылықтың жоғарылауын, сондай-ақ осы банктің сенімділігінің жоғарылауын көрсетеді.



1-сурет. ҚР екінші деңгейлі банкі «ForteBank» АҚ меншікті капиталы көрсеткіші (мың тг)

«ForteBank» АҚ меншікті капиталының өсу қарқынын талдай отырып, меншікті капиталдың абсолюттік мәнде азайды және пайыздық көрсеткіште азайды деген қорытынды жасауға болады. Бұл банк қызметіндегі жағымсыз сәт және банктегі тартылған ресурстар көлемінің жоғары қарқынмен өсуімен түсіндіріледі.

2 – кесте.«ForteBank» АҚ меншікті капиталдың динамикасы

Период	Меншікті капитал (мың тг)	Өзгеріс (мың тг)	Өсу қарқыны, %
01.01.2017ж.	1919865	-	-
01.01.2018ж.	2694769	774904	40,3
01.01.2019ж.	2666746	-28023	-1,03

Банкті бағалау үшін банктің жалпы міндеттемелеріндегі меншікті капитал үлесінің индикаторы да маңызды.

$$УСК = \frac{Ск}{ВБ} \times 100, \text{ где}$$

УСК - банк балансында меншікті капиталдың үлесі (оңайлатылған капитал жеткіліктілік коэффициенті); Ск - банктің меншікті капиталының мөлшері; ВБ - банк балансының валютасы.

$$01.01.2017ж. УСК = 1919865 / 14860951 * 100 = 13\%$$

$$01.01.2018ж. УСК = 2694769 / 13874614 * 100 = 19,4\%$$

$$01.01.2019ж. УСК = 2666746 / 16028393 * 100 = 16,6\%$$

«ForteBank» АҚ меншікті капиталының үлесі бірінші және екінші кезеңдерде өсу динамикасына ие болды, бірақ екінші кезеңде 14% -ға күрт өсу болды, сондықтан бұл банк балансының валютасының төмендеуіне байланысты болды және теріс сәт бола алады. қызметте және нарықтағы үлесті жоғалтуға, демек банктің бәсекелестік артықшылықтарына әкелуі мүмкін.

Банктің меншікті капиталын өсірудің сыртқы көздеріне мыналар жатады: қарапайым және артықшылықты акцияларды сату, капиталдық борыштық міндеттемелерді шығару, активтерді сату және негізгі құралдардың бірнеше түрін, атап айтқанда банкке тиесілі ғимараттарды жалға беру.

Осы әдістердің бірін таңдау негізінен акционерлердің кірісіне байланысты қандай әсер ететіндігіне байланысты, ол әдетте акцияға шаққандағы пайдамен өлшенеді. Басшылық ескеруі керек басқа маңызды факторлар:

- капитал қаражатының әр көзімен байланысты салыстырмалы шығындар (пайыздық шығыстарды, бағалы қағаздарды орналастыру үшін шығындар мен комиссияларды, сондай-ақ тексеру шығындарын қоса);

- қолданыстағы және әлеуетті акционерлердің меншігіне әсер ету және банктің қызметін бақылау;

- әрбір капитал көзіне байланысты салыстырмалы тәуекел;

- банктің жалпы тәуекелге ұшырауы, осындай көрсеткіштермен, берілген несиелер мен банктің активтерінің, салымдарының немесе банк капиталының жалпы көлемінің арақатынасы;

- меншікті капиталдың көлеміне де, құрылымына да қатысты нормативтік актілер [5].

Коммерциялық банктің меншікті капиталы оның қызметінің негізін құрайды және қаржылық ресурстардың маңызды көзі болып табылады. Бұл клиенттердің банкке деген сенімін сақтау және несие берушілерді оның қаржылық тұрақтылығына сендіру үшін жасалған. Капитал қарыз алушылардың банктің олардың ұлттық экономиканың экономикалық дамуының қолайсыз жағдайларында да несиеге деген қажеттіліктерін қанағаттандыра алатындығына сенімділігін қамтамасыз ететін жеткілікті болуы керек. Өз кезегінде салымшылар мен несие берушілердің банктерге деген сенімі елдің бүкіл банк жүйесінің тұрақтылығы мен сенімділігін нығайтады. Бұл себептер мемлекеттік және халықаралық органдардың банктің меншікті капиталының мөлшері мен құрылымына назарының артуына әкелді, ал банктің меншікті капиталының жеткіліктілік коэффициенті банктің сенімділігін бағалаудағы маңыздылардың бірі болып саналды.

Сонымен бірге банктің тұрақтылығы мен оның жұмысының тиімділігін қамтамасыз ету үшін меншікті капиталдың маңызы зор.

Бұл жұмыста меншікті капитал құрылымы талданды, меншікті капиталдың жалпы көлеміндегі ең үлкен үлесті «Резервтік капитал» бабы алады, ол 60,7% құрайды, бұл банкті басқаруды оң сипаттайды. «ForteBank» АҚ жеткіліктілік деңгейі анықталды. Банктің жеткіліктілік коэффициенті қолайлы деңгейге жетіп, бірінші кезеңмен салыстырғанда 4,2% өскенін атап өткен жөн. Банктің меншікті капиталын шоғырландыру әдістері де қарастырылып, тиімдісі таңдалады. Қосымша капиталды тартудың үш нұсқасының ішіндегі ең жақсысы - капиталдық қарызды шығару.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Хамитов Н.Н. Банк ісі: оқулық / Н.Н. Хамитов – Алматы. -Экономика, 2006.
2. «ForteBank» АҚ ресми сайты URL: <https://forte.kz/>
3. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник для вузов.-2-ое изд., перераб. И доп.-М.: Финансы и статистика, 2005.- 576с.
4. Статистика финансов: Учебник / Под ред. проф. В.Н. Салина. – М.: Финансы и статистика, 2008.-310с.
5. Пешанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие. - М.: ИН-ФРА - М, 2007.- 245с.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИИ

*Автор: Пашаев Мирван Мамедович,
магистрант 2го курса
Университета Международного Бизнеса (UIB),
специальности «Маркетинг»
Научный руководитель:
Нургалиева Куралай Оразгалиевна,
к. э. н., доцент*

Аннотация. В статье рассматриваются основные способы и инструменты нейромаркетинга и выявляются наиболее эффективные методы нейромаркетинга для экономического роста компании. Каждый из приведенных инструментов рассмотрены с точки зрения практичности их применения в компании.

Ключевые слова. Нейромаркетинг, маркетинг, инструменты нейромаркетинга, рост компании, потребители.

Современный мир маркетинга, представляет нам возможность использовать множество способов и инструментов для того, чтобы увеличить объем продаж предприятия. И одним из новых направлений маркетинга является нейромаркетинг, который появился в начале XXI века. Нейромаркетинг – это совершенно новое направление маркетинга, которое представляет собой совокупность методов, которые изучают поведение потребителей и их реакции, соответственно нейромаркетологи могут воздействовать на эти реакции, путем применения различных инструментов. Другими словами, нейромаркетинг помогает «понять потребителя, с помощью измерения его мозговой активности, то есть, его реакции». Таким образом, компания, изучающая своих потребителей с помощью нейромаркетинга, сможет увеличить объем продаж, так как руководство компании будет понимать, насколько востребована их продукция. Таким образом, нейромаркетинг управляет потребительским поведением еще на уровне сознания. А инструменты нейромаркетинга, позволяют регулировать поведение потребителей. То есть, мы вкладываем в сознание потребителей идею о том, что наш продукт, является хорошим выбором. А потребитель принимает эту мысль или идею, за свое собственное, а не навязанную извне.

Итак, рассмотрим некоторые примеры инструментов нейромаркетинга:

1. Когнитивный диссонанс. Это тот самый момент, когда у потребителя в сознании перемешались несколько мыслей, и потребитель не может определиться с правильным решением. В таком случае, нейромаркетологи изучают истинные потребности и страхи потребителей, а затем, предлагают свой продукт в качестве правильного решения.

2. «Social proof» - социальное влияние. Другими словами, это влияние социума на решение потребителя, «если другие это берут, то и я возьму». Также, в пример можно привести, когда потребитель перед покупкой читает отзывы других людей.

3. Эффект плацебо (внушение). Этот принцип используется не только в медицине, но и в других областях, и обладает сильным влиянием. Если в медицине, люди которые принимали таблетки-пустышки, верили в их действие, и у них улучшалось состояние здоровья, то в нейромаркетинга необходимо следующее. Информацию о продукте, надо приподнести потребителю в необычной форме, и потребитель должен быть слабо информирован, ограниченное время для принятия решения.

Таким образом, применение инструментов нейромаркетинга, является наиболее эффективным способом. Это своего рода подсознательный подход к управлению потребительским поведением, и это помогает продвижению товаров и услуг.

Но перед применением инструментов нейромаркетинга, необходимо правильно проводить нейромаркетинговые исследования, которые тоже включают в себя различные способы. У нейромаркетинга есть 4 основных направления для коммуникации с потребителями – это зрение, слух, осяза-

ние, обоняние. Путем исследования инструментов влияния на эти каналы коммуникации, и сбором результатов этих исследований, можно выявить эмоциональный характер потребителя, его «слепые зоны», которые являются ценными данными для маркетологов. Так, нейромаркетинг помогает маркетологам определить цвет продукта, использование определенных слов во время продвижения, также определить запах, звук, вкус и т.д. Кроме этого, нейромаркетинг не просто влияет на подсознание, он помогает привлечь целевую аудиторию продукта. Нейромаркетинг - это исследование мозга потребителя, для того, чтобы иметь влияние на него в будущем. То есть, определяя «слепые» стороны потребителя, изучение его истинные реакции и на основе полученных данных, принимать решение о дальнейших маркетинговых мероприятиях. Что значит «истинные реакции» - это означает что при традиционных маркетинговых исследованиях маркетологи не получают на столько подробной информации, как в нейромаркетинге. Например, респондент может дать неправдивую информацию, а нейромаркетинг помогает вникать в самую суть, позволяет более глубокое изучение поведения потребителя.

Итак, существует несколько методов проведения нейромаркетингового исследования:

- Электроэнцефалография (ЭЭГ) – аппарат энцефалограф, который помогает измерить волновую активность мозга, при виде рекламы;
- Магнитоэнцефалография (МЭГ) – изучение магнитных полей, изучение магнитных токов в коре головного мозга;
- Eye tracking (Айтрекинг) – помогает определить где больше всего задерживается взор потребителя на экране. Это работает так, что если человек смотрит больше в определенную точку, то рекламе необходимо показывать именно там. Маркетологи создают «тепловую карту» на которой указываются различные цвета, которые определяют длительность внимания потребителя. Например, во время исследования, исследователи подтвердили такой факт, что потребители в первую очередь обращают внимание на лица, которые есть на экране или в рекламе;
- Facereading – помогает понять эмоциональное состояние по его лицу, тем самым это помогает исследователям понять предпочтения потребителя его желания;
- МРТ – дело в том, что по состоянию кровообращения в голове человека можно понять его предпочтения от продукта;
- Детектор лжи – этот метод также применяется в оперативно-розыскной деятельности, он работает так, что детектор считывает сердцебиение, пульс, дыхание и потливость человека;
- Позитронно-эмиссионная томография – это метод исследования томографией внутренних органов человека;
- Психолингвистические исследования изучение мышления, сознания, языка потребителей, их восприятие речи и т.д.;
- Регистрация движения глаз – ставится камера, которая следит за зрачками потребителя. Она следит за взглядом потребителя, для того, чтобы понять, сколько времени ему понадобится для изучения витрин.

Но наиболее популярным среди технологий нейромаркетинга, сегодня, является электроэнцефалография (ЭЭГ), которая измеряет активность мозга и функционально резонансная томография (фМРТ) которая фиксирует прилив крови в определенные части мозга, тем самым показывая ее активность. Также, нейромаркетинг дает нам понять: почему люди совершают покупки нерационально, почему одни компании становятся культовыми, а другие нет. Нейромаркетинг помогает определить факторы увеличивающие объем продаж дорогих продуктов, позволяет понять, почему и как дизайн продукта вызывает желание у потребителей купить его и т.д. Сегодня, почти все крупные компании мира, принимают участие в более глубоком изучении нейробиологии и ее открытиях. То есть, они пытаются разработать новые технологии влияния на потребителей, а результат этих исследований «управляемое сознание» потребителей. Но важно помнить и понимать, что основной целью нейромаркетинга не является тотальный контроль своих потребителей, нейромаркетинг направлен на исследования реакций и поведения потребителей, и затем прогнозирование их действий. Тем самым, подстраиваясь под данные, которые получаем в результате исследований, можно понять, как дальше действовать маркетологу.

Причины, по которым люди совершают те или иные покупки можно понять, изучив их с научной стороны. Исследователи в области нейромаркетинга пришли к выводу, что при 88% случаев, люди принимают решение о покупке на уровне подсознания. То есть, основная цель нейромаркетинга повлиять на потребителя через его «сознание» - «проникновение в мозг», иначе не получится добиться хороших результатов. Поэтому правильный анализ и знание базы нейромаркетинг, позволит подтолкнуть потребителя к совершению покупки. Например, есть также способы, которые позволяют увеличить число активных пользователей в онлайн-магазине:

- Необходимо вызвать эмоции потребителя во время выбора продукта – дело в том, что продукт надо не просто описывать, но сделать так, чтобы «попасть в сердце» потребителя, закрепиться в его мыслях, вызвать эмоции и т.д. Так, можно увеличить количество действий пользователей на сайте магазина и это также говорит о том, что маркетологу также необходимо повышать навык писать грамотно;

- Простота пользования сайтом – зачастую потребители хотят более легкого, в плане пользования, сайт. Поэтому очень важно, чтобы интерфейс сайта был простым и понятным, чтобы информация, которая там есть, тоже была понятна, и шрифт был читабельным и т.д. Также, необходимо меньше требовать от потребителя, например, простая анкета, которая понятна всем и которую легко заполнить. Таким образом, многие турагентства увеличивают свою прибыль, лишь за счет облегчения процесса заполнения анкеты;

- «Зеркало», повторение – итальянские исследователи нашли новый способ. Дело в том, что человек, который видит, как другой кушает что-то вкусное, испытывает такие же эмоции, будто он сам это ест. Поэтому для того, чтобы вызвать эмоции, необходимо показать на сайте человека который пользуется вашим продуктом, при этом испытывая определенные эмоции. Таким образом, увеличивается эффективность вашего «торгового предложения», потребитель хочет приобрести ваш товар;

- Принцип «ты мне, я тебе» - этот принцип взаимности, повышает доверие к компании, например, некоторые компании разработчики программы антивируса предлагают своим пользователям бесплатное пользование в первое время. Потребитель убеждается в эффективности этого антивируса и затем приобретает его. Таким способом увеличивается объем продаж компании;

- Повторение ключевых слов и фраз – чем больше люди видят повторы фраз и слов, тем охотнее они верят. Поэтому очень важно не бояться повторять их. Кроме этого, повторение увеличивает запоминаемость продукта.

На самом деле, в нейромаркетинге используется больше количество эффективных инструментов, нейромаркетолог обладает рядом преимуществ, которыми не обладает простой маркетолог. Дело в том, что подсознание потребителя играет ключевую роль, и если маркетолог сможет эффективно использовать инструменты нейромаркетинга, то он в разы увеличит свою конкурентоспособность.

Нейромаркетинг использует большое количество эффективных методов, инструментов и техник для манипулирования потребительским поведением, для прогнозирования реакций и действий потребителей. Но важно помнить, в зависимости от сложности проведения нейромаркетингово исследования зависит его цена, и сложность организации. Но в результате полученные данные будут не совсем точными, а это в свою очередь не даст нужного результата. Ну а если прибегнуть к сложным методам исследования, то они очень дорогие, и поэтому не все компании могут позволить себе это. Ну а если прибегнуть к более среднему по стоимости исследованию, то и качество и результаты будут такими же средними.

Сегодня нейромаркетинг набирает все большую популярность среди маркетологов, и без нейромаркетинга становится невозможным запуск рекламной кампании, или при разработке и продвижении нового продукта. Области изучения нейромаркетинга определяются, основываясь на конкретных целях. Например, в книге А. Трайндла «Нейромаркетинг. Визуализация эмоций»¹, автор описывает презентацию продукта, восприятие потребителем цвета, запаха, дизайн упаковки, воздействие картинок и фотографий, другие способы эмоционального воздействия на потенциального потребителя. И как утверждает автор, главная цель нейромаркетинга, это укрепить доверие потребителя к продукту, тем самым, увеличив частоту приобретения потребителем, продукта. Также, он говорит, что именно эмоции играют ключевую роль в приобретении продукта, и поэтому это та область, на

¹ А. Трайндл, «Нейромаркетинг. Визуализация эмоций», 2009 год.

которую исследователям необходимо обратить внимание. Это все, помогает поставить конкретные рамки для определения области нейромаркетингового исследования. Во-первых, потребитель не осознает своих реакций мозга, и поэтому можно измерить и получить данные этих реакций. Во-вторых, появляется возможность измерить бессознательных процессов принятия решений потребителем, «почему он решил это купить?». В-третьих, это поиск способов, провоцирующих потребителя на решение о покупке предложенного продукта. Далее, это «мотивация», благодаря которой потребитель совершает приобретение.

Сегодня, мы можем заметить, что область исследования сознания людей, набирает популярность. Ведь результат, который дают эти исследования, представляют собой большую ценность для нейромаркетологов. На основе полученных данных, компании могут понять, чего хочет их потребитель, и затем удовлетворить их. Не секрет, что крупные компании мира, уже давно применяют нейромаркетинг. В Республике Казахстан, нейромаркетинг на этапе становления, и сталкивается с некоторыми трудностями, такими как, высокие финансовые и материальные затраты, непониманием специалистами сути нейромаркетинга. Кроме этого, есть «активные» противники нейроисследований, их тревожит страх «манипулирования» сознанием потребителей, но ведь нейромаркетинг не занимается манипулированием, а только дает потребителю то, что ему реально нужно. Эти моменты создают дополнительные барьеры на пути становления нейромаркетинга. Но несмотря на это, нейромаркетинг имеет большой потенциал. И очень важно, правильно трактовать идею нейромаркетинга, чтобы исключить не правильную интерпретацию и дискредитирование этой относительно новой науки.

Список литературы

1. А. Трайндл, (2009) «Нейромаркетинг. Визуализация эмоций»
2. Попова Елизавета Анатольевна (2017) «Поколение бренда с точки зрения нейромаркетинга» <https://cyberleninka.ru/article/n/pokolenie-brenda-s-tochki-zreniya-neyromarketinga>
3. Красильников А. Б.,(2015) «Становление концепции нейромаркетинга» <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-kontseptsii-neyromarketinga>
4. Старостина А.С., (2015) «Векторы применения потенциала нейромаркетинга» <https://cyberleninka.ru/article/n/vektory-primeneniya-potentsiala-neyromarketinga>
5. Дершень Виктория (2018) «Инструменты нейромаркетинга: проблемы и перспективы» <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-neyromarketinga-problemy-i-perspektivy>
6. Старостина А.С. (2015) «Векторы применения потенциала нейромаркетинга»
7. <https://cyberleninka.ru/article/n/vektory-primeneniya-potentsiala-neyromarketinga>
8. Гималетдинов Камиль Валинурович, Гималетдинов Вильдан Камильевич (2020) «Некоторые аспекты применения нейромаркетинга» <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-aspekty-primeneniya-neyromarketinga>
9. У. И. Бондарь, Д. А. Сафоненко (2019) «Методы нейромаркетинга как новое направление маркетинговых исследований» <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-neyromarketinga-kak-novoe-napravlenie-marketingovyh-issledovaniy>
10. Неделько Анастасия Юрьевна, (2018) «Возможности и ограничения использования методов нейромаркетинга»
11. <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-ogranicheniya-ispolzovaniya-metodov-neyromarketinga>

ПРОБЛЕМНЫЙ КРЕДИТ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Раипова Адина Әсетқызы
Студенка 3 курса ВКТУ им. Д. Серикбаева,
г. Усть-Каменогорск, Казахстан
Научный руководитель: Урғушева Самал Серкановна,
старший преподаватель ВКТУ им. Д. Серикбаева

Рост проблемной задолженности перед банками является на настоящий момент одним из наиболее обсуждаемых в банковском сообществе вопросов. Независимо от качества кредитного портфеля и методов, которые применяются при управлении кредитным риском, все банки в той или другой степени сталкиваются с проблемами невозвращения кредитов.

Проблемный кредит - это кредит, для погашения которого в соответствии с условиями договора у заемщика нет финансовых возможностей. Кредитор не получает запланированный доход, а клиент сталкивается со штрафными санкциями и риском принудительного взыскания задолженности по решению суда.

Причиной проблем с выполнением финансовых обязательств обычно является стремительное снижение платежеспособности, вызванное в свою очередь с потерей источников доходов или повышением расходов.

Характерные признаки проблемных кредитов:

- 1) у заемщика наблюдаются негативные тенденции в области финансовой деятельности и погашении кредита;
- 2) просроченный или отсроченный кредит с нарушением условий договора;
- 3) одна или две из этих особенностей, наряду с неадекватным залогом, указывают на высокую вероятность причинения ущерба кредитору.

Причины возникновения проблемной задолженности:

- предоставление кредита не на основе экономического обоснования, а исходя из дружеских расположений к заемщику;
- отсутствие объективной оценки доходов и расходов потенциального заемщика;
- незнание заемщиком деталей договора, провоцирующее несоблюдение условия договора;
- проблемы с платежеспособностью, вследствие которых возникают просроченные платежи;
- внешние факторы, например, изменение состояния финансового рынка или колебание курса валют;
- непредвиденные ситуации, влияющие на состояние сделки;
- слабый и непрофессиональный анализ кредитной заявки;
- недостаток обеспечения кредита;
- плохой контроль, за работой заемщика в период пользования ссудой.

Анализ ссудного портфеля казахстанских коммерческих банков за 8 месяцев 2020 года представлен в таблице 1.

По приведенным данным можно сделать следующий вывод, банковские займы за 8 месяцев 2020 года имеют положительную динамику, прирост составил 3% или 438,4 млрд. тенге.

При этом наибольший удельный вес в банковских ссудах занимают займы, по которым отсутствует просроченная задолженность, 87,7% в январе и 87% в июле 2020г.

Однако, наблюдается рост просроченная задолженности, так займы с просроченной задолженностью от 31 до 60 дней возросла на 114,8 млрд. тенге или на 140,8%.

Займы с просроченной задолженностью от 61 до 90 дней, возросла на 3,2%. Займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней за анализируемый период возросли на 120,3 млрд. тенге или на 10%.

Таблица 1- Качество ссудного портфеля банковского сектора РК

Наименование показателя/дата	01.01.2020		01.09.2020		Прирост в %
	Сумма осн. дол- га, млрд. тенге	в % к итогу	Сумма осн. дол- га, млрд. тенге	в % к итогу	
Банковские займы, в т.ч.:	14743	100	15 181,4	100	3%
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению	12 936,8	87,7%	13 206,1	87,0%	2,1%
Займы с просроченной задолженностью от 1 до 30 дней	405,8	2,8%	336,0	2,2%	-17,2%
Займы с просроченной задолженностью от 31 до 60 дней	81,6	0,6%	196,4	1,3%	140,8%
Займы с просроченной задолженностью от 61 до 90 дней	118,7	0,8%	122,5	0,8%	3,2%
Займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней	1 200,1	8,1%	1 320,4	8,7%	10,0%
Провизии по займам с просроченной задолженностью свыше 90 дней	962		974,4		

Примечание: Таблица составлена по официальным данным Национального Банка РК

Такие показатели банковского сектора свидетельствуют об ухудшении ссудного портфеля банков второго уровня Республики Казахстан.

Анализ просроченных кредитов банков Казахстана представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Просроченная задолженность по кредитам банков (млн. тенге)

	2017 год	2018 год	2019 год	08.2020 год
Кредиты, всего	1 001 349	876 222	937 480	1 028 671
в том числе:				
в нац валюте	716 248	595 704	724 434	835 942
долгосрочные	545 077	524 862	650 500	754 626
краткосрочные	171 171	70 842	73 934	81 316
в иностранной валюте	285 101	280 518	213 046	192 728
долгосрочные	244 711	267 439	208 634	181 498
краткосрочные	40 391	13 079	4 411	11 230

Примечание: Таблица составлена по официальным данным Национального Банка РК

Таблица 2 показывает колебание динамики. Мы видим динамику увеличения просроченных кредитов банков второго уровня Республики Казахстан в период 2018 по 2019 года, рост составил 61 258 млн. тенге или 7%. При этом за 8 месяцев 2020 года данная тенденция сохраняется на конец анализируемого периода составляет 1 028 671 млн. тенге, рост по отношению к началу года равен 91 191 млн. тенге или 9,7%.

В национальной валюте увеличение просроченной задолженности по отношению к 2017 году составляет 16,7%(119 694 млн. тенге)

Рассмотрим просроченные кредиты в иностранной валюте, наблюдается снижение кредитов с 2017 г. по 08.2020г. на 22,1%(63 213 млн. тенге).

Проблема высокого риска невозврата кредитов в Казахстане также связана со структурными проблемами экономики:

- 1) слабая развитость частного предпринимательства;
- 2) отсутствие диверсификации экономики;
- 3) доминирование крупных и государственных компаний;

- 4) непрозрачность ведения бизнеса и большая доля теневой экономики;
- 5) продолжающиеся высокие уровни коррупции и проблемы с верховенством законов. [1]

Как правило, при наличии просроченной задолженности банков в течение определенного периода, который указан в кредитном договоре стараются принять ряд мер в рамках выявления причин, приведших к проблеме невыплаты кредита, а также разработать некоторые меры по устранению просрочки по задолженности.

Если кредит признан «проблемным», банк разрабатывает план мероприятий, направленных на погашение кредита, который включает в себя ряд мероприятий. Их можно разделить на две основные группы.

1. Мероприятия по организационной, финансовой и иной деятельности банка, которые помогают проблемным заемщикам, преодолеть кризис и выполнить обязательства заемщика перед банком, в том числе:

- разработка программы изменения структуры долга (пересмотр графика погашения долга и процентных платежей, изменение условий кредитования и др.);
- работа с руководством заемщика по выявлению проблем и поиску решений;
- назначение директоров, консультантов и супервайзеров для работы с компанией от имени банка;
- расширение кредита, выдача дополнительных кредитов, перевод долга из «просроченного» на текущий;

- увеличение собственного капитала компании за счет собственников или иных лиц;
- получение дополнительной документации и гарантий и т.д.

2. Мероприятия, целью которых является скорейшее погашение кредита:

- реализация обеспечения;
- продажа долга заемщика третьему лицу;
- обращение к Гарантам и Поручителям;
- принятие юридических мер;
- оформление документов о банкротстве и др.

Еще одним способом работы с просроченными ссудами является функционал Фонда проблемных кредитов. Фонд проблемных кредитов - это организация, специализирующаяся на улучшении качества кредитных портфелей банков второго уровня, ее единственным акционером является Национальный банк РК.

Основной целью деятельности Фонда является реализация мер, направленных на улучшение качества кредитных портфелей банков второго уровня.

Основными видами деятельности Фонда являются:

- выкуп проблемных кредитов банков второго уровня;
- управление выкупленными активами банков второго уровня;
- эмиссия долговых ценных бумаг для финансирования своей деятельности.

Основная цель Фонда-оздоровление банковского сектора, помощь банкам второго уровня в процессе «расчистки» балансов от «неработающих» кредитов, а также вовлечение в экономический оборот выкупленных неактивных займов. Кредитная перегрузка не позволяет банкам эффективно выполнять свою кредитную функцию для экономики, что негативно сказывается на фундаментальных факторах экономического роста страны.

Самый высокий приоритет для фонда -это взыскание с должников. Поэтому после выкупа активов рассматривает в первую очередь реструктуризацию кредитов. Она может быть представлена в виде пересмотра платежной программы, снижения процентных ставок, конвертации кредитов в иностранную валюту и т.д.

Фонд работает индивидуально с каждым заемщиком, чтобы ускорить процесс окупаемости. Если реструктуризация не приводит к стабильному погашению долга, то принимается решение о проведении процедуры взыскания.

Не менее важной задачей является реализация товаров. Все активы, приобретенные фондом и собранные для неработающих проектов, мы реализуем на платформе электронной коммерции АО «Информационно-бухгалтерский центр» Министерства Финансов Республики Казахстан. Это

коммерческая и жилая недвижимость, движимое имущество. Приобрести недвижимость могут как юридические лица, так и граждане страны.

Также, фонд осуществляет возврат вложенных средств в госбюджет.

Возврат осуществляется в трех областях: реструктуризация, судебное взыскание и продажа активов путем переговоров.

В первом направлении-реструктуризация, оплата производится путем уплаты налогов, погашения задолженности действующих предприятий.

Юридическое оформление осуществляется посредством работы по претензиям при возврате суммы или возврате имущества.

И третье направление-это продажа недвижимости.

Список использованной литературы

1. Рахжанова А.Ж. Подходы к определению просроченной и проблемной кредиторской задолженности //www.rusnauka.com
2. Почему в Казахстане возникла проблема с кредитованием <https://forbes.kz/>
3. Статистический бюллетень Национального Банка №8 (30), август 2020г.
4. Агенство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан по состоянию на 1 сентября 2020г.

УДК 33.06

ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТЕТІГІ

*Рысбекқызы Назерке
Манарбекова Гаухар Манарбекқызы
Құқық және мемлекеттік басқару мектебі
4 курс, «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығы
Нархоз университеті,
Алматы, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: «Мемлекеттік басқару» ҒББД профессоры,
э.ғ.д. Доскеева Г.Ж.*

Инвестициялық несиелеу көптеген факторлар мен қатысушыларға байланысты күрделі процесс. Инвестициялық несие мақсатты жобалық қаржыландыру нысаны ретінде инвестициялық мақсаттарға бағытталған банктік несиенің бір түрі ретінде әрекет етеді.

Ұлттық бағдарламаларды іске асыру шеңберінде инвестициялық жобаларды қаржыландыру–экономиканың шикізаттық емес секторларында өңірлік кәсіпкерліктің орнықты және теңгерімді өсуі үшін жеткілікті жаңа инвестициялық бағдарлама болып табылады. Онда үш негізгі тарап әрекет етеді: мемлекет (ұлттық бағдарлама), кредитор (Екінші деңгейдегі банк), қарыз алушы (Жобаны жүзеге асыратын шаруашылық жүргізуші субъект) тарапынан қаралады. Инвестициялық жобаны іске асыратын әр тарап өзінің мүдделерін көздейді. Барлық тараптар мұны ең аз материалдық шығынмен жасағысы келеді. Мемлекет экономиканың басым салаларын қолдауға мүдделі, оның дамуы елдің экономикалық және қорғаныс қауіпсіздігін қамтамасыз етеді. Банк салынған ақшаны қайтаруға және мемлекеттік қолдау алуға мүдделі. Сонымен қатар, қарыз алушы экономикалық субъект үшін ең төменгі пайыздық мөлшерлемен және ең ұзақ мерзімге несие алу маңызды. Бастапқы кезеңде мемлекет пен екінші деңгейлі банктер үшін осы инвестициялық жобаны қаржыландырудың орындылығын анықтау маңызды болып табылады.

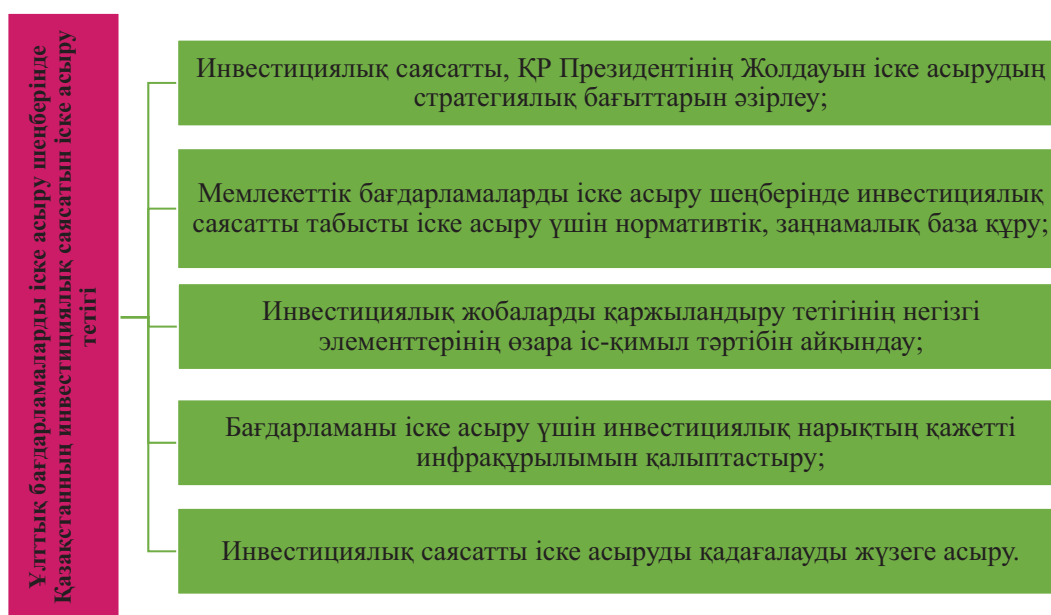
Сондай-ақ, мемлекеттік-жекеменшік серіктестіктің дамуының жаңа формаларын сипаттайтын мемлекеттік және жеке құрылымдардың өзара әрекеті туралы айтуға болады. Экономикалық дамыған елдерде мемлекеттік-жекеменшік серіктестіктің инвестициялық жобаларын қаржыландыру

тетігі бұрыннан бар, Қазақстанда бұл серіктестік тек қарқын ала бастады. «Мемлекеттік-жекеменшік серіктестік» тұжырымдамасын қарастырайық, мұнда мемлекет ұлттық бағдарламалар мен перспективалы салаларда инвестициялық жобаларды іске асырудың басты бастамашысы болып табылады.

Дүниежүзілік банк қосымша инвестицияларды тарту мақсатында жасалатын инфрақұрылымдық қызметтерді өндіру мен көрсетуге қатысты жария және жеке тараптар арасындағы келісім ретінде және, ең бастысы, бюджеттік қаржыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің анықтамасын береді [1]. Яғни, Америкада мемлекеттік-жеке меншік серіктестік мемлекет пен жеке компания арасындағы келісім түрінде бекітілген келісім ретінде түсініледі және бұл соңғысына мемлекеттік меншікке қатысуға және дәстүрлі түрде мемлекеттік жауапкершілік аясында болатын функцияларды орындауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, термин ұзақ мерзімді және орта мерзімді келісімдер негізінде қатынастардың кең спектрін айқындайды, олар бойынша жеке компания өзіне белгілі бір тәуекелдерді ғана қабылдайды және айыппұл санкциялары жүйесіне объектілерді салуды, жаңғыртуды, пайдалануды және оларды басқаруды қамтитын кешенді, техникалық күрделі келісімшарттарға дейін келіседі [2]. Шаруашылықты басқару формасын жүргізудің осы нысанының негізін қалаушысы болып саналатын Ұлыбританияда мемлекеттік-жекеменшік әріптестік қазіргі заманғы, жоғары сапалы коммуналдық қызмет көрсетуді қамтамасыз ету және елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру жөніндегі Үкімет стратегиясының «негізгі элементі» ретінде айқындалып отыр [3].

Сондай-ақ, мемлекеттік бағдарламаны іске асыру шеңберіндегі жобалардың тиімділігі көбіне жобаны таңдаудың байқаудың рәсімімен анықталады.

Экономикасы дамыған әр түрлі елдердегі мемлекеттік-жекеменшік серіктестіктің тәжірибесін қарастыра отырып, біз мемлекеттік-жекеменшік серіктестік шеңберінде инвестициялық жобаны қаржыландыру анықтамасының нақты тұжырымдамасын береміз: «Ұлттық бағдарламаларды іске асыру шеңберінде инвестициялық жобаны қаржыландыру шешімдердің ұйымдастырушылық экономикалық жүйесі, сонымен қатар іске асыру жөніндегі шаралар жүйесі экономиканың басым салаларын қолдау, дамыған экономикалық стратегия шеңберінде елдің экономикалық және қорғаныс қауіпсіздігін қамтамасыз ететін алға қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін кәсіпорынды тиімді қаржыландыруды жүзеге асыру үшін құрылған инвестициялық саясат. Инвестициялық саясат қағида-даттарға сәйкес болуы керек: мақсаттылық, басымдық, тепе-теңдік, икемділік, жүйелілік, тиімділік [4]. Қабылданған инвестициялық саясатты іске асыру механизмі 1-суретте көрсетілген.



Сурет-1 –Инвестициялық саясатты іске асыру тетігі

Мемлекеттің ұлттық бағдарламалар арқылы жүзеге асырылатын инвестициялық саясаты – бұл тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз ету мақсатында инвестициялық қызмет мақ-

саттарының иерархиясын және оларға қол жеткізу тетігін қалыптастыру негізінде әзірленетін инвестициялық процесті реттеу және ынталандыру жөніндегі шаралар жиынтығы болып табылады. Елдің инвестициялық саясатының басым бағыттарын әзірлеуде стратегиялық даму мақсаттарын таңдау, сондай-ақ оларға қол жеткізу құралдары маңызды. Мемлекеттің инвестициялық саясаты экономиканың басым секторларын дамытудың ұзақ мерзімді және ағымдағы болжамдарының кешені негізінде қалыптасады.

Ұлттық бағдарламаларды жүзеге асыру аясында инвестициялық саясатты сәтті жүзеге асыру үшін ұйымдастырушылық және мотивациялық механизмдер де үлкен рөл атқарады. Ұйымдастырушылық механизм инвестициялық саясатты жүзеге асырудың шарттары, ережелері мен рәсімдері арқылы көрінеді. Мотивациялық механизм мемлекеттік кепілдіктер, бюджетпен есеп айырысу кезіндегі жеңілдіктер, банктердің несиелер мөлшерлемесін субсидиялау, ақпараттық қолдау арқылы инвестициялық қызметті ынталандырады. Сондай-ақ, инвестициялық жобаларды қаржыландыру тетігі өзара байланысты элементтер арасында жұмыс істейтін жүйені білдіреді. Бұл механизмді экономикалық мүдделерді оңтайлы үйлестіру аясында инвестициялық несиелеу объектілеріне әсер ету процесінде инвестициялық қаржыландыру субъектілерінің өзара әрекеттесуін қамтамасыз ететін элементтер жиынтығы ретінде анықтауға болады.

Кез-келген бағдарламаларды іске асыру шеңберінде екінші деңгейдегі банктердің инвестициялық жобаларды қаржыландыру тетігінің негізгі элементтері қаржыландыру тетігінің объектілері, субъектілері және несиені қамтамасыз етуі болып табылады. Екінші деңгейдегі Банк кез келген клиентке несиелер бере алмайды. Бағдарламаны іске асыру шеңберінде қаржыландыру тетігі үш бағыт бойынша жүзеге асырылады: бірінші бағыт-жаңа бизнес – бастамаларды қолдау; екінші бағыт – кәсіпкерлік секторды сауықтыру; үшінші бағыт-экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау.

Жаңа бизнес-бастамаларды мемлекеттік қолдау тетігі ретінде бағдарламаны іске асырудың бірінші бағыты мыналардан тұрады:

- банктердің несиелері бойынша шаруашылық жүргізуші субъектілерге ішінара кепілдік беруде;
- Екінші деңгейдегі банктердің пайыздық мөлшерлемесін субсидиялауда;
- индустриялық инфрақұрылымды дамытуда;
- бизнесті жүргізуді қызметтік қолдауда;
- әлеуметтік жұмыс орындарын ұйымдастыруда.

Экономиканың басым секторларында инвестициялық жобаларды іске асыратын нарық субъектілері жаңа бизнес-бастамаларды қолдау үшін бағдарламаның жоғарыда көрсетілген бағытының қатысушылары болып табылады. Бірінші бағытты іске асыру шеңберінде инвестициялық жобаны қаржыландыру сомасы бір қарыз алушы үшін үш жылға дейінгі мерзімге, одан әрі он жылға дейін ұзарту мүмкіндігімен үш миллиард теңгеден аспауға тиіс. Сондай-ақ, бизнес-бастамаларды қолдау үшін осы бағыттың қатысушысы жалпы құнының он бес пайызынан төмен емес инвестициялық жобаны іске асыруға өзінің салымдарымен қатысуды қамтамасыз етуі тиіс.

Екінші бағыт, экономиканың шикізаттық емес саласын дамыту үшін кәсіпкерлік секторды сауықтыру мемлекеттік қолдау тетігінің мынадай іс-шараларын қамтиды:

- инвестициялық жоба мақұлданғаннан кейін қолда бар несиелер бойынша Екінші деңгейдегі банктің пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау, бір нестелік желі шеңберінде жаңа кредиторлық берешекті субсидиялау;
- белгіленген тәртіппен және ҚР Салық кодексінің талаптарына сәйкес өсімпұл есептемей бюджетке берешекті өтеу бойынша төлемдерді кейінге қалдыруды ұсыну;
- кәсіпорынды қаржылық-экономикалық сауықтыру жоспары, Қазақстан қор биржасында орналастырылған облигациялар бойынша ішкі кредиторлар алдындағы берешек шеңберіндегі белгілі бір іс-шаралар.

Үшінші бағыт – сыртқы нарықтарға өнім экспорттайтын кәсіпкерлерді қолдау. Осы бағытты іске асыру шеңберінде қолдау пайыздық мөлшерлемені субсидиялау арқылы екінші деңгейдегі банктердің қолда бар несиелері бойынша көрсетіледі. Бағдарламаның үшінші бағыты бойынша өндірілетін өнімнің он пайызынан астамын экспорттайтын экономиканың барлық секторларының кәсіпкерлері қатысады, несиелер сомасы бір қарыз алушы үшін үш жылға дейінгі мерзімге әрі қарай он жылға дейін ұзарту мүмкіндігімен үш миллиард теңгеден аспауға тиіс[5].

Екінші деңгейлі банк пен мемлекет ұлттық бағдарламаны іске асыру барысында қарыз алушымен несиелік қатынастарды оның несиелік қабілетін, баланстық өтімділігін бағалау, инвестициялық жобаны, өндірушінің өнім нарығын, басқару және есепшоттарды басқару деңгейін, онымен өткен тәжірибені зерделеу негізінде несиелік қатынастарға түседі. Басым салалардың инвестициялық жобаларын қаржыландыру мемлекеттің де, екінші деңгейлі банктің де, кәсіпкердің де мәмілесінің барлық тараптарының мүдделерін білдіреді. Екінші деңгейлі банктер қазіргі кезде қолда бар ресурстардың жиынтығымен, бағдарламаны экономикалық реттеу нормативтерімен айқындалатын нақты шекараларда жұмыс істейді. Несиелеу механизміндегі элементтердің мазмұны, олардың өзара байланысы мен бірлігі негізгі буын болып табылатын несиелеу принциптерін анықтайды. Өйткені олар несиенің мәні мен функцияларын, сондай-ақ несиелік қатынастар саласындағы объективті экономикалық заңдардың талаптарын көрсетеді, яғни, олар: қайтарымдылық, жеделдік, төлем, қауіпсіздік, мақсатты пайдалану болып табылады [5].

Инвестициялық жобаларды іске асыру мерзімі, әдетте, үш жылдан он жылға дейін, сондықтан шаруашылық жүргізуші субъектілердің инвестициялық жобаларын қаржыландыру жоғары тәуекелмен байланысты. Бұл жағдайда банктерге компанияларды инвестициялық қаржыландырумен байланысты тәуекелдер жүйесі туралы нақты түсінікке ие болу пайдалы, бұл оларды ескеруге және олардың әсерін азайту үшін тиісті шаралар қабылдауға мүмкіндік береді [6].

Қорытындылай келе, Қазақстанда инвестициялық қаржыландыруды мемлекеттік қолдау арқылы дамыту біздің елімізде стратегиялық маңызы бар перспективалы салаларды дамытуда түрлі коммерциялық идеялар мен жобаларға несие беруді қажет етеді. Басым салалардың инвестициялық жобаларын қаржыландыру мемлекеттің де, екінші деңгейдегі банктің де, кәсіпкердің де мәмілесінің барлық тараптарының мүдделерін білдіреді. Осылайша, бапта екінші деңгейлі банктердің инвестициялық жобаларды қаржыландыруының негізгі кезеңдері және несиелеуді жүзеге асыруға байланысты негізгі мәселелер қаралды.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Мусаев.К.С - Источники финансирования инвестиционного проекта – условия выбора
2. Going global: the world of public private partnerships.
3. Принятие решений по инвестиционному финансированию-17.01.2019. Данилов Анатолий Владимирович
4. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Brussels. 30.04.2015.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № Программа «Дорожная карта бизнеса 2020» [Электрон. ресурс]. – URL: <http://online.zakon.kz>. (дата обращения: 01.01.2014)
6. Жолдасова. Ф.А - Государственные и муниципальные финансы.

ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ҚАРЖЫЛЫҚ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ- КӘСІПОРЫННЫҢ БАНКРОТТЫҒЫН АЛДЫН АЛУ ЖҮЙЕСІ РЕТІНДЕ

Сабырова М.Б.

Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Алиева М.М. аға оқытушы

Елдегі экономикалық және саяси жағдайдың нашарлауы, инфляцияның өсуі және жұмыссыздықтың өсуі кәсіпорындардың қаржылық жағдайының нашарлауына әкеледі. Тиісті басқару жүйесі болмаса, мұндай қиын жағдайларда кәсіпорынның нарықта болу мүмкіндігі өте күрделі. Сондықтан нарықтық позицияларды сәл ұзақ ұстауға және кәсіпорын үшін «қиын күндерге» төтеп беруге мүмкіндік беретін дағдарысқа қарсы шаралар жүйесін қолдану қажет [1].

Дағдарысты басқару отандық кәсіпорындарды дамыту құралдарының бірі болып табылады, бұл олардың қалыпты жұмысына қауіп төндіретін өзгерістерге тиімді жауап беруге мүмкіндік береді. Алайда көптеген кәсіпорындарда қаржы-шаруашылық қызметтің тұрақты және табысты іске асырылуын қамтамасыз етуге бағытталған дағдарысқа қарсы келісілген стратегия жоқ.

Бизнестің сәттілігі мен оның қаржылық жағдайын жақсарту бағыттарының бірі дағдарысқа қарсы басқарудың оңтайлы стратегиясын таңдау болып табылады.

Дағдарысқа қарсы қаржылық менеджмент саясаты кәсіпорынның жалпы қаржылық стратегиясының құрамдас бөлігі болып табылады, ол банкроттық қаупін алдын-ала диагностикалау әдістері жүйесін және оны банкроттықтан қорғауды қамтамасыз ететін кәсіпорынды қаржылық сауықтыру тетіктерін әзірлеу мен қолданудан тұрады [2].

Дағдарысты басқарудың негізгі мақсаты тұрақты жоғары қаржылық нәтижелерге қол жеткізу, нарық сегментін кеңейту және онда тұрақты позицияларды қамтамасыз ету болып табылады. Айта кету керек, дағдарысты басқару процестері практикалық іс-шаралар мен зерттеулерді үзбей үздіксіз жүргізілуі керек, өйткені кәсіпорынның банкроттығы бірден пайда болмайды, ол біртіндеп туады және жетіледі.

Кәсіпорындардың қаржылық жағдайын жақсарту дағдарысқа қарсы шаралардың көмегімен мүмкін болады:

1. Шығындарды төмендету немесе оңтайландыру: кәсіпорынның жаңа инновациялық технологияларды пайдалануынан, әкімшілік және көлік шығындарын төмендетуден, тапшылықтың себептерін зерделеуден және тапшылықтан болатын шығындарды қысқарту есебінен өзіндік құнның төмендеуінен көрініс табуы мүмкін .

2. Сату көлемін ұлғайту мақсатында маркетингтік жүйені тиімді пайдалану: өткізуді ынталандыру, жарнамалық науқанды пайдалану, дистрибуцияның нақты жүйесін енгізу есебінен жүзеге асырылады.

3. Салық салуды оңтайландыру: салық кезеңі ішінде салық төлемдерін төмендетуден, салық жүктемесін азайтудан, қаржы нәтижесінің өсу бірлігіне салық төлемдерін барынша жол берілетін ұлғайтудан тұрады.

4. Кәсіпорынның кадрлық саясатының қатандығы: қызметкердің шешім қабылдау қабілеті және осы шешімдер үшін жауапкершіліктің жоғары деңгейі, «адам» кәсіпорынның басшысы болуы керек, сонымен қатар оның жағымды психологиялық жағдайы, әлеуметтік қамтамасыз етілуі және т.б. қызметкерге барынша сенім және өкілеттік беру, кәсіпорын басшыларының персоналды дамытуға қызығушылығы, ынталандыру шараларын қолдану [3].

5. Ақшаның оң таза ағынын қамтамасыз ету: қаржы ресурстарын тұтыну көлемін азайту, қызмет саласына, басқару жүйесіне, нарық конъюнктурасына және т. б. байланысты болатын қаржылық жағдайды жақсартуға бағытталған оңтайлы шараларды қалыптастыру .

Кәсіпорынды басқару жүйесін жетілдірудің таңдалған стратегиясы мыналарды ескеруі керек: кәсіпорынды дамытудың мақсаттары мен принциптері, тиімді шешімдер қабылдау деңгейі және ақпараттық ағындарды оларды практикалық іске асыру процестерімен үйлестіру, автоматтандырылған өндірістік процесті басқарудың интеграцияланған жүйесі .

Тәуелсіз кәсіби қызметпен сипатталатын дағдарысқа қарсы шараларды жүргізу. Негізгі мақсаты дағдарыстық жағдайлардың туындау мүмкіндігін болдырмау және оларды материалдық-қаржы кәсіпорындарының қызметінде еңсеру болып табылады, кәсіпорынның қалыпты қаржылық жай-күйіне активтерді ұтымды пайдалану, шығындарды барынша азайту, сауатты басқару және пікірлестердің үйлесімді жұмысы есебінен қол жеткізілетіні белгілі .

Дағдарысты басқару, ең алдымен, кәсіпорында қаржылық тұрақтандыруды қамтамасыз етуі керек. Дағдарысты басқаруды қолдана отырып, кәсіпорын қызметінің кемшіліктерін жою келесі әрекеттерде мүмкін болады.

Дағдарысты басқару процесі циклді: диагностика – маркетинг – жоспарлау – басқарушылық шешім – оны жүзеге асыруды ұйымдастыру – мотивация – нәтижелерді есепке алу – бақылау – диагностика және т.б. компанияның дағдарыстан толық шығуына көмектеседі .

Дағдарыстың алдын-алу әрқашан мүмкін, егер ол алдын-ала орнатылса немесе іс жүзінде кәсіпорынды тиісті даму деңгейіне әкелетін шаралар ұсынылса және жүзеге асырылса, өндірістің құлдыра-

уына жол бермейді. Тоқсан сайынғы өзгерістерді ескере отырып, компанияның қаржылық жағдайын бақылау маңызды. Жағдайдың тұрақты мониторингі дағдарыстың ерте көріністерін уақтылы анықтауға және қаржылық тұрақтылықты сақтауға мүмкіндік береді, бұл компанияның нарықта сәтті жұмысын қамтамасыз етеді.

Ғалымдардың еңбектерін талдап, кәсіпорындар қызметінің практикалық бөлігін зерттеуде, кәсіпорынның өмірлік циклі төрт кезеңнен тұрады: құру, көтеру, жетілу және банкроттық (қайта құру), олар қазіргі заманғы кәсіпорындардың қызметіне толық сәйкес келеді [4].

Сонымен қатар, компания көп әсер етпейтін бірқатар факторлар бар. Оларға мыналар жатады: саяси, экономикалық, нормативтік, экологиялық және салық жүйелері. Бұл факторлар тұрақты болмаса да, олар ұзақ уақыт өткеннен кейін ғана өзгереді.

Кәсіпорынның қалыптасу кезеңі дағдарыстың басталуының төмен деңгейімен сипатталады. Менеджерлер нарықтан шыққан кезден бастап, маркетингтер бәсекелестерді, әлеуетті клиенттерді, олардың талаптары мен қажеттіліктерін мұқият зерттеп, өнімді нарыққа жылжытудың дұрыс стратегиясын қолданған жөн. Дұрыс баға мен байланыс стратегиясын таңдау маңызды.

Кәсіпорынды сауықтыру кезеңі оңтайлы жоспарлау стратегиясын таңдаумен, нарықтың жаңа сегменттерін тартумен, жаңа өнімдерді шығарумен және тұтынушылар шеңбері мен сату арналарын кеңейтумен сипатталады. Осы кезеңде дағдарысқа қарсы шараларды қолдану кәсіпорынның қаржылық ресурстарын ұтымды пайдаланумен сипатталады, оның ішінде меншікті де, тартылған да, маркетингтік коммуникацияның тиімді стратегиясын әзірлеу арқылы сұранысты арттыру қажет. Дағдарыстың алдын алу үшін тиімді және кәсіби басқару жүйесін қолдануды, қажет болған жағдайда білікті мамандарды тарту ұсынылады. Дағдарысқа қарсы шараларды қолданудың негізгі мақсаты жағдайды тұрақтандыру және нарық сегментінің төмендеуіне жол бермеу болып табылады.

Қайта құру немесе банкроттық кезеңі, бірінші жағдайда, қаржылық шығындарды рационализациялаумен, бюджетті оңтайландырумен, қажет болған жағдайда қажет емес жерлерді жалға алумен, жеке ғимараттарды сатумен және т.б. сипатталады.

Екінші жағдайда, компания кез - келген іс-әрекет кезінде өте жоғары шығындарға тап болады, несиелік төлемдер мен жалақы бойынша қарызы және бар. Бұл жағдайда мұндай кәсіпорынды жоюды немесе оны ең жоғары бағамен сатуды және сонымен бірге кем дегенде қандай да бір пайда алу ұсынылады.

Дағдарысқа қарсы шараларды жүзеге асыруда уақыт факторы ерекше рөл атқарады, оған ақшаны уақтылы жеткізу, белгілі бір уақытта оңтайлы шешім қабылдау және т. б. байланысты болады.

Үлкен рөл қызметкерлердің өздеріне және тұтастай алғанда кәсіпорын ұжымына тиесілі, яғни өкілеттіктерді уақтылы беру, белгілі бір тапсырманы орындауға кететін уақыттың оңтайлы мөлшері, оның анықтығы мен тұжырымдалуын анықтау деңгейі, ақпараттық база мен қажетті техникалық құралдардың болуы, сандық және сапалық көрсеткіштерге қол жеткізу тәсілдері.

Зерттеу барысында алынған нәтижелер дағдарыстың алдын алу үшін кәсіпорындар өндіріс көлемін ұлғайтуға, қаржылық кірістерді тұрақтандыруға, дебиторлық берешектің жағдайын жақсартуға және қиын экономикалық жағдайда кәсіпорынның өміршеңдігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін дағдарысқа қарсы шараларды қолдануы керек екенін дәлелдейді[5].

Қаржылық жағдайды жақсарту үшін дағдарыстың басталуына және қаржылық проблемалардың туындауына жол бермейтін, тәуекел деңгейін төмендететін дағдарысқа қарсы шараларды қолдану қажет. Дағдарысқа қарсы шараларды іске асыру кешенді түрде және тұрақты ғылыми зерттеулерді пайдалана отырып жүзеге асырылуға тиіс.

Дағдарысты басқаруды практикада қолдануда оны қолданудың экономикалық сипатын оңтайландыру үлкен маңызға ие. Мұны маркетингтік зерттеулер, стратегиялық талдау және бақылау әдістерін қолдана отырып, кәсіпорынның сыртқы ортасын үнемі бақылау арқылы анықтауға болады. Бұл ретте жүйелік сипат экономикалық құбылыстардың өзара байланысы мен қисынды дәйектілігін, қабылданатын басқарушылық шешімдердің тиімділігін айқындаудан, жаңа мүмкіндіктер іздестіруден және қатерлерді жоюдан тұрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Zbarskyi, V.K., Zbarska, A.V. and Shpak, O.O. (2017), “The development of pig breeding in agricultural enterprises of Ukraine ”, Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya Ekonomika, Issue 1(49), pp. 197-202.
2. Коваленко В. В. Антикризисное финансовое управление и системы субъектов экономической деятельности: методы оценивания: монография / В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. И. Фучеги. — Одесса, 2013. — 381 с.
3. Maslak, O. (2015), “The development of the domestic pork market”, Ahrobiznes sohodni, no. 11, pp. 11–12
4. Уткин, Э. А. Управление фирмой : учеб. / Э. А. Уткин. - М. : Акалис, 2010.

УДК 336.145.2

ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАМ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ СТРАНЫ

Садирбаева Л.Т.

Магистрант 2 курса НАО «КарТУ», г. Караганда, Казахстан

Научный руководитель: Магруппова З.М., д.э.н.

Развитие регионов является одним из ключевых факторов достижения стратегических целей страны.

Реализация Государственной программы развития регионов до 2020 года стала новым этапом перезагрузки региональной политики страны, и позволила выработать комплексные меры по решению проблем развития регионов [4].

Всего на реализацию мероприятий Госпрограммы за 2015-2019 годы выделены средства в сумме 1 741,5 млрд. тенге, в том числе:

- за счет республиканского бюджета 770,2 млрд. тенге;
- за счет Национального фонда 588,4 млрд. тенге;
- за счет местных бюджетов 295,5 млрд. тенге;
- за счет внебюджетных средств (средства предприятий) 87,5 млрд. тенге.

Освоение составило 1 728,8 млрд. тенге, или 99,3%(таблица 1).

Таблица. Структура финансирования Госпрограмм по источникам, %

Источник финансирования	Удельный вес по годам				
	2015	2016	2017	2018	2019
Республиканский бюджет	41,44	23,33	40,15	53,35	75,98
Национальный фонд	48,16	66,61	20,45	-	-
Местный бюджет	10,24	6,1	29,17	/33,39	21,15
Внебюджетные средства	0,22	3,96	10,23	13,26	2,87
Итого	100	100	100	100	100

Как можно видеть из представленных расчетов, в структуре источников финансирования Государственной программы за пятилетие происходили серьезные изменения,(Рисунок 1) в том числе рост доли Республиканского бюджета с 41 до 76 %, доли местного бюджета с 10,2% до 21,15%, увеличение доли внебюджетных средств более чем в 10 раз. Такое увеличение названных источников произошло за счет того, что средства из Национального фонда были снижены к 2017 году более чем в 2 раза, а с 2018 года было прекращено финансирование Госпрограммы из данного фонда. Обнадеживающим фактором развития экономики является рост внебюджетных источников, в том числе по линии государственно-частного партнерства.

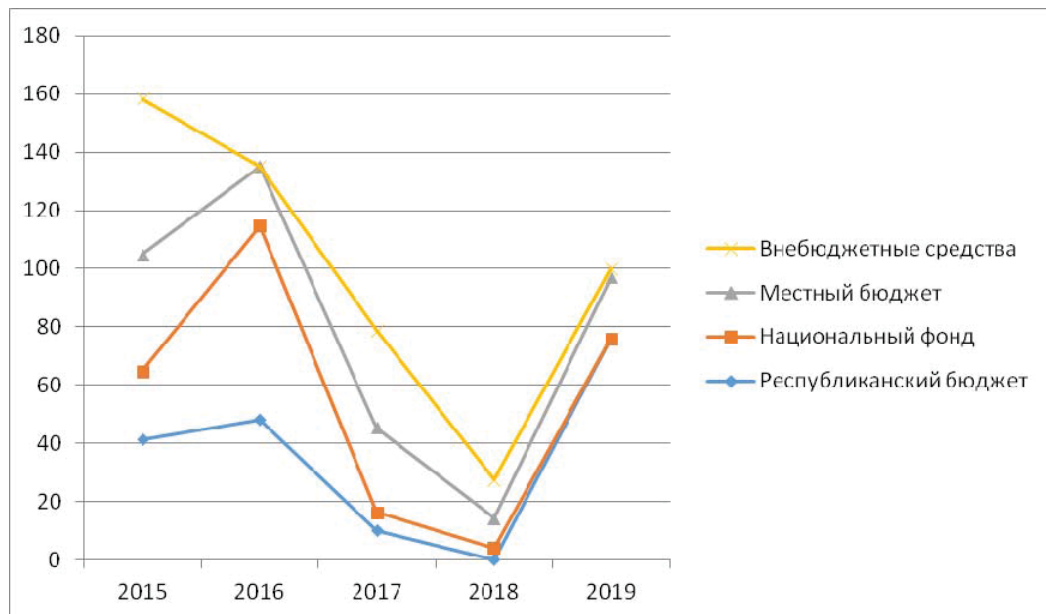


Рисунок 1. Динамика средств из источников финансирования (млрд.тг)

Из общей суммы республиканского бюджета 233,7 млрд.тенге составил объем дополнительно выделенных средств из республиканского бюджета на новые мероприятия в соответствии с поручениями Елбасы, данными на съезде партии «НурОтан» 27 февраля 2019 года, и еще 57,3 млрд.тенге выделено по реализации проекта «Ауыл – Ел бесігі» и развитию окраин крупных городов.

В 2019 году освоение составило 306,1 млрд. тенге или 99,6%.

Основными причинами неосвоения средств являются:

- экономия средств по итогам государственных закупок;
- отставание от графика производства работ;
- корректировка проектов;
- перенос сроков производства работ;
- пересмотр плана производства работ;
- судебные процессы из-за невыполнения договорных обязательств подрядными организациями и другие.

Показатель результата «Увеличение объемов привлечения инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств), в разрезе областных центров, гг. Нур-Султан, Алматы и Шымкент» не достигнут.

В 2019 году объем привлеченных инвестиций в основной капитал составил 3 050, 1 млрд.тенге при плане 3 146,6 млрд.тенге, по сравнению с 2018 годом (3 458,4 млрд. тенге) сократился на 408,3 млрд. тенге или на 11,8%.

Причины недостижения показателя результатов и сокращения объема инвестиций:

1) по Атырауской области - при плане 841,7 млрд.тенге объем привлеченных инвестиций составил в 2019 году 370,8 млрд.тенге и сокращен в сравнении с 2018 годом на 99,7 млрд.тенге, что стало следствием завершения инвестирования работ по реконструкции и строительству комплекса глубокой переработки нефти ТОО «АНПЗ», электростанции ТОО «Karabatanutilitysolutions», а также перенос сроков завершения строительства газо-химического комплекса ТОО «КРІ» с 2018-2019 годов на 2021 -2024 гг.;

2) по г.Нур-Султан – в 2019 году инвестиции в основной капитал составили 775,0 млрд.тенге при плане 801,0 млрд.тенге, сокращение в сравнении с 2018 годом составило 129,7 млрд.тенге вследствие поэтапного завершения строительства крупного проекта «Абу-Даби Плаза» и отсутствия финансирования по проекту «Новая транспортная система Астаны. LRT»;

3) по г.Шымкент сокращение – ввиду завершения работ по модернизации нефтеперерабатывающего завода ТОО «ПКОП» в 2018 году;

4) в Жамбылской области 2 проекта, запланированные в рамках государственной программы индустриально-инновационного развития, не введены в эксплуатацию – ТОО «KISC» (реконструкция литейного цеха) и ТОО «Таразский арматурный завод» (строительство нового цеха по выпуску строительной арматуры).

К основным результатам реализации Государственной программы за 2015-2019 годы можно отнести следующие:

1. Развитие функциональных городских районов (18 ФГР) обозначено в качестве «драйвера» экономического роста регионов (на основе опыта городского развития стран ОЭСР).

2. В рамках исполнения поручения Елбасы, данном на XVIII съезде партии «НұрОтан», реализуется проект «Ауыл – Ел бесігі».

3. Утверждена Методика по разработке Стратегий развития крупных городов страны до 2050 года.

4. Утверждены Стратегии развития крупных городов страны до 2050 года.

5. Реализовано 123 проекта по развитию инженерной инфраструктуры в моногородах.

6. Реализовано 57 «якорных» инвестиционных проекта в моногородах Алматинской, Карагандинской, Костанайской, Мангистауской, Павлодарской и Туркестанской областей.

7. Реализованы 9,4 тыс. проектов по финансовой поддержке местного самоуправления.

8. Реализовано 55 проектов по развитию социальной и инженерной инфраструктуры жилых массивов окраин крупных городов и прилегающих к столице населенных пунктов Акмолинской области (в 2019 году).

9. Реализованы 1 107 проектов по строительству/реконструкции систем водоснабжения и водоотведения в городах и селах.

10. Реализованы 74 проекта по строительству/реконструкции групповых водоводов.

11. Введены в эксплуатацию 565 объектов по системам водоснабжения и водоотведения в городах и селах.

12. Обеспечены запасы подземных вод 2 098 сел, доразведаны и переутверждены запасы по 98 месторождениям подземных вод.

13. Усилен механизм развития систем водоснабжения с переходом на рациональные и эффективные пути водообеспечения населения.

Эффективность реализации Госпрограммы составила **средний уровень в 2,9 балла**.

Это объясняется тем, что в ходе реализации Госпрограммы имели место следующие проблемные вопросы:

- частое внесение изменений и дополнений в программный документ;
- невысокий уровень достижения запланированных целевых и показателей результатов, мероприятий сложился из-за невозможности проведения непрерывного мониторинга и контроля реализации положений Госпрограммы в первоначально утвержденной редакции.

Учитывая актуальность развития регионов страны, **необходимо продолжать реализацию Государственной программы, направленной на решение вопросов развития регионов**. В этой связи, продолжение реализации основных направлений региональной политики закреплены в утвержденной Постановлением Правительства от 29 декабря 2019 года № 990 Государственной программе развития регионов на 2020 – 2025 годы [2]

Цель и задачи новой программы созвучны с основными направлениями долгосрочной стратегии страны и являются логическим продолжением предыдущей программы. При разработке Государственной программы развития регионов до 2020 года были использованы материалы прикладного исследования «Экспертно-аналитическое сопровождение совершенствования региональной политики в части концептуальной корректировки положений Программы развития регионов» [1].

Оценка Госпрограммы проводилась на основе Методики по проведению оценки Стратегического плана развития Республики Казахстан и государственных программ [3].

В целях дальнейшей качественной реализации Госпрограммы предлагается заинтересованным государственным органам и акиматам областей, гг. Нур-Султана, Алматы и Шымкента, а также иным организациям:

- повысить качество планирования и прогнозирования целевых индикаторов и показателей результатов;

- при планировании бюджетных расходов в рамках Государственной программы исходить из реальной необходимости финансируемых мероприятий и их соответствия общереспубликанским задачам социально-экономического развития страны;

- **усилить контроль за финансовой дисциплиной** при расходовании бюджетных средств, выделенных на развитие регионов, за эффективным распределением и использованием средств из республиканского бюджета, обеспечить полноту и качество освоения выделяемых средств на реализацию мероприятий Государственной программы, а также рассмотреть возможность увеличения объемов финансирования проектов за счет местных бюджетов и внебюджетных средств;

- на постоянной основе **проводить работу по выявлению и устранению коррупционных и других видов рисков** при реализации мероприятий Государственной программ.

Список использованных источников:

1. О внесении изменений и дополнений в постановление Правительства Республики Казахстан от 7 декабря 2017 года № 823 «О реализации Закона Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2018 - 2020 годы». Постановление Правительства Республики Казахстан от 5 мая 2018 года № 245 [Электронный ресурс] <https://cdb.kz/sistema/pravovaya-baza/o-vnesenii-izmeneniy-i-dopolneniy-v-postanovlenie-pravitelstva-respubliki-kazakhstan-ot-7-dekabrya-2017-goda-823-o-realizatsii-zakona-respubliki-kazakhstan-o-respublikanskom-byudzhete-na-2018-2020-gody-/>

2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 990 «Об утверждении Государственной программы развития регионов на 2020 - 2025 годы» [Электронный ресурс] <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000990>

3. Методика по проведению оценки Стратегического плана развития Республики Казахстан, Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны, государственных и отраслевых программ. Утверждена приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 28 апреля 2015 года № 365 № [Электронный ресурс] Акпарат дереккөзі: <https://massaget.kz/laws/rus/docs/V1500011215/>

4. Об утверждении Государственной программы развития регионов до 2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 ноября 2018 года № 767. [Электронный ресурс] <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000767>

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Самойлова А.Д.

Студент 4 курса университета Нархоз

Джарикбаева Д.Т.

PhD, ассоциированный профессор университета Нархоз

Аннотация. Данная статья посвящена влиянию учетной политики на финансовую деятельность организации. В процессе проведения анализа раскрывается взаимосвязь методов бухгалтерского учета и их влияния на финансовые показатели организации. Проведен анализ прибыли организации при разных методах оценки себестоимости запасов согласно МСФО 2, а также анализ коэффициента фондоотдачи при разных методах начисления амортизации согласно МСФО 16. Выявлены основные факторы, влияющие на формирование учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, формирование учетной политики, финансовые показатели, влияние учетной политики, прибыль, фондоотдача, методы начисления амортизации, методы оценки себестоимости запасов, МСФО 2, МСФО 16.

Введение. В соответствии с Законом Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», каждое лицо занимающиеся предпринимательской

деятельностью обязуется обеспечить организацию бухгалтерского учета для его предприятия. [2] Однако это является невозможным без учетной политики потому, как именно в ней заключены все аспекты и особенности ведения бухгалтерского учета. В связи с этим данный вопрос не теряет своей актуальности, так как именно от учетной политики зависит способ отражения финансовой деятельности, а от него зависит конечный финансовый результат.

Главная цель учетной политики заключается в том, что она, будучи сформированной определенной организацией, описывает, как принятые правила используются на практике конкретного предприятия, а также раскрывает сущность используемых методик в зависимости от специфики его деятельности.

Кроме того, предприниматель несет административную ответственность, так как отсутствие учетной политики карается штрафами в размере от 50-75 МРП юридическому лицу, в зависимости от категории субъекта предпринимательства, и индивидуальным предпринимателям штраф составит 25 МРП.[3]

Результат.Основной целью создания бизнеса является получение прибыли. Каждый предприниматель стремится максимизировать свою прибыль, что подводит нас к оптимизации финансовых показателей организации. Этого можно достичь с помощью грамотно сформированной учетной политики, которая позволит показать в лучшем свете показатели финансовой деятельности.

Рассмотрим влияние методов учета себестоимости запасов, которые утверждены МСФО 2 «Запасы». Согласно международным стандартам, учет может осуществляться с помощью двух методов: ФИФО и средневзвешенной стоимости. [5]

Метод ФИФО предполагает, что партия товаров, которая была закуплена или произведена первоначально, будет отпускаться первыми и, следовательно, на остатках остаются те партии, которые были куплены или произведены последними.

Следующий метод, как и предполагает название, проводит оценку продукции по ее средней стоимости. Средневзвешенная стоимость рассчитывается отношением общей стоимости товаров к их общему количеству.

Итак, рассмотрим следующую ситуацию. В начале месяца остаток на складе составил 40 штук продукции по цене 935 тенге, общей суммой 37 400 тенге. В течение месяца были следующие поступления:

- партия №1: 10 штук по цене 935 тенге, общей суммой на 9 350 тенге;
- партия №2: 30 штук по цене 990 тенге, общей суммой на 29 700 тенге;
- партия №3: 20 штук по цене 1000 тенге, общей суммой 20 000 тенге.

В течение месяца было отпущено 85 штук продукции, и выручка составила 100 000 тенге. Остаток на складе на конец месяца составил 15 штук.

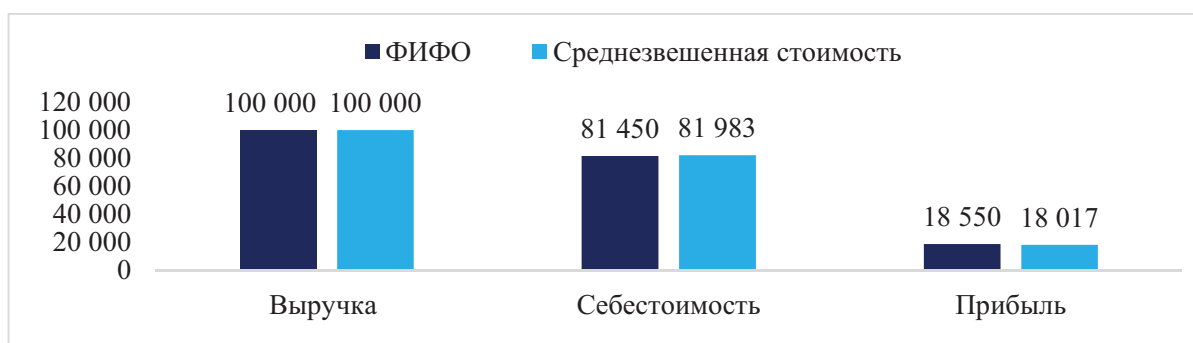


Рисунок 1. Анализ прибыли организации при разных методах оценки себестоимости продукции, тенге.

Примечание: Составлено автором.

Как можно увидеть на рисунке 1, прибыль организации изменяется в зависимости от метода учета себестоимости продукции. При методе ФИФО прибыль больше, так как себестоимость товаров меньше, чем при методе средневзвешенной стоимости. Разница составила 533 тг. Однако, при росте

цен на продукцию, данный метод может привести к завышению прибыли, следовательно, к большей уплате налогов. Данный эффект происходит из-за того, что себестоимость реализованных товаров оказывается ниже, если сравнивать ее с текущими ценами.

При анализе финансово-хозяйствующей деятельности предприятия проводится расчет множества показателей. К примеру, для анализа эффективности деятельности предприятия рассчитываются коэффициенты эффективности и оборачиваемости основных и оборотных фондов, собственного капитала, а также показатели рентабельности. Здесь мы рассмотрим коэффициент эффективности использования основных средств при разных методах начисления амортизации, а именно фондоотдачу.

Данный экономический показатель рассматривает, какое количество продукции в денежном эквиваленте приходится на каждую денежную единицу основных производственных фондов. Чем выше показатель фондоотдачи, тем более эффективно используются основные фонды. Он рассчитывается отношением объема реализованной продукции и среднегодовой остаточной стоимостью основных средств.

Таблица 1. Основные средства организации АО Рахат за 2019 год.

Вид основных средств	Первоначальная стоимость на начало года, тыс. тг.	Остаточная стоимость на начало года, тыс. тг.	Срок полезного использования, лет
Земля	1 249 196	1 249 196	-
Здания	6 133 851	4 022 675	30
Оборудование	12 353 292	5 532 016	20
Транспортные средства	625 088	344 081	9
Прочие ОС	1 241 587	615 801	12
Итого	21 603 014	11 763 769	-
Примечание: Составлено автором на основе источника [7].			

Согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства», предприятие может использовать один из следующих методов при начислении амортизации:

- линейный метод;
- метод уменьшаемого остатка;
- метод списания стоимости пропорционально объему продукции. [6]

При линейном или же равномерном методе, амортизация исходит из срока эксплуатации объекта. Ежегодно на издержки обращения или производства падает одна и та же сумма. К концу срока службы остаточная стоимость будет равняться ликвидационной стоимости. Сумма накопленного износа будет равномерно увеличиваться на одну и ту же сумму, пока не достигнет амортизируемой стоимости.

Метод уменьшаемого остатка позволяет измерить стоимость имущества, если оно характеризуется неравномерной отдачей в течении всего срока службы. Исчисление амортизации способом уменьшаемого остатка предполагает использование остаточной стоимости основного средства.

Рассчитаем показатель фондоотдачи при линейном методе, методе уменьшаемого остатка и его ускоренной версии с удвоенной ставкой. Данные для анализа представлены в таблице 1. Для этого рассчитаем амортизационные отчисления по основным средствам организации. Земля исключается из дальнейшего анализа так как согласно статье 228 пункту 2 Налогового кодекса Республики Казахстан земельные участки не подлежат амортизации. [4]

Как можно видеть на рисунке 2, в зависимости от вида основного средства сумма амортизационных отчислений по линейному методу превышает ускоренный. Однако, если рассматривать здания и транспортные средства, ситуация обратная. Тем не менее, если рассматривать общую сумму амортизационных отчислений по всем видам основных средств, то метод с коэффициентом ускорения имеет самое наибольшее значение.

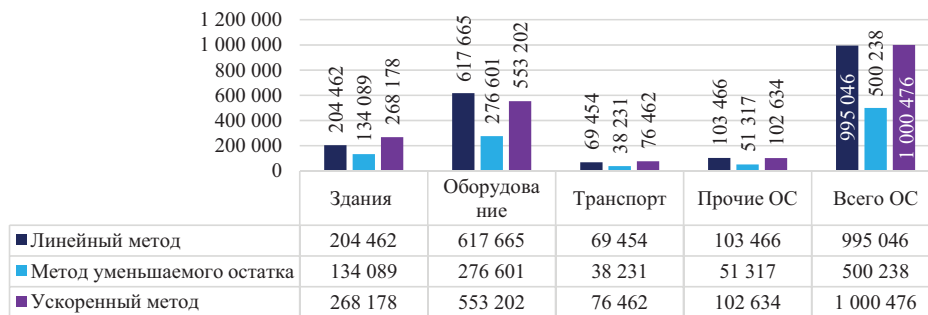


Рисунок 2. Амортизация основных средств АО Рахат за год, тыс. тенге.
Примечание: Составлено автором на основе источника [7].

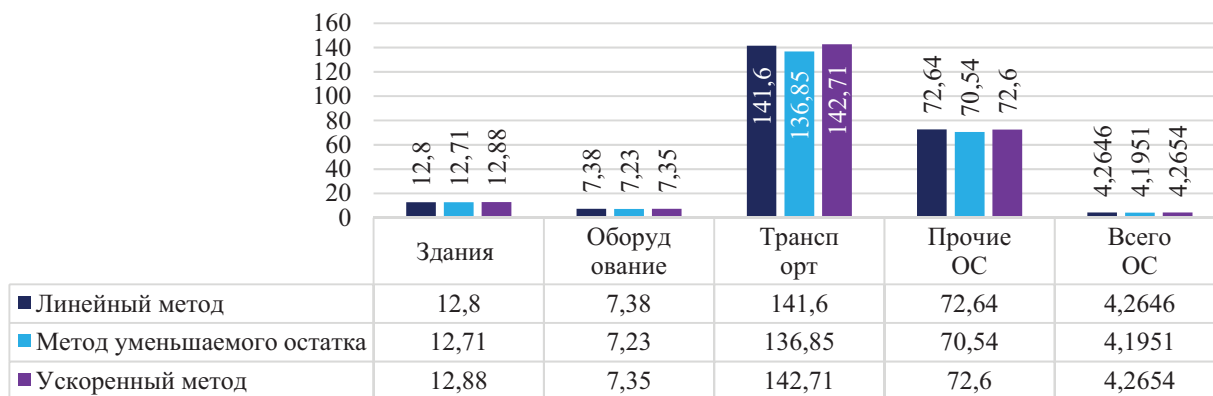


Рисунок 3. Фондоотдача основных средств АО Рахат при различных способах начисления амортизации.
Примечание: Составлено автором на основе источника [7].

По результатам анализа можно видеть, что наименьшие показатели по всем видам основных средств у метода уменьшаемого остатка без использования вспомогательных коэффициентов. Это говорит о том, что данный метод необходимо использовать с применением коэффициента ускорения. Показатель фондоотдачи по линейному методу всего меньше на 0,0008 чем при ускоренном методе и больше на 0,0695 чем при обычном методе уменьшающегося остатка.

Исходя из полученных результатов, мы видим, что величина показателя фондоотдачи имеет прямую связь с методом начисления амортизации основных средств. Следовательно, от его выбора зависит эффективность использования основных производственных фондов.

Вывод. Учетная политика формируется главным бухгалтером на долгосрочный период. При ее формировании должны учитываться множество факторов, к примеру: вид деятельности и его особенности, размер предприятия, экономическая ситуация на рынке, конкурентная позиция и т.д. Каждый из этих факторов влияет на отдельные компоненты учетной политики, потому что учетная политика индивидуальна для каждого предприятия.

Одним из пунктов формирования учетной политики является выбор учета активов. Организация имеет полную свободу в выборе метода учета согласно законодательству Республики Казахстан и МСФО.

По итогам анализа фондоотдачи и прибыли можно заметить, что их значение варьируется в зависимости от занесенного в учетную политику метода учета активов. Это доказывает наличие связи между учетной политикой и финансовыми результатами предприятия.

В связи с вышесказанным можно утверждать, что учетная политика имеет огромное значение в формирование итоговых финансовых показателей деятельности организации, так как отдельные компоненты учетной политики, служат источником оптимизации финансовой деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Учетная политика организаций на 2012 год: в целях бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета. / Кондраков Н.П. - Москва 2012. 5 – 16 с.
2. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
Источник: Online.Zakon.kz
3. Налагается ли административное взыскание за отсутствие учетной документации?
Источник: Online.Zakon.kz
4. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
Источник: Online.Zakon.kz
5. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IAS) 2 «Запасы».
Источник: Finotchet.ru
6. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IAS) 16 «Основные Средства».
Источник: Finotchet.ru
7. Консолидированная финансовая отчетность АО «Рахат» за 2019 год.
Источник: Kase.kz

СИСТЕМА ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ: КАЗАХСТАНСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Санова А. К
студентка 4 курса
НАО «Университет Нархоз»,
г. Алматы, Казахстан
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж
к.э.н., ассоциированный профессор

Введение:

Крупные платежные системы играют ключевую роль в финансовой инфраструктуре, выполняя финансовые обязательства между банками. В современном мире денежные отношения становятся неотъемлемой частью общества.

Наиболее типичны такие отношения становятся в условиях рыночной экономики, где в свою очередь осуществляется расчет за оказанные услуги, продукцию и так далее. Такие расчеты, как известно, могут принимать наличную и безналичную форму. Форма наличных расчетов в настоящее время характерна для стран с более отсталой экономикой.

В более развитых странах преобладает безналичная форма расчета, благодаря ряду преимуществ. Многие страны имеют две формы расчета. Их соотношение может варьироваться в зависимости от уровня в стране науки, техники, образования, социальной сферы и т.д. Безналичные расчеты представляют собой платежи, осуществляемые без использования наличных денежных средств, путем перечисления денежных средств на счета в кредитных организациях.

В настоящее время в современной мировой практике стабильность экономических систем в значительной мере определяется механизмами денежного обращения, ведущее место, в рамках которых, отводится платежным системам, которые в свою очередь, позиционируются, как система электронных денег. То есть так называемые безналичные денежные системы. Хотелось бы на этом фоне рассмотреть достоинства и недостатки бумажных денег.

Одной из особенностей платежных систем Республики Казахстан, является то, что только в 35 странах мира существует национальная платежная система, и Казахстан одна из них. Основы национальной платежной системы были заложены в 1996 году, как Система крупных платежей, которая в 2000 году была преобразована в Межбанковскую систему перевода денег, принципами которой

являются: завершение платежей в режиме реального времени, безотзывность расчетов, окончательность расчетов. Для переводов внутри страны казахстанцы дают предпочтение интернет-банкингу. Что касается трансграничных переводов ситуация такая: преобладают системы международных денежных переводов [2].

Таблица 1. Достоинства и недостатки бумажных денег.

Достоинства	Недостатки
Удобные в обращении	Могут обесцениваться в зависимости от цен на товары и услуги в связи с эмиссией или сменой государственной власти
Невысокая стоимость	
Легкие в хранении и использовании	
Примечание: составлено по данным источника [1]	

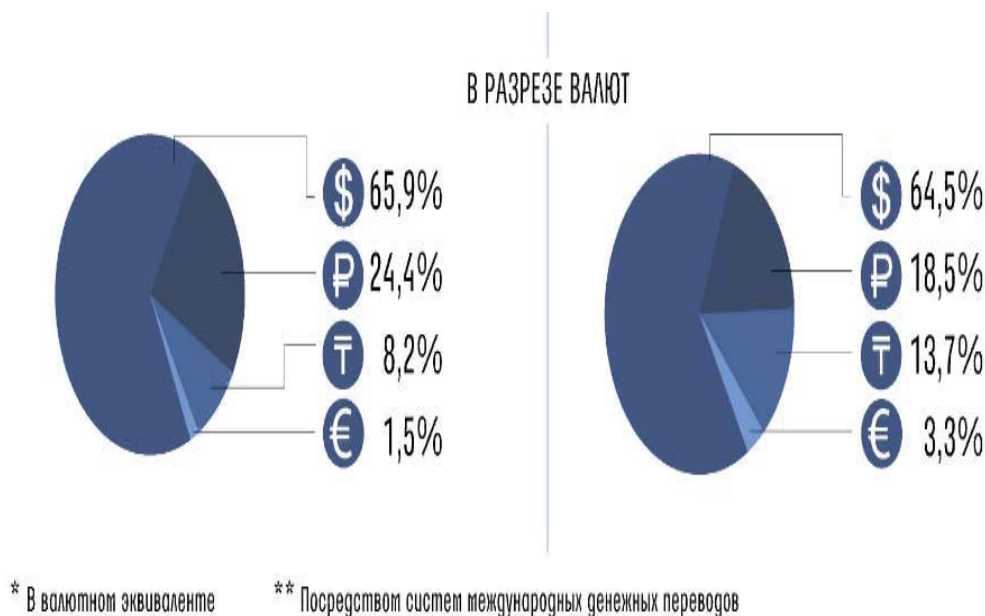


Рисунок 1. Системы международных денежных переводов
Примечание: составлено по данным источника [3]

По данным Нацбанка в декабре 2019 года 91,1% пришлось на долю СМДП от общей суммы переводов отправленных за рубеж из Казахстана. «Казпочта» и местные банки предлагают услуги по переводам денег посредством таких систем, как «Золотая корона», «Вестерн юнион», Moneygram и т.д. Также по данным Нацбанка за 2019 год было совершено 219 тыс. операций по переводам за рубеж на сумму 56,5 млрд.тенге. Это Россия (18,9 млрд.тенге), Узбекистан (8,8 млрд), Турция (8,5 млрд), Кыргызстан (8,3 млрд) и Китай (3,5 млрд тенге). Лидером среди таких систем стала «Золотая Корона», которой принадлежит 75,5% от общего объема [4].



Рисунок 2. Денежные переводы за рубеж и из-за рубежа
Примечание: составлено по данным источника [5]



Картинка 3. Валютные эквиваленты переводов
Примечание: составлено по данным источника [5]

Новые платежные системы являются результатом развития информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в области экономических транзакций между компаниями и их клиентами. В частности, они возникли как средство решения определенных проблем, связанных с обработкой наличных денег:

- 1) необходимость снижения стоимости денег и существующих платежных систем;
- 2) сделать небольшие покупки и моментальные платежи более гибкими;
- 3) повысить безопасность и защиту от мошенничества и других видов преступлений;
- 4) появление онлайн-платежей и электронной коммерции в Интернете [6].

Рассмотрим основные системы. В системах, основанных на электронных деньгах или токенах, деньги представлены серией байтов или токенов, передаваемых от одного объекта другому. Системы смарт-карт работают через предыдущее пополнение кредита, которое расходуется в зависимости от покупок, сделанных пользователем, в то время как системы электронных монет рассматривают деньги просто как байты, имеющие эквивалентную ценность соответствующей монете.

В системах, основанных на банковском счете или на кредите / дебете, деньги представлены в виде числового значения, связанного с номером счета или карты. Кредитно-дебетовая система основана на использовании банковской карты (платите сейчас или платите позже) для завершения оплаты по сделанным транзакциям. Специализированные системы основаны на конкретных характеристиках системы для завершения платежа (например, платеж по электронной почте). Что касается общих систем, они работают путем создания учетной записи клиента в общей системе, связанной с банковским счетом или картой, с которой взимаются все транзакции (PayPal или Google Wallet).

Мобильный платеж рассматривается многими экспертами как одно из приложений с наибольшим потенциалом в этом секторе, а также как приложение-звезда будущего. М-платеж в основном заключается в проведении платежей и транзакций между физическими лицами быстрым, удобным и простым способом, в любое время и в любом месте с помощью мобильного телефона. Доказано, что эта платежная система предоставляет компаниям и пользователям ряд преимуществ по сравнению с другими платежными системами в рамках электронной коммерции (POS).

Для компаний и трейдеров: высокая универсальность, учитывая большое количество мобильных телефонов в обращении, быстрые транзакции, большее удобство и экономию времени, возможности сегментации клиентов за счет настройки ассортимента продуктов и услуг, снижение затрат (более низкие скидки) и т. д. С другой стороны, это обеспечивает большую безопасность для пользователей при взаимодействиях, связанных с экономическими транзакциями, благодаря технологиям

GSM, UMTS и SIM-карте мобильного телефона, которые позволяют лучше кодировать данные, обрабатываемые во время транзакций. Это повышает надежность, расширяет ассортимент продукции для компаний, экономит время, затрачиваемое на учреждение, и снижает количество ошибок [7].

Заключение:

Система безналичных денежных переводов играет важную роль в экономической жизни общества. Анализ текущего состояния и тенденций развития платежных систем Республики Казахстан, указывает на развитие межбанковской системы и межбанковского клиринга. На сегодняшний день достаточно широкий выбор систем денежных переводов существуют. Риски, связанные с развитием электронных платежных систем, требуют особого внимания со стороны государства. Международные системы денежных переводов не требуют открытия текущего счета. Ими пользуются в случае, когда требуется быстро отправить деньги в другую страну. Один из самых удобных видов денежных переводов – с карты на карту, поскольку существенно меньше времени затрачивается и нет необходимости идти в банк. Итак, подводя итог можно сказать, что необходимо анализировать, интересоваться мнениями экспертов при выборе платежной системы, а также опираться на предыдущий опыт, уже осуществивших перевод клиентов того или иного инструмента.

Список использованной литературы:

1. <https://kursiv.kz/news/finansy/2020-03/kakie-sistemy-mezhdunarodnykh-denezhnykh-perevodov-naibolee-populyarny-v>
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/platezhnye-sistemy-respubliki-kazahstan-tendentsii-razvitiya>
3. <https://www.fingramota.kz/payments-and-transfers/types-of-remittances/>
4. <https://www.kp.ru/guide/mezhdunarodnye-denezhnye-perevody.html>
5. <https://aif.ru/boostbook/sistemy-denezhnykh-perevodov.html>
6. https://www.banki.ru/wikibank/category:denezhnyie_perevody/
7. <https://www.imf.org/external/russian/np/sta/bop/2008/rcg/pdf/guider.pdf>

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БВУ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

*Сармаева Камила Арманкызы,
студентка 4 курса
НАО «Университет Нархоз»,
г. Алматы, Казахстан
Научный руководитель:
Кудайбергенова Л.Ж.,
к.э.н., ассоциированный профессор*

Каждый коммерческий банк в условиях рыночной экономики сталкивается с необходимостью решения проблемы устойчивого функционирования, где одной из таких проблем являются риски по кредитным операциям, являющихся основой банковской деятельности, то есть кредитные риски.

Кредитный риск банков – это риск возникновения убытков отневозврата или просрочки займа вследствие невыполнения клиентами условий кредитного договора (контракта) [1].

Опасность возникновения этого вида риска всегда существует при проведении ссудных и других приравненных к ссудным операциям. Во-первых, всегда есть вероятность невыплаты заемщиком ссуды при приближении срока выплаты. Во-вторых, могут возникнуть непредвиденные обстоятельства, такие как утрата заложенной под залог собственности, потеря заработка, банкротство должника и т.д. В-третьих, могут возникнуть риски на кредитном рынке, появление угрозы потери активов кредитной организации, также на кредитный риск влияют и различные внешние факторы.

При проведении кредитных операций коммерческий банк преследует одну цель – получение прибыли и увеличение капитала посредством выдачи ссуд и начисления процентов по выданным займам, поэтому очень важно, чтобы банк имел возможность быстро минимизировать возникаю-

щие кредитные риски. Зачастую многие БВУ не справляются с данной задачей на должном уровне, поэтому при разработке кредитной политики коммерческие банки должны учитывать множество внутренних и внешних факторов, дабы снизить вероятность потери своих активов.

Анализируя кредитные риски коммерческих банков Казахстана можно выявить основные области их возникновения:

- **снижение кредитоспособности заемщика;**
- **недостаточность форм обеспечения кредитов;**
- **ухудшение качества кредитного портфеля;**
- появление просроченных задолженностей по основному долгу и начисленным процентам;
- возникновение безнадежных кредитов;
- недостоверная оценка кредитоспособности заемщика;
- недостаточно диверсифицированный кредитный портфель;
- макроэкономические факторы (инфляция, темпы роста ВВП).

Основными способами минимизации кредитных рисков являются: оценка кредитоспособности заёмщика и установление его кредитного рейтинга, проведение политики диверсификации ссуд, страхование кредитов и депозитов, формирование резервов для покрытия возможных убытков по предоставленным займам, формирование эффективной организационной структур, разработка кредитной политики банка с учетом проведенного анализа качества кредитного портфеля. От того насколько грамотно будет составлен кредитный договор будет зависеть своевременность возврата займа.

Одним из условий кредитного договора является право банка расторгнуть договор своевременно, если выявлены нарушения при исполнении заемщиком обязательств, прописанных в нем. Обычно причинами требования досрочного погашения займа считаются:

- несвоевременное представление в банк балансов и других форм отчетности или при отказе от их представления;
- выявление случаев реализации заложенного имущества без согласия банка;
- неудовлетворительное хранение заложенного имущества;
- несвоевременная уплата основного долга и процентов.

Также стоит учитывать, что при своевременном погашении кредита или неполном его использовании заемщиком банк теряет часть своего процентного дохода.

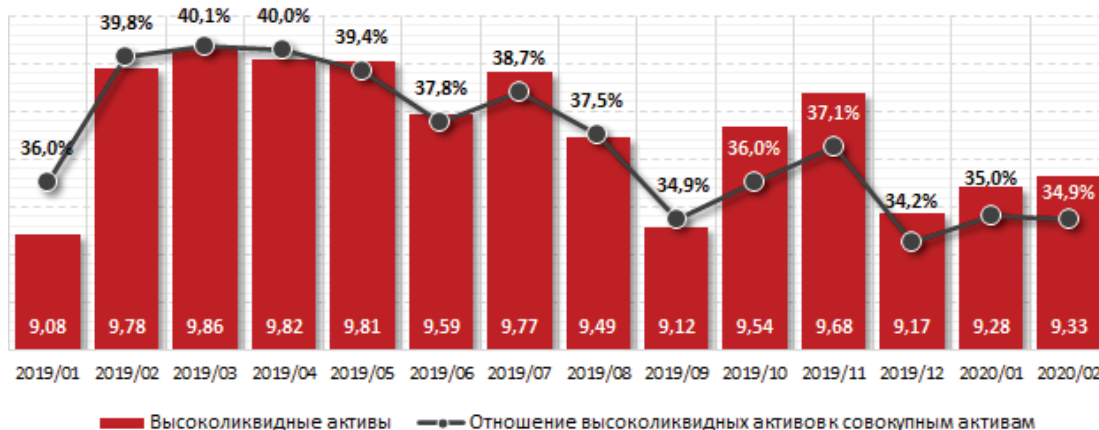
Также, что касается кредитования, отечественные банки привыкли проводить в основном краткосрочное кредитование, так как оно менее рискованно в отличие от долгосрочного. Выдача долгосрочного кредита не позволяет достоверно судить о том, сможет ли клиент полностью выполнить свои обязательства перед банком через несколько лет, в то время как краткосрочный кредит выдается на сравнительно короткий срок, за который финансовая устойчивость предприятия существенно не меняется [2].

Коммерческие организации должны постоянно проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, так как это может иметь серьезные последствия в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высоко прибыльные) проекты.

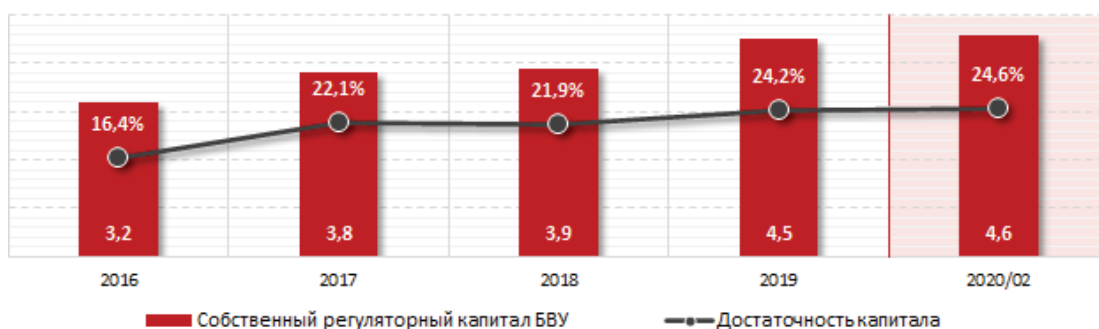
Управление кредитным риском – это ключевой фактор, определяющий эффективность деятельности банка. Высокая степень риска кредитования требует от коммерческого банка тщательно продуманной политики управления риском в рамках кредитной политики, которая включает стратегию, методы оценки, а также формы управления риском. Особенно важно иметь эффективную систему управления кредитным риском в условиях финансового кризиса, жесткой конкуренции среди множества кредитных учреждений и банковских продуктов, а также нестабильности и несовершенства банковского законодательства [3].

В настоящее время коммерческим банкам Казахстана предстоит осуществление операционной деятельности в условиях мировой пандемии, что скажется на уровне их кредитного риска. Очень многие заемщики столкнулись с потерей дохода и банкротством, что значительно затрудняет возврат основного долга. S&P Global Ratings считает, что это негативно повлияет на перспективы роста банковского сектора, показатели прибыльности и качества активов. Текущее состояние большинства казахстанских банков оценивается как «стабильное».

Высоколиквидные активы БВУ РК | трлн тг



Достаточность капитала БВУ РК | трлн тг



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК и Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка

Рисунок 1. Показатели высоколиквидных активов и достаточности капитала БВУ РК
Примечание: составлено по данным источника [4]

На февраль 2020 года объем высоколиквидных активов коммерческих банков достиг 9.3 трлн. тг, что означает превышение показателя за январь на 1.7% и составляет 34.9% от общей суммы активов. Достаточность капитала БВУ продолжает стабильно расти и на февраль текущего года достигла 24.6%, вместе с этим регуляторный капитал составил 4.6 трлн. тг. В общем можно увидеть, что банковский сектор РК имеет значительный запас прочности в виде собственного капитала, превышающего минимальный норматив.

Рейтинги ТОП-10 БВУ РК от международных рейтинговых агентств			
	Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ratings
АО «Народный банк»	Вa1/позитивный/NP (27.08.19)	ВВ/стабильный/В (13.05.19)	ВВ+/негативный/В (08.04.2020)
АО «ForteBank»	В1/стабильный/NP (15.07.19)	В+/стабильный/В (14.10.19)	В/негативный/В (08.04.2020)
АО «Банк ЦентрКредит»	В2/позитивный/NP (19.11.19)	В/стабильный/В (12.03.2020)	-
АО «АТФБанк»	В2/стабильный/NP (14.11.19)	В-/стабильный/В (12.03.2020)	В-/стабильный/В (03.12.2019)
ДБ АО «Сбербанк»	Вa1/стабильный/NP (27.08.19)	-	ВВВ-/стабильный/ФЗ (03.12.2019)
АО «Евразийский Банк»	В2/стабильный/NP (13.09.19)	-	-
АО «Kaspi Bank»	Вa2/стабильный/NP (27.08.19)	ВВ-/стабильный/В (25.02.19)	-
АО «Jysan Bank»	-	В-/позитивный/В (12.08.19)	-

Без учёта АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (100% государственный банк) и АО «Ситибанк Казахстан» (нет рейтингов).

На основе данных Международных рейтинговых агентств (Moody's, Standard & Poor's, Fitch Ratings)

Рисунок 2 – Рейтинг «топовых» БВУ РК
Примечание: составлено по данным источника [4]

Итак, основной проблемой банковской системы Казахстана остается чрезвычайно высокий уровень кредитного риска. Показатели проблемных кредитов в официальной статистике, как считает S&P, не отражают реальной ситуации: считается, что их реальная доля (включая реструктурированные кредиты) может достигать 25-30% совокупных кредитов банковской системы. Причиной этого может быть опять-таки потеря заработка основного населения и возможное ухудшение качества активов вследствие политики агрессивного роста кредитования и недостаточно жестких стандартов андеррайтинга.

В связи с негативными последствиями коронавируса, для снижения кредитного риска, связанного с долговой нагрузкой заёмщиков и для поддержания кредитования бизнеса, в Казахстане были приняты антикризисные меры:

- введены временные меры пруденциального регулирования, направленные на высвобождение дополнительного капитала;

- разработана Программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса, для её реализации было выделено 600 млрд. тг.

- банками предусмотрена отсрочка платежей физических лиц, индивидуальных предпринимателей и субъектов малого и среднего бизнеса, пострадавших от кризиса.

Пандемия коронавируса и снижение цен на нефть оказали существенное негативное влияние на экономику и финансовый рынок нашей страны. Но, при этом, БВУ могут осуществлять свою деятельность и в таких условиях: большинство имеют значительный запас прочности в виде собственного капитала и ликвидности для осуществления своей деятельности и оказания полного перечня банковских услуг. Несомненно, неблагоприятные последствия действующего кризиса в стране влекут за собой рост рисков и дополнительную нагрузку на обслуживание долга заёмщиками, и это оказывает негативное влияние на прибыльность коммерческих банков, но они все же смогут сохранить стабильный уровень достаточности капитала и ликвидности в среднесрочном периоде.

Список использованной литературы

1. Омарова Б. Б. «Кредитный риск банков второго уровня Республики Казахстан»
2. Байсеитов М.Р. «Способы минимизации кредитных рисков»
3. Сейткасимов Г.С. Банковское дело, А: «Каржы - Каражат», 1998
4. <http://ranking.kz/ru/a/infopovody/sostoyanie-bankovskoj-sistemy-rk-v-krizisnyj-period-ocenka-mezhdunarodnyh-rejtingovyh-agentstv>

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сарсенова А.Н.

*студентка 4 курса специальности Финансы
НАО «Университет Нархоз» Алматы, Казахстан*

Научный руководитель: Джарикбаева Д.Т.

Phd, ассоциированный профессорНОД»Финансы и аналитика данных»

Аннотация. На протяжении большого времени основной новостью во всем мире является развитие коронавирусной инфекции, которая поразила Республику Казахстан и распространилась по всему миру. Данная ситуация сложившаяся во всем мире и коснувшаяся всех стран является самым важным фактором в развитии всей мировой экономики. Экономические последствия, которые принес вирус COVID-19, скажутся на государственном бюджете Республики Казахстан очень существенно. Не исключен рост инфляции, ухудшение доходов в таких компаниях как: энергетические, горнодобывающие и металлургические. Для дальнейшего развития Казахстану нужно будет скорректировать свои действия для восстановления экономики Республики Казахстан.

Ключевые слова: государственный бюджет, трансфер, налоговые поступления.

Материалы и методы: в ходе написания данной статьи производится сбор информации о государственном бюджете Республики Казахстан. Далее производится анализ по доходам государственного бюджета, по поступлениям трансфера и налоговых поступлений. Данный анализ помог определить на сколько процентов увеличатся расходы из государственного бюджета, так же состояние государственного бюджета на данный момент.

Введение. Актуальность темы данной статьи. Государство для любой страны в мире должно считаться гарантом для развития стабильной экономики, цель которого заключается в том, чтобы обеспечить поддержку для развития стабильного и устойчивого развития любой страны, это касается не только роста экономики, но периоды кризиса. Бюджет Республики Казахстан в основном состоит из налоговых поступлений бизнеса и граждан Республики Казахстан.

Вирус под названием COVID-19, который вызвал большую вспышку вирусной инфекции в марте 2020 года, что привело к закрытию границ как между странами, так и внутри всех государств, что вызвало невероятный шок для всей мировой экономики в целом, произошло большое сокращение спроса, что вызвало разрыв в поставках, и соответственно вследствие этого произошло резкое уменьшение поступлений в бюджет всех государств. Данный удар и пришелся на Республику Казахстан: большую часть экспорта приходило на энергоносителей и базовых металлов, которые в свою очередь составляли большую часть всего экспорта Республики Казахстан и соответственно основную часть поступлений в государственный бюджет. Другая проблема, с которой столкнулся государственный бюджет Республики Казахстан это высокий рост расходов бюджета, который был вызван острой необходимостью для поддержки государством бизнеса и граждан.

Цель данной статьи заключается в том, чтобы рассмотреть и проанализировать влияние и роль пандемии на государственный бюджет в Республике Казахстан.

Из данной цели вытекают следующие задачи:

- рассмотреть экономическое развитие Республики Казахстан в период вспышки COVID-19;
- провести анализ государственного бюджета Республики Казахстан;
- выявить негативные последствия, повлиявшие на ухудшение бюджета Республики Казахстан.

Основная часть исследования. Пандемия Covid-19 оказала значительное влияние на экономику Казахстана. В результате тысячи субъектов хозяйствования в стране прекратили свою деятельность.

Пандемия замедлила экономические процессы в Казахстане

«За последние пять месяцев 2020 года расходы госбюджета почти удвоили доходы. Это четкий индикатор того, что происходит в экономике страны. Это даже без учета трансфертов из Национального фонда», - сказал Сакен Жумашев.

По его словам, от пандемии пострадал 1 миллион субъектов страны. 14 тыс. заемщиков обратились к банкам с просьбой отсрочить погашение кредитов. В этом случае государство реализует различные меры поддержки. Эти меры направлены на кредитование малого и среднего бизнеса, приостановку выплат по кредитам, валютные интервенции, поддержку агропромышленного комплекса, отсрочку налоговых выплат МСП.

«Нет никаких мер государственной поддержки для компаний, кроме малого и среднего бизнеса. Нет поддержки для крупного бизнеса, который генерирует 80% налоговых поступлений и обеспечивает работу 50-60% трудоспособного населения», - сказал Сакен Жумашев.

Наблюдается коронавирусный кризис, который резко ухудшил внешнюю и внутреннюю экономическую ситуацию, так же налоговые поступления в государственный бюджет Казахстана в соответствующем периоде 2019 года снизились на 9,7% после увеличения на 15,9%. При этом значительное снижение доходов наблюдается по корпоративным налогам (-3,3%), налогу на добавленную стоимость (-12,4%), налогу на имущество (-11,8%), таможенными пошлинами (-43,1%), натуральными и поступлениями за пользование прочими ресурсами (-8,0%). При этом, несмотря на столь значительное снижение налоговых поступлений, общие доходы государственного бюджета за анализируемый период увеличились на 11,4%, что связано с увеличением трансфертов из Национального фонда на 64,1%.

Напомним, что в этом году, чтобы нивелировать негативные последствия кризиса с коронавирусом, Правительство приняло решение об увеличении трансфертов из Национального фонда, что

в целом позволило сохранить положительные темпы роста бюджетных расходов даже в условиях снижения налоговых поступлений. Таким образом, за первые пять месяцев текущего года расходы госбюджета увеличились на 9,2%, что мы считаем достаточно хорошим показателем в условиях кризиса.

В свою очередь, подобные «коронавирусно-структурные» дисбалансы доходов бюджета (налоговые поступления и их замещение увеличением трансфертов из Нацфонда), безусловно, беспокоят членов экономического блока правительства, так как в текущей ситуации сократить расходы бюджета невозможно. В связи с этим есть различные неофициальные заявления о том, что наиболее эффективным решением на сегодняшний день является повышение налоговых ставок, в частности корпоративных налогов и налога на добавленную стоимость. Забегая вперед, можно сказать, что в настоящее время такое решение представляется наиболее неэффективным, простым и в то же время вредным для экономики Казахстана. Далее давайте выясним, почему.

Во-первых, по нашим оценкам, если тенденция к снижению доходов от корпоративных налогов и НДС сохранится (только), то к концу года государственный бюджет достигнет около 1,2 трлн тенге. Чтобы попытаться покрыть такие расходы за счет повышения ставок корпоративного налога и НДС, необходимо увеличить их как минимум на 3-5 процентных пунктов с текущих уровней. При этом нет однозначного вывода о том, что столь резкое и четкое повышение ставок все же приведет к достижению конечной цели - выравниванию всех налоговых поступлений. Напомним, что корпоративные налоги и НДС обеспечивают только половину налоговых доходов государственного бюджета Казахстана, поэтому с оставшимися доходами возникают проблемы из-за повышения ставок.

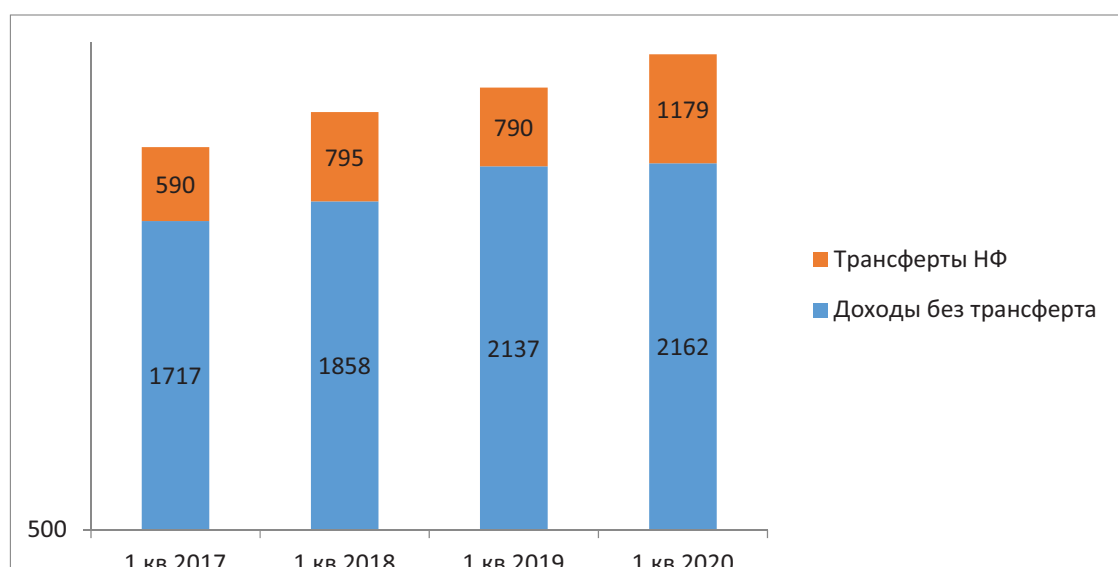


Рисунок 1. Доходы государственного бюджета РК
Примечание - составлено автором на основе источника [3]

Во-вторых, в контексте кризиса, связанного с коронавирусом, который не закончится к середине 2021 года, высокие налоговые ставки увеличат давление на экономических агентов, фирмы и домохозяйства. Таким образом, для фирм, которые понесли убытки, а некоторые из них обанкротились, любое повышение налоговых ставок приведет к увеличению окончательных цен на продукцию. Другими словами, он дает дополнительную основу для роста инфляции, которая в дальнейшем влияет на количественный и качественный уровень потребления населения и, как следствие, на его благосостояние.

Таким образом, на основе этого анализа мы повторяем наш тезис - рост налоговых ставок вредит нашей экономике. Кроме того, некоторые альтернативы этому решению могут быть основаны на детальном анализе глубокой секвестрации бюджета, т.е. сокращения неэффективных и непродуктивных бюджетных расходов, а также его эффективном развитии. Предположительно, учитывая цифры и эти моменты, Президент на недавнем расширенном заседании Правительства заявил, что

вопрос повышения налоговых ставок в стране сейчас требует большой осторожности и внимательности.

Доходы государственного бюджета в первом квартале 2020 года без отчислений в Национальный фонд выросли на 14,1% в годовом исчислении до 3,3 трлн тенге (график 1), увеличившись на 1,2% за год. Квартал вырос почти на 50% до 1,2 трлн тенге по сравнению с 0,8 млрд тенге за аналогичный период 2019 года (график 2).

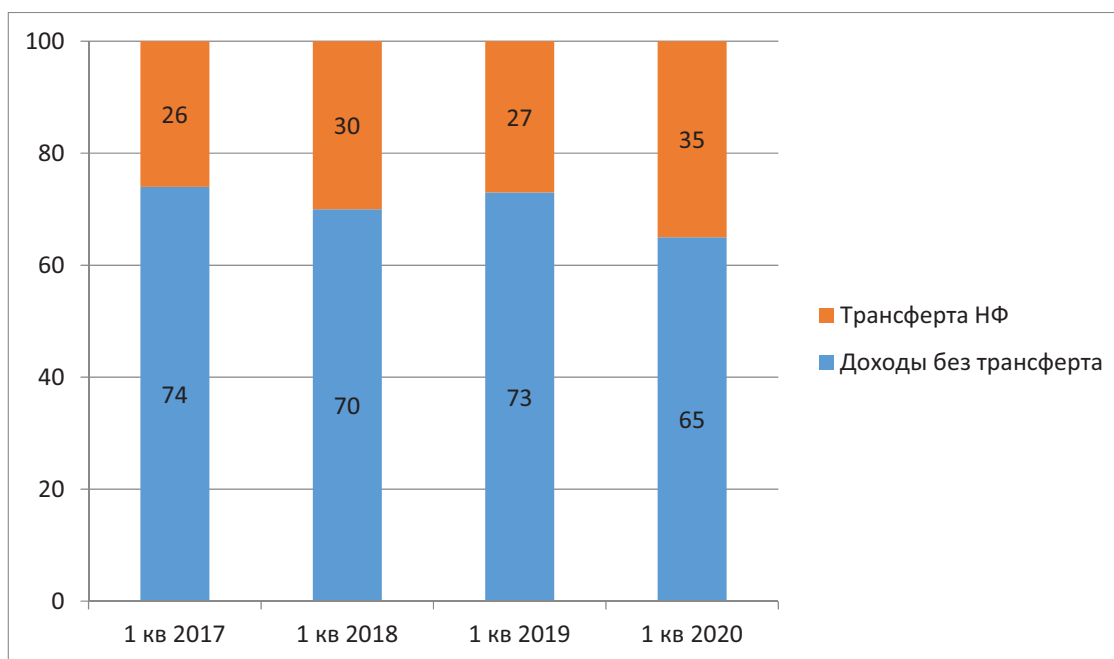


Рисунок 2. Доля трансферта из Нацфонда (%)

Примечание - составлено автором на основе источника [3]

Налоговые поступления выросли на 1,8% в годовом исчислении, что является самым слабым показателем за три года. Увеличились налоговые поступления КТК + 5% годовых, НДСФЛ + 19% годовых, социального налога + 20%, акцизов + 40% годовых. Поступления НДС уменьшились на 0,3%, товары произведены в Республике Казахстан услуги сократились на 4% в год, а импорт увеличился на 3%.

Значительный рост ИПН и социальных выплат в 1 квартале 2020 года составил 20% годовых при росте на 18% годовых, что произошло за счет повышения заработной платы в системе образования на 40%, 30% ГОДА, 20% НДС. При снижении выручки (-0,3%) произошло резкое замедление внешнеторговых операций, в частности, в торговле с Китаем объем автомобильных грузоперевозок в этом направлении снизился примерно на 30% ... Налоги на международную торговлю достигли 18%. Общие доходы государственного бюджета в первом квартале 2020 года выполнены на 89,9% к плану.

Однако в апреле нетрансферные доходы снизились до 33,2% годовых, доходы СРН - до 94,3% годовых, НДС - до 61,2% годовых, ИПН - до 60,6% годовых. В результате доходы госбюджета за первые четыре месяца этого года снизились на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Поступления КРН снизились на 28,5%, НДСФЛ - на 5%, поступления по социальному налогу - увеличились на 16,9%, поступления по НДС увеличились на 11,8%. Налог на международную торговлю снижен до 32% ежегодно.

Напомним, что в поддержку предпринимательства правительство освободило малый и средний бизнес от налогов и социальных выплат, собираемых из фонда оплаты труда, на 6 месяцев до 1 октября этого года. «Индивидуальные предприниматели, работающие в общем режиме налогообложения» будут освобождены от НДСФЛ до конца года. До 1 октября 2020 года ставка НДС при продаже и импорте социально значимых продуктов питания снижена с 12% до 8%. Отсрочка уплаты всех

видов налогов и других обязательных платежей, социальных выплат осуществляется до 01.06.2020. Кроме того, в этом году некоторые субъекты хозяйствования освобождены от уплаты налога на имущество. Таким образом, снижение доходов госбюджета произошло не только из-за кризиса, но и из-за бюджетной поддержки малого и среднего бизнеса. Мы не склонны драматизировать ситуацию с налоговыми действиями, что должно отразиться во втором полугодии, когда налоговые каникулы и прочие налоговые шалости постепенно перестанут существовать.

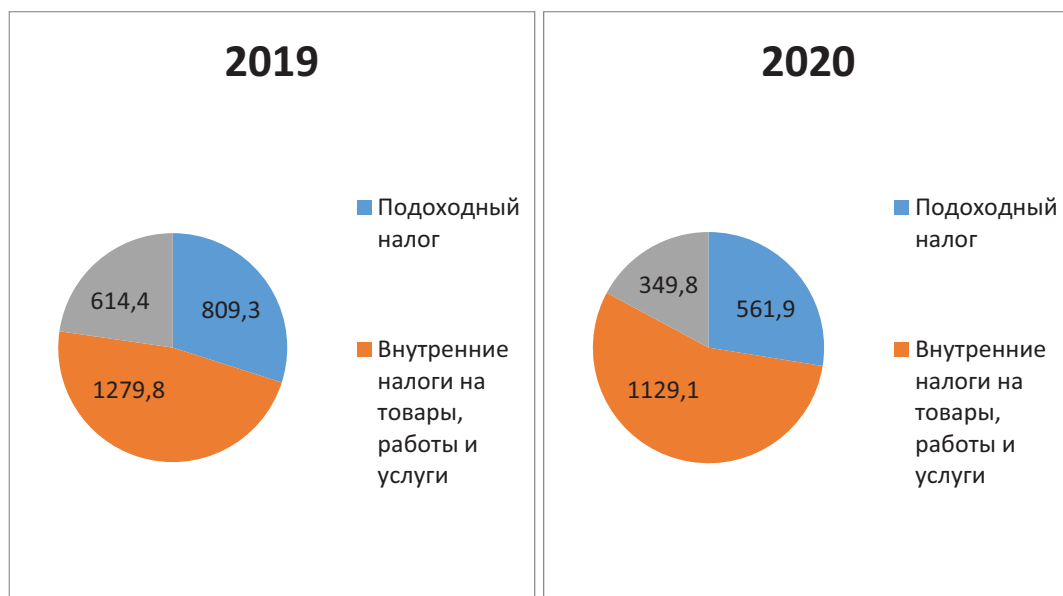


Рисунок 3. Налоговые поступления в республиканский бюджет, млрд тенге
Примечание - составлено автором на основе источника [3]

Дефицит госбюджета в 1 квартале 2020 года в 2019 году составил 35 млрд тенге против дефицита 94 млрд тенге на 1 квадратный метр. Следует отметить, что данных за первый квартал недостаточно. В связи с увеличением расходов и доходов финансирование государственного бюджета более чем в три раза превышало отчисления в Национальный фонд, соответственно, дефицит оставался низким. Как правило, показатели бюджета на начало года характеризуются низкими значениями доходов и расходов и, соответственно, дефицитом. Это связано с техническими причинами, необходимостью проведения тендеров, заключения договоров в результате изменения бюджета. Это означает, что основной рост бюджета будет во второй половине.

В первом квартале 2020 года налоговые поступления в Национальный фонд снизились с 31% до 0,5 трлн тенге в год, что привело к снижению цен на нефть на 20% в год из-за уменьшения суммы налогов в Национальный фонд на 90%. %, а доля Республики Казахстан в производственном секторе достигла 47%, также снизились поступления от других налогов. Использование Нацфонда в первом квартале 2020 года составило 1,2 трлн. При этом отрицательное сальдо (при малом использовании) составило -0,7 трлн (рисунок 11), что является худшим показателем за последние три года.

Налоговые поступления в Национальный фонд за январь-май 2020 года составили 1042,3 млрд тенге, что на 402,8 млрд тенге меньше аналогичного периода прошлого года. Снижается эффективность всех видов платежей, кроме НДС. В частности, доход КПП снизился с 202,9 млрд тенге, до 379,1 млрд тенге, а доля Республики Казахстан в производственном секторе снизилась с 369,4 млрд тенге до 263,7 млрд тенге.

Доходы Нацфонда за январь-апрель составили 0,8 трлн тенге, а купленные активы на конец апреля составили 26,4 трлн тенге. За четыре месяца глубина снижения налогов в Национальном фонде несколько снизилась с -31,2% в январе-марте до -23,2% в год, что способствовало улучшению собираемости CPN - снижение до -27,2%. / -30,8% в первом квартале года. Налог на добычу ископаемого топлива в январе-марте неожиданно вырос на 30,9% по сравнению с амортизацией. В начале этого года налоговые органы предложили повысить налог на добычу ископаемого топлива, так как в первом квартале рост производства в добывающей отрасли составил 5% г / г, возможно,

за счет этих факторов. Кроме того, в апреле произошло профицитное сальдо 2019 года, что на 10% ниже, чем в прошлом году, что сопоставимо со снижением цен на нефть в этот период. Отчисления в госбюджет в Нацфонд в четвертом квартале 2020 года составили 1,9 трлн.

Но стоит отметить что расходы из Нацфонда в Казахстане привели к спаду ВВП. «В связи с падением цен на нефть из-за кризиса 2014-2015 годов, в 2016 году, когда мы демонтировали портфель Нацфонда, его средства достигли рекордной отметки в 77 миллиардов долларов. В 2019 году его средства уменьшились с 61 миллиарда долларов до 15 миллиардов долларов», - сказал Газиз Сеилханов.

Однако количественное соотношение Нацфонда к ВВП осталось на прежнем уровне 34-35%. Это призывает правительство не ограничиваться краткосрочными мерами. По словам экономиста, «средние предприятия в стране не выросли. Малый и средний бизнес не смог подняться до уровня среднего бизнеса. Технические и другие навыки государственных служащих остаются низкими. Существует разрыв между государством и реальным сектором».

Выводы. Мы еще не достигли точки падения спроса. Это означает, что благосостояние населения и состояние домашних хозяйств продолжают ухудшаться. Еще одна составляющая совокупного спроса - чистый экспорт, то есть разница между экспортом и импортом уменьшилась на 25% во втором квартале. Это напрямую связано со снижением экспорта нефти и полезных ископаемых, торговли в этой сфере, производства.

Единственный компонент, который сейчас растет, - это государственные расходы. В первом полугодии этого года по сравнению с первым полугодием прошлого года общие расходы государственного бюджета увеличились на 24%. Это хороший признак того, что правительство проводит антициклическую политику во время экономического спада. Правительство старается не сокращать государственные расходы. Объем государственных закупок госуслуг, так сказать, остается на уровне 14%. Но как этот рост повлияет на бюджет - другой вопрос. Пока дефицит бюджета не превышает 3-4%. По оценкам госструктур, в результате роста бюджетного дефицита размер госдолга в 2020 году достигнет 20 трлн тенге, что составляет 29% ВВП. Например, в 2019 году размер госбюджета составлял менее 24% ВВП. Если расходы бюджета текущего года непропорциональны и создают неблагоприятные условия на внешних рынках, а также влияние COVID-19, то увеличение размеров штата не позволит быстро ликвидировать текущий бюджет. В связи с ухудшением внешнеэкономической ситуации Президент поручил правительству разработать «Стратегический план развития до 2025 года», приоритетом которого станет формирование новой структуры экономики. Понятно, что эта стратегия не будет работать без значительных бюджетных вложений.

По оценкам Минфина, резкое увеличение антикризисных бюджетных расходов обойдется стране примерно в 6 триллионов тенге или 8,5% от прогнозируемого ВВП. При этом 3,5 трлн тенге будет использовано из бюджета, а 2,5 трлн тенге - из внебюджетных фондов. Самой крупной статьёй бюджета является компенсация республиканскому бюджету налоговых поступлений в размере 1,7 трлн тенге, оставшаяся часть около 1,8 трлн тенге расходуется на различные социальные мероприятия, в том числе мероприятия. Расходы внебюджетных фондов повторяют направления, предусмотренные в расходах бюджета, но будут финансироваться за счет привлечения ресурсов Национального банка, Национального холдинга «Байтерек», Государственной фискальной службы и других.

Пандемия коронавируса также повлиял на валютный курс. Что касается эффективного номинального обменного курса тенге, действительно, существует волатильность из-за внешнего давления. Однако в апреле валюты 25-27 стран, которые являются основными торговыми партнерами страны, обесценились примерно на 5%. Это не просто обычная цифра для доллара США. Например, в сентябре 2015 года девальвация составила 25%. Итак, ситуация не так уж и плоха, катастрофического спада не было.

«Что касается фундаментального фактора, фиксирующего обменный курс, золотовалютные резервы Национального банка достигли пика в феврале 2012 года и сейчас составляют около 35 миллиардов долларов. Доля золота увеличилась. Во время кризиса золото является оборонным активом. снижает риск девальвации», - сказал О. Толеуов.

Еще одним фактором, влияющим на обменный курс тенге, является то, что текущий счет платежного баланса был сформирован впервые в первом полугодии 2012 года с профицитом в 2 миллиарда

долларов США, как и в 2012 году. Это тоже хороший показатель. Мы добились такого роста за счет уменьшения размера дивидендов, выплачиваемых нерезидентам по прямым инвестициям в Казахстане. В конце июля инфляция незначительно ускорилась до 7,1% годовых. Это на один процентный пункт выше верхнего коридора нацеливания.

Однако монетарный регулятор, похоже, предсказал, что к концу года инфляция будет в пределах 9–11%, достигнув пика 2016 года, когда начнется пандемический шок в марте. Однако инфляционные ожидания и падение промышленных цен были ключевыми факторами сдерживания инфляции. Падение промышленных цен из-за падения цен на энергоресурсы и энергоносители замедлило инфляцию в стране. В настоящее время дефляция в отрасли составляет 15%.

Для выполнения прогнозов нужен стабилизирующий фактор. «Рост экономики Казахстана ожидается за счет Международного валютного фонда -2,7%, Всемирного банка -3%, Азиатского банка развития -2,5%, Standard & Poor's -2,7%. По нашему мнению, рост ожидается на уровне минус 4-5%. Это связано с шоком спроса и предложения. Иными словами, мы не можем производить и не можем покупать то, что производим. В 2021 году ожидается скачок во всех странах. «Но ожидается, что падение продолжится», - сказал Олжас Толеуов.

По его словам, нынешнюю пандемию можно сравнить только с испанским гриппом. В то время было 4-5 волн. Это длилось всего два с половиной года. Даже при самом реалистичном сценарии в 2021 году будет скачок назад, нет причин все забывать и иногда восстанавливать. Нам нужен стабилизирующий технический и психологический фактор, который вообще не заставляет экономику блокироваться. Это вакцина. Только если это произойдет, прогнозы сбудутся. В этом случае рост может составить 3-4% в Казахстане и 2,5% во всем мире.

После окончания пандемии экономические отношения между Казахстаном и Китаем будут восстановлены, так как другой альтернативы нет и это естественно. Количество совместных проектов побуждает две страны активизировать совместные деловые контакты и создавать новые возможности для бизнеса.

Стоит отметить, что основная идея сотрудничества «Нурлы Жол» и «Один пояс, один путь», в частности строительство различных видов транспорта - автомобильных, железных дорог, трубопроводов и морских коридоров - получила новый импульс и критику. То есть возрастет роль автоматизации процессов и улучшения качества бесперебойного трафика.

В настоящее время главное достижение ОЭЗ дополняется рядом преимуществ Проекта интеграции существующей и развивающейся единой таможни (общие фитосанитарные стандарты и т. Д.). Эти инструменты могут создать огромные возможности для трансграничной торговли внутри Союза и внутри его границ. Сегодня Казахстан, являясь главным проводником Нового шелкового пути в Евразийском союзе, использует все свои возможности для привлечения капитала в рамках программы «Один пояс - один путь».

В заключении хочу сказать что Казахстан, крупнейшая экономика в Центральной Азии, также является лидером в регионе по количеству людей, зарегистрированных с коронавирусом. По примеру России руководство страны объявило об окончании режима ЧП 11 мая. Президент Касым-Жомарт Токаев сказал, что единая система уплаты налогов в стране изменится, то есть налоги для людей с высокими доходами увеличатся, а люди с низкими доходами будут платить меньше налогов. Правительство предоставило пособия на 42 500 тенге (101 доллар США) тем, кто потерял доход во время чрезвычайной ситуации. По данным Министерства труда и социальной защиты, пособия получили около 4,5 млн человек. В день окончания чрезвычайной ситуации прием заявок на пособия был приостановлен, и было заявлено, что пособия больше не будут предоставляться.

Кроме того, президент Токаев призвал частные банки удерживать ежемесячные платежи с лиц, находящихся в неплатежеспособности. Несмотря на отмену режима ЧП, в стране сохранялся карантинный режим. Согласно новым правилам, в районах с низким количеством инфицированных в течение недели можно открыть большой магазин, офисное здание, рынок и т. Д. Тысячи людей, живущих за городом, не могут найти работу, потому что у них нет доступа в интернет. Хотя Президент сказал, что рабочие места будут создаваться в рамках различных программ, механизмы и результаты не были объявлены. НПО потребовали от Токаева раскрыть, как были потрачены 13 миллиардов долларов, которые он якобы потратил на борьбу с коронавирусом. По оценке Международного ва-

лютного фонда, в этом году экономика Казахстана сократится на 2,5%, а безработица увеличится с 4,8% до 7,8%. По оценкам некоторых экспертов, с начала года уровень безработицы вырос на 0,4%.

Список использованной литературы

1. Джарикбаева Д.Т. Государственные финансы: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2016. - 304 с.
2. Мельников В.Д. Финансы: учебник / Алматы: Экономика, 2013 год
3. Официальная страница Министерство финансов РК - www.minfin.gov.kz/
4. Сартанова, Н.Т. и др. Введение в финансы: Учебное пособие. / Н.Т. Сартанова, Г.С. Майкопова, А.М. Лесова. - Костанай: КГУ им. А. Байтурсынова, 2018.- ISBN 978-601-7933-99-9.
5. Джарикбаева Д.Т. Анализ исполнения расходов государственного бюджета Республики Казахстан «Транзитная экономика» раздел «Макроэкономическая политика» №1(105)201

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ КРЕДИТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Сатиллаева Дана

Нархоз университетінің 4 курс студенті, Алматы қаласы

Ғылыми жетекшісі: Базарбаев А.О. э.ғ.к., профессор

Республика басшылығының Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елу елдің қатарына кіруіне арналған стратегиялық бағыты да қуатты экономикалық күш ретінде шағын кәсіпкерлікті дамытуға алып келеді. Қазақстан Республикасының 2013-2024 жылдарға арналған орнықты дамуға көшу тұжырымдамасын іске асыру жағдайында шағын кәсіпорындардың тиімділігі мен тұрақтылығы, олардың қатысуымен жаңа шаруашылық байланыстарды (оның ішінде сыртқы экономикалық) орнату, өндірістік және инновациялық қызметті жандандыру ерекше маңызға ие болады.

Шағын және орта бизнесті дамыту жолындағы көптеген бюрократиялық кедергілер біртіндеп жойылады. Лицензияланатын қызметтің 350-ге жуық түрлі кіші түрлері қысқартылды. Кейбір лицензияларды беру өңірлік деңгейге берілді, ал процедуралардың өздері айтарлықтай жеңілдетілді.

Дүниежүзілік экономикалық форумның зерттеуі Қазақстанда Бизнесті ұйымдастыру үшін кәсіпкерліктің дамуын тежейтін факторлар бар екенін көрсетті.

Кесте 1 –ШОБ дамуының ең үлкен сыртқы проблемалы факторлары

Негізгі факторлар	%
1	2
Сыбайлас жемқорлық	17
Сәйкес келмеуі қызметкерлердің біліктілігін	13
Салықты реттеу	12
Қаржыландыруға қол жеткізу	9
Инфрақұрылымды жеткіліксіз қамтамасыз ету	8
Бюрократиялық бастаулардың дамуы	6
Ұлттық жұмыс күшіндегі әлсіз этикалық жұмыс	5
Қылмыс	4
Шектеу еңбек реттеуді	4
Мемлекеттік тұрақсыздық	2
Шетел валютасын реттеу	2
Саяси тұрақсыздық	0,9
Басқалар	17
Жиыны	83

Ескерту: [1] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған

Талдау барысында 1-кестеде көрсетілген бизнесті ұйымдастыру үшін проблемалы сыртқы факторлар анықталды. Оның ішінде сыбайлас жемқорлық – 17%, қызметкерлердің біліктілік талаптарына сай келмеуі – 13%, салықты реттеу – 12%. Бұдан басқа, бизнесті дамытудың тежеуші факторлары қаржыландыруға қол жеткізу, инфрақұрылымның әлсіз қамтамасыз етілуі, бюрократиялық бастаулардың дамуы болып қалуда – тиісінше 9,8 және 6%[2].

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында елдің шағын және орта бизнесінде 2,6 миллионнан астам адам немесе еңбекке қабілетті халықтың үштен бірі - 31 пайыз жұмыспен қамтылған. Елдің ДЖӨ-дегі шағын және орта бизнестің үлесі шамамен 18 пайызды құрайды, бұл төмен көрсеткіш болып табылады. Бұл шағын және орта бизнес ел экономикасында елеулі рөл атқармайтынын және біздің экономикамыз негізінен экономиканың шикізат салаларында жұмыс істейтін ірі компаниялардың қызметіне байланысты. ЖІӨ үлесі бойынша мұнай секторынан кейін шағын және орта кәсіпкерлік II орынды алады [3].

Шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастырудың қол жеткізілген деңгейі бұрынғысынша оның қалыптасуы мен өсу проблемаларын зерделеуді: дамудың перспективаларын бағалаудың, талдаудың, басқарудың және болжаудың тиімді және икемді әдістерін әзірлеуді талап етеді. Осылайша, республикада кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау векторының дұрыс бағытталуы туралы дамыған елдердің саясаты жанама түрде куәландырады. Кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдаудың маңыздылығын бағалау төменде 1-суретте келтірілген.

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУ



Сурет 1 – Кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдаудың маңыздылығын бағалау
Ескерту: [4] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған

1-суретте көрсетілгендей, кәсіпкерлердің көпшілігі мемлекеттік қолдаудың тестіленетін бағыттарының маңыздылығын жоғары бағалайды. Ең маңыздысы қаржы-несиелік қолдау және ісін жаңа бастаған кәсіпкерлер үшін салықтық жеңілдіктер түріндегі қолдау болып табылады. ҚР кәсіпкерлерінің шамамен бірдей саны (шамамен 70%) кәсіпкерлерді мүліктік қолдауды, ақпараттық, консалтингтік қолдауды және Бюрократтық өнімнен қорғауды неғұрлым маңызды санатқа жатқызады. Қазақстан кәсіпкерлерінің 63% кәсіпкерлер туралы халық арасында қолайлы қоғамдық пікір қалыптастыру маңызды деп санайды. Жалпы, мемлекеттік қолдаудың түрлі бағыттарының маңыздылығын көбінесе кәсіпкерлік қызмет тәжірибесі 6 жылдан астам уақыт құрайтын кәсіпкерлер атап өтті [5]. Бұл ретте осы Стратегияның негізгі компоненттері ұсынуға болады:

- қолданыстағы нормативтік-құқықтық қамтамасыз етуді жетілдіру;
- шағын кәсіпорындардың ірі кәсіпорындармен өзара іс-қимыл жолдарын кеңейтуге жәрдемдеу;;
- салық салу жүйесін жетілдіру;
- қаржы-несие тетіктерін жетілдіру;
- әкімшілік кедергілерді жою;
- шағын бизнес кәсіпорындарына қызмет көрсету және ақпарат беру жүйесін дамыту (BusinessDevelopmentService);

- кәсіпкерлердің қоғамдық қозғалысын дамытуды қолдау;
- көрсетілген компоненттерді кешенді іске асыру Орта мерзімді перспективада Қазақстандағы шағын бизнес секторын дамыту үшін қолайлы жағдайлар қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Шағын және орта бизнесті дамыту көптеген маңызды артықшылықтарға ие:

- меншік иелерінің санын арттыру, яғни демократиялық қоғамдағы саяси тұрақтылықтың басты кепілі-орта таптың қалыптасуы;
- экономикалық белсенді халық үлесінің өсуі, бұл азаматтардың табысын арттырады және түрлі әлеуметтік топтардың әл-ауқаттарындағы сәйкессіздікті тегістейді;
- шағын бизнес өзін-өзі жүзеге асырудың бастапқы мектебіне айналатын неғұрлым жігерлі, әрекет қабілеті бар жеке даралықтардың селекциясы;
- айтарлықтай төмен күрделі шығындары бар, әсіресе қызмет көрсету саласында жаңа жұмыс орындарын құру;
- мемлекеттік секторда босатылатын қызметкерлерді, сондай-ақ халықтың әлеуметтік осал топтарының өкілдерін жұмысқа орналастыру;
- жұмыс орнында өз біліктілігін алатын формальды білімі шектеулі қызметкерлерді пайдалану есебінен кадрларды даярлау;
- технологиялық, техникалық және ұйымдастырушылық жаңалықтарды әзірлеу және енгізу;
- өндірушілердің монополиясын жою, бәсекелестік орта құру;
- материалдық, қаржылық және табиғи ресурстарды жұмылдыру, олар басқаша талап етілмеген, сондай-ақ оларды неғұрлым тиімді пайдалану;
- экономиканың түрлі секторлары арасындағы өзара байланысты жақсарту.

Бүгінде шағын және орта кәсіпкерлік өзінің икемділігін, ұтқырлығын, нарықтық объективтілігін инновациялық экономикада өз орнын жедел іздестіру үшін пайдалануы тиіс жағдай пісіп-жетілді[6].

Келесі міндеттерді шешу болжанады:

- шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін барынша ашық заңнамалық негіз құру;
- экономиканы бюрократизациялау және әкімшілік кедергілерді жою;
- шағын және орта кәсіпкерліктегі көлеңкелі айналымды қысқарту;
- инновациялық экономикаға кәсіпкерліктің қатысуы.

Кәсіпкерлікті дамытуға мемлекеттік қолдаудың пәрменді тетіктерінің бірі шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын дамыту болып табылады, бұл дегеніміз жалпы шағын бизнестің өмір сүруінің қалыпты жағдайларын және өсімін молайту процестерін тікелей қамтамасыз ететін кәсіпорындар, ұйымдар мен институттар жиынтығы түсініледі[7].

Облыстың өндірістік-инновациялық әлеуетінде шағын фирмалар үлесінің тиісті дамыған нарықтық экономикаға дейін одан әрі өсуін қамтамасыз ету үшін (жұмыспен қамтылғандардың жалпы санының жартысынан астамы) мынадай бағыттар бойынша мемлекеттік ынталандыру саясатын жалғастыру қажет:

- мемлекеттік тапсырысты орналастыру жолымен шағын кәсіпорындардың өнімдері үшін нарықты мақсатты түрде қалыптастыру;
- шағын кәсіпорындарға өндірістік алаңдарды беру, жеңілдікті инвестициялық қолдау, бизнес-инновациялық орталықтарды, технопарктерді, технологиялық қолдау орталықтарын және т. б. дамытуға жәрдемдесу.;
- лизингтік компаниялар желісін қалыптастыруға және кеңейтуге жәрдемдесу;
- ғылымды қажетсінетін технологиялар негізінде шағын кәсіпорындардың жаңа өнім түрлерін әзірлеу және өндіру бойынша мақсатты саясат жүргізу.

Шағын және орта бизнесті дамыту мен қолдаудың қолайлы жағдайларын жасау үшін, экономиканы бюрократизациялаудың тиімді тетіктерін әзірлеу және әкімшілік кедергілерді жою үшін ұсынамын:

- ҚР министрліктері мен ведомстволарының жергілікті атқарушы және аумақтық органдары жанындағы шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау және дамыту мәселелері бойынша сараптамалық кеңестердің қызметін жандандыру және оларға кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктері өкілдерінің қатысуын қамтамасыз ету;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының одан әрі жұмыс істеуін және дамуын қамтамасыз ету.

Қорытынды жасай отырып, шағын бизнес кәсіпорындарының саны ай сайын өсуде деп айтуға болады, бұл ретте қандай да бір секірулер мен құлдыраулар жоқ үдемелі өсім, бұл жағдай елдегі кәсіпкерлікті тұрақты дамып келе жатқан ретінде сипаттайды. Қазақстанда белгілі бір атқарымдармен қатар сапа саясатын жүзеге асыруда қызметті түбегейлі қайта ұйымдастыруды жүргізуді талап ететін күрделі проблемалар бар. Халықаралық тәжірибеде банктердің өтімділігін және төлем қабілеттілігін басқару жөніндегі менеджерлер осы қызмет түрін жақсарту бойынша бірқатар практикалық ұсыныстар әзірледі:

- банктің жоғары басшылығымен және бөлім басшыларымен ынтымақтастықта Банктің өтімділігін басқарудың басымдықтары мен мақсаттарын анықтау;
- қаражатты пайдалану мен тартуға жауап беретін банктің барлық бөлімдерінің қызметіне бақылауды жүзеге асыру;
- ең ірі салымдарды алдын ала болжау және шоттардан қаражатты алу.

Бұл басқарушыға өтімді қаражаттың тапшылығы немесе артық шығуы туындаған жағдайда өз әрекеттерін жоспарлауға мүмкіндік береді.

Осылайша, екінші деңгейдегі банк қызметті талдау және болжау, меншікті капиталды, арнайы мақсаттағы қорлар мен резервтерді қалыптастыру, қарыз қаражатын тарту, тиімді кредиттік операцияларды жүзеге асыру саласында ғылыми негізделген саясатты жүргізу негізінде берілген деңгейде өзінің өтімділігін және төлем қабілеттілігін қамтамасыз ете алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Танкибаева Д.М., «Секреты развития малого бизнеса в Казахстане, Финансы Казахстана»// Финансы и кредит. – 2019. – № 9. -С.41-42.
2. Просто о финансах: АТФБанк и РЦПП запустили семинары для МСБ//<https://kapital.kz/>
3. АТФБанк АҚ-ның ресми сайты.
4. Рудецких А.П., Поддержка малого предпринимательства со стороны государства. 2019. № 11 [Электронный ресурс].
5. Темиргалиев Ж.Х., Тенденции развития малого бизнеса в Казахстане, Вестник предпринимателя.– 2017. – № 7.– С. 47-56.
6. Обзор кредитования малого и среднего бизнеса крупнейшими банками-кредиторами страны за декабрь 2019 года//<https://www.zakon.kz/5000708-obzor-kreditovaniya-malogo-i-srednego.html>
7. ForteBank предоставит льготы при погашении кредитов в период ЧП <https://kursiv.kz/news/banki/2020-03/fortebank-predostavit-lgoty-pri-pogashenii-kreditov-v-period-chp>

ДАҒДАРЫС: ОНЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ САЛДАРЫ

Сатиллаева Дана

Нархоз Университетінің 3 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан

Ғылыми жетекші: Алиева М.М. –аға оқытушы

Қазіргі уақытта экономикалық дағдарыстардың себептері туралы бірыңғай көзқарас жоқ. Өндіріспен тұтыну арасындағы қайшылық экономикалық дағдарыстардың басты, бірақ жалғыз себебі емес. Экономикалық дағдарыстардың бастауы-экономикалық дамудың әртүрлі процестерінде жинақталатын және шиеленісетін қарама-қайшылықтар кешені. Олар модернизация мен қайта құрылымдаудың циклдік қажеттіліктерімен байланысты объективті және басқарудағы қателіктер мен еріктілікті көрсететін субъективті, сондай-ақ климаттың, жер сілкінісінің және тағы басқа құбылыстарын сипаттайтын табиғи құбылыс болып бөлінеді.

Дағдарыстың себептері сыртқы және ішкі экономикалық өзгерістерден болуы мүмкін. Біріншісі макроэкономикалық дамудың тенденциялары мен стратегиясымен немесе тіпті әлемдік экономиканың дамуымен, бәсекелестікпен, елдегі саяси жағдаймен, екіншісі жағдайда маркетингтің қауіпті стратегиясымен, ішкі қақтығыстармен, өндірісті ұйымдастырудағы кемшіліктермен, менеджменттің жетілмегендігімен, инновациялық және инвестициялық саясатпен байланысты.

Бірақ, экономикалық дағдарыстардың тікелей себептері экономикалық ғана емес, сонымен бірге әлеуметтік-саяси сипаттағы түрлі оқиғалар болуы мүмкін. Бұл экономика мен қоғамның әлеуметтік-саяси өмірінің байланысын көрсетеді. Көптеген басқа себептердің ішінен ең маңызды бөлімдердің бірі болып табылады. Олар:

- әр түрлі салалардағы капитал айналымының уақыт айырмасы және олардың өзара байланысы. Көбінесе бір саладағы капиталдың тиімді айналымы басқа салада капитал тізбегін жүзеге асырудың алғышарты және шарты болып табылады. Демек, бір капитал тізбегіндегі құлдырау немесе оны тоқтату автоматты түрде басқа капитал үшін, басқа салада дағдарыс жағдайының пайда болуын білдіреді;

- кең тәжірибеге ие тауарлар мен қызметтерді несиеге сату. Белгілі бір себептерге байланысты жаппай төлемдер дағдарысты тудыруы мүмкін;

- әскери шығындардың өсуі: экономиканы милитаризациялау үлкен қаржыны, жұмыссыздықты азайтып, нарық сыйымдылығын арттыратын азаматтық өндірістерден алшақтатады. Милитаризация әсіресе экономикаға халықтың барлық ақшалай жинақтарын құнсыздандыратын, демек, капиталды: экономикаға салымдарды азайтатын инфляцияны ынталандырушы ретінде кері әсерін тигізеді.

Экономикалық дағдарыстардың себептерін атай отырып, олардың біреуіне ғана назар аударуға болмайды. Әрине, олар тең емес, бірақ соған қарамастан циклдер мен дағдарыстардың табиғатын олар тек бірге түсіндіре алады. Сонымен қатар, осы немесе басқа себептердің мәні бүгінгі күні анағұрлым маңызды болуы мүмкін, осы дағдарыста келесі жолы циклдік дамудың ұшында басқаша болуы мүмкін.

Дағдарысты түсіну кезінде оның себептері ғана емес, сонымен қатар әртүрлі салдары да маңызды: ұйымды жаңарту немесе оны жою, жақсарту немесе жаңа дағдарыстың пайда болуы мүмкін. Өздеріңіз білетіндей, экономикалық дағдарыстың даму механизмі ғана емес, оның себептері де оның салдарына айтарлықтай әсер етеді. Ұйымның дамуындағы дағдарыстық өзгерістер ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді, сапалық және сандық, қайтымды және қайтымсыз.

Дағдарыстың әртүрлі салдары оның сипатымен ғана емес, дағдарысты жеңілдететін немесе нашарлататын дағдарысты басқарудың сипатымен де анықталады. Осыған байланысты басқару мүмкіндіктері мақсатқа, кәсіпқойлыққа, басқару өнеріне, мотивацияның сипатына, себептер мен салдарларды түсінуге, жауапкершілікке байланысты.

Әрбір құлдыраудың өзіндік ерекшеліктері бар екеніне қарамастан, барлық экономикалық дағдарыстарға тән бірнеше жалпы салдарларды бөлуге болады:

- халықтың қалың жіктерінің нақты кірістері мен жинақтарын қысқарту; инфляция; банкротқа ұшыраған банктердегі жинақтардың жоғалуы нәтижесінде болған ақшалай табыстары ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен халық санының ұлғаюы. Нақты жалақының өсу қарқынының төмендеуі, зейнетақыларды алмастыру коэффициентінің төмендеуі, үй шаруашылықтарын түпкілікті тұтынуға жұмсалатын шығыстардың өсу қарқынының төмендеуі және кедейшілік деңгейінің артуы;

- жұмыссыздықтың өсуі;

- банк саласындағы өтімділік дағдарысы;

- инвестициялық дағдарыс;

- экономиканың нақты секторындағы құлдырау

Осылайша, қоғам өмірінің әлеуметтік маңызды көрсеткіштері, оның ішінде еңбек қатынастары саласы, экономиканың банк саласы, онымен тікелей байланысты инвестициялық сала және әрине, экономиканың нақты секторы дағдарыстың салдарына ең осал тұсы болып табылады.

Қазіргі әдебиеттерде дағдарыстардың объективті және субъективті себептері ажыратылады. Объективті - модернизация мен қайта құрылымдаудың циклдік қажеттіліктерімен байланысты, субъективті - басқарудағы қателіктерді көрсетеді.

Дағдарыстың себептері сыртқы және ішкі болуы мүмкін. Сыртқы себептер макроэкономикалық даму тенденциялары мен стратегияларымен немесе тіпті әлемдік экономиканың дамуымен, бәсекелестікпен және елдегі саяси жағдаймен байланысты. Ішкі - тәуекелді маркетингтік стратегиямен, ішкі қақтығыстармен, өндірісті ұйымдастырудағы кемшіліктермен, жетілмеген басқару, инновациялық және инвестициялық саясатпен.

Дағдарысты түсінуде оның себептері ғана емес, сонымен қатар әр түрлі салдары да маңызды.

Кесте 1 Экономикалық дағдарыстардың салдары

Саласы	Дағдарыс салдары
Экономикалық сала	-қарапайым халықтың нақты табыстары мен жинақтарының азайуы;
	- жұмыссыздықтың өсуі;
	- банк секторындағы өтімділік дағдарысы;
	-экономиканың нақты секторындағы рецессиялар
Әлеуметтік сала	-халықтың өмір деңгейінің төмендеуі, кедейліктің өсуі;
	- қоғамдағы әлеуметтік шиеленістің өсуі (ереуілдер, саяси төңкерістер);
Саяси сала	- үкіметтің беделінің түсуі;
	- қазіргі үкіметтің саясатына деген сенімсіздіктің күшеюі;
	- радикалды саяси партиялардың ықпалының өсуі

Дереккөз: «Ученые заметки ТОГУ» Том 8, № 4, 2017

Дағдарыстың салдары күрт өзгерістерге немесе жұмсақ, ұзақ және тұрақты шығуға әкелуі мүмкін. Дағдарыстың әртүрлі салдары оның сипатымен ғана емес, дағдарысты бәсеңдетуі немесе одан әрі өршітуі мүмкін дағдарысқа қарсы басқарумен де анықталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Jean-Claude Trichet, P.o.t.E. What can central banks do in a financial crisis? in Susan Bies Lecture. 2010. Evanston, Illinois,.
2. Financial Crisis. Available from: <http://www.investopedia.com/terms/f/financial-crisis.asp>.
3. «Ученые заметки ТОГУ» Том 8, № 4, 2017

УДК 368.01

ОСОБЕННОСТИ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

Саясат Томирис Нұрқатқызы

Студент 3 курса университета «Туран», г. Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Касымбекова Г.Р., доктор PhD, доцент кафедры «Финансы»

Страхование инвестиций – является одним из видов страхования имущества. Он предназначен для защиты имущественных интересов инвестиционных субъектов от рисков обесценения, потери, ликвидации капитальных вложений [1].

Одним из важнейших направлений развития глобализации в мировой экономике является международное движение капитала, которое проявляет свой капитал в виде различных иностранных инвестиций. Особенность иностранных инвестиций в том, что собственники капитала одного государства (или нескольких государств) вкладывают его в инвестиционные объекты, расположенные на территории другого государства. Этот процесс размещения иностранных инвестиций связан с различными рисками, т.е. убытками от неблагоприятных событий, расходами, ущербом для инвесторов. Основной проблемой для многих форм инвестирования является страховая защита от негативных последствий таких рисков.

Существуют разные способы предотвращения потенциальных убытков для разных видов инвестиционной деятельности. Например, товары и финансовые займы обычно страхуются на условиях, описанных в статье о финансовых рисках. Портфельные вложения можно застраховать от возможных убытков из-за изменения цены акций, облигаций с помощью хеджирования.

Для страхования прямых инвестиций используются разные виды страхования путем заключения соответствующих договоров со страховыми компаниями. Рассмотрим подробнее вопросы страхования прямых иностранных инвестиций.

Страховые компании занимают особое место в освещении инвестиционного процесса. Потому что, прежде всего, эти организации могут выступать в качестве институциональных инвесторов.

Во-вторых, можно стимулировать инвестиционную активность отечественных и зарубежных инвесторов за счет осуществления страховых операций, гарантирующих возврат вложений инвесторов за счет страхования.

По инвестиционной деятельности они делятся на большие группы:

- 1) потребительские инвесторы;
- 2) бизнес-инвесторы;
- 3) финансовые инвесторы [2].

Потребительские инвесторы - это средства на предметы (продукты) личного пользования (дом, гараж, машина). Инвестиционное страхование включает страхование, связанное с доходом.

Финансовые вложения - это приобретение имущества и кредитных активов в виде ценных бумаг, которые приносят пользу инвестору, а также гарантируют сохранность выделенных средств.

Предпринимательское вложение - это выделение средств на прямую реализацию того или иного инвестиционного проекта. Особенность страхования бизнес-инвестиций в том, что это страхование является уникальным для процесса прямого инвестирования. Такое страхование, например, строительство, страхование строительства - это страхование кредита для защиты инвестиций.

Риски собственности несут рыночные и бизнес-риски.

Рыночный риск - это возможность потери капитала из-за изменения цен на товары.

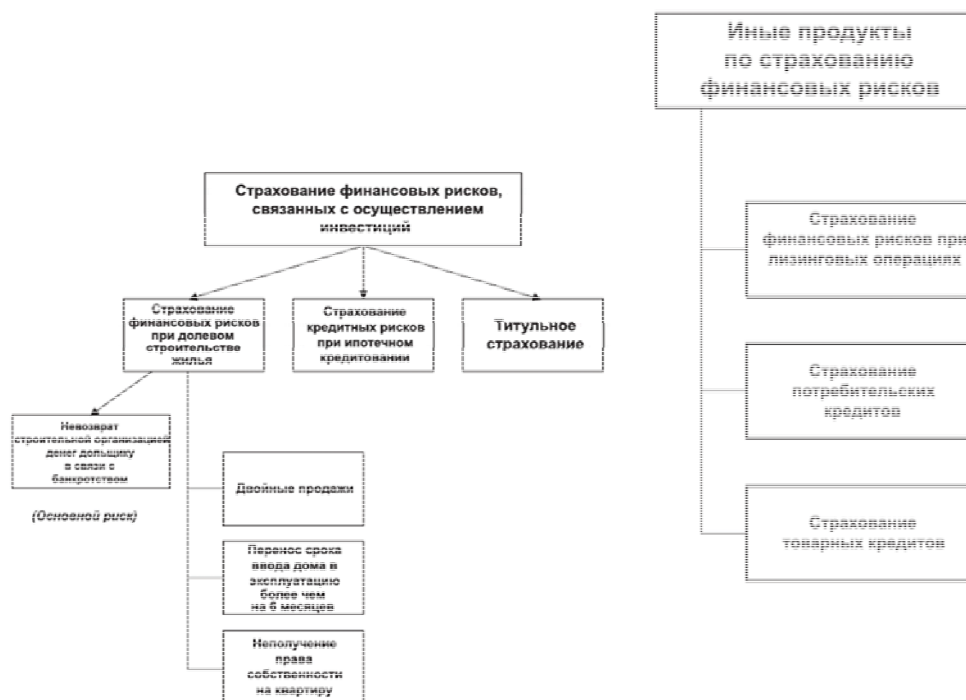


Рис. 1. Использование механизма страхования для защиты инвестиций (современная отечественная практика) [3].

Предпринимательская зависимость связана с изменением стоимости приобретаемых ценных бумаг.

Кредитный риск делится на риск, связанный с изменением учетной ставки банка, и риск инфляции.

Как правило, чем ниже риск ценных бумаг с точки зрения имущественного риска, тем выше риск ценных бумаг от кредитного риска.

Для страхования договоров купли-продажи ценных бумаг используются следующие варианты:

- 1) страхование годового дохода инвестора на уровне, включающем самостоятельное распределение капитала.

2) страхование в размере, равном разнице между фиксированной выплатой дивидендов и фактически полученными выплатами дивидендов.

3) страхование доходов на срок 3-5 лет и более до тех пор, пока фактический доход инвестора по ценным бумагам не достигнет соответствующего самостоятельного дохода.

4) зависимость от потери капитала, направляемого на покупку акций.

5) страхование утраченного (нетрудового) дохода от капитальной независимости.

Следующие типы зависимостей считаются рисками для прямых инвестиций:

1) риск стихийных бедствий: ураганы, штормы, землетрясения, наводнения, сильные наводнения, сели и т. д;

2) высокий риск;

3) технические зависимости;

4) политическая зависимость: национализация, национальные восстания, гражданские беспорядки, военные действия, действия правительства (ограничение режима конвертации валюты);

5) действия третьих лиц; воровство, грабеж, вымогательство;

6) экономические зависимости: изменения рыночных условий. Особенностью страхования политической зависимости от инвестиций является отсутствие достаточно надежной статистической базы политического анализа, т.е. очень сложно спрогнозировать вероятность появления этих зависимостей. Поэтому для инвесторов эти зависимости катастрофичны и требуют очень высокого качества ликвидности, выплачиваемой инвестору [4].

Учитывая эти особенности зависимости, государство играет важную роль в защите инвестиций. Во-первых, государство предоставляет соответствующие правовые гарантии для иностранных инвестиций посредством заключения международных соглашений о защите и поощрении инвестиций и принятия национального законодательства.

Во-вторых, каждое государство напрямую участвует в страховании иностранных инвестиций, создавая государственную страховую компанию, которая защищает от политического риска, учитывая, что инвестиции являются важной частью его внешнеэкономической политики.

Большинство этих групп инвестиционных рисков покрывается страхованием, а иногда и само-страхованием, то есть созданием собственных резервов.

Например, в мировой практике различные виды страхования имущества покрывают большую часть стихийных бедствий, пожарных опасностей, а также повреждений, технических рисков и других, вызванных действиями третьих лиц. Эти риски, как правило, хорошо описаны в страховой статистике, имеют отлаженную систему перестрахования и, следовательно, обеспечены достаточно надежным страховым оборудованием. Виды страхования, обеспечивающие защиту от этих рисков, имеют долгую историю. Принимая решение о страховании инвестиций, сделанных в разные формы собственности, необходимо учитывать особенности законодательства, таможенных правил и норм страхования, действующих в конкретной стране, а также надежность страховой компании.

Особенность традиционных видов имущественного страхования заключается в том, что по этим договорам страхования политические риски обычно не страхуются. В то же время отсутствует надежная статистическая база политических рисков, что затрудняет прогнозирование их вероятности. Оценка рисков здесь часто носит экспертный характер. Кроме того, последствия их возникновения могут быть катастрофическими для инвестора и потребовать от инвестора значительной компенсации.

Из-за этих особенностей политических рисков государство традиционно играет важную роль в защите инвесторов от их действий [5].

Итак делая вывод, мы понимаем что практический опыт (причем в самых разных областях деятельности) однозначно показывает, что какими бы дальновидными и осмотрительными (а это, безусловно, необходимо!) не были участники инвестиционного процесса, как бы они не старались предусмотреть все случайности и избежать возможных негативных ситуаций, реальная жизнь всегда богаче в своих проявлениях и подчас преподносит неожиданные и нежелательные «сюрпризы». Что же можно предложить в этих условиях? Как попытаться еще больше обезопасить свои вложения? И здесь на помощь может прийти грамотное использование возможностей, предоставляемых механизмом страхования.

Зачастую прежде всего ставится задача страхования финансового риска инвестора. Действительно, есть такое направление страховой деятельности. За последние годы разработан определенный набор страховых продуктов, которые в той или иной мере призваны решать задачу защиты от рисков, связанных с инвестированием и кредитованием. К числу основных таких продуктов, которые системно предлагаются (или близки к этому) рядом отечественных страховых компаний, можно отнести продукты, представленные на рисунке 1. Отдельные нетиповые договоры, по которым застрахованы какие-то иные финансовые риски, конечно, имеют место на практике, но на страховом рынке погоды они не делают. К числу одного из таких реально застрахованных и несколько экзотических рисков можно отнести, например, следующий: страхование риска, связанного с имущественными потерями организации по причине неправомерного отзыва у нее или приостановления действия лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг.

Список использованной литературы:

1. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. Страхование инвестиций: https://ru.wikipedia.org/wiki/Страхование_инвестиций
2. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А.П. Архипов. - М.: Юнити-Дана, 2018. - 240 с.
3. Балабанов, И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. - М.: Питер, 2018. - 256 с.
4. Александрова, Т. Г. Коммерческое страхование / Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова. - М.: Институт новой экономики, 2018. - 356 с.
5. Страхование инвестиций: <https://fin-plan.org/blog/investitsii/>

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Саясат Томирис Нұрқатқызы

Студент 3 курса университета «Туран», г. Алматы, Казахстан

Научный руководитель: Селезнева Ирина Владимировна, д.э.н., профессор

Понятие «налог» тесно связано с понятием «налоговая система». Налоговая система государства - это совокупность налогов и других обязательных платежей в бюджет, формы и методы, принципы их формирования и взимания, налоговые законы и постановления, касающиеся налогов, налоговых органов.

С экономической точки зрения налоговая система представляет собой совокупность сложных взаимосвязанных социально-экономических отношений между разными государствами, государством и налогоплательщиком, между разными налогоплательщиками, а также между юридическими и физическими лицами, непосредственно участвующими в финансовой поддержке государства, регионов и муниципалитетов. составляет.

Основными требованиями к налоговой системе являются:

- Состав налога должен быть четко определен. Для этого налоговое законодательство должно содержать полный перечень налогов, взимаемых государством;
- налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы уклонение от уплаты налогов было неэффективным для налогоплательщиков;
- простота налоговой системы. Это особенно важно при осуществлении контроля за правильностью уплаты налогов;
- Налоговая система должна поощрять налогоплательщиков инвестировать в производство.

Перечень налогов, сборов налогового характера в новом Налоговом кодексе выглядит следующим образом:

1. Корпоративный подоходный налог
2. Подоходный налог с населения.
3. Налог на добавленную стоимость.
4. Акцизы
5. Специальные платежи и налоги недропользователей.
6. Рентный налог на экспортируемую сырую нефть.
7. Социальный налог
8. Земельный налог.
9. Налог на транспортные средства.
10. Налог на имущество
11. Доля реализации продукции по договорам, заключенным Республикой Казахстан [1].

Конечно, на выбор инвестирования влияет множество факторов, но два из них можно назвать решающими - это риски и доходность. При расчете прибыльности следует учитывать налоговый эффект, хотя не все инвесторы имеют представление о системе налогообложения частных инвестиций.

Среди множества книг о личных финансах граждане Казахстана твердо усвоили правило, что основа богатства - пассивный доход. Доход, полученный без индивидуального трудового участия инвестора, считается пассивным. В последние годы уровень финансовой грамотности населения значительно вырос, что привело к увеличению рынка частных инвестиций. Однако начать инвестировать не значит получить гарантированный доход. Непонятная ситуация для начинающего инвестора - обилие инвестиционных фондов на современном финансовом рынке.

В этой статье мы рассмотрим порядок налогообложения наиболее распространенных видов инвестиций, доступных частным инвесторам в Казахстане.

Самый распространенный вид инвестиций среди населения. За годы независимости банковская система Казахстана прошла сложный путь развития и доказала свою эффективность и стабильность. Вклады на депозитный счет считаются с низким уровнем риска, так как деятельность банков контролируется регулятором, а гарантирование депозитов с суммой депозитов до 10 миллионов тенге осуществляет Фонд Казахстана [2].

Еще один плюс в пользу вкладов- освобождение от налогообложения физических лиц вознаграждений, уплаченных по вкладам в банках в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 341 Налогового кодекса.

Долевые ценные бумаги в западной экономике являются наиболее распространенным видом инвестиций. В Казахстане продолжается развитие фондового рынка, в том числе при значительной поддержке государства. Одна из форм поддержки - освобождение от налогообложения дохода от операций, осуществляемых на Казахстанской фондовой бирже (KASE).

Инвестор может получать доход от принадлежащих ему акций двух видов-дохода в виде дивидендов и доход от прибыли от продаж.

Дивиденды по акциям, находящимся в официальном списке фондовой биржи KASE на дату начисления таких дивидендов, а также прирост стоимости при продаже акций посредством открытых торгов на фондовой бирже KASE освобождаются от налогообложения в соответствии с подпунктами 7 и 16 пункта 1 статьи 341 Налогового кодекса.

Дивиденды по акциям, отсутствующим в официальном списке фондовой биржи KASE, облагаются индивидуальным подоходным налогом по ставке 5% в соответствии с подпунктом 1 статьи 327 Налогового кодекса. Однако на основании подпункта 8 пункта 1 статьи 341 Налогового кодекса дивиденды освобождаются от налогообложения, если одновременно выполняются следующие условия:

1. на дату начисления дивидендов налогоплательщику принадлежат акции или доли участия, по которым выплачиваются дивиденды в течение более трех лет;
2. юридическое лицо-резидент, выплачивающее дивиденды, не является недропользователем в течение периода, в течение которого выплачиваются дивиденды;
3. имущество лиц (лиц), являющихся (являющихся) недропользователями (недропользователями), в стоимости активов юридического лица-резидента, выплачивающего дивиденды, не более 50%.

Доходы от продажи акций на внебиржевых торгах KASE облагаются индивидуальным подоходным налогом по ставке 10% в соответствии с подпунктом 8) пункта 1 статьи 331 Налогового кодекса [1].

Дивиденды по акциям эмитентов-нерезидентов облагаются 5% индивидуальным подоходным налогом в соответствии с подпунктом 1 статьи 327 Налогового кодекса.

Доходы от продажи акций, полученных из источников за пределами Республики Казахстан, определяются как положительная разница между стоимостью продажи и стоимостью приобретения и составляют 10% индивидуального подоходного налога на основании пункта 4 статьи 332 Налогового кодекса.

Облигации являются одним из наиболее распространенных видов инвестиций в сочетании с акциями. Однако, в отличие от акций, они менее опасны, поэтому привлекают инвесторов.

Как и акционеры, держатели облигаций могут получать два вида дохода-вознаграждение (процент) и прибыль от их продажи.

Облигации освобождаются от налогообложения в соответствии с подпунктом 3 пункта 1 статьи 341 Налогового кодекса.

Доходы от прироста стоимости при продаже облигаций на открытых торгах на фондовой бирже KASE освобождаются от налогообложения в соответствии с подпунктами 7 и 16 пункта 1 статьи 341 Налогового кодекса.

Доходы от продажи облигаций, полученных из источников за пределами Республики Казахстан, определяются как положительная разница, за исключением купона между ценой продажи и сто-

имостью покупки с учетом дисконта и / или амортизации премии на дату продажи и облагаются соответствующим 10% индивидуальным подоходным налогом. Пункт 5 статьи 332 Налогового кодекса.

Вкладчик в паевой инвестиционный фонд перечисляет средства в собственность управляющей компании на основе общей собственности. Акция является разновидностью ценной бумаги и при изъятии из обращения может принести инвестору доход от прироста стоимости [3].

Доходы от реализации единицы паевого инвестиционного фонда облагаются 10% индивидуальным подоходным налогом в соответствии с подпунктом 8 пункта 1 статьи 331 Налогового кодекса.

В последнее время микрофинансовые организации начали привлекать средства от частных инвесторов, предлагая высокие доходы до 25% годовых. Высокая рентабельность обусловлена высокой рискованностью инвестиций из-за отсутствия гарантий и страхования.

Инвестор обязан уплатить 10% индивидуального подоходного налога по вознаграждению, полученному от МФО на основании подпункта 2 статьи 327 Налогового кодекса.

В нашей стране рынок кредитования «от человека к человеку» (P2P) не развит, но существуют международные платформы, которые принимают депозиты от инвесторов со всего мира. Этот вид инвестиций несет в себе большой риск, кроме того, под прикрытием сайта P2P может скрываться простая финансовая пирамида.

Платежи от кредитования P2P на международной платформе являются прочими доходами физического лица за пределами Республики Казахстан и облагаются 10% индивидуальным подоходным налогом в соответствии со статьей 338 Налогового кодекса.

Частные инвесторы могут вкладывать деньги в драгоценные металлы, покупая слитки аффинированного золота. Золотые слитки чистоты 999,9 можно приобрести в кассах и обменных пунктах банков второго уровня. Рост цен на драгоценные металлы не высок, а стабилен, что приводит к среднему риску инвестиций в золото [4].

Доходы от прироста стоимости при реализации инвестиционного золота, расположенного на территории Республики Казахстан, облагаются индивидуальным подоходным налогом по ставке 10% в соответствии с подпунктом 5) пункта 1 статьи 331 Налогового кодекса.

За финансовый год, облагаемый индивидуальным подоходным налогом, физическое лицо обязано представить в налоговые органы до 31 марта следующего года налоговую декларацию по индивидуальному подоходному налогу (форма 240.00) в соответствии с подпунктами 3 и 4 пункта 1 статьи 363 Налогового кодекса Республики Казахстан.

Как известно, на развитых международных рынках капитала все доходы, полученные на фондовом рынке, облагаются налогом. Например, в США размер налогов может колебаться от 20 до почти 40% от суммы доходов. В Казахстане для развития отечественного рынка ценных бумаг предусмотрены определенные налоговые льготы, рассмотренные в данной статье[5].

Список использованной литературы:

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК. (с дополнительными изменениями от 2020 года)
2. Налогообложение. Источник: <https://invest.gov.kz/ru/invest-guide/doing-business/taxation/>
3. Налогообложение доходов физических лиц-нерезидентов в Республике Казахстан. Источник: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=516834> © Библиофонд
4. Налогообложение в Казахстане. Источник: <https://www.twirpx.com/files/science/financial/taxes/kazakhstan/>
5. Безналоговые инвестиции. <https://kursiv.kz/news/finansy/2016-11/beznalogovye-investicii>

ҚР-ДАҒЫ МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕР: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

*Сейіткәрім Альбина Әбдіғалиқызы
Нархоз Университетінің 1 курс магистранты,
Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Масакова Салтанат Сейлхановна,
э.ғ.к., ассоц.профессор*

Соңғы жылдары Қазақстан Республикасында ұйымдардың қаржылық-өндірістік қызметіндегі материалдық емес активтердің дәрежесі мен рөлі өсіп келе жатқанын байқауға болады. Осыған байланысты зерттеу тақырыбының өзектілігі экономикалық субъектінің капиталдандыру деңгейін жоғарылату, жаңа нарықтарға шығу, сонымен қатар жаңа технологияларды игеру сияқты барлығына тән мақсаттармен қатар өзге де маңызы өсіп келе жатқан ұзақ уақыттық дамуының әлеуетін айқындау, бәсекелестерінің алдында басқаша бір инновацияға ие болу мақсаттарын қанағаттандыруда материалдық емес активтерді енгізу, басқару мәселелерінің көбеюіне байланысты. [1]

Экономикалық субъектілердің көп бөлігінде материалдық емес активтер материалдық активтерге карағанда құндылығы тарапынанғана емес, субъектінің экономикалық өсуіне қосатын үлесі тарапынан да көбірек маңызға ие екендігін көптеген зерттеушілер тұжырымдаған болатын.

Тақырып аясында жасалған зерттеулерге шолу жасайтын болсақ, Оразалинова М.С. мақалаларында материалдық емес активтердің әр түрлі қызмет саласында пайдаланудағы болатындығына, даму жағдайына және де олардың қозғалысына талдау жүргізу керектігінің маңыздылығын атап өткен. [2] Ал Закирова Г. және Нурабаева А. материалдық емес активтердің шағын және орта бизнестегі қолданылу аспектілерін айқындап берген. [3]

Рахматулина Ж.Б. және Ауелбекова А.К. өз жұмыстарында «инновациялық әлеует» категориясының ерекшеліктеріне тоқталып, оның негізгі көрсеткіштерін, элементтер топтарын, компоненттерін анықтады. [4]

Қазақстандағы материалдық емес активтердің қазіргі жағдайын талдауға өтетін болсақ, қазіргі уақытта ақпараттық-коммуникациялық технологиялар осы заманғы өндіріс пен ақпарат таратудың материалдық негізін өзгертеді, ал бөл жерде өнімділік ғылым мен техниканың жетістіктерін пайдалануға, сондай-ақ адами капитал деңгейіне, ақпарат пен басқару сапасына тәуелді бола түседі. Осының әсері ретінде материалдық емес негізгі құралдарға инвестициялық шығындардың жыл сайын артып жатқаны байқалады.

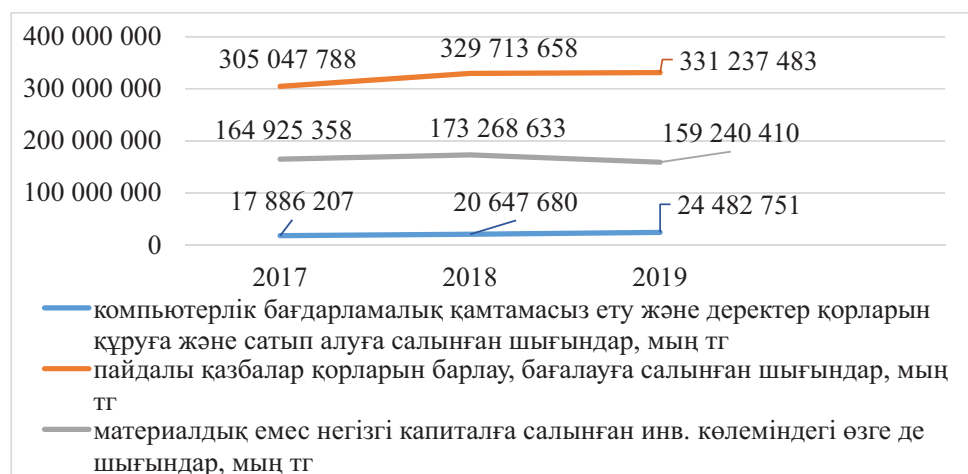
Қазақстан Республикасы бойынша 1 732 078 006 мың теңге материалдық емес негізгі құралдарға инвестициялар салынған, оның ішінде бағдарламалық камтамасыз етуге, сонымен қатар деректер қорын қалыптастыруға және сатып алуға кеткен инвестициялық шығындар 10 001 789 мың теңге кетсе, пайдалы қазбалар қорларын барлау және бағалауға салынған инвестициялар –102 367 089 мың теңге, ал материалдық емес негізгі капиталға салынған инвестициялар көлеміндегі өзге де шығындар – 1 619 709 128мың теңге құраған. Бұл ақпараттың облыстар мен қалалар бойынша талдауы келесі диаграммада орын алған.[5] (Сурет 1)

Сурет 1-де көрсетілгендей, облыстар мен қалалар арасында компьютерлік бағдарламалық камтамасыз етуге кеткен шығындар бойынша Алматы қаласы – 3 380 871 мың теңге, ел бойынша осы шығындар жалпы көлемінің 33%-ына тең, ал өзге де шығындар бойынша бірінші орында Атырау облысы – 1 500 815 935 мың теңге. Бұл сол инвестициялық шығындардың 98%-ын құрайды.[5]



Сурет 1. Облыстар бойынша материалдық емес негізгі капиталға салынған инвестициялар 2020 жылдың қаңтар-қараша айлары бойынша

Ал бұл ақпаратқа уақыттық немесе динамикалық әдіс қолдану арқылы талдау төмендегі диаграммада көрініс тапқан. (Сурет 2)



Сурет 2. 2017-2019 жылдар аралығындағы материалдық емес негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі

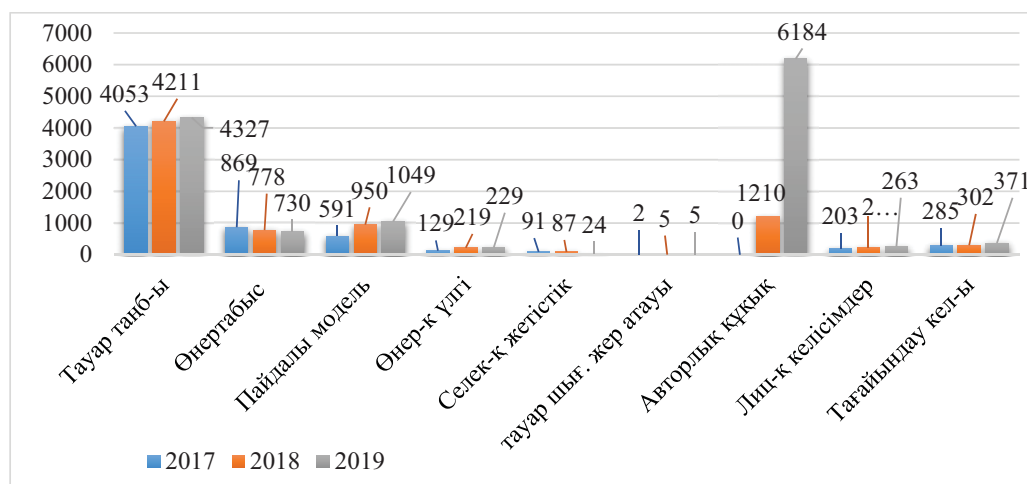
Сурет 2-дегі ақпарат бойынша, пайдалы қазба қорларын барлау мен бағалауға кеткен инвестициялық шығындар 2019 жылы одан алдыңғы жылға қарағанда 0,46%-ға өссе, компьютерлерге бағдарламалық қамтамасыз етуге 18,6%-ға көбірек шығын жұмсалған. Алайда бұлардан басқа материалдық емес негізгі капиталға салынған инвестициялар 8,1%-ға кемігенін байқай аламыз.[5]

Қазақстандағы қолданылып жүрген материалдық емес активтерден пайда табу мүмкіндіктерінің ішінде іс жүзінде ғылыми зияткерлік меншік ең көп қолданылады. Әсіресе технологиялық-өндірістік аспектіде кеңінен тараған. Бұл ғылыми сыйымды өндірістерде, мемлекет қатысуымен көптеген ірі экономикалық құрылымдарды құрастыруда байқалады.

Зияткерлік меншікті енгізгенін мойындайтын құқықтарды мемлекеттік тұрғыда рәсімдеу нарықта кәсіпорынның өнімдерін сұраусыз қолданудан қорғап қана қоймай, бәсекелес кәсіпорындардың алдында белгілі бір артықшылыққа ие болуға мүмкіндік береді, сонымен қатар тұрықты дамып отыруына жол ашады. Сондықтан да кез келген бизнесті жүргізу барысында зияткерлік, яғни интел-

лектуалдық меншіктің бар болуы үлкен маңызға ие. Осы себептен зияткерлік меншікті нарықтық экономиканың басты ресурстарының бірі деп айтуға болады.

Жалпы тіркелген зияткерлік меншік объектілеріне (ұлттық процедура бойынша) байланысты 2017 жылы – 5735 бірлік мемлекеттік қызмет көрсетілсе, 2018 жылы – 7460 бірлік, ал 2019 жылы – 12548 бірлік қызмет саны көрсетілген. Барлық көрсетілген қызметтердің құрылымы келесі диаграммада көрсетілген. [6](Сурет 1)



Сурет 1. Интеллектуалдық меншік түрлері бойынша көрсетілетін мемлекеттік қызметтер көлемі және айрықша құқықтарды иелік ету шарттары

Жоғарыдағы суретте көрсетілгендей, үш жыл бұрын ең көп көрсетілген қызмет түрі тауар таңбаларына иелік ету құқығын беру бойынша болған болса, 2018 жылы ол 3,9%-ға жоғарылап, сәйкесінше бір жылда 2019 жылы 2,75%-ға өсті. Ал 2019 жылы алдыңғы жылдарға қарағанда күрт өзгерген көрсеткіш – авторлық құқық, ол 2019 жылы алдындағы жылға қарағанда 411%-ға өсіп, 6184 бірлікті құраған.[6]

Қорытындылай келе, материалдық емес активтер ұйым мүлкінің құнын жоғарылатып, ғылыми маңыздылық дәрежесін сипаттайтынын және ұйымның инвестициялық тартымдылығын көрсететіндігінен ел экономикасында өте маңызды рөл ойнайтынына тоқталып өткен жөн. Дамыған елдерде материалдық емес активтер прогрестің негізгі қозғаушысы бола отырып, Қазақстанда да, осы мақалада келтірілген статистикалық ақпараттарға сүйене отырып, жыл сайын елімізде бәсекекестікті, ұйымдардың экономикалық тұрықты өсуін қамтамасыз етудегі материалдық емес активтердің рөлі үлкейіп келе жатқанын, сонымен қатар даму әлеуетінің де кең мүмкіндіктерге ие болуына жол ашып жатқанын айта аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мирсияпова, Л. И. Нематериальные активы: сущность значения в финансово-хозяйственной деятельности организации / Л. И. Мирсияпова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3 (91.3). — С. 58-60.
2. Оразалинова М.С. Кәсіпорынның материалдық емес активтерін талдау // «Тұран» университетінің 25 жылдығына арналған халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары.-2017.-203-210б.
3. Нурабаева А., Закирова Г. Особенности учета нематериальных активов в малом и среднем бизнесе // Журнал Актуальные научные исследования в современном мире. №-12-4 (32).-2017.-С.131-137
4. Рахматулина Ж.Б., Ауелбекова А.К. Кәсіпорынның инновациялық әлеуетін бағалау әдістері // Вестник Л.Н. ГУМИЛЕВ атындағы ЕҰУ. №-1.-2020.-41-51б.

5. ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің ресми парақшасы: www.stat.gov.kz

6. Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің «Ұлттық зияткерлік меншік институты» РМК ресми парақшасы: www.kazpatent.kz

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Сейітбекова Ақерке

Предпринимательская деятельность независимо от сферы деятельности хозяйствующих субъектов сопряжена с различными видами рисков, уровень влияния которых на ее итоги значительно увеличивается. Расширение сферы экономических отношений и другие факторы обуславливают необходимость создания результативно действующей системы по управлению финансовыми рисками, которая будет способствовать обеспечению устойчивого развития предприятия. При этом важная роль принадлежит выбору методов и инструментов управления финансовыми рисками, на основе которых возможно обеспечение своевременности, достоверности, достаточности управленческой информации, которая необходима для принятия аргументированных выводов и прогнозу возможных последствий.

Актуальность темы обусловлена тем, что управление финансовыми рисками является одним из первостепенных вопросов в деятельности предприятий. Это объясняется тем, что уровень финансового риска оказывает существенное влияние на создание уровня дохода каждого предприятия; финансовые риски являются главным аспектом прямой угрозы на устойчивость экономического положения предприятия, что увеличивает рисковость бизнес среды. Финансовые риски могут появиться в деятельности каждого предприятия, независимо от вида его деятельности, организационно-правовой формы и сроков существования на рынке, в той или иной мере они присутствуют в деятельности всех хозяйствующих субъектов.

Риск выступает основополагающим компонентом деятельности любого предприятия. Риск определяется как возможная опасность, действие наудачу в надежде на счастливый исход [1]. Справедливое восприятие риска должно иметь в виду присутствие негативного неблагоприятного финала, который не зависит от свободы и рассудки личности, подвластного риску [2].

Как финансовая категория риск исполняет роль события, которое может случиться или нет. В случае исполнения риском события потенциальны три результата деятельности предприятия:

- отрицательный, представленный проигрышем, ущербом или убытком;
- нулевой;
- положительный, который представлен выигрышем, выгодой, прибылью.

Структура риска может быть представлена следующими характерными чертами: опасность, подверженность риску, уязвимость (чувствительность к риску) и взаимодействие с другими рисками.

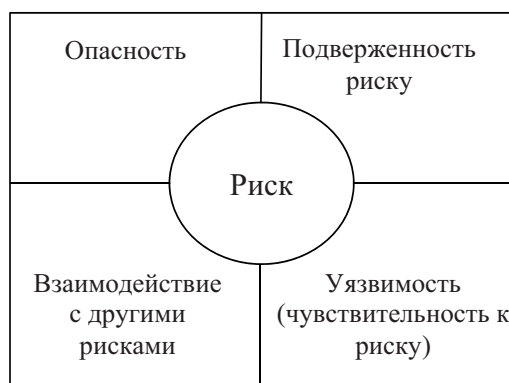


Рисунок 1 – Структура риска

Рассмотрим каждую характерную черту риска.

Опасность представляет присутствие неопределенной способности негативного финала или иного способа реализации риска, которая обуславливается особенностью объекта, спецификой рискованной ситуации и натурой нанесенного урона.

Подверженность риску представлена обстоятельствами, которые характеризуются условиями, связанными с возникновением убытка или иной конфигурации реализации риска. В техническом значении подверженность риску – это численность единиц наблюдения.

Уязвимость формулирует уровень или напряженность, с которой связано появление убытка различного масштаба в отношении анализируемого объекта, т.е. воплотиться ли в жизнь соответствующая угроза. При этом имеется в виду не только количественная оценка риска, но и обнаружение воздействия разнообразных обстоятельств, влияющих на размер риска [3].

Ключевая задача предпринимателя сводится не к отказу от рисков, т.к. они непредсказуемы, а к выбору тех управленческих решений, которые принимаются с учетом объективных критериев, направленных на их устранение. Основное правило предпринимательства: не избегание риска, а его предвиденье на основе стремления снизить его до более низкого уровня.

В современных условиях увеличивается влияние финансовых рисков на итоговые результаты финансово-экономической деятельности предприятия и непосредственно его финансовую стабильность, что связано с усовершенствованием финансовых инструментов, изменения во внешней среде, увеличением развития финансовых отношений среди субъектов предпринимательской деятельности.

Финансовые риски могут возникнуть в неясной, неопределенной обстановке, повлекшие за собой отрицательный, так и положительный результат. Основные виды финансовых рисков представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Виды финансовых рисков

Как показывает опыт зарубежных стран, недооценка и пренебрежение специфики финансовых рисков в предпринимательской деятельности замедляет не только развитие предприятия, но и приводит финансовую систему страны на более низкие уровни. Ключевая задача оценки финансовых рисков сводится к группировке и использованию комплексных подходов, с целью определения степени риска, которые оказывает непосредственное влияние на предпринимательскую деятельность. Основные методы оценки риска представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Методы оценки финансового риска

В предпринимательской деятельности финансовые риски выполняют следующие основные функции:

1) защитная функция, которая характеризуется естественным состоянием для предпринимателя, гарантирующая ему экономические, политические, правовые, социальные гарантии;

2) инновационная функция сводится к поиску и разработке различных нетрадиционных решений, направленных на снижение последствий рискового хозяйствования для предпринимателя. Наибольшее количество предприятий становятся более конкурентоспособными и финансово устойчивыми на базе инновационной финансовой деятельности, которая непосредственно связана с риском; как правило, рискованные решения приносят наибольший экономический результат, от которого выигрывает не только предприниматель, но и общество в целом;

3) аналитическая функция, сводится к анализу всевозможных альтернативных вариантов и выбору наиболее эффективного, наименее рискованного и рентабельного для предпринимателя. При этом предпринимателю при выборе альтернатив необходимо руководствоваться не только собственным опытом и интуицией, но и применять специальные методы финансового анализа;

4) регулятивная функция проявляется в двух формах:

- конструктивной, позволяющей преодолеть психологические барьеры, консерватизм за счет нетрадиционных способов, мешающих нововведениям и ориентированных на получение высоких финансовых результатов;

- деструктивной, в случае принятия управленческих решений на основе отсутствия необходимой информации, без учета определенных аспектов развития, что является дестабилизирующим фактором развития предпринимательской деятельности [4].

Отсутствие должного внимания со стороны предпринимателя сводится к несостоятельности провести тщательный анализ и оценку степени финансовых рисков, разработать эффективную финансовую политику и применить результативные финансовые инструменты по его снижению, что в конечном итоге может привести к высокорисковым вложениям как заемных, так и собственных средств, с малой вероятностью получения желаемого дохода. Отсутствие контроля над финансовыми рисками, как правило, влечет отрицательные результаты. Поэтому корректировка недостатков в отношении управления финансовыми рисками будет способствовать совершенствованию принятия результативных управленческих решений.

Управление финансовыми рисками является важнейшей областью предпринимательской деятельности, которое всегда требует достаточно тщательного внимания со стороны руководства, что связано с:

- повышением уровня ответственности сотрудников перед собственниками;
- усилением давления со стороны партнеров, конкурентов, власти;
- нестабильностью экономической обстановки в стране;
- появления новых видов финансовых рисков;
- возрастанием требований к прозрачности ведения бизнеса;

- непрерывностью ведения предпринимательской деятельности;
- полноценным умением управлять финансовыми рисками и т.д. [5].

Следовательно, управление финансовыми рисками должно быть непрерывным процессом, который должен охватывать все стороны предпринимательской деятельности, на каждом управленческом уровне, влияющих на разработку и формирование финансовой стратегии предприятия.

Предпринимателю не всегда стоит рисковать и воплощать в жизнь те управленческие решения, которые могут повлечь за собой отрицательные последствия. Ему необходимо постоянно заниматься совершенствованием процесса управления финансовыми рисками с целью достижения желаемых результатов прибыли и рационального использования финансовых ресурсов.

Таким образом, ведение бизнеса всегда связано с финансовым риском, причина которого содержится в воздействии как объективных (неосуществимо с безусловной достоверностью предугадывать направления развития, которые окружают предприятие, экономико-правовой среды), так и субъективных обстоятельств (конкурентная среда, в которой действует предприятие, крайне допустимы деяния конкурентов, которые не отвечают его интересам). Соответственно управление и анализ системы финансовых рисков должны строиться на стратегическом планировании, выработке аргументированной программы и долгосрочном прогнозировании, позволяющие не допускать или снижать отрицательное влияние на результаты работы предприятия, в конечном итоге – получение высокого уровня доходов.

Список использованной литературы

1. Гулиев А.И. Анализ и управление финансовыми рисками предприятия. – М.: Экспресс, 2018. – 154 с.
2. Карпеев Е.А. Финансовое управление предприятием. – Санкт-Петербург: ЭИС, 2019. – 211 с.
3. Родов Ф.В. Предпринимательские риски. – М.: Бизнес-пресса, 2018. – 389 с.
4. Лукьяненко А.В. Управление финансовыми рисками предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2019. – № 8 – 1. – С. 129 – 131.
5. Яковлева В.Д. Оценка и управление финансовым риском // Совершенствование методологии познания в целях развития науки: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2018 - С. 250 - 252.

FTAMP

САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛІКТЕНДІРУДІҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНДЕГІ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

*Сейткамал Сандуғаш Нұрланқызы
Қазақстан Республикасы, Қызылорда қаласы, Қорқыт Ата атындағы
Қызылорда Мемлекеттік университеті,
Экономика және құқық институты,
«Қаржы» мамандығы бойынша 2 курс магистранты
e-mail: seytkamalsandugash@mail.ru
тел.номері: +7 707 440 65 96*

*Ғылыми жетекшісі: Бекешева Дана Айтбайқызы
Қазақстан Республикасы, Қызылорда қаласы,
Қорқыт Ата атындағы Қызылорда Мемлекеттік университеті,
Экономика және құқық институты, э.ғ.к., аға оқытушы
e-mail: becesheva73@mail.ru
тел.номері: +7 777 452 90 75*

Аннотация: Дамудың қазіргі кезеңінде мемлекеттік институттарды модернизациялаумен қатар, қоғамның әлеуметтік-экономикалық саласында тиімділікке бағытталған өзгерістер жүзеге асырылуда. Бұл үдерістердің жүзеге асырылуы мемлекет бюджет кірістерінсіз мүмкін емес. Өз

кезегінде, Қазақстан Республикасындағы негізгі түсімдер салықтық төлемдер болып табылады, ал олардың бюджетке уақытылы, әрі есептелген соммада келіп түсуі салықтық әкімшіліктендіру арқылы іске асырылады. Осы орайда, салықтық әкімшіліктендіруді мемлекеттік әкімшіліктендірудің құрамдас бөлігі ретінде сипаттаған жөн.

Кілттік сөздер: салық, салық жүйесі, салықтық әкімшіліктендіру, бюджет, кірістер, салықтық түсімдер, салықтық тексерістер, салық органы, салықтық бақылау

Салықтық әкімшілендіру салық жүйесін басқарудың бір бөлігі болып табылады, оған салық төлеушілердің салық заңнамасын сақтауын бақылау, салық органдарының заңнаманың орындалуы мен орындалуын бақылау, сонымен қатар бақылау қызметін ұйымдастырушылық-әдістемелік, талдамалық қамтамасыз етуі кіреді. Бұл тұжырымдама жұмыс істеу процесіндегі салық заңнамасындағы кемшіліктерді анықтауға қабілетті және салық салудың негізгі қағидаларын сақтауға тырысатын салық аппаратының сапасын қамтиды.

Экономика саласындағы көптеген еңбектерде салықтық әкімшіліктендірудің ең жиі кездесетін түсіндірмелері келесідей сипатталған:

1. Салықтық әкімшіліктендіру – бұл ең аз шығынмен максималды көлемде барлық салықтардың уақытылы әрі толық төленуіне бағытталған шаралар кешені;

2. Салықтық әкімшіліктендіру – бұл нарықтық экономика жағдайында салық органдарының қызметін үйлестіретін, салықтық қатынастарды басқарудың өспелі дамушы жүйесі;

3. Салықтық әкімшіліктендіру – бұл тиімді салық саясатын жүргізуге бағытталған, құқық нормаларымен реттелген салық саласындағы мемлекеттік уәкілетті органдардың қызметі;

4. Салықтық әкімшіліктендіру – бұл ҚР бюджет жүйесіне салықтық түсімдердің түсуін қамтамасыз етуге жүктелген, жиынтық әдістер мен формаларды біріктіретін, салықтық қатынастарды жүзеге асырудың басқарушылық-ұйымдастырушылық жүйесі. [1]

Салықтық әкімшіліктендіру басқару формасының әлеуметтік сипатта дамыған саласы. Яғни, салықтық әкімшіліктендіру шараларының өз деңгейінде тиімді орындалмауы бюджет түсімдерінің төмендеуіне, салықтық құқық бұзушылықтардың көбеюіне, бюджетаралық баланстың бұзылуына алып келеді. Керісінше, тиімділікке бағытталған салықтық әкімшіліктендіру іс-шаралары мемлекет экономикасының дамуына, көлеңкелі іс-әрекеттер деңгейінің төмендеуіне, инвестициялық климаттың өркендеуіне айрықша үлес қосады.

Салықтық әкімшіліктендірудің салық жүйесіндегі маңыздылығын келесі іс-шаралардың орындалуымен сипаттауға болады:

-бюджетке келіп түсетін салықтық түсімдер көлемін жоспарлау;

-қаржылық және салықтық саясаттың бағдарламаларын әзірлеу;

-салық және салық салуға байланысты нормативтік заң актілерінің әзірленуі;

-бюджетке келіп түсетін салықтардың уақытылы, белгіленген мөлшерде түсуін қамтамасыз ету;

-салықтық құқық бұзушылықтарды жауапқа тарту шаралары. [2]

Сонымен бірге, Гончаренко Л. И., Анашкин А. К өз мақалаларында жариялаған салықтық әкімшіліктендірудің заманауи технологияларға негізделген қағидалары бұл ұғымды жаңа қырынан аша білді.

Осы орайда, салықтық әкімшіліктендірудің классикалық қағидаларымен заманауи технологияларға негізделген қағидаларын ұштастыра білу, қазіргі кезеңнің басты мәселерінің шешілуіне септігін тигізетіндігін атап өткен жөн.

Жаһандық деңгейдегі мәселелерді қамтитын салық жүйесін қалыптастырудың нақты бағыттары мен міндеттері Қазақстан Республикасының 2050 жылға арналған даму стратегиясы мен «100 нақты қадам» жоспарында айқындалған. [4]

Жалпы кез келген мемлекет үшін тиімді салық саясатының таңдалуы сол мемлекеттің экономикалық дамуының негізі десекте болады.

Салықтық әкімшіліктендіру жүйесінің жетілдіру шараларының бірі салық саясатын модернизациялау. Өз кезегінде, салық саясатын модернизациялаудың басты мақсаты мемлекет пен салық төлеуші мүдделерінің теңгерімдігін үйлестіретін тиімді салық жүйесін құру болып танылады.



1-сурет. Салықтық әкімшіліктендірудің заманауи технологияларға негізделген қағидалары
Ескерту: [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Ал, салық жүйесін жаңғырту міндеті экономиканың инновациялық дамуындағы құрылымды өзгерістерді қамтамасыз етуге, жоғары технологияға негізделген өндіріс ошақтарын құруға және шикізаттық емес тауарлардың экспортының өсуін ынталандыруға бағытталған.

Мемлекеттің салық жүйесін тиімді жаңғыртудың мақсаттары мен міндеттерін іске асыру төмендегідей салық механизмдері арқылы жүзеге асырылады:

- салықтық арнаулы режимдер мен рәсімдер тәртібін оңтайландыру;
- жеке тұлғаларға арналған әмбебап салық декларациясын енгізу (табыстары мен шығыстары негізінде);
- тәуекелдерді басқару жүйесі;
- салықтық және кедендік жүйені интеграциялау.

Оңтайлы, әрі мемлекет пен салық төлеуші мүдделерінің теңгерімдігін үйлестіруге бағытталған салық жүйесін құрудың маңызды міндеттері ретінде келесідей іс-әрекеттерді атап көрсете аламыз:

- көлеңкелі экономикаға шектеу қою;
- салықтық әкімшіліктендіру жетілдіру. [5]

Салықтық әкімшіліктендірудің арнайы ғылыми және тәжірибелік үдеріс ретіндегі мазмұны, ұйымдастырушылық жағдайлары мен мақсаттары ауқымды болып табылады. Өз кезегінде, тарихи тәжірибеге, экономикалық ғылымның және практиканың заманауи жетістіктеріне негізделген салық салудың құқықтық негіздерін әзірлеу және салық механизмі элементтерінің есептік-аналитикалық ережелері мен құжаттарын әзірлеу салық әкімшіліктендіру іс-әрекеті жүйесінің ауқымын айқындайды. Яғни, жалпылай алғанда, экономикалық менеджмент жүйесінде салықтық басқару элементі жетекші орынға ие.

Салық жүйесі салық саясатының негізгі механизмі қызметін атқара отырып, келесідей іс-шараларды қамтамасыз етеді:

- салық режимдері мен салық процедураларын оңтайландыру;
- тәуекелдерді басқару жүйесі;

Салықтық әкімшіліктендірудің салық жүйесіндегі маңыздылығын Қазақстан Республикасы бойынша бюджетке келіп түскен салықтық түсімдер нәтижелерінен аңғаруға болады.

1-кесте бойынша, Қазақстан Республикасы бойынша салықтық түсімдер 2019 жылы өткен жылмен салыстырғанда 16,8%-ға артқан. Ал, 2019 жыл бойынша жоспарланған салықтық түсімдер ағымдағы жылы 1,1%-ға артық орындалып, 9 216 474,3 млн теңгені құрады. Салықтық түсімдер құрамы бойынша қосылған құн салығының аталған екі жыл бойынша да үлес салмағының ауқымды екендігін атап өткен жөн. Өз кезегінде, бюджет кірістерінің құрамына кіретін салықтық түсімдердің прогрессивті өсуі оңтайлы ұйымдастырылған салықтық әкімшіліктендіру іс-шаралары арқылы жүзеге асуда.

1-кесте. Қазақстан Республикасы бойынша 2018-2019 аралығындағы кірістер (салықтық түсімдер бойынша) көлемі, (млн.тг)

Атауы	2018 ж.		2019 ж.			
			Жоспарланған бюджет		Бюджеттің орындалуы	
	Сомма (млн.тг)	Үлес салм. (%)	Сомма (млн.тг)	Үлес салм. (%)	Сомма (млн.тг)	Үлес салм. (%)
КІРІСТЕР	10 808 573	100	12 639 876,6	100	12 758 479,2	100
<i>Салықтық түсімдер</i>	<i>7 890 048</i>	<i>72,9</i>	<i>9 205 741,7</i>	<i>72,8</i>	<i>9 216 474,3</i>	<i>72,2</i>
оның ішінде:						
Корпорациялық табыс салығы	1 687 577	15,6	2 022 209	16,0	1 974 763	15,5
Жеке табыс салығы	838 394	7,7	860 913	6,8	876 324	6,9
Әлеуметтік салық	618 505	5,7	684 584	5,5	696 635	5,4
Қосылған құн салығы	2 034 314	18,8	2 799 005	22,1	2 693 127	21,1
Акциздер	311 856	2,9	361 481	2,8	343 409	2,7
Өзге салық түрлері бойынша	2 399 402	22,2	2 477 550	19,6	2 632 216	20,6
Дерек көзі. Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің 2018-2019жж. арналған статистикалық бюллетені. [6]						

Қазақстан Республикасында салықтық қатынастар «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» (Салық Кодексі) заңына сәйкес реттеледі. Ал, салықтық құқықбұзушылық қатынастары кезінде салық органдары қызметкерлері «Әкімшілік құқықбұзушылық туралы» заңының «Салық салу саласындағы әкімшілік құқық бұзушылықтар» атты 16 тарауының 269-288 заңдарын негізге алады.

Салық кодексіне сәйкес, салықтық тексеріс қоршаған ортаға эмиссиялар үшін төлемақы бойынша салықтық міндеттеменің орындалуын қоспағанда (жылжымалы көздерден шығатын ластағыш заттар шығарындылары үшін қоршаған ортаға эмиссиялар үшін төлемақы бойынша салықтық міндеттемеден басқа), салық органы жүзеге асыратын, Қазақстан Республикасының салық заңнамасы, сондай-ақ орындалуын бақылау салық органдарына жүктелген Қазақстан Республикасының өзге де заңнамасы нормаларының орындалуын тексеруі.

Жалпы салықтық тексеру құжаттық, рейдтік, хронометраждық тексеру нысанында жүргізіледі. Заңнамаға сәйкес, салықтық тексеріс барысы, кейбір белгіленген жағдайларды қоспағанда, салық төлеушінің қызметіне кері әсерін тигізбеуі тиіс.

2019 жылдың мемлекеттік бюджеттің атқарылу қорытындылары негізінде салықтық әкімшіліктендірудің салық жүйесіндегі маңыздылығын келесідей сипаттауға болады:

- **КАМЕРАЛДЫҚ БАҚЫЛАУМЕН 1 трлн. 908** млрд.теңге сомасында мемлекеттік сатып алудың **220 000 РӘСІМІ** қамтылды

- **81** млрд.теңге мемлекеттік сатып алу бойынша бұзушылықтың алдын алу

- **МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТПЕН 123** млрд.теңге сомасында **370 ІС-ШАРА** жүзеге асырылды

- **14** млрд.теңге сомасында қаржылық бұзушылық анықталды. **11** млрд.теңге сомасында жойылды

- Аудит объектілерінің тиімділігін арттыруға және қызметін жетілдіруге **345** ұсыным жіберілді.

Атқарылғаны **114** [7]

Салықтық әкімшіліктендіру салық жүйесінің басты элементі екенін жоғарыда атап өттік. Өз кезегінде, салықтық әкімшіліктендіру мәселелері салық жүйесінің жағдайына елеулі әсер етеді. Салықтық әкімшіліктендіру салықтық қатынастарды реттей отырып, салық органдары мен салық төлеушілер арасында өзара іс-қимылдардан туындайтын келесідей мәселелерді шешуге бағытталған.

Тарихи салықтық әкімшілік жүйенің бөлігі болып табылатын, салық төлеушілерді салықтың белгілі бір түріне қатысты есепке алу мен бақылауға бағытталған қызметі салық төлеушілер қызметінің кешенді сипаттағы қабілеттілігін шектейді. Яғни, салық төлеушілердің қаржылық жағдайына толыққанды мониторинг және бақылау жүргізуге мүмкіндік бермейді. Қазіргі таңдағы салық органдарындағы типтік процедураларды сипаттайтын құжаттардың жоқтығы және тексеріс

процестерінің тиісті дәрежеде ұйымдастырылмауы салық жүйесінің дамуындағы теріс салдарлардың қалыптасуына әсер етеді. Өз кезегінде бұл мәселелер салықтық жүйе мен салықтық әкімшіліктендіру арасындағы байланыс кері әсерін тигізеді.

- салық органдарындағы әр түрлі бөлімдерінің бірдей функцияларды атқаруы;
- мамандандырудың әлсіздігі, яғни, бір салық қызметкерінің бірнеше салық рәсімдерін орындауы;
- салық төлеушілердің камеральдық бақылау барысында салықтық есептіліктерін өткізуі үшін кезекке тұруы;
- салық органдарындағы салық төлеушілерді ақпараттандыруға бағытталған жауапты бөлімдердің жоқтығы.

Мемлекет салық жүйесінің дұрыс қалыптасуы үшін салықтық әкімшіліктендіру жүйесін модернизациялау қажет. Осыған байланысты, салықтық әкімшіліктендіруді модернизациялауда салық органдарының ұйымдық-құрылымдық негізін жақсарту, салық қызметкерлерінің біліктілігін арттыру маңызды бағыттардың бірі саналады.

Салық органдары аса ірі көлемдегі ақпараттар тізбесін жинақтап, өңдейді. Салықтық әкімшіліктендірудің жаңа формалары салық төлеушілерді саралауға, яғни оларды типтері бойынша бөліп шығаруға бағытталған. Оның ішіндегі, ірі салық төлеушілердің маңыздылығын ескеру қажет. Себебі, ірі салық төлеушілер бюджет табыс бөлігінде маңызды орын алатын ескере отырып, салық органдары салық төлеушілердің бұл категориясымен жұмыс істеуде үлкен жауапкершілікті негізге алады. Ірі салық төлеушілермен жұмыс істеу барысында салықтық әкімшіліктендірудің жаңа әдістемелік-формаларының әдістемелерін анықтау маңызды. Осыған байланысты, салықтық әкімшіліктендірудің жаңа әдістемелік негіздері келесілерді қамтиды:

-Тексеруге дейінгі талдауды негізге ала отырып, салықтық бақылау түрлерінің, тексеріс объектілерінің, ұзақ уақытқа арналған перспективаны анықтауға бағытталған әдіс-тәсілдердің қағидалы түрде өзгеріске ұшырауы;

-Өндірілген және тұтынылған ресурстар арасындағы физикалық өлшемді анықтауға бағытталған салықтық база индикаторларының әдістемелік негіздерін ұсыну.

Аталған әдістемелік-негіздер арқылы салықтық әкімшіліктендіру механизмінің әрі қарай өз мәнінде жұмыс жасауы үшін оның құралдарына көңіл бөлу керек екенін байқауға болады. Салықтық әкімшіліктендіру құралдары мемлекет айқындаған стратегиялық бағытқа сәйкес анықталады.

Қорытындылай келе, кез келген мемлекет үшін салық жүйесі әрқашан тиімді болуы тиіс. Тиімділікті қамтамасыз ету құрылымдық тетіктер арқылы жүзеге асырылады. Бұл кезекте, салықтық жүйенің маңызды құрылымдық тетігі – салықтық әкімшіліктендіру. Себебі, кез келген бюджеттің өз уақытында салықтық түсімдермен қамтамасыз етілуі салықтық әкімшіліктендіру шаралары арқылы жүзеге асырылады. Осы себептер арқылы, салықтық әкімшіліктендірудің рөлі салық жүйесінде үлкен маңыздылыққа ие екендігін аңғаруға болады.

Салық саясатының механизмі ретінде – салықтық жүйені қарастырсақ, салықтық жүйенің басты механизмі – салық әкімшіліктендіру. Салықтық әкімшіліктендіру элементтерінің әрбір өзгерісі салықтық жүйе құрылымына әсер етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Б.Ж.Ермекбаева, Салық жүйесінің жаңаруы – Қазақстан экономикасының жаңғыруын қамтамасыз етуші фактор, Экономика: стратегия және практика, №4(44) Алматы: Институт экономика КН МОН РК, 2017, с. 93
2. Ермекбаева Б.Ж., Мустафина А.К., Салықтық әкімшіліктендіру, оқу құралы, Қазақ Университеті, Алматы, 2017, с. 16
3. Гончаренко Л. И., Анашкин А. К. Налоговое администрирование: лучше быть, чем казаться // Ваш налоговый адвокат. 2015. № 5, с. 27
4. «100 нақты қадам» - Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 20 мамырдағы бағдарламасы
5. Ермекбаева Б.Ж., Мустафина А.К., Салықтық әкімшіліктендіру, оқу құралы, Қазақ Университеті, Алматы, 2017, с. 19

6. Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің 2018-2019жж. арналған статистикалық бюллетені /minfin.gov.kz/

7. 2019 жылдың мемлекеттік бюджеттің атқарылу қорытындылары /minfin.gov.kz/

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА

Есимжанова С.Р.

*д.э.н. профессор, Университет Международного Бизнеса
Республика Казахстан, Алматы, saira_sr@mail.ru*

Серикбай Мунира

Магистрант специальности маркетинг,

Университет Международного Бизнеса Республика Казахстан, Алматы,

Аннотация. В условиях информатизации общества интернет открывает широкий спектр возможностей для использования различных инструментов маркетинга с целью воздействия на потребителя и продвижения продукции. В данной статье рассматриваются теоретические основы и обосновывается актуальность продвижения товаров и услуг, а также в целом бизнеса в социальных сетях. Целью работы является изучение понятий «социальные сети», «продвижение», «Social Media Marketing» и анализ специфики продвижения компании в крупнейших отечественных и зарубежных социальных сетях. Материалы статьи могут быть использованы при подготовке специалистов в области маркетинга, web-программирования, рекламы и связей с общественностью. В статье раскрываются понятия «интернет-маркетинг» и «социальный медиамаркетинг». Отражены основные инструменты интернет-маркетинга. Систематизированы и обоснованы возможности интернет-маркетинга, раскрыты преимущества его использования в сравнении с традиционными инструментами маркетинга. Раскрывается актуальность и необходимость использования социального маркетинг-маркетинга в маркетинговой деятельности компании. Раскрыты задачи, решаемые с помощью социального медиа-маркетинга.

Ключевые слова: продвижение, социальные сети, Social Media Marketing, бизнес.

SOCIAL MEDIA AS A MARKETING TOOL OF PROMOTION BUSINESS

Abstract. In the informatization's time of society, the Internet opens up a wide range of conditions for the use of different marketing tools in order to influence the consumer and promote products. This article provides a theoretical basis and substantiates the relevance of promoting goods and services. The aim of the work is to study the concepts of "social networks", "promotion", "Marketing in social networks" and analysis of the specifics of the company's promotion in national and international networks. The materials of the article can be used in the preparation of specialists in the field of advertising, marketing, web programming, and public relations. The article reveals the concepts of "Internet marketing" and "social media marketing". The main tools of Internet marketing are being reflected. The article dedicates to systematize and substantiate possibilities of Internet marketing, the advantages of its use in comparison with traditional marketing tools are revealed as well. Reveals the relevance and necessity of using the marketing activities of the company. The research reveals the problems solved with the help of media marketing.

Keywords: promotion, social media, social media marketing, business.

Развитие Интернета, которое наблюдается в нашей стране на протяжении последних двух десятилетий, затронуло все сферы экономической, культурной и социальной жизни. Сегодня все современные компании используют различные технические средства для сбора и обработки информации,

а также Интернет. Информационные технологии значительно расширили возможности реализации бизнес-процессов и занимают особое место в маркетинге.

Изначально пользователи социальных сетей создавались для поиска друзей и общения с ними в сети. Однако в настоящее время сети переходят из одной сети в другую и постепенно переходят в онлайн-режим. Таким образом, модели поведения потребителей меняются, возникают новые потребности и необходимо вводить новые услуги. Социальные сети теперь имеют возможность полностью искать и сортировать информацию, сохранять файлы, обрабатывать изображения, вести блог, размещать рекламу и даже переводить деньги [1].

Продвижение товаров и услуг в социальных сетях помогает охватить самую широкую аудиторию. Такие сайты подходят для продажи любого товара, услуги или информации. Большинство пользователей Интернета запускают свои страницы в социальных сетях, используя сразу несколько сервисов. С помощью рекламы в социальных сетях компании могут находить партнеров, сотрудников, клиентов и тем самым способствовать развитию своего бизнеса. При планировании любой работы всегда ставятся цели. Цели продвижения аккаунта в социальных сетях могут быть разными: повысить осведомленность о компании или продукте, повысить лояльность, предоставить информацию о событиях, увеличить продажи и многое другое.

По словам А.П. Панкрухина, Интернет-маркетинг - это комплекс философских, стратегических и информационных маркетинговых мероприятий и сеть взаимосвязей в компьютерной сети, предназначенная для изучения этого рынка, создания соответствующей информационной среды, продвижения, покупки и продажи товаров, идей и услуг. В то же время Интернет-маркетинг не является самостоятельной областью маркетинга, это один из инструментов маркетингового анализа и воздействия, одна из составляющих общей маркетинговой стратегии компании.

Сегодня Интернет - это не только глобальная сеть, но и эффективный способ влияния на пользователей, который с каждым годом привлекает все большее количество пользователей. В результате это привлекает потребителей продуктов и услуг, и мы говорим о компаниях, которые используют инструменты интернет-маркетинга в своей деятельности. Таким образом, помимо традиционных инструментов маркетинга, инструменты интернет-маркетинга: веб-сайт, электронный маркетинг, SEO-маркетинг, интернет-реклама (баннерная, контекстная, тизерная), мобильный маркетинг, виртуальный маркетинг, видеомаркетинг, SMM в социальных сетях и т. д. [2].

Основными преимуществами использования интернет-маркетинга по сравнению с традиционным маркетингом являются:

- Экономическая эффективность - значительное сокращение затрат, связанных с продвижением продуктов / услуг, набором персонала, включая переговоры, поддержку операций и завершение операций.

- Масштаб - гарантия широкой аудитории независимо от географического и часового пояса.

- Адресация - позволяет выбрать (целевую аудиторию), отвечающую всем критериям (территориальным, возрастным, половым и т. д.).

- высокая скорость передачи данных, в том числе быстрый поиск необходимой информации о компании, товарах, конкурентах.

Уникальный источник информации о потенциальных пользователях;

- высокая эффективность коммуникативных свойств;

- относительно невысокие цены, стоимость того же товара, приобретенного в интернет-магазине, может быть намного ниже (без транспортных расходов и других затрат).

Социальная сеть (от англ. Social network work) - это онлайн-платформа, которая позволяет зарегистрированным пользователям публиковать и передавать информацию о себе и социальных сетях. Контент на этом сайте создается непосредственно самими пользователями. Первая и самая большая социальная сеть в мире - Facebook, основанная 4 февраля 2004 года в США.

Реклама - это комплекс мероприятий, направленных на привлечение потенциальных аудиторий, удержание существующих и поддержание популярности за счет контактов с клиентами, партнерами и спонсорами. Важность продвижения в социальных сетях за последние несколько лет настолько возросла, что она выделилась в отдельную маркетинговую отрасль - маркетинг в социаль-

ных сетях (SMM). Согласно теории SMM, популяризация в социальных сетях эффективна, потому что в основе популяризации лежат надежные отношения между пользователями социальных сетей [3].

Существует привычка различать инструменты SMM, которые формируют лояльность целевой аудитории: создание официальных сообществ, работа с неформальными сообществами, прямое общение с целевой аудиторией и создание контента для социальных сетей. Аудитория должна быть вовлечена в процесс сотрудничества. Участие аудитории измеряется распределением, участием и охватом. Охват - это количество пользователей, которые потенциально могут увидеть сообщение. Привлекательные пользователи - это пользователи, которых привлекают их страницы или блоги, и они предприняли необходимые шаги. Смешанные пользователи (активные участники) - активные участники обсуждений, комментариев и ответов [4].

Наиболее важными количественными данными при оценке эффективности пропаганды в социальных сетях являются: - распределение - количество пользователей на страницах конкретного общества; - «Избранное» - количество пользовательских отметок в избранных постах; - комментарии (диалогические) - количество комментариев к каждому посту относительно общего количества постов; - количество подписчиков; - количество посещений и просмотров сообщества.

Возможности интернет-маркетинга

Возможность	Характеристика
Непрерывная работа компании	Использование инструментов интернет-маркетинга, 24 часа в сутки.
Информирование потребителей	Важным инструментом, информирующим клиентов, является собственный сайт, содержащий информационные и графические материалы о компании и ее продукции. Наличие сайта позволяет пользователям/потребителям получать конкретные факты о деятельности компании, информацию о продукции/услугах (каталог продукции), о ценах (прайс лист), ленту новостей, включая информацию о скидках, акциях и прочих мероприятиях.
Актуализация информации о компании	Размещение и изменение информации о продукции, компании в кратчайшие сроки, как на собственном сайте, так и на внешних интернет ресурсах.
Персональное общение с клиентами	Интернет представляет собой – канал общения, который позволяет производителю: предоставить больший объем информации клиентам, прислушаться к их мнению, изучить предпочтения. На основе полученных данных, можно принимать конкретные, стратегические решения такие как: корректировка рекламной компании, решения по выводу продукции/услуги на рынок. К основным способам общения с клиентом посредством интернета можно отнести: - e-mail-рассылки; - отзыв от клиентов; - мобильные приложения; - онлайн-чат; - обратный звонок и др.
Организация онлайн-продаж	Автоматическая система позволяет быстро продавать продукцию/услугу, а потребителю самостоятельно совершать покупку, не выходя из дома. Кроме того, подключение платежных систем позволяет моментально оплатить покупку.
Статистика посещений	Измерение количества лиц, посетивших сайт или видевших рекламу. Эти задачи решает веб-аналитика. Благодаря анализу результатов деятельности посетителей сайта можно выявить целевых посетителей (речь идет о тех посетителях, которые совершали какие-либо действия на сайте) и сформировать целевую аудиторию.
Возвращение пользователей на сайт	Благодаря определенным кодовым настройкам и возможностям интернета, код запоминает пользователей сайта, который они посещали ранее, отслеживает их и показывает рекламу, напоминающую о том, что искали пользователи. Данный инструмент называется ремаркетингом (ретаргетинг). Ретаргетинг отличается от ремаркетинга, но цели схожи – формирование аудитории. Данные инструменты широко используются в социальных сетях.

Таблица 1. Возможности интернет маркетинга

Эффективность каждой социальной сети индивидуальна, поэтому вы не можете использовать одни и те же показатели эффективности для блога или сообщества в социальной сети. Эти инструменты по-разному влияют на пользователей. Но Л.А. Данченко предлагает единую систему разделения результатов на три области: - числовые показатели; - показатели вовлеченности пользователей; - показатели престижа. Основная предпосылка SMM - создавать и размещать правильный контент в популярных и часто посещаемых социальных сетях. Это может популяризовать сообщества с большим количеством участников и подписчиков [5]. Реклама продолжает проходить через социальные связи между пользователями.

Успех кампании в социальных сетях зависит от качества вашей личной страницы и контента. Со временем некоторые профили коммерческих предприятий превращаются в функциональные мини-сайты, приносящие своим владельцам дополнительный доход. А главное, они одинаково интересны посетителям и читателям.

Таким образом, социальные сети открыты не только для пользователей, но и для представителей бизнеса, предоставляя хорошие возможности для его поведения и развития, а также результатов при продвижении продукта или компании. Тем более, что аудитория компаний в Интернете увеличивается день ото дня, поэтому информация в глобальной сети распространяется очень быстро [6]. Компания, обеспечивающая правильное продвижение аккаунта в социальных сетях, может привлечь новых целевых посетителей и покупателей продукции не только за счет увеличения продаж, но и за счет увеличения выручки, а также увеличения власти, управления репутацией.

Привлечь внимание пользователей - непростая задача. Продвижение в социальных сетях не должно даже выглядеть как прямая реклама на расстоянии, что неинтересно и даже расстраивает большинство посетителей. Это приводит к снижению доверия к ресурсу. Действительно, это доверие, которое обеспечит постоянный поток целевых клиентов на сайт. Публикуемая информация должна быть объективной, интересной и актуальной.

Список использованной литературы

1. Амирова Д.Р. Преимущества использования инструментов интернет маркетинга для современных компаний // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 2. – С. 14–17
2. Курасова, М. А. Усовершенствование маркетинговой деятельности предприятий на основе внедрения интернет-технологий : дис. .. канд. экон. наук : 08.00.05 / Курасова М. А. – М., 2005. – 222 с.
3. Данченко, Л.А. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: учеб. пособие / под ред. Л.А. Данченко. – СПб.: Питер, 2013. – 273 с.
4. Полонник В.С., Пшонко Е.А. Оценка эффективности продвижения товаров в социальных сетях//Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2015. – № 2. – С. 122–124.
5. Уманская М.В., Петров С.В. SMM как элемент стратегии развития предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – Т. 2. – № 6. – С. 104–106.
6. Ярлыков, А. Инструменты интернет-маркетинга / А. Ярлыков. – URL: <http://takmak51.ru/>, 2020.

ӘОЖ 336.71

БАНКТИҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТІН АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯНЫ ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

*Смағұл Мағжан Өмірзақұлы
М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университетінің
3 курс студенті, Орал қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Жумағалиева М.Ю.-аға оқытушы,
э.ғ.магистрі*

Қазіргі әлемде орын алып отырған ахуал, пандемия экономиканың барлық салаларына өзінің кері әсерін тигізіп отыр. Соның ішінде Банк секторындағы ауыр жағдай мен инвестициялардың келуінің төмендеуі халық кірісі мен экономиканың одан ары құлдырауына әкелу қаупін тудыруда. Өз кезегінде ол қаржылық тұрақсыздық қаупін күшейтуде. Соңғы бірнеше жылдың бедерінде ел нарығындағы бірнеше банктің жабылып қалғаны белгілі. Елдің қаржылық, экономикалық өмірінде, халықтың тұрмысында екінші деңгейлі банктердің рөлі біршама күшейгендіктен болар, кейінгі кездегі қаржы институттарының жабылуы қоғамда өзекті мәселе болды. Жалпы, кейбір қаржы ин-

ституттарының бұндай мәселелерін Дүниежүзілік сауда ұйымына қосылуына байланысты Ұлттық банктің екінші деңгейлі банктерге қатысты талаптарды күшейтуімен түсіндіруге болады.

Экономистердің пайымдауынша, жүйе құраушы банктерге жатпайтын шағын қаржы институттарының жабылып жатқаны – нарықтық экономиканың заңдылықтарына сәйкес жүріп жатқан қалыпты табиғи процесс. Банк экономикаға қаржы ұсынуға қабілетті болуға тиіс. Кәсіпорындар барлық қаражатын банкте ұстайтыны белгілі, банк оны қаражатқа зәру екінші бір кәсіпорынға ұсынуы керек.

Жалпы, елімізде өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығын банктердің қаржыландыру деңгейі өте төмен. Қаржы ұйымдары көп жағдайда шынайы экономиканы дамытуға оншалықты тырыспайды, оның орнына түрлі делдалдық жұмыстармен пайда тапқанды артық көреді. Мысалы, коммуналдық төлемдер, басқа да төлем түрлерінен, тұтынушы несиелерден ғана табыс түсіруге үйренген. Активін ұлғайтуды көздеген банктер төлем қабілеті төмен адамдарға біле тұра несие береді. Алайда, проблемалық несиелері көбейген сайын олардың біразының жағдайы нашарлай берді [1].

Банктердің арасындағы бәсекелестік кезінде өміршең ірі жобалармен тиімді айналысқан ұйымдар ғана жеңіске жетеді, қалғандарының жұмысы ерте ме, кеш пе, тоқтайтыны түсінікті. Бұған дейін еліміздегі ең ірі деген банктерді дағдарыс кезінде сауықтыру үшін Үкімет тарапынан қаражат аударылып келді. Қаржы секторы құлдыраса, тұтас елдің қаржылық жүйесіне нұқсан келеді. Ал экономика қаржы секторымен тығыз байланыста дамиды. Әлеуметтік ахуалдың ушықпауын ойлаған мемлекет банктерге әрдайым көмектеседі. Жалпы, 18 миллион халқы бар ел үшін 30 банк тым көп. Шынайы экономикаға жұмыс істейтін 10 банк сұранысты толық қанағаттандырады. Әлсіз қаржы ұйымдары жабылып, экономика үшін тиімді жұмыс істейтін банктер қалып, банк секторы біртіндеп ұтымды деңгейге келеді.

Осы орайда Мемлекет басшысы Қ.К.Тоқаев өзінің кезекті Қазақстан халқына арнаған «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» атты Жолдауында қаржы секторындағы жағымсыз факторларды жоя отырып, валюта нарығын реттеп, қарыз алушылардың төлем қабілетін бағалауға қатысты заңнамалық және нормативтік базаны өзгертуге, талаптарды күшейтуге тапсырма берген болатын. Бұндай мәселелерді шешуге Ұлттық банктің құзіреті мен өкілеттілігі жететінін және ол жыл соңына дейін оң нәтижесін беретінін айтқан болатын [2].

Сондықтанда экономиканы тұрақтандыру, әлеуметтік жағдайды жақсартуда банк қызметін оңтайландыру, оны бәсекеге қабілетті етудің маңызы зор.

Қазіргі жағдайда банктің нарықтағы қызметі көбіне бәсекелестік ортаға бағытталған. Мұндай жағдайда банктер дамып, нарыққа халыққа несиелік өнімдер мен қызметтердің көбеюін ұсынады. Бұл банктің сол материалдық және материалдық емес активтері деп түсінілетін коммерциялық банктің бәсекелестік артықшылықтарын, сондай-ақ банк үшін стратегиялық маңызы бар және бәсекелестерді айналып өтуге мүмкіндік беретін қызмет салаларын қадағалау проблемасын туғызады. Бәсекелестік артықшылықтың болуы нарықта мықты позиция алуға мүмкіндік береді.

Коммерциялық банктің бәсекелік артықшылықтары әртүрлі формада болуы мүмкін: банктің имиджі, банктік қызметтердің жоғары сапасы, жарғылық капитал мен активтердің мөлшері, тұрақты клиенттер, есеп айырысу жүйесі және банктік қызметтердің бірқатар түрлері, филиалдық желінің болуы және оны кеңейту перспективалары, тиімді жарнама, қызметкерлердің біліктілігі, сауатты басқару, жұмыс тәжірибесі және т.б.

Банк үшін бәсекелік артықшылықтар қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді, тұрақты болып табылады. Әрине, банктің маркетингтік стратегиясы ұзақ мерзімді бәсекелік артықшылықтарға негізделген, олар нақты, мәнерлі және мазмұнды болуы керек. Біз бәсекелестік артықшылықтарымызды қорғауға тырысуымыз керек. Банк үшін артықшылықты қорғау, ең алдымен, кіріс және шығыс ақпаратын бақылау режимін және ішкі қызмет туралы ақпараттың құпиялығын қамтамасыз ету болып табылады.

Шетелдік мамандар банктік менеджменттің тиімділігін арттыру клиенттермен дұрыс қарым-қатынас орнатумен және басқарудың жаңа әдістерін енгізумен байланысты екенін айтады. Осыған байланысты бірнеше ұсыныс білдірген:

1. Банктің көрсететін қызметтерін қазіргі заманғы интернет-технологиясы жүйелеріне енгізу арқылы клиенттердің белгілі бір топтарына мақсатты әсер ету.

2. Клиенттерге бағытталған мәліметтер базасын құру. Бүгінде банк қызметкерлерінің жұмыс уақытының 30% базадағы деректерде кеткен қателерді түзетуге жұмсалады. Егер клиенттер базасын құратын болсақ, қызмет көрсету сапасының деңгейін арттырып қана қоймай, сонымен қатар банк қызметкерлерінің еңбек өнімділігін көтеруге мүмкіндік туады.

3. Клиенттерді банкке тарту мен ұстаудың жаңа әдістерін енгізу. Жаңа әдістер банк ұсынатын қызметтердің бағасы мен сапасы арасында тиімді қатынас орнатуда маңызды рөл атқарады.

4. Банк саласындағы ақпараттық технологиялардың рөлін арттыру. Банк жұмысында ақпараттық технологиялардың дамуы жүргізілетін операциялардың жаңа стандарттарымен және көрсетілетін қызметтердің жоғары сапасымен ерекшеленетін электрондық банк қызметтері нарығының пайда болуына әкелді. Бұл банктерге клиенттерді тарту мен ұстап қалуда жаңа мүмкіндіктер береді. Қазақстанда интернет-банкинг жұмыс жасайды. Алайда интернет-банкинг көмегімен жүргізілетін қаржылық қызметтер саны әлі де болса жеткіліксіз. Мысалы АҚШ-та қаржы мекемелері өздерінің банктік қызметтерінің 47% интернет көмегімен ұсынады екен [3].

Экономистердің пікірінше, жаңа технологиялық базаны дамытуға жұмсалған шығындардың өсуі интерактивті жүйелердің пайда болуына жол ашты. Осыған байланысты банктердің интерактивті желілерді пайдалану арқылы көрсететін қызметтеріне сұраныс анағұрлым артқан. Себебі жаңа технологиялар көмегімен банкте жаңа өнімдер мен қызметтердің дамуы жеделдей түседі, баға саясаты өзгереді, клиенттер сапалы қызметтерді онлайн режимде ала алады және т.б.

Қазақстандық банктердің шетелдік тәжірибеге бейімделуі бірқатар сапалы артықшылықтарды алуға, клиенттерді тарту мен ұстап қалудың едәуір ойластырылған саясатын жүргізуге, жоғалтқан клиенттің құнын бағалау технологиясын пайдаланып, клиент сегментін анықтауға жағдай жасайды.

Қазіргі экономикалық жағдайда кез-келген банк клиенттердің барлық санаттарына қызмет көрсете алмайды және бұл көбінесе тиімсіз. Көптеген банктер өздерінің нарық сегментін, олардың клиенттер шеңберін бөліп көрсету және осы клиенттерге бағытталған қызметтерді дамыту қажет екенін түсінді.

Осы орайды пайдалана отырып бірнеше ұсыныс айтқым келеді:

1. Банктерді өнімге бағдарланған саясаттан клиентке бағдарланған саясатқа көшіру;
2. Қазақстандағы интернет-банкинг жұмысын жетілдіріп, көрсетілетін қаржылық қызметтердің санын арттыру;
3. Клиенттердің мәліметтер базасын құру;
4. Қазақстандық банктерді шетелдік озық тәжірибелерге бейімдеу.

Осылайша, банктік бәсекелестіктің ерекшеліктері мен банктердің негізгі бәсекелестік артықшылықтары мынадай қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Банктік бәсекелестік – бұл тұтынушылардың қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру және ең көп пайда алу үшін коммерциялық банктердің арасында туындайтын бәсекелестік процесс.

Түйіндей келе, жалпы банктің бәсекеге қабілетін арттыру арқылы мемлекетте өзінің алға қойып отырған экономикалық стратегиясын табысты жүзеге асырады, өйткені қаржы секторын қолдау арқылы экономикалық мәселелер өз шешімін табатыны сөзсіз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ақнұр Асқар банк секторы: бәсекеде бәсі озғандар қалады / 12.02.2019 <https://egemen.kz/article/182452-bank-sektory-basekede-basi-ozghandar-qalady>
2. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі» 2020 жылғы 1 қыркүйек <https://www.akorda.kz/kz>
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия «Высшее образование» – М.: ИНФРА-М, 2012 г.

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Совет Асем, студент Ф 42 КЭУК

Научный руководитель: д.э.н , профессор Талимова Л.А.

Аннотация: Значительное место в процессе управления портфелем ценных бумаг банка занимает управление инвестиционными рисками банка.

Инвестиционный риск на рынке ценных бумаг – это вероятность получения прибыли (убытка) в результате проведения банком операций по купле-продаже ценных бумаг.

Ключевые слова: инвестиционные риски коммерческого банка, процесс управления портфелем ценных бумаг, оценка инвестиционного риска

Важное место в процессе управления портфелем ценных бумаг банка занимает управление инвестиционными рисками банка.

Вероятность получения прибыли (убытка) в результате проведения банком операций по купле-продаже ценных бумаг называется на рынке ценных бумаг инвестиционным риском. Инвестиционные риски коммерческого банка связаны с возможностью: обесценения помещенных в ценные бумаги средств при росте инфляции; невыплаты полностью или частично ожидаемого дохода по ранее вложенным средствам; задержки в получении желаемого дохода. /1, с 25-39/

По степени риска различают допустимый риск – потеря прибыли, критический риск – потеря прибыли и невосполнение затрат, катастрофический риск – полная потеря инвестиций. Область риска – это зона возможных потерь, в границах которой общие потери не превышают предельного значения определенной степени риска. При оценке степени инвестиционного риска, банк определяет причины инвестиционного риска и возможности их устранения, т.е. осуществляет управление инвестиционными рисками.

Качественная оценка инвестиционного риска банка включает: определение факторов риска; анализ условий, при которых риск возникает; определение потенциальных областей риска.

Количественная оценка риска производится различными методами: статистическим, аналитическим, методом экспертных оценок, методом использования аналогов и т.д.

Управление инвестиционными рисками предполагает их своевременную идентификацию, оценку, анализ и определение наиболее оптимального и эффективного способа снижения того или иного инвестиционного риска. Одним из наиболее широко практикуемых банками способов снижения рисков является диверсификация портфеля ценных бумаг банком. Максимальное сокращение инвестиционных рисков достижимо, если в портфеле содержится от 10 до 15 различных ценных бумаг. Излишняя диверсификация может привести к сложностям качественного управления портфелем; росту издержек, связанных с поиском банком ценных бумаг, высоким издержкам по покупке мелких пакетов ценных бумаг, покупке недостаточно надежных, доходных и высоколиквидных ценных бумаг.

Процесс управления инвестиционными рисками включает следующие способы и методы, отображенные на рисунке 3:

При проведении инвестиционных операций на рынке ценных бумаг инвестор неизбежно сталкивается с определённым риском возможных финансовых потерь.

Это могут быть:

- риск ликвидности,
- кредитный риск,
- процентный риск,
- технические риски /2, с.25/.

Основным из них в данном случае является риск ликвидности. Для поддержания ликвидности рынка акций необходимо наличие на нём значительного капитала. Между тем операции с государственными бумагами как наиболее надёжными, приносящими неплохой доход, и простыми в переоформлении собственности на ценные бумаги, отвлекают значительные средства. Значительное

влияние на снижение ликвидности оказывает неустойчивость рынка корпоративных бумаг. Банк заинтересован в снижении высокого риска по вложениям своих средств в акции, и ограничивается наименее рискованными операциями на этом рынке, такими как спекулятивные операции./3.с.16/



Рисунок 3. Схема управления инвестиционными рисками в банке

Таким образом, основная цель управления инвестициями состоит в получении максимального дохода при данном уровне риска или минимизации риска при данном уровне дохода. Распределяя инвестиционный портфель между разными финансовыми инструментами, то есть, используя метод диверсификации, банк стремится, по возможности, к полному устранению риска, либо к его уменьшению. В связи с высокой долей риска корпоративных ценных бумаг банк инвестирует в эти финансовые инструменты небольшую часть своих средств. Основные вложения банк производит в государственные ценные бумаги, как наиболее доходные, в какой-то степени, меньше подверженные риску, имеющие льготное налогообложение.

Список литературы:

1. Роджерс К. (2011) Фондовый рынок: курс для начинающих / пер. с англ. – Изд. 3-е. – М.: Альпина Паблишер. – 281 с.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан. План совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан по развитию национального фондового рынка на 2018-2021: утв. 25 января 2018, №32 // <https://www.zakon.kz/4901594-utverzhdjen-plan-sovmestnyh-deystviy.html>. 09.09.2018
3. Кокенова З. Б. Управление банковскими рисками в системе обеспечения экономической безопасности Республики Казахстан : дис. ... канд. экон. наук. / З. Б. Кокенова – Алматы : КазНУ имени аль-Фараби, 2017. – 180 с.

ПАНДЕМИЯНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІНЕ ӘСЕРІН ТАЛДАУ

Совет А.Ж.

Баишев Университетінің 3 курс студенті,

Ақтөбе қ. Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Калденова Г.С., э.ғ.к., аға оқытушы

Төлем жүйесі кез келген елдің қаржы жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Қазақстан үшін оның ерекше маңызы бар, өйткені өтпелі кезеңдегі экономиканы реформалаудың негізгі мәселелерінің бірі болды.

Бұл мәселенің негізгі құрамдас бөлігі бір жағынан төлем дағдарысы және оның салдары, ал екінші жағынан - жаңа банк жүйесінің іргетасын білдіретін банктер арасындағы есептеулердегі революциялық өзгерістер болып табылады. Қазақстандағы төлем жүйесі барлық халықаралық төлем жүйелерімен үйлесімді. Оның техникалық және бағдарламалық қамтамасыз етуі үнемі жаңартылып отырады, жаңа жетілдірілген технологияларды іздеу және енгізу үнемі жүргізіледі.

2019 жылдың кезеңімен салыстырғанда ақша аударымдарының жалпы көлемінің 18,2%-ға төмендеуі байқалады: Қазақстаннан шетелге жіберілген ақша аударымдарының көлемі 12,5%-ға, шетелден Қазақстанға келген аударымдар 30,7%-ға азайды. Алайда, осы кезеңде Қазақстан аумағында жүргізілген төлемдер көлемі 20,1%-ға өскен. Қазақстаннан шетелге жіберілген ақша аударымдарының басым бөлігі Ресей Федерациясына (35,5%), Өзбекстанға (18,8%), Түркияға (16,8%) және Қырғызстанға (12,3%) жіберілген. Шетелден Қазақстанға келген ақша аударымдарының басым бөлігі Ресей Федерациясынан (27,7%), Оңтүстік Кореядан (20,2%), Қырғызстаннан (12,3%) және Өзбекстаннан аударылған. Жалпы, сәуір айында ағымдағы жылдың наурызымен салыстырғанда жіберілген және алынған ақша аударымдары 2 есе азайды. Бұл COVID-19 таралуына қарсы шаралар қабылдау және әлемнің көптеген елдерінде іскерлік белсенділіктің төмендеуі салдарынан деп пайымдаймыз.

Соңғы жылдары Қазақстанның төлем нарығы елеулі өзгерістерге ұшырауда. Бүгінгі күні төлем жүйелері мен төлем нарығын реттеу саласында жұмыс істейтін нормативтік құқықтық база қатысушылардың, қоғам мен мемлекеттің қажеттіліктерін ескере отырып, төлем нарығының инфрақұрылымын серпінді дамыту және жетілдіру үшін қажетті жағдайлар жасайды.

Қазақстандық төлем нарығы мен оның қатысушылары инновациялық төлем технологияларын енгізуде. Сандық технологиялардың арқасында клиенттерге банктік қызмет көрсету моделі де өзгерді.

Инновациялық технологиялық шешімдерді енгізу және қолдану арқылы төлемдерді жүргізудің консервативті әдістерінен қашықтан арналар арқылы төлемдерді жүзеге асырудың баламалы тәсілдерін банктердің пайдалануына көшу байқалады.

Осыны ескере отырып, Қазақстанның төлем нарығын дамытудың негізгі трендтері үш сегментте қаралуы мүмкін:

- банк секторы саласында;
- банктік емес секторда;
- төлем карточкалары жүйесі секторында.

Қазақстан аумағында жасалған қолма-қол ақшасыз карточкалық төлемдер көлемі 2020 жылдың наурыз айында 16% ға өсіп, 2 146,7 млрд теңгені құрады. Карточкалар бойынша қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемінің банкоматтардағы қолма-қол ақшаны алуға қатынасы наурызда 145% -дан 161%-ға дейін өсті, бұл қолма-қол ақшасыз төлемнің банкоматтардағы қолма-қол ақшаны алудан тұрақты басым екенін көрсетеді.

Сарапшылардың айтуынша, бүгінгі таңда қолма – қолақшасыз есептесудің көрсеткіші 71 пайызға өсіпті. Бұл қаржы шығынының миллиардтаған теңгені құрайтын үнеміне қол жеткізіп отыр. Енді электронды саудаға басымдық беріліп, ондағы төлем жүйесіне QR-код енгізіліп жатыр екен. Мұның бір артықшылығы – қымбат тұратын POS-терминал енгізу қажеттігін жою. QR – кодты кез-келген тауарға түсіру арқылы мобильді телефон немесе картаның көмегімен операцияларды іске асыруға

мүмкіндік туады. Бұл жоба еліміздің ірі мегаполистерінде табысты жүзеге асты. QR-код біздің өңірде де кеңінен енгізілді. Бұл облыс орталығындағы ірі супермаркеттер мен сауда орталықтарында қалыпты үрдіске айналды. Демек, виртуалды ақшамен есеп айырысу технологиясы күннен күнге жетіліп келеді.

Қазақстан аумағында наурыз айында жасалған қолма-қол ақшасыз карточкалық төлемдер көлемінің 78% (бұрын 74%) немесе 1 678,5 млрд теңге – интернетте төлем төлеуге, ал 21% (бұрын 25%) – POS-терминалдар арқылы төлеуге (450,6 млрд теңге) келеді.

Банк секторы саласында банктердің өз клиенттеріне ұсынатын қашықтықтан сандық қызметтерін кеңейту, қаржы саласында клиенттерді қашықтықтан сәйкестендіру тетігін енгізу, сондай-ақ жедел төлемдер жүйесін енгізу перспективалы үрдістер болып табылады. Коронавирустық пандемияға байланысты Қазақстандағы экономикалық жағдайдың нашарлауы бұрын тұрақсыз болып келген банк секторына әсер етпеуі мүмкін.

Елдің дамымаған экономикасын ескере отырып, банк секторы тұрақсыз болып қалады. Бүгінгі күні ең ірі банктің - Қазақстан Халық Банкінің активтері банк секторының жалпы активтерінің 33,6% құрайды. Басқа банктердің үлесі 8,3% -дан аспайды.

Елдегі ең ірі бес банктің үлесіне барлық активтердің 62,6% келеді.



Сурет 1. Активтер үлесі, 01.01.2020ж.

Ескерту: авторлармен құрастырылған.

Бестікке кіретін бір немесе бірнеше банктер міндеттемелерін орындай алмайтындықтан жүзеге асыру жүйелік тәуекелдерге әкелуі мүмкін. Мұндай жағдайда депозиттерге кепілдік беру қоры инфляцияның күрт өсуінсіз және ұлттық валютаның құнсыздануынсыз салымшыларға қаражат төлеуді қамтамасыз ете алмайды.

Сонымен қатар, банк секторының міндеттемелері мемлекеттің экономикадағы үлесінің жоғары болуына байланысты жоғары деңгейде шоғырланған күйінде қалады. Бірінші тоқсанда коронавирустық пандемияға байланысты жағдайлар және соған байланысты шектеулер несиелік төлемдердің 3,64% өсуіне әкелді.

Банктегі клиенттер базасын ескере отырып, вирустың жағымсыз әсері әр банкте әртүрлі жолмен көрінетінін ескеру қажет. 2020 жылдың бірінші тоқсанында бірнеше банк несиелік портфельдерін айтарлықтай төмендетті:

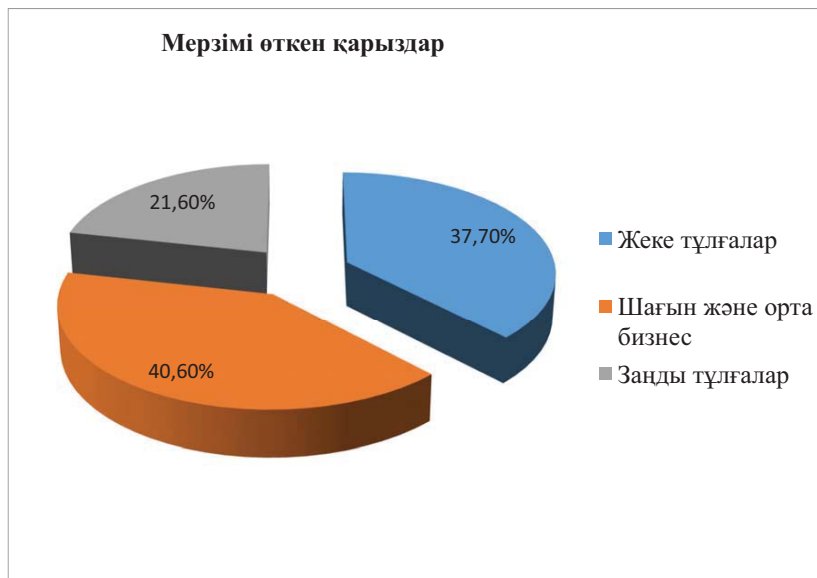
- TengriBank
- CapitalBankKazakhstan
- Bank RBK
- ForteBank

Алайда, COVID-19 бұл банктердің төмендеуі жалғыз себебі болған жоқ. Карантиннің елеулі әсеріне, сондай-ақ экономикалық құлдырауға қарамастан, банктер күтілетін несиелік шығындарға оптимистік көзқараспен қарайды.

Дағдарыс жағдайындағы несиелік тәуекелдерді бағаламау бүкіл банк секторының тұрақтылығының төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Ұлттық банктің мәліметінше, мерзімі өткен несиелер 2,4 трлн-ды құрайды. Оның ішінде мерзімі өткен қарыз:

- жеке тұлғалар - 914,6 млрд
- ШОБ - 984,6 млрд
- заңды тұлғалар - 524,5 млрд



Сурет 2. Мерзімі өткен қарыздар, 01.01.2020ж.

млрд.тг

Мерзімі өткен қарыздар	Жеке тұлғалар	Шағын және орта бизнес	Заңды тұлғалар
1-ден 30 күнге дейін	392,5	250,6	157,1
31-ден 60 күнге дейін	53,8	44,5	23,8
61-ден 90 күнге дейін	33,4	62,9	40,0
90 күннен жоғары	434,9	626,6	303,6
Барлығы	914,6	984,6	524,5

Ескерту: авторлармен құрастырылған.

Мерзімі өткен берешегі бар қарыздардың жалпы көлемінің көп бөлігі төлемі 90 күннен асатын несиелер бойынша шоттар. Барлық мерзімі өткен қарыздар 56,3% - 1,4 трлн құрайды.

Тұтастай алғанда, қысқа мерзімде COVID-19-ның экономикаға әсерін ескерсек те, Қазақстанның банк секторы айтарлықтай тұрақтылықты сақтады.

Қазіргі уақытта Қазақстанның ұлттық төлем жүйелері төлемдер мен ақша аударымын қазіргі заманға сай жүргізуде экономиканың, банктердің және қаржы нарығына басқа қатысушылардың нақты секторының мұқтажын қамтамасыз етеді, сондай-ақ мемлекеттің ақша-кредит саясатын тиімді іске асырылуына және мемлекеттік бюджеттің атқарылуына септігін тигізеді.

Қазақстан Республикасының аумағында төлем карточкаларының жүйесі дамыту қолма-қол ақшамен жасалмайтын ақша айналымын кеңейтуге, эмиссияға жұмсалатын шығыстарды азайтуға және қолма-қол ақшаға қызмет көрсетуге, сондай-ақ тиімділігі аздау төлем құралдарынан (мысалы, чек сияқты) жаңа тиімдірек төлем құралдарының түрлеріне көшуге мүмкіндік береді.

Қазақстанның экономикалық дамуының негізгі шарттарының бірі отандық коммерциялық банктер қызметінің тиімділігі болып табылады. Сауда банктеріндегі капитал көлемінің өсуіне, әсіресе банктердегі бәсекелестіктің шиеленісуі жағдайында қосымша кірістер мен кірістерді қалыптастыратын қазіргі заманғы өнімдер мен технологияларды дамыту мен енгізуге деген қажеттілік күшейе түсуде. Өкінішке орай, қазақстандық коммерциялық банктер осы салада әлі ілгерілеген жоқ.

Банктер инновациялық өнімдер мен технологияларды енгізу жолында белгілі бір кедергілерге ие. Бұдан басқа, отандық банктердің көпшілігі интернет-банкинг, мобильді банкинг, сымсыз технологиялар, видеоканкинг, банктік карталар және т. б. табысты енгізуде және дамытады.

Қазіргі заманғы банктік технологияларды қолдану, жаңа банктік өнімдер мен нәтижелерді бағалауда сценарийлік тәсілді әзірлеу және енгізу кезінде Имитациялық модельдеуді пайдалану банктің қызметін барынша тиімді ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Соған қоса Қазақстандағы қазіргі банк өнімдері, соның ішінде электрондық банктік қызметтер мен технологиялардың ағымдағы даму талдамымен байланысты шешілмеген көптеген сұрақтар қалуда.

Қазақстанның аумағында қашықтан көрсетілетін банкингті дамыту POS-терминалдардың санын, тиісінше төлем карточкаларының көмегімен төлемді қабылдайтын кәсіпкерлер мен сауда нүктелерінің, банкоматтардың, төлем терминалдарының санын ұлғайту, банктердің интернет арналарын жетілдіру арқылы банктік қызмет көрсету желісін кеңейтумен сипатталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. www.nationalbank.kz//Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің 2018 жылға есеп беруі.
2. www.nationalbank.kz. Ұлттық төлем жүйелері – Национальный Банк Республики Казахстан
3. <https://kursiv.kz/news/banki/2020-06/7-veschey-kotorye-izmenil-covid-19-nabankovskom-rynke-rk>

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Сорокин Ярослав Владимирович

*Студент 4 курса Университета Нархоз, Алматы, Казахстан
Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Дальке А.Ю.*

Пандемия коронавируса внесла глобальные коррективы не только в жизнь и здоровье людей, но и в экономику стран, серьезно повлияла на финансовые рынки стран и соответственно на кредитный рынок Казахстана в частности. В данной статье мы рассмотрим кредитный портфель Республики Казахстан на 1 сентября 2020 года в сравнении с аналогичными периодами предшествующих годов.

Таблица 1. Анализ структуры кредитного портфеля банковского сектора Казахстана

млрд.тенге

Статьи	на 01.09.2018 г.		на 01.09.2019 г.		на 01.09.2020 г.		отклонение, %	
	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	на01.09.2020г./на 01.09.2019 г.	на 01.09.2019г./на 01.09.2018 г.
Займы банкам и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций	70,7	0,5	49,7	0,4	77,1	0,5	55,1	-29,7
Займы юридическим лицам	3620,4	26,6	3853,0	24,8	4163,3	27,4	8,0	6,4
Займы физическим лицам	4725,5	34,8	5831,3	42,1	6562,0	43,2	12,5	23,4
Займы субъектам МСБ	4988,6	36,7	3988,7	28,8	4043,9	26,6	1,4	-20,0
Итого	13588,0	100	13856,6	100	15181,4	100	9,6	2,0

Источник: <http://www.nationalbank.kz>

В таблице 1 представлены статистические данные с официального сайта Национального Банка Республики Казахстан, из которой видно, что несмотря на кризис, банки сохраняют активную кредитную позицию и объемы займов к сентябрю 2020 года составили 15,2 трлн.тенге - на 9,6% больше, чем в сентябре 2019 года, где его объем составлял 13,9 трлн.тенге показав незначительное увеличение на 2%, по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, в том числе займы юридическим лицам выросли на 8% и 6,4%, а займы физическим лицам на 12,5% и 23,4% соответственно. Займы субъектам МСБ практически не изменились, показав незначительный рост на 1,4% на 1 сентября 2020 года по сравнению с предшествующим годом, это объясняется тем, что при введении карантина большое количество предприятий были вынуждены остановить свою деятельность.

Динамику изменений можно наглядно увидеть на рисунке 1.

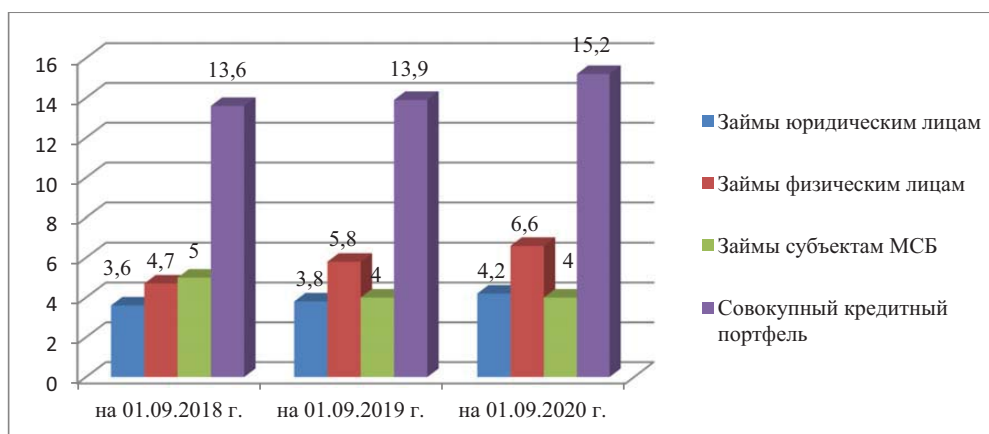


Рисунок 1. Динамика кредитного портфеля РК
Составлено на основе источника: <http://www.nationalbank.kz>

В таблице 2 приведены данные по качеству кредитного портфеля РК. К сентябрю 2020 года объем стандартных займов составлял 13,2 трлн.тенге – на 10,6% больше, чем к сентябрю прошлого года, а к сентябрю 2019 года практически не изменился – на 1,1% больше, чем на 1 сентября 2018 года. Это можно объяснить тем, что многие банки разработали комплекс мер по поддержке как физических лиц, так и представителей МСБ.

В то же время объем токсичных займов с просрочкой платежей от 31 до 60 дней к сентябрю 2020 года – на 25,4% больше, чем на 1 сентября 2019 года, а к сентябрю 2019 года – на 23,6% меньше, чем на 1 сентября 2018 года, однако займы с просрочкой от 61 до 90 дней на 1 сентября 2019 года увеличились на 40,4% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, так как определенная часть просроченных займов из категории «займы с просрочкой от 31 до 60 дней» перешла в категорию с просрочкой от 61 до 90 дней.

Проведенный анализ качества кредитного портфеля физических лиц показал следующее. (таблица 3) Объем непросроченных займов к сентябрю 2020 года вырос 12,6% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года. Объем предоставленных займов физическим лицам увеличился на 12,5%, но доля непросроченных займов в общем объеме кредитов физическим лицам осталась практически на прежнем уровне. Объем просроченных займов от 31 до 60 дней к сентябрю 2020 года, вырос 28,7, а от 31 до 60 дней на 107,2%, от 61 до 90 дней на 44,7%, а займы с просрочкой свыше 90 дней снизились на 8,5% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года. Считаем, что значительное увеличение объема просроченных займов от 31 до 60 дней произошло в связи с переходом части просроченных займов от 1 до 30 дней в вышеуказанную категорию и также части просроченных займов категории от 31 до 60 дней в категорию от 61 до 90 дней. Снижение на 8,5% к сентябрю 2020 года просроченных займов больше 90 дней произошло, в связи с ослаблением карантина, то есть, когда возобновили свою деятельность некоторые предприятия и у клиентов появилась возможность оплачивать кредиты.

Таблица 2. Анализ качества кредитного портфеля банковского сектора Казахстана

Статьи	на 01.09.2018 г.		на 01.09.2019 г.		на 01.09.2020 г.		отклонение, %	
	сумма, млрд. тг.	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	на 01.09.2020г./на 01.09.2019 г.	на 01.09.2019г./на 01.09.2018 г.
Займы, по которым отсутствует просрочка	11813,7	86,9	11939,8	86,2	13206,1	87,0	10,6	1,1
Займы с просрочкой от 1 до 30 дней	369,3	2,7	322,0	2,3	336,0	2,2	4,3	-14,7
Займы с просрочкой от 31 до 60 дней	205,1	1,5	156,6	1,1	196,4	1,3	25,4	-23,6
Займы с просрочкой от 61 до 90 дней	82,6	0,6	116,0	0,8	122,5	0,8	5,6	40,4
Займы с просрочкой больше 90 дней	1117,3	8,2	1322,2	9,5	1320,4	8,7	-0,1	18,3
Всего займов	13588,0	100	13856,6	100	15181,4	100	9,6	2,0

Источник: <http://www.nationalbank.kz>

Таблица 3. Анализ качества кредитов физических лиц

Статьи	на 01.09.2018 г.		на 01.09.2019 г.		на 01.09.2020 г.		отклонение, %	
	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	на 01.09.2020г./на 01.09.2019 г.	на 01.09.2019г./на 01.09.2018 г.
Займы, по которым отсутствует просрочка	3987,8	84,4	5122,7	87,8	5768,1	87,9	12,6	28,5
Займы с просрочкой от 1 до 30 дней	190,4	4,0	180,6	3,1	232,5	3,5	28,7	-5,1
Займы с просрочкой от 31 до 60 дней	70,3	1,5	51,5	0,9	106,7	1,6	107,2	-26,7
Займы с просрочкой от 61 до 90 дней	27,8	0,6	34,9	0,6	50,5	0,8	44,7	25,5
Займы с просрочкой больше 90 дней	449,1	9,5	441,4	7,6	404,1	6,2	-8,5	-1,7
Всего займов физических лиц	4725,5	100	5831,3	100	6562,0	100	12,5	23,4

Источник: <http://www.nationalbank.kz>

Далее по качеству кредитов юридических лиц по таблице 3 видно, что объем займов ЮЛ составил 4,2 трлн.тенге и по сравнению с предшествующим годом вырос на 8,1%, а к сентябрю 2019 года - на 6,4% больше, чем на 1 сентября 2018 года. Объем займов ЮЛ по которым отсутствует просрочка практически не изменился, однако в разрезе категорий стандартных и нестандартных займов видно, что займы с просрочкой от 1 до 30 дней снизились на 27,8%, а займы с просрочкой от 31 до 60 дней значительно увеличились – в 3,2 раза, в связи со снижением объема займов с просрочкой от 1 до 30 дней, то есть перешли в следующую категорию. Также увеличение займов с просрочкой от 61 до 90 дней можно объяснить переходом части просроченных займов из категории от 31 до 60 дней в категорию просроченных займов от 61 до 90 дней.

Таблица 3. Анализ качества кредитов юридических лиц

Статьи	на 01.09.2018 г.		на 01.09.2019 г.		на 01.09.2020 г.		отклонение, %	
	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	сумма, млрд.тг	уд. вес%	на 01.09.2020г./на 01.09.2019 г.	на 01.09.2019г./на 01.09.2018 г.
Займы, по которым отсутствует просрочка	3348,3	92,5	3502,4	90,9	3768,2	90,5	7,6	4,6
Займы с просрочкой от 1 до 30 дней	65,2	1,8	41,4	1,1	29,9	0,7	-27,8	-36,5
Займы с просрочкой от 31 до 60 дней	40,6	1,1	13,9	0,4	43,9	1,1	в 3,2 раза ув.	-65,8
Займы с просрочкой от 61 до 90 дней	4,8	0,1	23,6	0,6	29,9	0,7	26,7	в 4,9 раза ув.
Займы с просрочкой больше 90 дней	161,6	4,5	271,6	7,0	291,3	7,0	7,3	68,1
Всего займовюридических лиц	3620,4	100	3853,0	100	4163,3	100	8,1	6,4

Источник: <http://www.nationalbank.kz>

Таким образом, можно сказать, что хотя банки в текущей ситуации стояли перед выбором продолжать ли кредитование или занять выжидательную позицию, при этом понимая, что отказ клиенту в кредите, влечет за собой уход клиента к конкуренту. По данным официального сайта [www/kursiv.kz](http://kursiv.kz), в пятерку банков, увеличивших кредитование клиентов в первом полугодии 2020 года вошли «Народный Банк Казахстана», «Сбербанк», «РВК» и «Fortebank».

На основе вышеизложенного можно сделать следующий вывод, что доля стандартных (непросроченных) кредитов в общем объеме совокупного кредитного портфеля практически не изменилась, однако ухудшение качества произошло в разрезе категорий кредитов (стандартные и нестандартные). В перспективе показатели качества кредитного портфеля банков будут зависеть от стратегий банков в условиях текущей ситуации с COVID-19.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>
2. Казахстанские банки сокращают кредитные портфели: <https://kursiv.kz/news/banki/2020-08/kazakhstanskije-banki-sokraschayut-kreditnye-portfeli>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТТІК ҚАТЫНАСТАР МЕН БЮДЖЕТАРАЛЫҚ БАЙЛАНЫСТАРҒА ЗЕРТТЕУ

*э.ғ.к., доцент Сулейменова Г.Н.
э.ғ.м., оқытушы Саматова Ж.С.*

*М.Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан университеті,
Орал қ., Қазақстан*

Бюджеттік тапшылық маңында бюджет шығындарының оның кірістерінен артықшылығы қарастырылады, ал егерде бюджет кірістері оның шығындарынан асып түссе, онда бюджеттік профицит деген түсінік болады. Бюджет тапшылығының (ирофициттін) мөлшері операциялық қалдықтан таза бюджеттік несиелеу мен қаржы активтер операциялар бойынша қалдықты мінустағанға тең.

Бюджеттік тапшылықты өтеу үшін мемлекет әр түрлі әдістерді пайдаланады, мысалы, ақша эмиссиясы, ішкі және сыртқы шеттен алып пайдалану. Республиканың Бюджеттік кодексінде бюджеттік

тапшылықты қаржыландыру шеттен алып пайдалану мен бюджет құралдарының бос қалдықтары есебінен қарастырылған. Бюджет тапшылығын қаржыландыру мөлшері тапшылық мөлшеріне сәйкес және ол алынған займдар мен бюджеттік құралдар қалдықтары сомасының займдар бойынша негізгі берешекті өтеу сомасының артықшылығы арқылы анықталады. Бюджет профицитін пайдалану деген бюджет профицитін, займдар құралдарын, бюджет құралдарының бос қалдықтарын займдар бойынша негізгі берешекті өтеуге жұмсау. Оның көлемі займдар бойынша негізгі берешекті өтеу сомасының алынған займдар мен бюджет құралдар қалдығының қозғалысы сомаларынан артықшылығы арқылы анықталады.

Бюджеттік процесс маңында заңнамалар арқылы реттелетін мемлекеттік органдардың бюджеттер болжамын құрастыру, қарастыру мен бекіту, бюджеттерді атқаруын ұйымдастыру мен оның бақылауын қамтамасыз ету жөніндегі іс-әрекеттері қарастырылады. Бюджеттік процестің мазмұны елдің мемлекеттік және бюджеттік құрылымдары арқылы анықталады. Қазақстан Республикасында бюджеттік процесс өз алды мемлекеттік билік-тің орталық және жергілікті органдарының, бюджеттік процестің қатысушыларының бюджеттер мен Ұлттық қор болжамын жасау мен қарастыру, оларды бекіту мен атқару және бақылау жөніндегі әрекеттерін тізбектелген және реттелген түрде іске асыруды көрсетеді. Егеменді мемлекеттің бюджеттік процесі әрекеттегі бюджеттік заңнамаларға сәйкес ұйымдастырылады. Қазақстанда ол Бюджеттік кодексі және басқа да бюджеттік процеске қатысты заңна-малы-нормативтік актілермен реттеледі. Республикада бюджеттік процесті ұйымдастыру келесі принциптерге негізделеді:

- тұтастық - оның маңында бірыңғай құқықтық база, бюджеттік жіктелу, бюджеттік пен статистикалық ақпаратқа қажетті бюджеттік құжаттар формаларының бірлігі және ақша жүйесінің бірлігі;
- дербестік - оның маңында бюджеттік процеске әрбір қатысушы өз әрекетін өз еркі ұйымдастырады және сол әрекет кірістердің өздік қайнар көздері барлығымен және оларды пайдалану бағыттарын анықтайтын құқықпен қамтамасыз етуіне;
- теңгерушілік - оның маңында барлық бюджеттердің кіріс-тері мен шығыстары арасындағы арақатынастарды дұрыс тағайындалуына.

Жоғарыда айтылған принциптердің талаптарын сақтау бюджет тұрақтылығы мен аймақтар және іс-әрекет салалары ара» ларындағы ақша құралдарын бөлудің қажетті пропорцияларн қамтамасыз етуге тиісті. Бұл арада тағы бір маңызды шартты сақтау қажет - ол мемлекеттің барлық қаржы саясатының бас негізі болатын бюджет шығыстарының оның кірістеріне сәйкестігі мен қаржы резервтер құру.

Бюджеттік кодекс бойынша бюджет қалыптасу негізі болып Қазақстан Республикасының әлеуметті-экономикалық ортамер-зімді даму жоспары мен Республика Президентінің Қазақстан халқына арнаған жылсайынғы Жолдауынның есебімен құрастырылған аумақтардың даму бағдарламалары табылады. Бюджеттік кодексте көрсетілген басқа бір маңызды жағдай - ол бюджеттік процесті ұйымдастыруын қоса отырып, қаржы ресурстарын басқарудағы мемлекеттік биліктің функцияларын регламенттеуі. Бұл функциялары келесілер арқылы көрінеді:

- мемлекеттің экономикалық және қаржылық мақсаттарының әрекеттесуінде; әр түрлі деңгейдегі бюджеттердің өзара және экономика секторларымен әрекеттесуінде; салықты-фискалдық құралдарды жетілдіруде; бюджеттен тыс арнайы қорларға бөлектеулердің көлемі мен қайнар көздерін анықтауда; бюджеттердің кірістері мен шығындарының көлемі мен құрылымын тағайындағанда; республикалық бюджет тапшылығының көлемін анықтағанда; жергілікті бюджеттердің теңгерушілігінде; мемлекеттік борыштың қаржы операцияларға әсері мен өтеуінің есебімен оның динамикасы мен ахуалын бағалауда.

Мемлекеттің кәсіпорындар, мемлекеттік мекемелер мен халық арасындағы қаржылық қатынастарды бюджеттік қатынастар деп атайды. Бұл қатынастардың қаржылық қатынастар бөлігі ретіндегі ерекшелігі, біріншіден, олар мемлекет қатысатын бөліс процесінде болуынан, екіншіден, олар жалпы мемлекеттік мұқтаждықты қамтамасыз етуге арналған ақша құралдарымыз орталықтандырылған қорды қалыптастыру және пайдалану байланысынан тұрады.

Бюджеттік қатынастар мен бюджетаралық байланыстар қаржылық ресурстарды қалыптастыру, бөліс және қайта бөліс процестері арқылы белгілі болады. Олар өз арнауы мен нақты асуы бюджеттік жүйе арқылы көрінеді, яғни барлығы әр түрлі деңгейдегі бюджеттер, бюджетаралық арақатынастар мен бюджеттік жайластырушылық арқылы.

Бюджеттік құрылым - ол елдің мемлекеттік бюджеті мен бюджеттік жүйені ұйымдастыруы және олардың өзара байланысының ұйымдастырушылық формалары. Бюджеттік жайластырушылық түсінігі бюджеттік жүйенің құрылымын, бюджеттік жіктеуді, бюджеттік жүйе мен бюджеттерді құру принциптерін енгізеді.

Бюджеттік құрылым елдің мемлекеттік құрылымдық формасымен анықталады және биліктің орталық пен жергілікті органдарының республикалық және жергілікті бюджеттерді құрастыру, қарау, бекіту мен атқару, кірістер мен шығыстарды бөлу жөніндегі екілеттіліктерін реттейтін құқықтық нормаларға негізделеді. Бұлар бюджеттік жүйенің буындарын құрайды, ал олардың өзара байланысы бюджетаралық қатынас механизмі арқылы іске асады.

Қазақстан Республикасының бюджеттік жайластырушылығы мемлекеттік құрылымның біртұтас формасына сәйкес, мұнда ел админлік-аумақтық бірліктерінде автономияда, мемлекетте жоқ. Олар барлығы біріккен құқықтық актілерге, биліктің біріккен органдарына, саясаттық, экономикалық және әлеуметтік процестерді орталықтандырылған басқаруға бағынады. Жалпы айтқанда, бюджеттік құрылым әрекеттегі негізгі құқықтық актілер экономикалық-әлеуметтік процестердегі бюджеттің рөлі мен мәні арқылы анықталады.

Бюджеттік процестегі жоғары және төмен тұратын бюджеттер арасындағы бүктемелеуленген қатынастарды бюджетаралық қатынастар деп атайды. Бюджетаралық қатынастар жүйесі тек қана республикалық бюджет пен республиканың аймақтар бюджеттері арасындағы қатынастардан тұрмайды, оған аймақтар ішіндегі облыстық және аудандық бюджеттер арасындағы қатынастар да кіреді. Бюджетаралық қатынастардың негізі болып мемлекеттік басқару деңгейлерінің өкілеттілігі мен функцияларын айқын шектеу, бюджет деңгейлері арасында кірістер мен шығыстарды бөлу әдістерінің бірлестігі табылады. Бюджетаралық қатынастар белгілі принциптерге негізделеді. Қазақстан Республикасының Бюджеттік кодексінде келесі бюджетаралық принциптер мазмұндалған: төмен тұрған бюджеттердің жоғары тұрған бюджеттермен арақатынасындағы теңбе-теңдік; түсімдердің келесі шектеу критерийлерін есепке ала отырып, оларды тиімді бөлу:

а) төмен тұрған бюджеттер маңында тиянақты сипаттары бар, сыртқы факторлардың әсеріне тәуелсіз салықтық және салықтық емес түсімдер бекітіледі;

ә) мемлекеттік мекемелер көрсеткен қызметтерге төленген төлемдер салықтық және салықтық емес түсімдер ретінде сол қызметтерді қаржыландыратын бюджеттің кірісі болып түседі;

б) қайта бөліс сипатты және салықтық базасының жайғастыруы бір қалыпты емес салықтар бюджеттік жүйенің неғұрлым деңгейіне бекітіледі;

в) салықтар мен бюджеттің басқа міндетті түсімдері неғұрлым оларды жоғары дәрежеде жинайтын бюджет деңгейіне бекітіледі;

г) тиянақты аумақтық салықтық база бойынша жинайтын салықтар жергілікті бюджеттер маңына бекітіледі.

• админлік-аумақтық бірліктер бойынша бюджеттік деңгейлерді қамтамасыз етуді теңестіру; жергілікті атқарушы органдардың мөлшерлес деңгейде мемлекеттік қызмет керсетуді қамтамасыз ету; мемлекеттік қызметті максималды тиімді және нәтижелі көрсету, яғни мемлекеттік қызмет көрсетуді неғұрлым соларды тиімділік және нәтижелілік түрде өндіретін және көрсететін мемлекеттік органдар маңына бекіту; мемлекеттік қызмет көрсету деңгейді оларды алушыларға максималды жақындату, яғни мемлекеттік қызмет сапасін жоғарлату мен оларды алушылардың сұраныстарын жақсы білу үшін қызмет атқаруды бюджеттік жүйенің неғұрлым төменгі деңгейіне беру; алынған ресми трансферттер мен несиелерді тиімді және бекіткен мақсатта пайдалану маңындағы әрбір бюджет деңгейінің жауапкершілігі

Тәжірибеде бюджетаралық қатынастарды реттеудің әр түрлі формалары бар. Олар бюджет деңгейінің әр біреуінің салықтық потенциалы, аймақтардың мұқтаждықтарын объективті бағалау нәтижесі мен бекітілген натуралды нормалардың есебі арқылы анықталады. Республиканың Бюджеттік

кодексі бойынша бюджетаралық қатынастар реттеудің формалары ортамерзімді фискалдық саясатқа сәйкес тағайындалады. Республикалық және облыстық, республикалық маңызы бар қалалар мен астана бюджеттері арасындағы бюджетаралық қатынастарды реттеу формалары жөнінде ресми трансферттер мен бюджеттік несиелер қолданылады. Ал, облыстық және аудандық, облыстық мағынадағы қала бюджеттері арасындағы бюджетаралық қатынастар ресми трансферттер, бюджеттік несиелер және кіріс бөлу нормативтер арқылы реттеледі. Трансферттер механизмі бюджеттік реттеуді біріккен әдістемемен қамтамасыз ету мен бюджетаралық қатынастар қалыптасуының субъективтік түрде болмауы үшін қолданылады. Трансферттер нормативті-бөлшекті әдіс негізінде есептеледі, сондықтан ол аумақтардың бюджеттік кірістерін көлбеулі теңестіру мен оларға қаржылық жәрдемді бәріне бірдей тәртіппен көрсетуге мүмкіншілік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Асқарова Н.Е. Бизнесті бағалау. Алматы, 2010ж.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 2004г.
3. Худяков А.И. Финансовое право Республики Казахстан. – Алматы: ТОО «Баспа», - 2001г, 272 с.
4. Бердалиев Т.М. Қазақстанның экономикасын басқару негіздері. Алматы, 2010ж.

БІРТҰТАС ЖӘНЕ ФЕДЕРАЛДЫ МЕМЛЕКЕТТЕРДЕГІ БЮДЖЕТТІК ЖҮЙЕНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

э.ғ.к., доцент Сулейменова Г.Н.

э.ғ.м., оқытушы Саматова Ж.С.

*М.Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан университеті,
Орал қ., Қазақстан*

Бюджеттердің дербестігін бюджет жүйесінің барлық буындарының түсімдер көздері заңмен бекітілу мен бюджет құралдарын әрбір деңгейдегі билік органдарының заңмен анықталған өкілеттіктері негізінде пайдалану құқықтары қамтиды. Барлық деңгейдегі бюджеттердің теңгерулігі бюджеттік-қаржы саясатының қажетті талабы болуы мүмкін. Мысалы, бюджеттерді қарастыру мен бекіткенде олардың тапшылықтарының шекті мөлшері тағайындалуы мүмкін. Бюджеттік жүйе қашанда болса тұрақты әрекетте болуы керек, яғни бюджеттік құрылыста, бюджеттік процесте, бюджеттік процедуралар мен қатынастарда ешқандай дөрекі өзгерістерсіз. Бұл бірізділік принципке негізделеді. Ол принцип мемлекеттік басқару органдары бюджеттік қатынастар аумағындағы бұрын қабылданған шешімдерді сақтау қажеттілігін көрсетеді. Кейбір уақытта мемлекетте экономиканың бөлек бір салалары немесе іс-әрекет салаларының бірінші кезекте дамуы қажетті болады. Осыған байланысты ел немесе аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуының басымдылықты бағыттары жасалады. Сондықтан, басымдылықтық принциптің түсінігі бюджеттік жүйеде бюджеттік процесті осы басымдылықты бағыттарға сәйкес іске асыруды білдіреді.

Бюджетті жасаудан бастап, оны атқарумен аяқталуына дейін бюджеттік жүйе әрекеті бюджет ресурстарын оңтайлы көлемінде пайдалана отырып, бюджеттік бағдарламалар паспорттарымен қарастырылған белгілі бір әсершіл нәтижеге жету қажеттілік талаптарға бағынады. Бұл тиімділік және нәтижелік принциптің мазмұнына сәйкес, себебі оның керек екендігі болып бюджеттік құралдардың бекітілген көлемін пайдалануда нәтижелі жетістіктерді қамтамасыз ету табылады.

1. Бюджеттік процестің әрбір қатысушысы міндетті түрде бюджеттік заңнамалар талаптарын орындауы тиіс. Сондықтан, бюджеттік жүйеде жауаптылық принцип іске асуда, себебі бұл принциптің талабы - бюджеттік заңнаманы бұзғаны үшін бюджеттік процеске қатысушыларды жауапкершілікке тарту.

Өткен тақырыпта айтылған принциптер негізінде әр мемлекет өз бюджеттік жүйесін жетілдіреді, бірақ біртұтас және федералды мемлекеттердің бюджеттік жүйелерін ұйымдастыруда мемлекет-

тік құрылымына байланысты ерекшеліктер бар. Мемлекеттің федералдық жайластырушылығына үшбуынды бюджеттік жүйе сәйкес. Мұндай жүйенің маңында орталық бюджет (одақтық, федералдық), федерация мүшелерінің бюджеттері (республика, штаттар) және жергілікті бюджеттер кіреді. Біртұтас мемлекеттерде екібуынды бюджеттік жүйе қолданылады - орталық (республикалық) бюджет және жергілікті бюджеттер.

2. Федералды жайластырушылықты мемлекеттерде бюджеттік жайластырушылық бюджеттік федерализм принциптеріне негізделеді. Федерализм басқару әдіс ретінде мемлекеттің барлық мүдделерін оның әрбір бөлімдерінің мүдделерімен тіркестіреді және аумақтардың өздеріне берілген сауалдарды шешу дербестігін сақтай отырып, елдің бірлігі мен тұтастығын қамсыз етеді. Сондықтан, бюджеттік федерализмді федералдық билік пен ұлт-мемлекеттік және админ-аумақтық билік арасындағы әрбір деңгейдегі бюджет кірістерін оңтайлы, ғылыми-негізді бөлу мен олардың шығындарын қаржыландыру себебіндегі қатынастар деп анықтауға болады. Бюджеттік федерализм төменде көрсетілгендей негізделеді:

- федералдық бюджеттің бастаушы рөлін сақтап, аумақтық бюджеттердің дербестігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету арқылы мүдделерді тіркестіруге;
- әрбір буынның бюджеттер құқықтарының теңбе-теңдігі мен үшбуынды бюджеттік жүйе барлығына;
- аймақтарға қаржылық жәрдем көрсету мен олардың дамуын теңестіру мақсатына федералдық бюджеттен бөлінген құралдардың көлемі есебінің мемлекеттің барлық субъектілеріне біріккен критерийлерді пайдалану.

Кірістерді федералдық деңгейде орталықтандыру жалпы мемлекеттік экономикалық және әлеуметтік бағдарламаларды орындау, мемлекет қаржыларының тұрақтылығын қамтамасыз ету мен аймақтар арасында қаржы ресурстарын қайта бөліс үшін өндіріледі. Кірістерді бюджеттер арасында бөлгенге дейін биліктің әрбір деңгейіне жүктелген өкілеттікке сәйкес олардың шығыстары Федералды мемлекеттерде жергілікті бюджеттердің кіріс пен шығыстары федерация мүшелерінің бюджеттеріне, ал федерация мүшелері өз кірістері және шығыстарымен федералды бюджетке кірмейді. Біртұтас мемлекеттерде жергілікті бюджеттер өз кірістері және шығыстарымен республикалық бюджетке кірмейді, яғни олар дербесті болады. Жоғары экономикалық және әлеуметтік тиімділікке жету үшін шығыстар неғұрлым жергілікті админ-аумақтық бірлікке жақын болуы қажет, себебі сол бірлік мүдделеріне жұмсалатын шығыстар. Мемлекет біртұтас немесе федералды болсын олардың бюджеттік жүйелерінде бюджеттер әр түрлі деңгейде оңашалану мен дербестігі болуы мүмкін, бірақ та орталық бюджет маңында әлеуметтік-экономикалық процестерді басқаруды орталықтандырылған деңгейге байланысты төменгі тұрған бюджеттерге қатынасты белгілі бір реттеуші рөлі сақталады.

Қазақстан Республикасында, екі буынды бюджеттік жүйе қолданылады – республикалық бюджет және жергілікті бюджеттер.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Бюджет кодексі. 24.02.2004ж өзгертулерімен және қосымшаларымен
2. Шуляк П.И. Белотелова Н.П. Финансы. Учеб. М: Дашков и К, 2000 г
3. Вахрин В.И. Нешиной А.С. Финансы. Учебник. Москва, 2000г
4. Рустенова Э.А. Финансы. – Уральск, 2004г.

КӘСІПОРЫННЫҢ НАРЫҚ БӨЛІГІ КӨРСЕТКІШІ БОЙЫНША ЛИДЕРЛІКТІ ЖЕҢІП АЛУ

э.ғ.к., доцент Сулейменова Г.Н.

э.ғ.м., оқытушы Саматова Ж.С.

*М.Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан университеті,
Орал қ., Қазақстан*

Кәсіпорын ең алдымен нақтылы тауардың көмегімен қандай мақсатқа жету керектігін шешуі керек. Егер мақсатты нарықты таңдау және нарықты позициялау ұқыпты қолданылған болса, онда маркетинг кешенін құрастыру және баға проблемасы анықталған жағдайда деуге болады. Өйткені баға белгілеу стратегиясы негізінде нарықты позициялау туралы қабылданған шешімдермен анықталады. Сонымен қатар, кәсіпорын алдына басқа да мақсаттар қоюы мүмкін. Бұл мақсаттар неғұрлым анық болса, соғұрлым баға белгілеу жеңіл болады. Тәжірибеде жиі кездесетін мұндай мақсаттарға күнделікті табысты максималдандыру, нарық бөліктерін игеру, не тауар сапасы көрсеткіштері бойынша лидерлікке жету мақсаттары жатады. Кәсіпорынның өміртіршілігін қамтамасыз ету. Нарықта өндірушілердің көп болған жағдайында және бәсекелестіктің шиеленіскен кезеңінде, не тұтынушылардың тұтынысы күрт өзгергенде кәсіпорынның өмір тіршілігін қамтамасыз ету негізгі мақсатқа айналады. Кәсіпорынның жұмысын және өз тауарларын өткізуді қамтамасыз ету үшін кәсіпорын төменгі баға белгілеуге мәжбүр болып, оған тұтынушылардың қайырымды жауапты реакциясы болады деп үміттенеді. Тіршілікті сақтау табыстан гөрі маңыздырақ. Қиын жағдайға ұшыраған «Креислер» және «Интернеишл Харвестер» түрлі кәсіпорындары кеңейтілген баға төмендету бағдарламасын қабылдаған. Төмендетілген бағалар шығындарды жабатын жағдайға жеткенше бұл кәсіпорындар бірқатар уақыт өзінің коммерциялық әрекеттерін жалғастырады.

Күнделікті табысты максимизациялау. Көптеген кәсіпорындар күнделікті табысты максимизациялауға тырысады. Олар әртүрлі бағалар деңгейі бойынша сұраныс пен шығындарды бағалап, күнделікті максималды табыс және қолма-қол ақша келтіретін және шығынды максималды түрде өтейтін бағаны таңдайды. Мұндай жағдайлардың бәрінде кәсіпорын үшін күнделікті қаржы көрсеткіштері ұзақ уақытқа арналған көрсеткіштерден маңыздырақ деп саналады. Нарық бөлігі көрсеткіші бойынша лидерлікті жеңіп алу. Басқа кәсіпорындар нарық бөлігі көрсеткіші бойынша лидер болғысы келеді. Олардың сенімі бойынша, нарықтың ең үлкен бөлігіне ие болған компания ең ұзақ уақытқа созылатын табысқа ие болумен қатар, ең төмен шығында болуы керек. Нарық бөлігі бойынша лидерлікке жету жолында олар бағаны мүмкіншілігінше максималды түрде төмендетеді. Бұл мақсаттың тағы бір нұсқасы нарық бөлігін нақтылы өсіру. Бір жыл аралығында кәсіпорын өзінің нарықтағы үлес бөлігін 10%-дан 15 %-ға жеткізгісі келеді деп айталық. Осы мақсатқа сәйкес ол бағаны да, маркетинг кешенін де құрастыруға тиіс. Тауар сапасы көрсеткіші бойынша лидерлікті жеңіп алу. Кәсіпорын нарықта ұсынылатын барлық тауарлар арасында өз тауарының ең жоғары сапалы болуын мақсат етуі мүмкін. Әдетті жағдайда, бұл жоғарғы сапаға жету және қымбат бағалы ҒЗТКЖ-ні ұйымдастыру шығындарын өтеу үшін тауарға жоғары баға тағайындауды талап етеді.

Тауар сапасы бойынша жетекшілік рөлді жеңіп алу үшін күресетін мекемелердің көрнекті өкіліне «Мишлен» шина компаниясы жатады. Ол шиналарына ылғи жаңа қасиеттер беру арқылы олардың қызмет атқару уақытын ұзартып, олар үшін жоғарылатылған баға алады. Бұл кезеңде кәсіпорын тауарға баға белгілеу тәсілін таңдау арқылы баға саясатын қалыптастыру мәселесін шешеді.

Бәсекелестік ортада қолданылатын кең тараған тәсілдердің арасынан - өнімнің өзіндік құнына үстеме бағаны, шығынсыздық қағидатын, төлем қабілеттілігі сұранысына бейімделуді, нарықтық баға қарқынын және бәсекелестердің бағалық ұсыныстарын атап өтуге болады. Өзіндік құнға үстеме баға тәсілі есептеудің қарапайымдылығы арқасында нарықтық экономикада мейлінше жиі қолданылады. Үстеме баға өлшемдері кең ауқымды қамтиды, бұл тауардың түрлеріне, нарықтың аумақтық ерекшеліктеріне, мемлекеттік реттеу органдарының қатынастарына және т.б. байланысты. Бағаны құраудың бұл тәсілінің бірқатар артықшылықтары бар: өндіруші-сатушыларға сұраныс пен оған әсер ететін факторларды талдау жөнінен маркетингтік шаралар кешенін орындаудан гөрі, өндіріс шығындары деңгейін талдау, шығарылатын өнімнің өзіндік құнын анықтау жеңілрек; на-

рықтағы бәсекелестердің көбі баға белгілеудің дәл сондай саясатын ұстанған жағдайда, іс жүзінде бағалық бәсекелестік пен шығын мүмкіндігі жойылады, соның нәтижесінде пайданың айтарлықтай үлесі де; өзіндік құнға үстеме баға, әдетте, ақылға сыйымды өлшемде (50%-дан көп емес) болады, бұл өндіруші-сатушыға тұтынушылардың мүддесіне зиян келтірмей, олардың артық қаражатын тартуға мүмкіндік береді. Шығынсыздық қағидаты дегеніміз – бағаны өнімді сатудан түсетін пайда өндірістің жалпы шығындарын жабатын деңгейде белгілеу. Бұл тәсілді қолдана отырып, кәсіпорын тұтыну көлеміне байланысты, бағаны диверсификациялайды, бұл сұрынысқа дем беріп, сатудан түсетін пайданы арттырды. Сұраныстың төлем қабілеттілігіне бейімделу тәсілін өз құрамында маркетинг бөлімдері бар немесе шығарылатын өнімге сұранысты талдау үшін қаражаты жеткілікті кәсіпорындар қолданады. Бұл орайда сапаға, тауарды безендіруге, қызмет көрсетуге және т.б. сол сәтте қойылатын талаптарды ғана емес, сонымен қатар, тұтынушылар тілектерін де бағалау қажет. Бұл тәсілді пайдалану барысында кәсіпорын бағаны тұтынушылардың әлеуметтік топтарына байланысты, тауарлардың сапасына, жаңалығына, тауарлық санатына байланысты диверсификациялайды. Бұл тұтынушылардың түрлі топтарының артық қаражатын тартуға мүмкіндік берумен қатар, маркетингтік шараларды жүзеге асыруға айтарлықтай қыржы бөлуді талап етеді.

Кәсіпорын бұл кезеңде бағаны құрау тәсілін таңдап, баға белгілеу туралы шешімін жүзеге асыруға кіріседі. Бұл орайда бағаны құраудың бірқатар нарықтық факторларын ескеру қажет: психологиялық сипаттағы факторлар (тұтынушыларға қатысты), тілекке сәйкес баға образы, бағаларды диверсификациялау мүмкіндігі. Бұл факторлардың қай-қайсының да маңыздылығы өз кезегінде кәсіпорынның өмірлік кезеңдеріне айтарлықтай әсерін тигізетін таңдалған баға стратегиясына байланысты.

Осылайша, баға саясатын қалыптастырудың барлық кезеңдерінен өткен кәсіпорын шығарылатын өнімге баға бекіту туралы соңғы шешімді көптеген факторларды ескеріп қабылдайды: өнім сатылатын нарықтың типі, кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттері; маркетингтік шаралар жүргізу мүмкіндіктері, нарықтағы бәсекелестік күрес деңгейі және т.б. Дұрыс қалыптасқан баға саясаты өнімнің және кәсіпорынның нарықтағы бәсекелестікке қабілеттілік деңгейін көтеруге бағытталған қарқынды процесс болып табылады.

Бағаның тауар құнынан жоғары немесе төмен қарай ауытқуларын анықтайтын факторлар өндірушінің өзіне басшылары мен ұжымның қызметіне байланысты, ішкі және кәсіпорынға тәуелді емес сыртқы факторлар болып екіге бөлінеді.

Ішкі факторлар: жарнама деңгейі, ол қаншама тартымды да ұтымды болса, өндіруші бағаны да соншалықты көтере алады; өндірілген өнімнің ерекшелігі (оның өңделу деңгейі қаншалықты жоғары сапасы ерекше болса, бағасы да соншама жоғары болады); өндіріс процесінің ерекшеліктері, аз көлемде шығарылатын және жеке өндіріс өнімдерінің өзіндік құны және осыған сәйкес, бағасы да жоғары болады; жаппай өндірілетін тауарлардың шығыны салыстырмалы түрде төмен болғандықтан, өнімдердің бағасы да онша жоғары болмайды; өндірушінің нарықтық стратегиясы мен тактикасы (бір немесе бірнеше нарық сегменттеріне бағытталған); өнімнің өмірлік кезеңдерінің ерекшеліктері; өндірістік процестің жинақтылығы; тауардың өндірушіден тұтынушыға дейін жетуінің ұзақтылығы; сату және сатқаннан кейінгі кезеңде сервис қызметін ұйымдастыру; өндірушінің ішкі және сыртқы нарықтардағы имиджі.

Бағаның ауытқуына әсер ететін сыртқы факторлар: тауар өндірілетін ел мен кәсіпорын өнімдерін сататын елдердегі саяси тұрақтылық; еркін нарықта қандай да бір қажетті ресурстардың (еңбек, материалдық, қаржылық) болмауы; мемлекет жүргізетін экономикалық саясаттың сипаты; инфляцияның деңгейі және динамикасы; нарық көлемі; әрекет етуші және болашақтағы сатып алушылық сұраныстың көлемі мен ерекше белгілері; біртекті өнімді өндірушілер арасында бәсеке болуы және оның деңгейі.

Баға белгілеу саясатының өзі көптеген нарықтық факторларға тәуелді екенін ескере кеткен жөн. Ол факторларды әсер ету аясына байланысты үш топқа бөліп қарастыруға болады.

1. Ұсынысқа байланысты факторлар: ұсынылатын өнім мен бәсекелес өнімдердің ерекшеліктері, мүмкіндіктері мен артықшылықтары;

2. Сұранысқа байланысты факторлар: тұтынушылардың талғамы мен салт-дәстүр, әдет-ғұрып ерекшеліктері;

3. Нақты тауарлы нарыққа байланысты факторлар: сұраныстың көлемі мен құрылымы, сұраныстың икемділігі, нарықтың сиымдылығы, сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі, ұқсас өнімдердің болуы.

Өнім өндіруші кәсіпорындардың шығаратын өнімдеріне тиімді баға белгілеу саясатын жүргізу, нарықтық факторлармен қатар, бағаны қалып-тастыру ерекшеліктерін де ескеруді міндеттейді.

Мысалы нан өнімдерін алатын болсақ, онда оның бағасы, ең алдымен, ауыл шаруашылығында өндірілетін дәнді дақылдардың өнімділігіне, жиналу көлеміне, көлемдік өзгерістерге тәуелді. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығы ұйымдарының өнімді егуге, жинауға, өндеуге кеткен шығындарының көлемі де дәнді дақылдардың бағасын анықтауға әсер етеді. Бәсекеге қабілетті өнімді шығару үшін қомақты қаржы керек, яғни, са-палы өнім шығаруға қажетті құрал-жабдықтар алуға, жоғары білімді және білікті мамандар жалдауға, озық технологияларды игеруге, өнімді кең көлемде жарнамалауға және т.б. Бұл жағдайда, тек тиімділігі жоғары, өз қаржылары жеткілікті кәсіпорындар ғана нәтижелі қадамдар жасауға дайын болады. Сондықтан да, өндірістің тиімділігін өнімнің бәсекелік қабілетінің бастаушысы деуге болады.

Кәсіпорынның баға саясатын жетілдіру тетігі де, осы өндіріс орындарының тиімділігі нәтижесінде ғана жүзеге асуы мүмкін. Оның себебі де бар, өйткені нарықтық баға бәсекесі кезінде қандай да бір өнімнің құнын төмендету (ең төмен мөлшерде табыс таба отырып) үшін кәсіпорын өзі шығаратын басқа да өнім түрлерінен немесе қызметтерден тұрақты табыс алуы қажет. Онсыз баға бәсекесінде нәтижелі күресу мүмкін емес.

Кәсіпорынның шығындылықты төмендету немесе басқа да нарықтық тетіктер бойынша ұстанған баға саясаты, өз кезегінде, бағаны қалыптастыру әдісін анықтауға негіз болады. Бағаны қалыптастыру әдісі нарықтық ортаның кез-келген жағдайында үздіксіз жұмыс жасауы тиіс және нарық талабына сай икемді болғаны жөн.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Закон РК «О рынке ценных бумаг. Закон Республики Казахстан от 2 июля 2003 года
2. Ондасынова А. И. «Баға белгілеу». Алматы. 1012ж.
3. Берйли Р., Майерс С. «Принципы корпоративных финансов», 2007 г

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ САЯСАТЫНДАҒЫ БАҒАЛАР ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯСЫ

э.ғ.к., доцент Сулейменова Г.Н.

э.ғ.м., оқытушы Саматова Ж.С.

*М.Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан университеті,
Орал қ., Қазақстан*

Баға өзгерісін сегменттер әр түрлі қабылдаған кезде, нарықты тік және көлденең бөлгенде қолданылады. Егер сатушы өз бизнесінің мақсатына орай, бір-бірімен байланысы жоқ, сұранысының даму деңгейі әр түрлі аймақтық және ұлттық нарықтардың бірнешеуін анықтаса, бағалары тік дифференциациялау қолданылады. Егер біртұтас тауар нарығы тұтынушының сатып алу қабілеттілігіне және басқа факторларға байланысты орын алады. Бұл жағдайда бір тауар әр түрлі нарық сегменттеріне сатып алу қабілеттілігіне қарай (шығындарды есепке алмай) әр түрлі бағалармен сатылады. Екінші нарық үшін жеңілдіктер стратегиясын қолданғанда, бір сегмент өнімді жоғары бағамен сатып алады да, шығындардың бір бөлігін жабады. Басқа сегменттер оны төмен бағамен сатуға мүмкіндік береді. Осы баға стратегиясын қолдану мынадай шарттарды орындауды талап етеді:

- нарықтың оңай сегменттелуі және нақты шекаралары болуы тиіс;
- таңдалған нарық сегменттері сұраныстың қарқындылығымен ерекшеленуі тиіс;
- бағалары төмен сегменттерден бағалары жоғары сегменттерге тауарды қайта сату мүмкін болмауы тиіс;

- тауар жоғары бағамен сатылып жатқан сегментке төмен бағалы бәсекелес еніп кетпеуі керек.

Бағалар дифференциясының түрлері:

а) Бағалардың уақыт бойынша дифференциясы. Бұл бір тауарға уақытқа байланысты әр түрлі бағалар белгіленген жағдайда жасалады. Оның мақсаты- сұранысты уақытпен теңестіру және қызметкерлермен өндіріс уақытын тиімді түрде қолдану. Мысалы, телефон байланысы үшін тарифтер, маусымға дейінгі және маусымнан кейінгі бағалар, жазғы және қысқы арзандатып сатулар.

ә) Тұтынушылардың сатып алу қабілеттілігіне қарай қойылатын бағалар. Қызмет көрсету саласында табысты қолданылады. Мысалы, паштараздағы бағаларға және ересектерге қойылатын тарифтер көліктегі билет құны, театрлар мен кинотеатрлардағы ересектер мен балаларға арналған тарифтер. Әуе транспортында тұтынушыларды бағаға мән бермейтін бизнесмендер және сатып алу қабілеті төмен қарапайым жолаушылар деп екі түрге бөледі. Қарапайым жолаушылар - өз табыстарына қарай әуе саяхатын алдын ала жоспарлай алғандықтан олар үшін жеңілдіктер ұсынылады. Ал, бизнесмендер бағаға көп мән бере бермейді, бірақ оларды рейстер кестесінің икемділігімен билеттерді брондау жүйесі қызықтырады. Бұл саяхатты «Эйр Астана» әуе компаниясы қолданған. Мысалы, Алматыдан Мәскеуге дейін билетті ұшу күнінен 24 күн бұрын алғанда, барып қайту бағасы 180 доллар құраса, бір бағытқа бару билетінің құны - 240 доллар.

б) Тауар нұсқаларын есепке алу арқылы қойылатын баға. Мысалы, «Әсем-ай» компаниясы 0,5 литрлік минералды су бөтелкесін 49 теңгеден, 1,5 литрлікті 55 теңгеден ұсынады.

в) Кезеңді жеңілдіктер стратегиясы (бағалардың төмендеуі). Ол тұтынушыларда ақшалай табыстары мен нарық сыйымдылығына қарай топтастыруға негізделген. Мысалы, бай адамдарға фирма тауарды қымбат бағамен сатады, бірақ, бұл жағдайда сату көлемі жоғары болмайды. Сондықтан, фирма сату көлемін ұлғайту үшін бұл тауарды басқа жерлерде табыстары төмен тұрғындарға төмендеу бағамен сатады. Нәтижесінде фирма қажетті пайда көлемін арттыра алады. Көптеген мемлекеттерде бағалық дискриминацияға тыйым салынғанын есте сақтаған жөн, яғни ол заңсыз әрекет болып табылады.

Дифференциация стратегиясы белгілі бір дәрежеде табысы төмен адамдар тобын ынталандырып, әлеуметтік сипатқа ие болады. Дегенмен, дифференциалды бағаларды қолдану әдістемелік, ақпараттық қамтамасыз етуді және мамандардың білімі мен іс-тәжірибесін көп талап етеді.

Бәсекелестік баға белгілеу стратегиясы әрқашан бәсекелестерге қарағанда, төмен баға белгілеуге негізделеді.

Нарық құрылымына, бәсекелестердің саны мен мүмкіншіліктеріне қарай фирма мына үш стратегияның біреуін таңдай алады:

- нарыққа ену;
- баға лидеріне қарап баға белгілеу;
- бәсекелестің бағасынан жоғары баға белгілеу.

1. Дамыған нарыққа ену стратегиясы. Мұндай стратегия нарық үлесін жаулап алу мақсатымен төмен баға тағайындауды көздейді, ол тек сыйымдылығы және баға бойынша сұраныс икемділігі жоғары нарықта тиімді болып табылады.

Бұл стратегия мынадай жағдайларда ғана қолданылады:

- баға бойынша сұраныс икемді. Бұл жерде сатып алушылардың кең ауқымын қанағаттандыру мақсатында төмен баға белгіленеді;

- тауар нарыққа енгеннен кейін шиеленіскен бәсеке тууы мүмкін, ал бұл стратегия нарыққа ену-дегі кедергі болып табылады;

- сату көлемін ұлғайту арқылы өнімнің бір бірлігіне кететін шығындарды азайтуға болады.

Нарыққа ену стратегиясы тәуекелі мол стратегия болып табылады, себебі, бәсекелестер жаңа технологияны қолдану арқылы фирманы басып озуы мүмкін. Фирма бәсекелестерді ығыстыра отырып, жеңіске жетеді, сол арқылы ол ТӨЦ- тің өсу кезеңінде нарықта белгілі уақытта монополист бола алады, содан соң өндіріс ауқымының көбеюі және шығындардың азаюы есебінен бағалар біртіндеп өседі. Бұл стратегияны кейде «төмен бағалар» стратегиясы деп атайды.

Дамыған нарыққа ену стратегиясын сыртқы нарықтарға өту үшін де қолданылады. Мұнда сондай-ақ жергілікті өндірушілердің бағаларынан төмен, яғни демпингтік бағалар (өндірістік шығын-

дардан төмен) қолданылуы мүмкін. Жапон автомобиль өндірушілерінің АҚШ нарығына енуі - осы стратегияны қолдаудың жарқын мысалы.

Төмен бағалар арқылы нарықта қалу оңай емес, бұл пайда алу мүмкіндіктерін шектейді. Сонымен қатар, бағалардың өсуі сатып алушылардың наразылығын тудырады. Сондықтан нарықтық жағдайға сай оңтайлы баға деңгейін таба білген жөн.

2. Нарықтық лидерге қарап баға белгілеу стратегиясы олигополистер арасында қолданылады. Фирма өз бағасын олигополист - лидердің баға деңгейімен салыстыру арқылы белгілейді. Бұл стратегия бойынша фирма тауарларына бағаны нарықтағы лидер бағасына сәйкес қатаң белгілеуге тиіс емес, олар белгілі бір шекте лидер бағасының ауытқуы мүмкін. Осы стратегияны қолдану кейде қауіп туғызып, күрделі қателіктерге әкеледі, себебі, лидер - фирма баға қою саясатын үнемі дұрыс жүргізе алмайды немесе өз бәсекелестерін әдейі алдап, адастыруы мүмкін. Кейбір жағдайда лидер – фирма «бағалар соғысын» жариялап, аутсайдердеі нарықтан ығыстырып шығарады. Мысалы, АҚШ-тың дербес компьютер нарығында көптеген фирмалар өз бағаларын «IBM» компаниясының бағаларымен салыстырып, белгілейді.

Нарыққа өткен жылдары отандық кәсіпорындардың қалыптасқан тәжірибеден бағалардың үнемі өсіп отырғандығы байқалды. Қазіргі кезде отандық кәсіпорындардың негізгі қолданатын бағалық стратегиясы - нарықтағы лидерге қарап баға белгілеу. Басқаша айтқанда, «Лидерді қуып жету» стратегиясын қолдану. Бұл жерде бәсекелестердің бағалары нарықтағы лидердің бағасына сәйкес көтеріліп, төмендетілетін бағалық қарапайым саясат. Кәсіпорындар әр тоқсан сайын өз өнімдерінің бағасын бәсекелестер бағасымен салыстырады және қажет болған жағдайда оларды өзгертіп отырады. Мысалы, «Рахат» ААҚ-ның баға саясаты бойынша негізгі бәсекелестері Ресейлік және Украиндық өндірушілер, әсіресе, Донецк, Екатеринбург, Ульяновск, Новосибирск қалаларындағы кондитерлік кәсіпорындар. Егер осы кәсіпорындарда өнім бағасы өзгерсе онда «Рахат» ААҚ-та өз бағаларын бәсекелестерге қарап ыңғайластырады. Ал, «Рахат» ААҚ-компаниясына қарап, басқа Қазақстандық кондитер өнімін өндірушілер өздерінің баға саясатын ауыстырып отырады.

3. Бәсекелеске қарағанда жоғары баға белгілеу. Егер фирма бірегей қасиеттері бар жоғары сапалы тауар шығарса, онда ол бәсекелестерге қарағанда жоғары баға қоя алады.

«Бәсекелестен жоғары баға» стратегиясын көбіне өз өнімінің сапасы жоғары екендігіне сенімі зор компаниялар қолданады. Мұндай стратегия «Фуд Мастер», «Беккер және К» компанияларына тән. Соған қарамастан көптеген Қазақстандық компаниялар арасында сөз байласып, баға белгілеу жоқ емес және ол іске асып та жүр. Мысалы, «Беккер және К» БК-ың шұжық өнімдерінің бағасы, әсіресе, «Докторлық», «Сыра ішуге арналған майлы шұжық» сияқты жоғары сорттарының бағасы бәсекелестерге қарағанда 40 пайыз жоғары.

Қазіргі кезеңде отандық кәсіпорындардың баға белгілеу әдістері ең алдымен шығындарға, инфляциялық болжауға сонан соң сұраныс пен бәсекелестер іс-әрекеттеріне сай бейімделеді. Егер шығындарға негізделген бағалар саясаты шығындарды өтеу қағидасынан туындаса, онда сұраныс пен бәсекеге бағытталған әдістер әдістемелік база мен оларды қолдану тәжірибесінің жоқ болуы себепті мамандардың біліктілігі мен тиісті ақпараттық базаның болуын талап етеді.

Компания өндірістік қуатты кем пайдаланған және сату көлемін арттыру қажет болған жағдайда, сонымен бірге нарық үлесі төмендегенде бағаны түсіру саясатын қолданады. Бұл жағдайда тұтынушылар ұсынылатын тауар сапасы төмендеп пайымдауы мүмкін. Сонымен қатар, едәуір қорлары бар мықты бәсекелестер өз бағаларын төмендетіп, компанияны нарықтан ығыстырып шығаруы мүмкін.

Әдебиеттер

1. Бакальская Е.В. Актуальные проблемы ценообразования на российских предприятиях в современных условиях / Е.В. Бакальская // Аллея науки. 2017. Т. 1. № 16. С. 60–63.
2. Бубнова Т.В. Анализ факторов, влияющих на ценообразование товара / Т.В. Бубнова // Синергия Наук. 2017. № 14. – С. 137–143.

3. Васильева Н.З., Козлова Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. – М: АО «Бизнес–школа «Интел–Синтез». – 2015. – 62 с.

4. Гераськин М.И. Модели ценообразования: учеб. пособие / М.И. Гераськин, В.В. Егорова. – Самара: Изд–во Самар. гос. аэрокосм. ун–та, 2014. – 80 с

КОРПОРАЦИЯ БАҒА САЯСАТЫНЫҢ ЗАМАНУИ ҚАҒИДАЛАРЫ

э.ғ.к., доцент Сулейменова Г.Н.

э.ғ.м., оқытушы Саматова Ж.С.

*М.Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан университеті,
Орал қ., Қазақстан*

Корпорация шығарған өнімнің бағасы,оны анықтайтын пайдасының маңызды факторы ғана емес,сонымен қатар тауарларды ойдағыдай өткізудің жағдайына да байланысты болады. Баға бұл жағдайда тактикалық құрал ретінде корпорацияға бірқатар артықшылықтар әкеледі:

- біріншіден, сұранысты ынталандырудағы көптеген әдістерден өзгешелігі, бағаны пайдалану қосымша қаражатты қажет етпейді, жарнама шараларын жүргізуде орын алатын, өнімді дараландыру, жылжыту және т.б.; екіншіден, тұтынушылар белгіленген бағаны, жарнама негізінде қарағанда оңай, ондай дараландыру сияқты өздеріне тауарлардың тартымдылығынтабады; үшіншіден соңында тіпті, басқа да ынталандыру әдісі, атап айтқанда, дербес сату және жарнаманы ұйымдастыру ең бастысы болады, баға оларды қолдауда ең қуатты құралы болып табылады.

Бағаның тұтынушыға ықпалы қандай болмақ? Ол деңгейге сай өзінің белгілерін табады. Сөз болып отырған мәселе, белгіленетін бағаның деңгейі сатып алушылардың артықшылығын, оларды сол немесе басқа да өнімді сатудан алатын болжалды пайданы көрсетеді.Шынында, егер де тауарға тым жоғары белгіленсе, онда мұндай тауарлар сатып алынбайды, ал сатып алынған күнде ол аз мөлшерде өтеді. Практикада баға стратегиясының тұтас сериясы болады: жоғары баға стратегиясы әуелі өндіріс шығындарынан әлдеқайда жоғары сатады, ал содан соң бағаны төмендетеді; төменгі баға стратегиясы. Бұл сұраныс ынталандыру мақсатында жасалады, не өткізудің көп мөлшерінің нарықтағы тиімділігі және сұраныстың жоғары икемділігі,сатыпалушыларбағанытөмендеуін қашан шұғыл сезінеді және сұраныста сол уақытта көбейеді. корпорация жаппай өндірудің есебінен бағаның төмен деңгейін ұстап тұрады; сараланған баға стратегиясы бағаны белгілеуде түрлі рыноктар, олардың саралымдары және сатып алушылар үшін түрлі-түрлі шегерім және үстемелерді бағаның орташа деңгейіне ұштастыруды көрсетеді; жеңілдікті баға стратегиясы сатып алушылармен жұмыс істеуге бағытталады. Мұнда оларға тауарларды жеңілдетілген баға ретінде ұсынуға құштар; икемді, икемділік баға стратегиясы. Баға сатып алушылардың мүмкіншілігіне, олардың сатып алу күштеріне байланысты белгіленеді;тұрақты, стандартты, өзгермес баға стратегиясы;жинақталмаған баға стратегиясы; жаппай сатып алу баға стратегиясы; баға деңгейінің тауар сапасына тығыз үйлестіру баға стратегиясы.

Баға саясатын дұрыс таңдау өзінше қарапайым жұмыс емес. Ең алдымен оны және басқа да баға саясатын өндіріске енгізу үшін бағаның қазіргі жағдайдағы деңгейін күнделікті қадағалау қажет. Дамыған нарықтық экономикада корпорация өнімдерінің тиімділігі мен бәсекелік қабілеті оның баға белгілеудегі ұстанып отырған саясатына тікелей байланысты. Бұл жерде корпорацияның басты мақсаты тек мол табыс алуға ғана емес, сонымен қатар, тұтынушыларды төмен бағамен ынталандыру арқылы ұзақ уақыт бойы өнімдерін нарыққа тиімді өткізуге де негізделуі тиіс. Бәсекелі нарықтағы бағалық бәсекенің өзі де корпорациядардың төмен бағада өнім өткізу қабілеттерімен тартысқа түсу арқылы, өз мүмкіндіктерін жақсартуға бағытталған қадамдарын сипаттайды. Бағалық бәсекеге түсуге талпынған әрбір корпорация нарыққа ену мүмкіндіктері мен шығынмен жұмыс істеу қауіптерін, бәсекелестерінің ар-тықшылықтары мен тұтынушыны қызықтырар әдістерін, бәсекелестер тарапынан болатын қыспақтар мен олардың алдын-алу шараларын ойластыра отырып, баға саясатына қатысты шешімдерін айқындағаны дұрыс. Өндірістік Корпорациядардың баға бел-

гілеуге қатысты ұстанатын саясаттарын зерттеулер нәтижесі баға саясатының келесі қағидаларын ашып көрсетуге мүмкіндік береді:

баға белгілеу зиялылығы: тұтынушылардың өмір сүру деңгейлеріне сай өнім алуға мүмкіндік жасау; корпорацияның қаржылық тәуелсіздігі немесе төлем қабілеттілігі: өнімді сату арқылы корпорацияның дамуына және осының есебінен, ондағы қызметкерлердің материалдық қамсыздануына жағдайдың болуы; өнім бағасының икемділігі: нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың және басқа да факторлардың әсеріне байланысты корпорацияның бағаны өзгертуге дайындығы; тұтынушыға психологиялық әсері: өнімнің тұтынушыға бәсекелік қабілет қорын қалыптастыруда кетерме сауда қызметтерін үйлестіру; ынталандырушы бағалар: өнімнің тиімді өткізілуін қамтамасыз етуде бонустар, маусымдық жеңілдіктер, «нарықты игеру бағаларын» белгілеу.

Бұл жағдай еліміздегі корпорациядарға ішкі нарықтағы өз үлестерін «тұтынушыға тиімді баға» саясатын ұстану арқылы ұлғайтуды қажет етеді. Алайда, баға белгілеу саясатының өзі көптеген нарықтық факторларға тәуелді екенін ескере кеткен жөн. Ол факторларды әсер ету аясына байланысты үш топқа бөліп қарастыруға болады.

1. Ұсынысқа байланысты факторлар: ұсынылатын өнім мен бәсекелес өнімдердің ерекшеліктері, мүмкіндіктері мен артықшылықтары;

2. Сұранысқа байланысты факторлар: тұтынушылардың талғамы мен салт-дәстүр, әдет-ғұрып ерекшеліктері;

3. Нақты тауарлы нарыққа байланысты факторлар: сұраныстың көлемі мен құрылымы, сұраныстың икемділігі, нарықтың сиымдылығы, сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі, ұқсас өнімдердің болуы.

Өнім өндіруші корпорациядардың шығаратын өнімдеріне тиімді баға белгілеу саясатын жүргізу, нарықтық факторлармен қатар, бағаны қалып-тастыру ерекшеліктерін де ескеруді міндеттейді. Мысалы, нан өнімдерін алатын болсақ, онда оның бағасы, ең алдымен, ауыл шаруашылығында өндірілетін дәнді дақылдардың өнімділігіне, жиналу көлеміне, көлемдік өзгерістерге тәуелді. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығы ұйымдарының өнімді егуге, жинауға, өндеуге кеткен шығындарының көлемі де дәнді дақылдардың бағасын анықтауға әсер етеді. Бәсекеге қабілетті өнімді шығару үшін қомақты қаржы керек, яғни, са-палы өнім шығаруға қажетті құрал-жабдықтар алуға, жоғары білімді және білікті мамандар жалдауға, озық технологияларды игеруге, өнімді кең көлемде жарнамалауға және т.б. Бұл жағдайда, тек тиімділігі жоғары, өз қаржылары жеткілікті корпорациядар ғана нәтижелі қадамдар жасауға дайын болады. Сондықтан да, өндірістің тиімділігін өнімнің бәсекелік қабілетінің бастаушысы деуге болады.

Ұсынылып отырған корпорацияның баға саясатын жетілдіру тетігі де, осы өндіріс орындарының тиімділігі нәтижесінде ғана жүзеге асуы мүмкін. Оның себебі де бар, өйткені нарықтық баға бәсекесі кезінде қандай да бір өнімнің құнын төмендету (ең төмен мөлшерде табыс таба отырып) үшін корпорация өзі шығаратын басқа да өнім түрлерінен немесе қызметтерден тұрақты табыс алуы қажет. Онсыз баға бәсекесінде нәтижелі күресу мүмкін емес.

Корпорацияның шығындылықты төмендету немесе басқа да нарықтық тетіктер бойынша ұстанған баға саясаты, өз кезегінде, бағаны қалыптастыру әдісін анықтауға негіз болады. Бағаны қалыптастыру әдісі нарықтық ортаның кез-келген жағдайында үздіксіз жұмыс жасауы тиіс және нарық талабына сай икемді болғаны жөн. Жалпы алғанда, бағаны қалыптастырудың бірнеше бағытын ажыратып көрсетуге болады:

1. Шығынсыздыққа бағытталған мақсатты табыстабысты белгілеу әдісі бойынша;
2. Өнімнің құндылығын сездіру - өнімнің тұтынушылық қасиеттері бойынша;
3. Өндіріс шығындары - шығындылық әдістер бойынша;
4. Нарықтың сипаты - нарықтық әдістер бойынша;
5. Өнімнің техника-экономикалық параметрлерінің мөлшерлік шығындары - параметрлік әдістер бойынша.

Өз кезегінде, нарықтық әдістер екі топқа бөлінеді:

- тұтынушының тауарға көзқарасы бойынша - тұтынушыға бағытталған әдіс;
- нарықтағы нақты жағдайға байланысты бәсекелестерге бағытталған әдіс.

Бұл әдістің құрамына тауардың құндылығын қабылдау негізіндегі және сұранысқа бағытталған әдістер кіреді. Тұтынушыларға өз өнімдерінің құндылықтарын бағалау арқылы қолданатын бұл әдістер нарықтық жағдайға икемді болып табылады.

Бәсекелестерге бағытталған әдісті корпорация нарықтағы өз орнын ұстау үшін, қажетті жағдайларда өнімнің бағасын төмендетіп, тұтынушыларды өзіне тарту үшін қолданады. Бұл әдіс нарықтағы жағдай мен бәсекелестердің іс-қимылдарына сай тағы да бірнеше әдіске бөлінеді.

Бағаны қалыптастырудың параметрлік әдістері шығарылып жатқан өнімнің келемін ұлғайту кезінде және осы тектес жаңа өнімдер шығару барысында қолданылуы мүмкін. Өнімнің тұтынушылық қасиеттеріне сай, мөлшерлік шығындарды ескере отырып баға белгілеу мөлшерлі -параметрлік әдіс деген атауға ие.

Корпорациядағы бағаны қалыптастыру әдісінің қайқайсысы болсын, ол сол корпорацияның ішкі жағдайына, нарықтағы орнына және алдағы даму стратегиясының қай бағытта жүргізілетініне тікелей байланысты.

Өндірістік корпорациядардың баға белгілеуге қатысты ұстанатын саясаттарын зерттеулер нәтижесі баға саясатының келесі қағидаларын ашып көрсетуге мүмкіндік береді:

- баға белгілеу зиялылығы: тұтынушылардың өмір сүру деңгейлеріне сай өнім алуға мүмкіндік жасау;

- корпорацияның қаржылық тәуелсіздігі немесе төлем қабілеттілігі: өнімді сату арқылы корпорацияның дамуына және осының есебінен, ондағы қызметкерлердің материалдық қамсыздануына жағдайдың болуы;

- өнім бағасының икемділігі: нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың және басқа да факторлардың әсеріне байланысты Корпорацияның бағаны өзгертуге дайындығы;

- тұтынушыға психологиялық әсері: өнімнің тұтынушыға бәсекелік қабілет қорын қалыптастыруда кетерме сауда қызметтерін үйлестіру;

- ынталандырушы бағалар: өнімнің тиімді өткізілуін қамтамасыз етуде бонустар, маусымдық жеңілдіктер, «нарықты игеру бағаларын» белгілеу.

Бұл жағдай еліміздегі корпорациядарға ішкі нарықтағы өз үлестерін «тұтынушыға тиімді баға» саясатын ұстану арқылы ұлғайтуды қажет етеді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Демцура С.С. Ценовая политика государства / С.С.Демцура // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017.Т.6.№ 2 (19). С. 84–88.
2. Дугина С.И. Маркетинговая ценовая политика: Учеб. пособие. / М.: Дело. – 2015. – 393
3. Ершова И.В. Предпринимательское право: учеб. / 3. Ершова И.В. – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2016. – 560 с.
4. Есипова В. Е. Цены и ценообразование / В. Е. Есипова.– СПб., 2015.–304 с.
5. Леготин Ф. Я. Затраты и ценообразование в инновационной сфере: учеб.–практич. пособие / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: УрГЭ–СИНХ, 2016.– 343 с.
6. Липсиц И.В. Управление ценами в ритейле. – Учебник для студентов экономических и менеджериальных факультетов, а также слушателей программ МВА. – М.: Эксмо, 2017. – 223 с

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: НАУЧНЫЙ ПОДХОД

к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.

м.э.н., преподав. Саматова Ж.С.

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

Казахстанские банки, в условиях еще имеющего место недоверия населения к финансовым институтам, как никто другой должны заботиться о том, чтобы их клиенты были защищены от всяких потерь, связанных с рисковыми операциями. В этой связи главной задачей управления рисковыми операциями банка является определение степени допустимости и оправданности того или иного риска и принятие немедленного решения, направленного или на использование таких рискованных ситуаций, или на выработку системы мер, снижающих возможность появления потерь банка от проведения этих операций.

Банки Казахстана имеют одно существенное преимущество перед крупнейшими банками мира. Они могут использовать их опыт неудач и просчетов с целью разработки методов расчета рисков и инструментов страхования от возможных потерь.

Кандидат экономических наук Маргацкая Г.С. и ведущий специалист НБРК Сырымбаев М.К. считают, что степень доходности банковских операций напрямую зависит от уровня их рискованности. Никакой банк не может полностью обезопасить себя от риска неосуществления или убыточности финансовой операции. История развития банковского сектора знает множество примеров игнорирования или недостаточного управления рисками, что приводило к банкротству банков, а впоследствии негативно отражалось и на экономике страны.

Сегодня во всем мире для минимизации риска используются теории финансовой математики, основы которых разработали лауреаты Нобелевской премии Х. Марковиц, Д. Тобин. Их идея построения оптимального портфеля ценных бумаг достаточно проста. Так, вы имеете определенную и значительную сумму денежных средств, можно купить на всю сумму ценные бумаги и, соответственно получить определенный доход. Теория Марковица и Тобина диктует вам изящное решение: структура рискованных ценных бумаг портфеля должна повторить структуру большого рынка этих бумаг. Если на большом рынке 1 % всех рискованных бумаг по стоимости составляют акции и облигации какой-то конкретной компании, то и среди рискованных ценных бумаг бумаги этой компании должны составить такую же долю. Инвестор может лишь варьировать долей безрисковых ценных бумаг в своем портфеле.

Безусловно, достойны внимания великолепные конструкции опцион, практически уничтожающие риск. Наверное, как и выводы теории Марковица и Тобина, эти конструкции должны быть известны как можно более широкому кругу, и не только финансистов.

Маргацкая Г. С. высказывает мнение, что одной из проблем управления банковскими рисками является отсутствие методики управления риском. Процесс становления практики управления рисками не создал методики, которая удовлетворила бы всех. Задача выработки единой методики неразрешима в принципе, так как каждый банк по своему уникален и ориентирован на свою нишу на рынке, возможности своих сотрудников, годами наработанные связи, устоявшийся круг ключевых операций и т.д. Механическое копирование удачной модели управления риском, выработанной для конкретного банка, скорее всего, обернется полным фиаско для другого. Достаточно указать на то, что риски, локализованные для одной кредитной организации, могут оказаться нелокализованными для другой.

Другая проблема, касающаяся увеличения прибыли и уменьшения рисков, связана с диверсификацией банковских операций. Ограничения на географическую экспансию или на диверсификацию услуг часто увеличивают подверженность банков определенным рискам. Поэтому ограничения на кредитование, инвестиционную деятельность и др. необходимы для целей разумного регулирования.

Для разработки методик техники определения общего уровня риска для банка необходимо создать ряд предпосылок для их решения. Прежде всего необходимо иметь нормальную систему

управленческого учета, позволяющую рассчитать с достаточной точностью доходы и расходы, в том числе чистые доходы подразделений. Следующей проблемой является то, что банкиры не всегда рассматривают управление рисками как логическую последовательность действий от постановки проблем до ее разрешения. Ключевые стадии процесса управления риска в банковском деле заключаются в следующем:

Идентификация и измерение чувствительности банка к риску: руководство банка должно решить, какие факторы риска опасны для различных подразделений банка, а также измерить величину и степень этих рисков; обзор оперативной политики каждого из подразделений банка и повседневного воплощения этой политики в жизнь для определения того, адекватного ли она покрывает каждый из факторов риска: руководство должно установить, необходимы ли изменения в повседневной деятельности или стратегических установках для борьбы с основными и наиболее серьезными факторами риска каждого из подразделений; анализ результатов мероприятий банка, проводимых в сфере управления рисками и, вытекающих из них изменений для краткосрочных и долгосрочных планов банка: руководство банка должно решить, соответствует ли реакция банка на различные факторы риска поставленным целям, нужно ли изменить план, для того чтобы отразить новую ситуацию, сложившуюся для банка с точки зрения риска; анализ результатов мероприятий и решений в области управления рисками в ходе и по окончании каждого отчетного периода: руководство должно знать, насколько хорошо оно распознавало факторы потенциального риска и содействовало их нейтрализации с точки зрения целей, поставленных в краткосрочных и долгосрочных планах банка.

Деятельность банков значительно отличается друг от друга, и в той же степени различается их способность к управлению риском. Многие виды деятельности характеризуются повышенным риском, например, торговля фьючерсными контрактами, венчурное финансирование. Однако, при условии правильного управления и контроля сверху до низу риск может быть локализован и минимизирован. Таким образом, если определенные операции рассматриваются как высокорисковые, их осуществление при наличии разумной стратегии все равно может быть оправдано. Банкиры тех стран, в которых банковская система занимает более прочные позиции среди других отраслей экономики, выгодно отличает способность не бояться принимать решения, связанные с повышенным, но в то же время контролируемым риском. Напротив, наименее рискованные операции, такие, как инвестиции в государственные ценные бумаги, могут повлечь за собой повышенный риск, если у банка отсутствует должная система управления риском ликвидности и риском изменения процентных ставок.

Отечественные ученые А.Б. Садвакасова, А.Б. Хаджиева отмечают, что главной задачей управления банковскими рисками должно стать установление нормы возможной допустимости и оправданности того или иного риска, а также моментального принятия практического решения, направленного на использование рискованных ситуаций или выработку системы регулирующих мер и контрольных процедур, которые в будущем снизят возможное появление убытков от проведения той или иной банковской операций. Любой современный банк должен думать о минимизации своих рисков, должен уметь выбирать такие риски, которые он будет в состоянии правильно оценить и которыми способен эффективно управлять. Минимизация рисков является борьбой за снижение вероятностных потерь.

В основу банковского управления рисками должны быть положены такие принципы, как:

- прогнозирование возможных источников потерь, и их количественное измерение; финансирование рисков их уменьшение; ответственность и обязанность руководства банка, а также самих сотрудников за процесс управления рисками; четкость политики банка и механизмов управления рисками; координируемый контроль за рисками по всем подразделениям банка, а также наблюдение за эффективностью проведения процедур управления рисками.

Все это говорит о том, что каждому банку нужно разработать собственную стратегию управления рисками, то есть основные принципы принятия решений таким образом, чтобы своевременно и последовательно использовать все особенности и возможности развития банка и одновременно попытаться удерживать возможные риски на допустимом и в то же время управляемом уровне.

Российский ученый Киселев В.В. высказывает свое мнение о том, что любой невозврат ссуды неизбежно приводит к уменьшению их собственных капиталов и снижению платежеспособности. Поэтому уменьшению кредитных рисков коммерческие банки должны уделять самое пристальное внимание. В настоящее время четко обозначались два варианта снижения рисков: предоставление краткосрочных ссуд кредитоспособным заемщикам и обеспечение ссуд залогом товарно-материальных ценностей или гарантий. Если для краткосрочных ссуд, связанных с авансированием текущей деятельности, применимы оба варианта, то для ссуд на расширение, модернизацию, техническое перевооружение и другую инновационную деятельность может быть использован только второй вариант. Причем обеспечение не отражает риска невозврата, а лишь позволяет в случае непогашения ссуды обратиться за взысканием на заложенные ценности или на гаранта (страхование). На наличие обеспечения или гарантии еще не означает, что банк обязательно возместит все свои убытки. Поэтому очень важно разработать такую стратегию управления, которая могла бы обеспечить осуществление банковских операций, минимизирующих риск и заранее гарантирующих определенный финансовый результат. Следовательно, для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а приведение и снижение его до минимального уровня.

Принятие на себя рисков за соответствующее вознаграждение традиционно относится к сфере деятельности банков. Анализ, оценка и управление разнообразными и все чаще возникающими рисками является составной частью хозяйственной политики кредитных институтов. Отсюда и необходимость эффективного риск-менеджмента, который отвечал бы требованиям быстро развивающихся национальных и международного финансовых рынков.

Негативные процессы могут влиять непосредственно на цели банка. Соответствующие риски относятся к группе операционных. Они возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, недостаточно активной стратегии в области нововведений, неудовлетворительных плановых и бюджетных мероприятий и т.п.

Процессы, негативно воздействующие на цели предприятия в результате изменения или нарушения рыночных условий, приводят к возникновению рисков внешней среды. Они локализуются в окружающей обстановке и возникают при изменении правовой базы, появлении новых рыночных структур (например, в связи с образованием единого европейского рынка), а также при различных экстремальных ситуациях: бойкотах стран, войнах, стихийных бедствиях и др.

Важнейшая задача банковского менеджмента заключается в том, чтобы в рамках производственно-хозяйственной целевой системы найти оптимальное соотношение между прибылью, риском и ликвидностью. Соответственно возникают понятия управления прибылями, ликвидностью и рисками.

Контроль означает устранение риска путем отказа, например, от какой-либо банковской сделки или даже области интересов, сокращение риска тем или иным способом, перенос его на других участников сделки с помощью различных средств. Наконец, банки могут и должны сознательно брать на себя определенные риски. Риск-менеджмент всегда являлся составной частью функции управления банком, однако контроль над рисками осуществлялся децентрализованно и ограничивался отдельными их видами. Такой подход можно с успехом использовать в работе небольших банков. В крупных банках под влиянием новых требований финансового рынка необходима интеграция всей деятельности по управлению рисками, раздробленной по отдельным секторам.

Список использованной литературы

1. Закон РК «О Национальном банке РК» Закон РК от 30.03.1995 г.
2. Закон РК «О банках и банковской деятельности в РК» Закон РК от 31.08.1995 г.
3. Закон РК «О рынке ценных бумаг» **Закон Республики Казахстан от 2 июля 2003 года № 461 – II (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2017 г.)**
4. Ахметов Д. Стратегия управления банковскими рисками и факторы, влияющие на ее выбор// Финансы Казахстана-2005-№2-с.26-31

5. Байметова Р. Внутренние системы оценки риска: новый подход к оценке достаточности капитала банков// Финансы Казахстана-2003-№-с.3-9

6. Банковское дело: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2001г.- №-с.26-35

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.

м.э.н., преподав. Саматова Ж.С.

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

Банки рассматривают маркетинг как средство для достижения целей, фиксированных на данный период по каждому конкретному рынку и его сегментам, с наивысшей экономической эффективностью. Однако это становится реальным тогда, когда банк располагает возможностью систематически корректировать свои планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить необходимую гибкость в решении стратегических и тактических задач, исходя из результатов маркетинговых исследований. При этих условиях маркетинг становится фундаментом для долгосрочного и оперативного планирования производственно-коммерческой деятельности банка, а управление маркетингом - важнейшим элементом системы управления банком.

Маркетинговая деятельность должна обеспечить:

- надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, о предпочтениях клиентов банка, то есть информацию о внешних условиях функционирования фирмы;
- создание таких услуг, набора услуг, который полнее удовлетворяет требования рынка, чем аналогичные услуги конкурентов;
- необходимое воздействие на потребителя, на спрос, на рынок, обеспечивающее максимально возможный контроль сферы реализации.

Методы маркетинговой деятельности заключаются в том, что проводятся:

- анализ внешней (по отношению к предприятию) среды, в которую входит не только рынок, но и политические, социальные, культурные и иные условия. Анализ позволяет выявить факторы, действующие коммерческому успеху или препятствующие ему;
- анализ потребителей, как реальных, так и потенциальных. Данный анализ заключается в исследовании демографических, экономических, социальных, географических и иных характеристик людей, принимающих решение о покупке, а также их потребностей в широком смысле этого понятия и процессов приобретения ими как собственного, так и конкурирующих товаров;
- изучение существующих и планирование будущих услуг, то есть разработка концепций создания новых услуг и/или модернизации старых, включая их ассортимент и параметрические ряды и т. д.;
- планирование обслуживания, включая создание, при необходимости, соответствующих собственных филиалов;
- обеспечение формирования спроса и стимулирование сбыта (ФОССТИС) путем комбинации рекламы, личной продажи, престижных некоммерческих мероприятий и разного рода материальных стимулов, направленных на конкретных получателей услуг, агентов;
- обеспечение ценовой политики, заключающейся в планировании систем и уровней цен на предоставляемые услуги, определении «технологии» использования цен, кредитов, скидок и т. п.;
- управление маркетинговой деятельностью как системой, то есть планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника работы банка, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых решений.

В субъекты маркетинга включают банки, специалистов по маркетингу и различных потребителей.

По некоторым причинам субъект не берет на себя выполнение всех маркетинговых функций. Ведь многие банки не располагают достаточными финансовыми ресурсами для прямого маркетинга. Порой банк не хочет или не может выполнять определенные функции, поэтому и нет специалистов по маркетингу. Для других услуг уже существуют отработанные методы реализации, и обойти их трудно.

В современных концепциях маркетинга видны усилия банков по обеспечению долговременной прибыли в новых условиях экономического развития, отличающегося быстрым процессом научно – технической революции, ростом потребностей, расширением ассортимента услуг, нововведениями в технологии, колебаниями и неустойчивостью рынка, появлением новых видов деятельности.

В самом широком смысле маркетинг – это организация управления банком в области стратегического планирования, направленного на удовлетворение заказов потребителей, получение прибыли и, как следствие, повышение конкурентоспособности банка.

Современный маркетинг в первую очередь ориентируется на запросы рынка, подготавливая для этого предложение услуг банками. Задачей маркетинга становится не только ориентация на получение услуг, но и всестороннее изучение потребностей и возможностей потребителей. Эти выявленные потребности становятся исходным пунктом всех принимаемых в банке решений и действий. Такое понимание маркетинга делает его не частной функцией банка, реализуемой отделом сбыта, а интегрированной концепцией управления банком в целом.

Процесс управления маркетингом в банке как фактором повышения конкурентоспособности банка должен удовлетворять четырем критериям:

1. Предоставлять выгоды для потребителей. Потребители рассматривают отличие как предлагающее им существенную выгоду или блага.
2. Уникальность. Предоставляемые выгоды или блага невозможно получить у других поставщиков.
3. Устойчивость. Преимущество должно быть невоспроизводимо конкурентами.
4. Прибыльность для банка. Банк предлагает услуги, структура цены, затраты и объем которых позволяют получать прибыль.

Процесс управления системой маркетинга в области повышения конкурентоспособности банка начинается с выявления тех благ и выгод, которые особенно высоко оцениваются потребителями. Ценность для потребителей - это полезность или полное удовлетворение, которое они получают при их использовании.

Управление маркетингом в банке создает ценность для потребителей, увеличивая полезность услуг, уменьшая цену или сокращая другие издержки. Высокие издержки уменьшают полезность товара, низкие издержки - повышают привлекательность предложения.

Существуют три основных способа повышения конкурентоспособности банковских услуг на основе управления маркетингом:

1. Маркетинг банка находит пути увеличения полезности без соответствующего роста издержек.
2. Снижение издержек при сохранении уровня полезности.
3. Банк занимает новое положение на рынке и выходит на другие уровни полезности и цены .

Одна из задач службы маркетинга банка - создание устойчивых отличительных преимуществ, помогающих завоевать симпатии покупателей. Устойчивое отличительное преимущество (УОП) - это отличие в выгодную сторону предложения одного банка, от предложения банка-конкурента, благодаря которому потребители целевых рынков делают выбор в его пользу. Преимущества достигаются благодаря созданию услуг по характеристикам или уровню соответствующего обслуживания, превосходящих услуги конкурентов или предлагаемых по более низким ценам. Когда удается создать УОП, банк завоевывает большую долю рынка, получает высокую прибыль и имеет возможность атаки конкурентов.

А реклама и средства массовой информации помогают сформировать, прояснить и усилить имидж банка, который стремится представить банк. Реклама и мероприятия по продвижению уско-

ряют процесс признания реальных преимуществ услуг банка. С их помощью происходит знакомство потребителей с предложением. Они помогают понять его и в конечном итоге поверить ему. К средствам, способствующим передаче и укреплению имиджа, относятся логотипы, цвет, личные заверения, выставки, мероприятия по связям с общественностью и специальные события.

Имидж банка или его марки должен быть основным источником отличительного преимущества. Многочисленные эксперименты во многих областях производства доказали, что в ходе «слепых испытаний» потребители не в состоянии отличить одну модификацию услуги от другой. Однако, как только услуге присваивается известное имя его производителя или марка, они не только выберут именно его, но и будут готовы заплатить более высокую цену. Сложившийся имидж услуги вызывает у потребителей чувство уверенности в нем, в социально-психологической полезности марки или в ее экономической эффективности.

Социально-психологическая уверенность потребителей формируется в тех случаях, когда, приобретая услуги определенной марки, покупатель утверждает в своей социальной среде. Экономический аспект уверенности потребителей достигается, когда марка или имя банка создают имидж надежности, качества или ценности.

Процесс управления маркетингом в банке должен постоянно изыскивать пути снижения издержек без уменьшения полезности услуг. Некоторые теоретики стратегии утверждают, что перед банком всегда открыты две возможности: конкуренция, основанная на издержках, и конкуренция, основанная на дифференцировании. Однако, этот выбор является искусственным. Сегодня банку необходим как низкий уровень издержек, так и дифференцирование, нацеленное на повышение полезности. Невысокие издержки помогают банку создать конкурентное преимущество либо путем снижения цены услуг, либо с помощью инвестиций в услуги, персонал или в улучшение имиджа.

Для управления маркетингом и принятия маркетинговых решений кроме информации необходимы и определенные базовые знания, которыми должен обладать руководитель и маркетинг-менеджер. Эти знания формируются из нескольких компонентов: образование, опыт и мотивация. Следует пояснить, что опыт – это не только стаж работы в области маркетинга, хотя это тоже, безусловно, важно. Необходимо использовать и изучать опыт других фирм в решении подобных проблем или знать какие методы они применяют. Подход к планированию деятельности банка всё более широко проникает во все сферы бизнеса, маркетинга и менеджмента. Его применение способствует более обоснованному, взвешенному принятию маркетинговых решений. В современном бизнесе принятие маркетинговых решений и управление маркетингом в целом, может стать важным конкурентным преимуществом. Банки могут опередить своих конкурентов за счёт: принятия лучших решений; более быстрого принятия решения; более эффективного внедрения принятых решений.

Список использованной литературы

1. Завьялов, П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей / П.С. Завьялов //Маркетинг. – 2001. – № 2.– С. 20 – 32.
2. Фаминский, И. Конкурентоспособность страны в мировой экономике // Экономист. – 2001. – № 10. – С. 33 – 42.
3. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 312 с.
4. Гельвановский, М.И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Экономический журнал. – 2000. – № 3. – С. 67–68.
5. Котлер Ф. Управление маркетингом – М.: Финансы и статистика, 2000. – 745 с.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.

м.э.н., преподав. Саматова Ж.С.

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

Актуальность вопросов и перспектив повышения конкурентоспособности экономики Казахстана приобретает особое значение в связи с тем, что, достигнув определенной экономической стабильности, страна стремится перейти на качественно новый уровень развития.

Сегодня глобальный мир развивается высокими темпами и Казахстан должен проводить адекватную политику, чтобы успевать за этим развитием. Реализация индустриальных и инновационных программ требует от республики больших усилий.

Современное экономическое развитие характеризуется ведущим значением технико - технологических факторов, являющихся главным материальным источником экономического роста. Внедрение новых технологий стало основным средством повышения эффективности производства, улучшения качества оказываемых услуг, а также ключевым условием конкурентоспособности банков.

Однако переход к конкурентоспособной экономике и усиленный приток на казахстанский рынок зарубежных банков выявил узость отечественного ассортимента банковских услуг и продуктов, неэффективность используемых технологий, а также ряд проблем, связанных с качеством и безопасностью предлагаемых банковских услуг и продуктов. Поэтому проблема отечественного рынка по предоставлению технологических и доступных услуг банковского сектора является одной из основных и непосредственно связана с необходимостью повышения уровня сервиса банковских услуг

Повышение уровня конкурентоспособности банков, оптимизация их функционирования и элементарное выживание в рыночной среде – фундаментальная проблема современной экономики. От ее решения во многом зависит качество воспроизводственных процессов, доходность банков, их адаптация к рыночным условиям и последующий экономический рост. Конкуренция представляется, с одной стороны, эффективным механизмом естественного регулирования рыночной экономики и отбора наиболее устойчивых с финансовой точки зрения предприятий, способных функционировать в условиях рынка, а с другой, - это легализованная форма экономической борьбы самостоятельных хозяйствующих субъектов, выпускающих однородную продукцию, за ее рынки сбыта с целью получения более высоких доходов.

Повышение конкурентоспособности отечественных коммерческих банков на сегодняшний день едва ли не главное в ряду основных направлений выхода из экономического кризиса.

Конкурентоспособность на товарных рынках стала основой экономической безопасности страны. Располагая в недалеком прошлом мощным научно-техническим потенциалом (воспроизводство которого стало невозможным из-за недостатка финансирования), дешевой квалифицированной рабочей силой и собственными ресурсами многих видов сырья, Казахстан имеет огромные возможности для повышения конкурентоспособности.

В условиях реформирования казахстанской экономики принципиально изменяется подход к созданию систем обеспечения конкурентоспособности банков. Эта проблема выдвигается на первый план всей экономической политики государства.

Обеспечение конкурентоспособности банков – это проблема не только отечественной, но и мировой экономики. Пока не существует общепринятого определения конкурентоспособности. Для банков конкурентоспособность означала возможность конкурировать на мировом рынке при наличии глобальной стратегии. Для многих конгрессменов конкурентоспособность означала положительный внешнеторговый баланс. Для некоторых экономистов конкурентоспособность означала низкие производственные затраты на единицу продукции, приведенные к обменному курсу. Единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны, - это продуктивность банковских услуг.

В условиях развитых рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости банка в рыночной среде служит его конкурентоспособность, анализ, оценка и прогнозирование которой становится объективной необходимостью, так как в современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции.

В современной экономике смогут функционировать только жизнестойкие банки, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится обеспечение конкурентоспособности банка, а также разработка мероприятий, позволяющих управлять ею.

Организация управления и планирования хозяйственной деятельности банка, основанная на базе анализа конкурентоспособности, позволяет повысить его адаптивность, конкурентные преимущества и результаты хозяйственной деятельности и, как следствие, повысить его устойчивость, гибкость и выживаемость, как на внутренних, так и на внешних рынках.

Одной из основных целей любого банка в экономике является повышение своей конкурентоспособности. Задача обеспечения конкурентоспособности банка - одна из актуальных задач менеджмента и маркетинга в системе управления любого банка. В экономических отношениях, только тот банк получает возможность дальнейшего развития, который осуществляет эффективную хозяйственную деятельность. Этот принцип подчиняет все стороны деятельности предприятия учёту конъюнктуры рынка, обуславливает необходимость разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности банка, ее постоянного анализа и оценки.

Экономическая свобода банка в современных рыночных условиях характеризуется, как правило, повышенным хозяйственным риском, поведением конкурентов, влиянием случайных факторов неэкономической природы на эффективность принятия управленческих решений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д.

В таких условиях, прежде чем принять управленческие решения руководители должны в сжатые сроки изучить внутреннюю и внешнюю среду банка, провести оценку влияния возникших рыночных изменений на его деятельность и найти новые решения по ее корректировке. Деятельность банка в условиях конкурентного рынка - это система отношений производителя и покупателя, согласно которым банк должен предлагать не то, что он хочет, а то, что хочет клиент банка, учитывая при этом активное поведение конкурентов. В силу развития конкуренции руководство банка должно регулярно проводить анализ конъюнктуры рынка, рыночного спроса и его специфики. Управленческие решения по услугам должны приниматься на основе полного знания рыночных факторов и учета влияния, которое эти решения могут оказать на рынок. Результаты такого анализа оказывают прямое воздействие на принятие оптимального решения, связанного со следующим: формированием ассортиментных программ; обновлением услуг; изменением специфики банка; выгодным получением нужных инвестиций для развития и т.д.

Одна из главных задач казахстанских банков в современных условиях состоит в определении основных направлений развития и совершенствования методов управления конкурентоспособностью. Опыт зарубежных и казахстанских банков показал, что большие возможности управления конкурентоспособностью банка находятся не только в сфере факторов его внешней среды, но и в факторах внутренней. В качестве основного метода достижения долгосрочного успеха банка на рынке в современных условиях выступает повышение конкурентоспособности.

Опыт работы многих отечественных банков подтверждает, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности банков и банковских услуг.

Выпуск конкурентоспособных услуг связан с необходимостью перестройки организационной, кадровой и производственной структур банка. Свидетельством тому является ежегодная динамика роста количества убыточных банков.

Обеспечение конкурентоспособности банка обусловлено эффективностью работы менеджеров, маркетологов и включает в себя: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использова-

ние возможностей маркетинга; умение организовать оказание услуг; инициативность всех звеньев банка и др. Также конкурентоспособность предприятия определяют: кадровый состав и его квалификация; возможности в оказании услуг, требующие небольших затрат; наличие развитой системы научно-технического, коммерческого сотрудничества и др.

Список использованной литературы

1. Послание Главы государства народу Казахстана. Повышение благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики/<http://www.akorda.kz> - Официальный сайт Президента РК.
2. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками. Учебное пособие. – М: Проспект, 2003. – 158 с.
3. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. – М.: Инфра – М, 2005. – 300 с
4. Герасименко В.В. Основы маркетинга. М.: ТМС, 2005г. – с.111-112
5. Конкурентоспособность Казахстана. Редакционный обзор/ Международный деловой журнал KAZAKHSTAN №4, 2016г.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.

м.э.н., преподав. Саматова Ж.С.

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

На сегодняшнем этапе развития финансово-банковской системы Республики Казахстан важное значение имеет углубленное изучение вопросов определения сущности и задач управления банковскими рисками.

Проблем у коммерческих банков, связанных с оценкой и управлением банковскими рисками накопились достаточно. Банки второго уровня при осуществлении банковской деятельности сталкиваются с дилеммой следующего рода – или проводить не рискованную, но и не приносящую дохода политику и медленно разоряться или придерживаться более активной политики, стремиться заработать, следственно, рисковать и быстро разоряться. Во втором случае, пострадают, прежде всего клиенты банка. Во избежание подобного рода ситуации банкам необходимо разрабатывать политику управления финансовыми рисками, позволяющую минимизировать риск.

В последние годы активизировались исследования, посвященные проблемам управления банковскими рисками – изучаются содержание и способы управления основными видами банковских рисков. Однако, при этом наибольшее внимание уделено изучению кредитных рисков коммерческих банков и не получили должного внимания процентные риски.

В экономике процесс принятия решений на всех уровнях происходит в условиях неопределенности. Это связано с тем, что выбор осуществляется в условиях отсутствия полного объема информации о вызвавшей проблему ситуации. В этой связи часто приходится действовать лишь исходя из доступной информации, делая собственные предположения о возможностях развития ситуации.

В современной экономической литературе в качестве индикатора неопределенности выступает категория риска, который, как известно, является характеристикой решения, принимаемого в ситуации наличия альтернативных решений, неопределенности в отношении конкретного исхода. Сочетание быстрой глобализации и дерегулирования рынков значительно увеличили конкурентность окружения, в котором функционирует банковский сектор. В связи с этим риски, которым подвергаются коммерческие банки, могут привести к значительным потерям.

Банковские риски являются атрибутом деятельности и отечественных банков.

Наличие рисков обусловлено, прежде всего, природой банковских операций и все более усиливающейся конкуренцией на банковском рынке, изменением экономической и демографической ситуации, временным разрывом.

В основе оценки любого риска лежит определение причин его возникновения и определение зависимости между потерями банка и вероятностью их возникновения. Исходя из системных позиций в качестве причин возникновения банковских рисков можно отметить следующие факты:

- коммерческий банк представляет из себя сложную открытую систему, на которую влияет множество факторов внешней среды, что ставит финансовое состояние банка в зависимость от общей нестабильности и неопределенности во внешней среде;

- банковский риск определяется и внутрибанковскими факторами, каковыми являются качество управления банком, обоснованность применяемой стратегии и тактики, гибкость банковской политики;

- повышению риска банковских операций способствует и усиление конкуренции, побуждающей банки к разработке и внедрению новых банковских продуктов, предоставлению клиентам новых услуг и выходу на новые рынки;

- процессы, протекающие в банке, имеют вероятностный характер и поэтому лишены возможности предварительного их точного планирования.

Необходимо отметить, что отклонения фактического хода деятельности банка от ожидаемого могут иметь для банка как негативное, так и положительное проявление, хотя категория риска рассматривается в литературе, преимущественно, с негативной позиции.

Управление рисками на сегодняшнем этапе развития банковской системы Казахстана является основной задачей банковского менеджмента. Для обеспечения надежности работы в каждом банке должна быть создана система управления рисками, способная своевременно выявлять риски, измерять их величину, обеспечивать их мониторинг, содержать необходимые инструменты и механизм реагирования на возможные рисковые ситуации.

Когда мы говорим о банковском риске, то риск представляется совокупностью благоприятных и неблагоприятных событий, которые могут наступить как при реализации выбранных решений.

Однако риск – это не только последствия выбранных решений. Риск связан, прежде всего, с действиями, направленными на выбор одной из альтернатив и реализацию принятого решения, а сам процесс выбора находит выражение в понятии «риск».

Осуществление правильного выбора возможно лишь путем извлечения информации из объекта исследования, которое, в свою очередь, объективно сопровождается частичной ее потерей. Это происходит, во-первых, потому, что любой объект окружающей действительности разнообразен, так что точное его воспроизведение не представляется возможным. Во-вторых, извлечение и передача информации связаны с различными помехами, вызывающими искажение реальности. Потеря информации порождает частичную, а иногда и полную неопределенность. Таким образом, неопределенность и необходимость выбора являются условиями возникновения риска, объективно заложенными в любую ситуацию, связанную с принятием некоторого решения.

Все приведенные примеры классификации рисков построены на выделении тех или иных системообразующих факторов: риски по степени управляемости, внешние и внутренние, риски в зависимости от возникновения и по сфере влияния, по характеру учета, риски по степени выраженности банковской специфики. Обобщая имеющуюся на сегодняшний день классификацию банковских рисков и учитывая влияние на деятельность коммерческого банка макро- и микроэкономических факторов, все банковские риски, подразделяют на макроэкономические и микроэкономические риски.

При этом к макроэкономическим рискам целесообразнее отнести политический, экономический, внешнеэкономический социальный, географический риски и риск форс-мажорных обстоятельств. В составе микроэкономических рисков целесообразнее выделить коммерческие, финансовые и операционно-технические риски. При этом к финансовым рискам относятся кредитный риск, риск ликвидности. В категорию рыночных рисков включается процентный риск. К коммерческим рискам относятся конкурентный и юридический риски, к операционно-техническим рискам – риск сделки,

риск операционного контроля, системный риск и риск банковских злоупотреблений. В категорию микроэкономических рисков нами отнесен и риск организации маркетинговой деятельности в банке, поскольку в нынешних условиях жесткой конкуренции на банковском рынке одного лишь наличия капитала недостаточно, нужно уметь грамотно бороться за нишу на рынке.

Особо необходимо отметить имеющую место тесную взаимосвязь между различными видами рисков, при которой изменения в одном из видов рисков вызывают изменения в другом. Так, высокий процентный риск и связанная с ним финансовая нестабильность экономических субъектов может спровоцировать высокий кредитный риск, связанный с повышением риска невозврата кредитов, а также риск ликвидности банка. Немаловажное значение в структуре рисков банка занимает валютный риск, выражающий риск неблагоприятного изменения валютных курсов. Именно возможность колебания курсов валют служит одним из ключевых факторов формирования стоимости банковских услуг. Как можно заметить из вышеприведенного рисунка, валютный риск отнесен нами одновременно к двум группам банковских рисков. Причиной отнесения его к макроэкономическим рискам выступает факт формирования курсов валют под воздействием макроэкономических факторов. На микро-уровне валютный курс выражается в различиях между тарифами и ставками вознаграждениями по банковским услугам и операциям, осуществляемым в различных валютах.

Считаем, что описание банковских рисков требует системной их классификации, базирующейся на выделении объекта потенциальной опасности, дифференциации факторов, вызывающих проблемную ситуацию в банке. Так, можно выделить риски деятельности коммерческого банка и риск обстоятельств, имеющих значение для банка. Риск деятельности охватывает в целом организацию деятельности банка, включая отдельные ее направления. С точки зрения организации защиты банка от рисков имеет значение разграничение его деятельности на две сферы: операционную, включающую совершение банковских операций, и внеоперационную, не связанную напрямую с банковскими операциями. Параллельно с риском деятельности имеет место и риск действий, имеющий отношение к действиям конкретных субъектов. Такие действия могут совершаться как в рамках банковских операций, так и вне их.

Существенное практическое значение имеет классификация операционных рисков по видам банковских операций. Наименование таких разновидностей соответствует наименованию видов банковских операций. В числе рисков данной категории необходимо упомянуть депозитный риск, кредитный риск, риск банковской гарантии и риск расчетной операции. В понятие «операционная деятельность» помимо самих банковских операций входит и деятельность по их непосредственному обеспечению. Угрозы, которым подвергается процесс обеспечения банковских операций, включают, по нашему убеждению, информационный, правовой, технический и технологический риски.

В составе внеоперационного риска, по нашему мнению, следует различать, риск действий и риск обстоятельств, которые могут причинить вред банку вне рамок банковских операций. К рискам действий можно отнести риск противоправных посягательств, совершенных вне рамок банковских операций. К числу внеоперационных следует отнести и риски обстоятельств, не связанных с операциями банка и не нарушающих порядок их осуществления. Наиболее четко выраженными рисками обстоятельств являются угрозы, реализованные без непосредственной связи с человеческой деятельностью. Примыкающей к указанным обстоятельствам категорий рисков являются события, хотя и связанные с человеческой деятельностью, но не зависящие от воли сотрудников банка и его контрагентов. В данном случае имеются в виду непредвиденные изменения в производственной и предпринимательской деятельности контрагента банка, риск клиента; в отрасли или регионе, в которых клиентом ведется деятельность, отраслевой и региональный риски. Также имеются в виду изменения правовых условий, в которых исполняется сделка, например, валютные операции банков – риск правового регулирования.

Необходимость грамотного управления банковскими рисками обуславливает необходимость построения системы управления основными их видами.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан от 31.08.1995г.-№2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» Указ Президента Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» // Жаршы, 1995г.- №15-16.
2. Ахметов Д. Стратегия управления банковскими рисками и факторы, влияющие на ее выбор// Финансы Казахстана-2005-№2-с.26-31
3. Байметова Р. Внутренние системы оценки риска: новый подход к оценке достаточности капитала банков// Финансы Казахстана-2003-№-с.3-9
4. Банковское дело: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2001г.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.

м.э.н., преподав. Саматова Ж.С.

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

В последнее время особенностями формирования конкурентных экономических отношений стали усиление конкурентной борьбы, технологические изменения, новейшие компьютерные технологии обработки экономической информации, нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют на фоне продолжающейся инфляции. В этих условиях перед руководителями и менеджерами встает множество вопросов:

- 1) какой должна быть стратегия и тактика современного банка?
- 2) как рационально организовать финансовую деятельность банка, чтобы обеспечить его дальнейшее процветание?
- 3) как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами?
- 4) каким образом определить факторы хозяйственной деятельности, обеспечивающие устойчивое финансовое состояние банка?

На эти и другие вопросы может дать ответ объективный финансовый анализ. Его материалы позволяют выявить наиболее рациональные направления распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Финансовым ресурсам банка уделяется особое внимание, поскольку это единственный вид ресурсов, трансформируемый непосредственно и в минимальные сроки в любой другой вид ресурсов.

Финансовый анализ направлен на изучение финансового состояния банка, использования его финансовых ресурсов. Надо определить, что представляет финансовое состояние банка, и каковы его характерные признаки.

Под финансовым состоянием понимается способность банка финансировать свою деятельность. Финансовое состояние - комплексное понятие. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования банка, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности банка в условиях рыночной экономики.

Кредитоспособным банк является при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных ресурсов.

За счет доходов банка не только погашает свои обязательства перед бюджетом, страховыми компаниями и другими предприятиями, но и инвестирует средства в капитальные затраты. Для поддер-

жания финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины чистого дохода, но и его уровня относительно вложенного капитала или затрат банка, т.е. доходности. Но следует иметь в виду, что высокая доходность связана с высоким риском, а это означает, что вместо дохода банка может понести значительные убытки и даже стать неплатёжеспособным.

Таким образом, финансовая устойчивость банка- это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие банка на основе роста доходов и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

На финансовую устойчивость банка влияет огромное многообразие факторов таких, как:

1. положение банка на рынке;
2. его потенциал в деловом сотрудничестве;
3. степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
4. наличие неплатежеспособных дебиторов;
5. эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность банка своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Чем выше устойчивость банка, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовое состояние банка зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение банка. Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность, как основная часть хозяйственной деятельности, направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчётной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Существуют различные классификации методов анализа финансового состояния. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения финансовых отчетов.

Среди них можно выделить основные:

1. горизонтальный анализ;
2. вертикальный анализ;
3. трендовый анализ;
4. коэффициентный анализ;
5. факторный анализ.

В условиях конкурентноспособной экономики финансовая отчётность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа. Любой банк в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Найти их можно на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путём объективного информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности, то есть в основном с помощью финансовой отчётности. Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние банка, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования.

Список использованной литературы

1. Алибекова Ф.Р. О понятии «банк» и «банковская услуга» // Банки Казахстана. -Алматы, 2000. -N10. - С. 28-30
2. Банки Казахстана : Справ.-аналит.изд.. -Алматы: Информ. Агенство Economix Data, 1999. -330 с.

3. Банковское дело: справочное пособие. М. : Экономика. 1993г.
4. Виноградова Т. Н. Банковские операции: Учеб.для сред. проф. образования. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. -378 с.

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИИ

*к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.
м.э.н., ст.преп. Шарафутдинова А.Н.
преподав. Талгатова З.Ж.*

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

Впервые фондовая биржа возникла в эпоху первоначального накопления капитала (XVII в.) в городе Амстердаме. Это было связано с развитием капиталистических отношений в Голландии. По мере превращения Англии в мировую капиталистическую державу фондовая биржа приобретает широкое распространение в этой стране. Изначально становление биржи было связано с ростом государственного долга, так как вкладываемые капиталы в облигации могли быть в любое время превращены в деньги. С появлением первых акционерных обществ объектом биржевого оборота становились акции.

В период становления капитализма фондовая биржа была важным фактором в первоначальном накоплении капитала. Ее значение возросло во второй половине XIX в., с массовым созданием акционерных обществ и ростом выпуска ценных бумаг. Интенсивное накопление денежных капиталов и увеличение числа рантье существенно повысило спрос на ценные бумаги, что в свою очередь вызвало рост биржевых оборотов, а главное место на фондовой бирже заняли акции и облигации частных компаний и предприятий. Стали осуществляться долгосрочные вложения денежных капиталов в акции и облигации, в ценные бумаги государства.

Биржа представляет собой рынок, на котором продают свои ценные бумаги, главным образом акции, с одной стороны корпорации и кредитно-финансовые учреждения, нуждающиеся в дополнительных денежных средствах, а с другой стороны индивидуальные лица, различные организации, стремящиеся выгодно вложить личные денежные сбережения. Корпорации, продавая акции на бирже, продают вкладчикам долю своей собственности. При этом особенность биржи как рынка ценных бумаг состоит в том, что через нее осуществляется в основном продажа и покупка акций старых выпусков, то есть происходит переход уже существующих акций от одного владельца к другому. Подобного рода операции не приводят как правило к образованию нового капитала, но они создают так называемые ликвидные средства, позволяющие увеличить количество наличных денег. Без наличия ликвидности вкладчики не стали бы покупать новые выпуски акций. Операции по продаже акций осуществляются на бирже, при этом различают центральные и региональные биржи.

Инвестор покупает акции - это приобретение не только доли собственности в каком-то предприятии, но и ответственности и определенного финансового риска предпринимателя. Покупатель акций получит вознаграждение в виде дополнительного дохода, если корпорация или компания будет иметь прибыль. В ином случае акционер останется без дивиденда. Он может также потерять и свой вклад при банкротстве компании. Покупателей же, инвесторов акции привлекают тем, что их ценность может расти значительно быстрее вкладов в банках или государственных ценных бумаг. В условиях экономического бума, инфляционных процессов цена акции растет особенно быстро. Привлекательность такой формы вложения капитала объясняется также определенными налоговыми льготами. Благодаря всему этому, число акционеров постоянно увеличивается. Биржа принимает огромное количество вкладчиков и косвенным путем, главным образом через пенсионные фонды предприятий, которые частично вкладываются в ценные бумаги через биржу.

Фондовая биржа Республики Казахстан является некоммерческой саморегулируемой организацией, создаваемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг в форме закрытого акционерного общества.

К задачам фондовой биржи относятся:

- Мобилизация финансовых ресурсов;
- Обеспечение ликвидности финансовых вложений;
- Регулирование рынка ценных бумаг.

Деятельность фондовой биржи основывается на принципе самокупаемости и доходы от ее деятельности используются на материально-техническое развитие биржи.

Фондовая биржа независима в своей деятельности на рынке ценных бумаг от государственных органов Республики Казахстан.

Согласно Закону Республики Казахстан у фондовых бирж есть перечень обязательных функций:
Фондовая биржа:

- предоставляет своим членам торговые площадки (торговые системы) для заключения или регистрации сделок с финансовыми инструментами, подставляющие собой специально оборудованные помещения и (или) специальные программно-технические комплексы;
- организует торговлю финансовыми инструментами;
- осуществляет котировку финансовых инструментов;
- оказывает организационные, информационные, консультационные услуги своим членам;
- проводит собственные аналитические исследования;
- способствует взаиморасчетам между субъектами правоотношений на финансовом рынке (рынке финансовых инструментов и финансовых услуг) в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством;
- осуществляет иные функции, предусмотренные законодательством Республики Казахстан.

Список использованной литературы

1. Закон РК от 12.11.93 «О введении национальной валюты Республики Казахстан»
2. Закон РК от 13.12.93 «О денежной системе Республики Казахстан»
3. Закон РК от 30.03.95 «О национальном банке Республики Казахстан»
4. Закон РК от 31.08.95 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»
5. Балабанов И.Т., Гончарчук О.В., Савинская Н.А. Деньги и финансовые институты. Спб., 2000г

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*к.э.н., доцент Сулейменова Г.Н.
м.э.н., ст.преп. Шарафутдинова А.Н.
преподав. Талгатова З.Ж.*

*Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова,
г.Уральск, Казахстан*

Валютная система это форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленных национальным законодательством или международными соглашениями. Различаются национальная, мировая и международная, региональная валютные системы. Национальная валютная система это форма организации валютных отношений страны, закрепленных национальным законодательством с учетом норм международного права.

Основой и главным элементом национальной валютной системы является национальная валюта. Следующий элемент валютной системы характеризует степень конвертируемости валют, т.е. размена на иностранные. Валютный паритет – это соотношение между 2 валютами, установленное в законодательном порядке. Режим валютного курса. Валютный курс- это цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты или в международных валютных единицах. 2 основных вида национальной валюты: фиксированные валютные курсы, плавающие валютные

курсы (свободно плавающий, регулируемое плавание). Элементом валютной системы является наличие или отсутствие ограничений. Ограничения операций с валютными ценностями служат также объектом межгосударственного регулирования через МВФ. Следующий элемент – международные кредитные средства обращения, регламентация правил их использования осуществляется в соответствии с унифицированными международными нормами. В их числе Женевская конвенция (вексельная, чековая). Регулирование международной валютной ликвидности. МВЛ - способность хоз. субъектов страны или группы стран обеспечивать свои внешние обязательства приемлемыми платежными средствами.

Первая мировая валютная система стихийно сформировалась в XIX в. после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Юридически она была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которое признало золото единственной формой мировых денег. **Парижская система** базировалась на следующих структурных принципах:

1. Ее основой являлся золотомонетный стандарт.
2. Каждая валюта имела золотое содержание. В соответствии с золотым содержанием валют устанавливались их золотые паритеты. Валюты свободно конвертировались в золото. Золото использовалось как общепризнанные мировые деньги.
3. Сложился режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах золотых точек.

Вторая мировая война привела к углублению кризиса Генеузской валютной системы. На валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. Были приняты Статьи Соглашения, определившие следующие принципы **Бреттонвудской валютной системы**.

1. Введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах – долларе США и фунте стерлинге
2. установлен золотой паритет валют либо напрямую к золоту, либо косвенно через золотое содержание валют, зафиксированное на 1 июля 1944 г.
3. Обеспечена конвертируемость 2 резервных валют: доллара США и фунта стерлинга в золото по официальному курсу.
4. Установлен режим фиксированных валютных курсов в соответствии, с которым курс валют мог отклоняться от паритета в пределах $\pm 1\%$.
5. Требовалось согласие МВФ на любое изменение официального обменного курса, превышающего 10% отклонения от паритета.

6. Впервые были созданы международные валютно-кредитные организации МВФ, МБРР.

Ямайская валютная система. (1976)

1. Введен стандарт СДР (специальные права заимствования) вместо золотодевизного стандарта.
2. Юридически завершена демонетизация доллара: отменены его официальная цена, золотые паритеты, прекращен размер долларов на золото.
3. Странам предоставлено право выбора любого режима валютного курса.
4. МВФ призван усилить межгосударственное валютное регулирование.

В 1979г. создана Европейская валютная система.

1. ЕВС базируется на ЭКЮ – европейской валютной единице. Условная стоимость ЭКЮ определяется по методу валютной корзины, состоящей из 12 валют стран ЕС.

2. В отличие от Ямайской валютной системы, юридически закрепившей демонетизацию золота, ЕВС использует его в качестве реальных резервных активов.

3. Режим валютных курсов основан на совместном плавании валют в форме «европейской валютной змеи» в установленных пределах взаимных колебаний.

4. В ЕВС осуществляется межгосударственное региональное валютное регулирование путем предоставления центральным банкам кредитов для покрытия временного дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с валютной интервенцией.

Платежный баланс - балансовый счет международных операций - это стоимостное выражение всего комплекса внешнеэкономических связей страны в форме соотношения поступлений и плате-

жей. Балансовый счет международных операций представляет собой количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участия в мировом хозяйстве. На практике принято пользоваться термином «платежный баланс», а показатели валютных потоков по всем операциям обозначать как платежи и поступления.

Список использованной литературы

1. Закон РК от 28.04.97 «О вексельном обращении в Республике Казахстан»
2. Закон РК от 05.03.97 «О рынке ценных бумаг»
3. Закон РК от 24.12.96 «О валютном регулировании»
4. Постановление Правительства РК от 03.04.99 № 360 «О политике обменного курса национальной валюты»
5. Деньги, Кредит, Банки. Учебник под ред. Лаврушина О.И., М. 2002
6. Деньги, Кредит, Банки. Учебник под ред. Колесникова В., Спб. 2001

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА И ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

Султанова Жансая
Евразийская юридическая академия им.Д.А.Кунаева
Студентка 2 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Адилбекова Д.К.

Макроэкономическое планирование и прогнозирование позволяет выявлять проблемы еще до их появления и решать уже существующие вопросы развития общества. Однако появление подобной необходимости вызвано рядом причин. Проблемы на макроэкономическом уровне объясняются макроэкономической теорией. В этом случае исследователи строят глобальную модель. Это позволяет выявить определенную зависимость между макроэкономическими переменными.

Правительство каждой страны стремится достигнуть макроэкономического равновесия между перечисленными категориями. Это ключевая проблема экономической политики государств, а также теории.

Существует определенный перечень основных макроэкономических проблем. Они рассматриваются практически каждым государством на планете. Общими проблемами на глобальном экономическом уровне являются вопросы занятости населения. Безработица негативно влияет на развитие любого общества.

Макроэкономический анализ позволяет оценить состояние экономики, а также спрогнозировать ее развитие в будущем. На основе подобных исследований руководящие органы государства принимают решение о ведении грамотной экономической политики. Сдерживающие развитие факторы определяются, а затем разрабатываются меры по устранению их негативного воздействия на систему.

Различные экономические показатели позволяют судить о степени развития той или иной страны. Они отражены в статистической отчетности. Показателей, которые применяются для анализа, очень много. Данные собираются с разных официальных отчетов о безработице, об экономических операциях и т. д. Это позволяет выполнить макроэкономический анализ.

Казахстан по-прежнему остается зависимым от цен на нефть, но повышение макроэкономической стабильности в последние годы и снижение цикличности благодаря переходу на плавающий обменный курс позволили экономике более эффективно реагировать на внешние шоки. Принимаемые реформы в макроэкономической политике создают задел для снижения зависимости и более устойчивого развития. Дальнейшее повышение устойчивости потребует принятия более контрациклической и предсказуемой фискальной политики, а также проведения структурных реформ.

Процентный и кредитный каналы денежно-кредитной политики оставались малочувствительными к политике процентных ставок. Для повышения действенности процентного канала необходим более ликвидный и эффективный рынок тенговых государственных ценных бумаг (ГЦБ). На стороне спроса это требует снижения концентрации институциональных инвесторов, сокращения роли каaptивных инвесторов, а на стороне предложения – рационализации политики привлечения госдолга.

В течение последних лет состояние глобальной экономики неуклонно ухудшалось, а перспективы роста и индикаторы предпринимательской уверенности слабели в каждом квартале. Толчком для роста экономической неопределенности стали торговые разногласия, которые внесли поправки в ожидания инвесторов. За эпизодами периодической эскалации геополитических рисков, обострением торговых конфликтов, ростом популистских настроений всё более отчетливо прослеживаются несоответствия между экономической политикой развитых стран и структурными проблемами, которые стоят перед ними. Рост последних десятилетий, основанный на долгом финансировании совокупного спроса, привел к увеличению долга домохозяйств до уровня на границе устойчивости. Автоматизация все большего числа процессов обещает дальнейшее повышение безработицы и неравенства доходов, снижение социальной мобильности, разрыва в темпах экономического роста и другие дисбалансы, которые лежат в основе глобального замедления [1].

Предельно мягкая денежно-кредитная политика последнего десятилетия позволила сгладить связанные с этим риски, однако потенциал стимулирования спроса с помощью крайне низких ставок практически исчерпан. Устойчивое решение этих проблем требует принятия трудных решений, проведения непопулярных структурных реформ, которые по-прежнему остаются за пределами дискурса экономической политики. Более долгосрочные риски, которые являются по своей природе структурными, не могут быть в полной мере решены за счет инструментов денежно-кредитной политики.

Казахстан является классическим примером сырьевой экономики, с высокой зависимостью от рынка нефти. Зависимость от нефти существенно усиливает давление на внешнюю и фискальную позицию при снижении цен на нефть и обостряют симптомы голландской болезни при ее повышении.

Следует отметить ряд основных факторов, которые позволили выйти экономике Казахстана на траекторию устойчивого роста.

Во-первых, - конъюнктурный рост, связанный с развитием отраслей, спрос на продукцию которых на мировом рынке постоянно высокий. В условиях Казахстана это, прежде всего, развитие добычи нефти и газа.

Во-вторых, - восстановительный рост после кризиса, который выразился полным или частичным восстановлением производства товаров и услуг. Это, прежде всего, производство черных и цветных металлов, электро- и теплоэнергетики, продуктов питания, строительных материалов, промышленного оборудования, услуг транспорта и связи и т.д.

В-третьих, системный рост происходит вследствие внедрения новых сегментов производства товаров и услуг. К этому фактору необходимо отнести развитие малого предпринимательства, финансового сектора, торговлю недвижимостью, а также автомобилями, развитие производства товаров и услуг в секторе домашних хозяйств.

В-четвертых, - инновационный рост, который обеспечен за счет реализации индустриально-инновационной политики.

В условиях распространения пандемии COVID-19 очень важно обсуждать и предпринимать меры по укреплению иммунитета макроэкономической системы к различным видам шоков.

Существующая модель экономического роста в последнее время показала свои пределы, будучи слишком подверженной зависимости от товарных рынков, что привело к волатильности ВВП, относительно низкой макроэкономической стабильности и неравенству в доходах. Совокупность новых инициатив в области макроэкономической политики должна быть направлена на достижение более высокого и более устойчивого роста при одновременном содействии решению традиционных проблем казахстанской экономики [2].

Влияние налогов и государственных инвестиций на ВВП было незначительным в Казахстане, в то время как государственные расходы были основным фискальным драйвером. Основным препятствием и одновременно возможностью для фискальной системы Казахстана является низкий уровень налогов, который, соответственно, приводит к относительно низкому уровню бюджетных расходов к ВВП.

Учитывая это, фискальные рекомендации должны быть направлены на увеличение государственных доходов, при одновременном повышении эффективности расходов. Имеются возможности для улучшения в сфере трансмиссионного канала монетарной политики и работы Национального банка РК. В этой связи решения в сфере монетарной политики должны быть сфокусированы на укреплении деятельности Национального банка РК и недавно созданного Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков.

По мнению экспертов, Казахстан – это страна, которая столкнется с серьезными вызовами, связанными с падением цен на нефть и глобальной рецессией. Среди наиболее важных аспектов структурных изменений он отметил вывод экономики из теневого сектора через цифровизацию, перераспределение функций Национального банка РК (ключевым приоритетом должна оставаться поддержка устойчивости денежно-кредитной политики), снижение доли проблемных кредитов, препятствующих инвестиционной деятельности банков, а также необходимость значительного роста инвестиций в несырьевой сектор экономики.

Следует отметить, что в настоящее время доля финансовых операций в стране довольно низкая, по сравнению с другими странами. Основными причинами являются пониженный динамизм экономики и недостаточно эффективное управление в финансовом секторе. Основной фокус приходился на банковский сектор, нежели на страховой сектор и сектор ценных бумаг.

Можно предложить ряд рекомендаций по развитию рынка капитала, включающих оптимизацию процессов регистрации ценных бумаг и пруденциального регулирования участников рынка. Для эффективного развития финансового рынка в Казахстане необходимо импортировать лучшие практики регулирования в данном секторе. Например, были предложены рекомендации по увеличению государственных доходов, при одновременном повышении эффективности расходов, а также повышение качества банковских активов, рекомендации по ограничению темпов роста государственных расходов и повышение их адаптивности.

В рамках денежно-кредитной политики вследствие ряда девальваций за последнее десятилетие доверие к национальной валюте снизилось. В связи с чем высокая базовая процентная ставка необходима для поддержки спроса на национальную валюту.

В целом, макроэкономическая стабильность является важным и интересным аспектом. Активная приватизация компаний квазигосударственного сектора несет риск дальнейшего усиления неравенства в распределении доходов за счет концентрации владения ключевыми активами страны. Текущая ситуация в экономике сильно отличается от предыдущих кризисов, что важно для понимания и принятия правильных мер государственной политики. Социальный фактор является одним из важных аспектов современной политики. Эксперты считают правильным продолжать направлять фискальные стимулы на поддержку компаний и сохранение рабочих мест, особенно тех, кто имеет значительный вклад в диверсификацию экономики. В то же время необходимо продолжить увеличивать бюджет и повышать эффективность налоговой системы и расходной части бюджета. В частности, следует перейти от прямого налогообложения к косвенному, направить фокус на НДС, а также бороться с теневой экономикой.

Список использованной литературы:

1. Меры по укреплению иммунитета макроэкономической системы Казахстана представили эксперты// [inform.kz https://www.inform.kz/ru/mery-po-ukreplenyu-immuniteta-makroekonomicheskoy-sistemy-kazahstana-predstavili-eksperty_a3650428](https://www.inform.kz/ru/mery-po-ukreplenyu-immuniteta-makroekonomicheskoy-sistemy-kazahstana-predstavili-eksperty_a3650428)
2. Макроэкономические перспективы Казахстана и новые инвестиционные горизонты цифровизации // www.sk.kz/upload/iblock/pdf

ӘЛЕМДІК ПАНДЕМИЯНЫҢ САЛЫҚ МІНДЕТТЕМЕЛЕРІ МЕН БАСҚА ДА МІНДЕТТІ ТӨЛЕМДЕРГЕ ӘСЕРІ

Таубай Ж., Күлтмухамбетова А.

М.Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан Университетінің

3 курс студенті, Шымкент қ., Қазақстан

Ғылыми жетекшісі: Калтаева Д.Б. магистр,

аға оқытушы

Салықтар кез-келген өркениетті мемлекет үшін табыс көзі болып табылады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, салықтар мен несиелер қаржылық реттеумен бірге нарықтық экономиканы басқарудың ең тиімді түрі болып табылады. Салықтардың мемлекеттік қазынаны толтыруға бағытталған қызмет құралы ретіндегі рөлі, олардың уақыт бойынша икемді экономикалық реттеуші тұрғысынан маңызы, экономикаға әсер етіп, өндіріс пен ғылыми-техникалық прогрестің дамуына түрткі болады.

Қазіргі жағдайда салықтардың маңыздылығы мен рөлін мемлекеттік органдарды қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету тұрғысынан ғана бағалау мүмкін емес. Олардың макроэкономикалық реттеудегі маңызы артып келеді. Салық кодексін әзірлеу кезінде Қазақстан тарихында бірінші рет барлық маңызды сәттер ескерілді. Салық заңнамасының бірыңғай әдістемелік және тұжырымдамалық негізі бүкіл елде бірыңғай салық режимін қолдануды және барлық салықтық қатынастарды реттеуді қамтамасыз етеді. Әлемдік тәжірибеде қолданылатын салық салу принциптері мен республиканың экономикалық даму деңгейіне ерекше назар аударылды. Салықтардың саны қысқартылды, салықтардың маңызды түрлеріне бірыңғай ставка белгіленді, бюджетпен есеп айырысу жеңілдетілді.[1]

Соңғы айларда Қазақстан Республикасының аумағында төтенше жағдай режимінің енгізілуіне байланысты кәсіпкерлікті қолдауға байланысты бірқатар маңызды түзетулер қабылданды. Соның ішінде салық төлеушілерді белгілі бір уақыт аралығында белгіленген салықтарды төлеуден босатуға байланысты бірқатар түзетулер. 2020 жылы коронавирустық инфекциямен күресудің шектеу шараларын енгізуге байланысты Қазақстан Республикасының Үкіметі Қазақстан Республикасы Президентінің «Экономиканы тұрақтандырудың одан әрі шаралары туралы» Жарлығын орындау мақсатында салық кезеңін анықтау және жеке кәсіпкерлер үшін салық міндеттемелерін орындау тәртібін өзгертті. Атап айтқанда, келесі салық жеңілдіктері ұсынылды:

Кесте-1 де көрсетілген мәліметтер бойынша 2020 жылғы 27 наурыз бен 1 қазан аралығында ҚР 2010 жылғы 1 наурыздағы No 145 қаулысымен бекітілген, әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларының тізіміне енгізілген тауарларды сату және импорттау бойынша айналымдар жасаған кезде ҚҚС ставкасы 8% деңгейінде белгіленеді (ҚР қаулысына сәйкес 27 наурыз 2020 ж. No 141). Мұндай тауарларға 01.03.2010 жылғы No145 қаулысына сәйкес мыналар жатады: бірінші сұрыпты бидай ұны, бірінші сұрыпты ұннан бидай наны (қалыпталған), макарон (салмақ бойынша), қарақұмық (ұнтақталмаған, салмақ бойынша), жылтыратылған күріш (дөңгелек дән, салмақ бойынша), картоп, сәбіз, пияз ақ қырыққабат, ақ шекер - түйіршіктелген қант күнбағыс майы, сиыр еті (сүйегі бар иықтөс сүйегі), тауық еті (іргелес целлюлозасы бар сан сүйегі мен жіліншік), пастерленген сүт 2,5%, май жұмсақ қаптамада, кефир 2.5% жұмсақ орамдағы, май, Сары май (тұздалмаған, кем дегенде 72,5% май, толтырғышсыз және өсімдік майы жоқ), тауық жұмыртқасы (I санат), ас тұзы («Экстра» қоспағанда), сүзбе: 5 - 9% ҚҚС ставкасы 8% осы тауарларды сату кезінде, сондай-ақ оларды Қазақстан Республикасының аумағына әкелу кезінде қолданылған болатын.[2]

Сонымен қатар, микро, шағын немесе орта бизнес санатына жатқызылған салық төлеушілерге барлық салықтар, бюджетке төленетін міндетті төлемдер және әлеуметтік төлемдер бойынша төлемдерді кейінге қалдыру 2020 жылдың 1 маусымына дейін берілді. Салық кодексінің 114-бабы 2-тармағының 10) тармақшасында көзделген камералдық бақылауға арналған хабарламалардың орындалу мерзімдері төтенше жағдай кезеңінде (2020 жылғы 15 наурыздан бастап 2020 жылғы 15 сәуірге дейін) туындаған мерзімдер 2020 жылдың 1 маусымына дейін ұзартылды. Дегенмен ұзартуды тәуекел дәрежесі жоғары салық төлеушілер қолдана алмайды.

Кесте-1

Салық төлеуші	Салық түрі	Босату мерзімі	Нормативтік құқықтық акт
Заңды және жеке кәсіпкерлер ірі сауда орындарында (алаңы 2000 шаршы метрден кем емес), сауда және ойын-сауық орталықтарында, кинотеатрларда, театрларда, көрмелерде және сауықтыру-орталықтары және спорт ғимараттарында	Мүлік салығы (заңды тұлғалар және жеке кәсіпкерлер)	2020 жылғы 20 наурыз бен 31 желтоқсанды қоса алғандағы кезеңдегі салық ставкасына «0» түзету коэффициенті	ПП РК №126 от 20.03.2020 года
Ауылшаруашылық тауар өндірушілер (КН және ШНТР)	Ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлерге салынатын жер салығы	2020 жылғы 20 наурыз бен 31 желтоқсанды қоса алғандағы кезеңдегі салық ставкасына «0» түзету коэффициенті	ПП РК №126 от 20.03.2020 года
Жалпыға бірдей белгіленген салық салу тәртібін қолданатын жеке кәсіпкерлер	Төлем көзінен босатылған жеке табыс салығы	2020 жылғы 20 наурыз бен 31 желтоқсанды қоса алғандағы кезеңдегі салық ставкасына «0» түзету коэффициенті	ПП РК №126 от 20.03.2020 года
Ірі қара, асыл тұқымды тауықтарды импорттаушылар	ҚҚС импорттау	Ірі қара және асыл тұқымды тауықтарды импорттау кезінде офсеттік әдісті қолдану құқығын беру	ПП РК №126 от 20.03.2020 года
Микро, шағын және орта бизнес	Салықтар мен бюджетке төлемдер, әлеуметтік төлемдер	Барлық салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер, сондай-ақ әлеуметтік төлемдер бойынша төлем мерзімін 2020 жылдың 1 маусымына дейін кейінге қалдыру	ПП РК №141 от 27.03.2020 года
ҚР-ның 2010 жылғы 1 наурыздағы № 145 қаулысымен бекітілген әлеуметтік маңызы бар тамақ өнімдерінің тізіміне енгізілген тауарларды импорттайтын адамдар, 2020 жылғы 1 қазанға дейінгі кезеңге	Ішкі тұтыну тауарларына ҚҚС	ҚҚС ставкасы - 2020 жылғы 27 наурыз бен 1 қазан аралығында 8%	ПП РК №141 от 27.03.2020 года
Қазақстан Республикасының аумағында акцизделетін тауарларды бензинге (авиациядан басқа), дизель отынын шығарушылар	Акциз	2020 жылдың 31 желтоқсанына дейін акциз төлеуден босату	ПП РК №141 от 27.03.2020 года
Заңды тұлғалар және жеке кәсіпкерлер (туризм, қоғамдық тамақтану, қонақ үй қызметтері)	Мүлік салығы	2020 жылға арналған мүлік салығының ставкалары үшін «0» коэффициенті	ПП РК №141 от 27.03.2020 года
Белгіленген қызмет үшін заңды тұлғалар мен жеке кәсіпкерлер	Төлем көзінен ЖСА; жеке практикада төленетін ЖТС	2020 жылғы 1 сәуір мен 1 қазан аралығында - жеке практикамен, микро, шағын және орта бизнеспен айналысатын жеке тұлғалар үшін; 2020 жылғы 1 сәуір мен 1 шілде аралығында - ірі бизнес үшін.	
Жеке практикадағы жеке адамдар. Аэродромдар мен әуежай терминалдарындағы ұшу-қону жолақтары бойымен	Мүлік салығы	2020 жылғы 1 сәуір мен 1 қазан аралығында «0» түзету коэффициенті	ПП РК №224 от 20 апреля 2020 года

Әлемдік пандемияның әсерінен салық төлеушілерге бірнеше салықтық жеңілдіктер ұсынылды. Осының әсерінен бюджетке төленетін салықтық түсімдер сомасы жоспарланған сомадан аз мөлшерде түсті.

Қаржы министрі Ерұлан Жамаубаевтың айтуы бойынша, жыл басынан бері республикалық бюджетке 2 триллион 111 миллиард теңге түсті. Бұл кіріс жоспарының 94,4% құрайды. Кірістер жоспарының орындалмауы (трансферттерді қоспағанда) 125 млрд теңгені құрады. 2 триллион теңге, 186 миллиард теңге жоспарымен бюджетке 2 триллион 52 миллиард теңге түскені белгілі болды. Жоспардың орындалмауы 135 млрд теңгені құрады. Негізгі сомалар 86 миллиард теңгені құрайтын қосымша құн салығы (ҚҚС), ал корпорациялық табыс салығы (СІТ) - 59,5 миллиард теңге. Жоспардың орындалмауына оның айтуынша, төтенше жағдай кезінде коронавирустық пандемияға байланысты бизнесті қолдау шаралары әсер етеді.

Салықтық түсімдердің төмендеуі сәуірде басталып, биыл мамырда жалғасты. «Электронды шот-фактуралар» ақпараттық жүйесі бойынша кәсіпкерлік қызметтің ең үлкен құлдырауы көтерме және бөлшек саудаға келеді. Тауарларды сату бойынша айналым 2019 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 54% -ға немесе 1,2 трлн теңгеге төмендеді. Сонымен қатар, негізгі экспорттық тауарлардың бағасы 2019 жылдың бес айымен салыстырғанда орта есеппен 16,4% -ға және жыл басынан бері 13,2% -ға төмендеді. Бұл тау-кен өнеркәсібінен түсетін салықтық түсімдерден көрініп, 361 млрд теңгеге азайды, құлдырау қарқыны 43,6% құрады.

Мемлекеттік бюджетке төленетін 1796 ірі КТС төлеушілердің 850-і өткен жылдың бес айымен салыстырғанда аванстық төлемдер төлемін 35% немесе 119,5 млрд теңгеге төмендетті. 76 миллиард теңгеге ішкі тұтыну тауарларына ҚҚС бойынша жоспар өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда ҚҚС қайтару сомасының 1,8 есеге (167 миллиард теңге - Ред.) Ұлғаюына байланысты орындалмады. Шикі мұнайға экспорттық кедендік баж салығы (ЭН) жоспары «0» мамырға белгіленген ЭН ставкасы есебінен 4 миллиард теңгеге орындалмады, өйткені сәуірдегі мұнайдың орташа бағасы барреліне 25 доллардан төмен болды.[3]

Қорытындылай келе, әлемдік коронавирус пандемиясы салдарынан туындаған дағдарыс дүниежүзілік экономиканың барлық салаларына әсер етті. Қазақстанда әсіресе қызмет көрсету саласының көрсеткіштері төмендеп кеткен. Ұлттық экономика министрі Руслан Дәленов Қазақстан экономикасы 1,7 пайызға төмендегенін айтқан болатын. Қазіргі таңда ұлттық экономикамызды көтеру үшін, сондай ақ вируспен күресу үшін қолдан келген шаралар жасалынууда. Дегенмен күн санап бұл вирусқа шалдыққандар саны да артып келеді. Біздің денсаулығымызды сақтау ол толығымен өз қолымызда. Сол үшін карантин талаптарын, жеке бас гигиенасын сақтап еліміздің бұл індеттің шырғауынан шығуына әрқайсысымыз өз септігімізді тигізуіміз қажет. Карантин талаптары толық сақталғанда, біз тек денсаулығымызды ғана емес сонымен қатар экономикалық көрсеткішті көтеруге көмектесеміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Крамаренко Т.Н., Қомбарова А.М. «Салық және салық салу». Оқулық. Астана: Фолиант, 2015ж. 520 б.
2. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=35240892#pos=17;-21
3. <https://www.azattyq.org/>

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНК ТӘУЕКЕЛДЕРІНЕ СИПАТТАМА

*Тоқтасын Ләззат Саматқызы
Нархоз Университетінің 3 курс студенті, Алматы қ.,
Қазақстан Ғылыми жетекшісі: Д.С.Қыдыралинов,
аға оқытушы.*

Кіріспе. Қазіргі таңдағы бәсекелестікке толы, түрлі кедергілер дәрежесі жоғары нарықта сәйкесінше тәуекел деңгейі де өте жоғары. Соған байланысты әрбір меншік иелері мен кәсіпкерлердің тәуекел жағдайы туындағанда шешім қабылдауы мен тәуекелдің алдын-алуы аса маңызды. Жалпы кәсіпкерлік қызметте «тәуекел» деп кәсіпорынның өз ресурстарының бір бөлігін жоғалту, кірістерді толық алмау немесе белгілі бір өндірістік және қаржылық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде қосымша шығыстардың пайда болу ықтималдығы түсініледі [1]. Көптеген ғылыми ұғымдар сияқты тәуекел де көптеген түрлерге бөлінеді. Бірақ жалпы тәуекелді таза және спекулятивті тәуекел деп бөледі. Соның ішінде спекулятивті тәуекел бойынша шығынға ұшырау қаупімен қатар пайда табу мүмкіндігі де болады [2]. Осыған байланысты банктік тәуекелдерді спекулятивтік (коммерциялық) тәуекелдерге көбірек жатқызамыз. Негізінен банктік тәуекелдердің анықтамасын әр ғалым әр түрлі айтады. Мысалы кейбір авторлар «банктік тәуекелдер коммерциялық банк қызметінің қандай да бір шектеулі саласындағы ерекше шығындар», -десе, басқалары «әртүрлі өзара байланысты тәуекелдердің жиынтығы (несиелік, пайыздық, өтімділік)», -деген анықтама береді [3]. Бұл ұғымның мағынасын толық ашып, сипаттама беру мақсатында банктік тәуекелдің негізгі түрлеріне тоқталу қажет.

Негізгі бөлім. Банктік тәуекелдер басқа да тәуекелдер сияқты шығу сипатына және т.б. факторларға байланысты түрлерге бөлінеді. Нақты түрлеріне:

- Несиелік тәуекел;
- Пайыздық тәуекел;
- Валюталық тәуекел;
- Нарықтық тәуекел;
- Өтімділік тәуекелі;
- Операциондық тәуекел;
- Кибер қауіпсіздік тәуекелі және т.б. тәуекелдер жатады.

Жалпы айтқанда несиелік тәуекел дегеніміз – контрагенттің дефолтқа ұшырау ықтималдығы және ірі тәуекел ретінде несиелік тәуекел саналады. Оның себебі ретінде екінші деңгейлі банктердің негізгі қызметі несиелік операциялар болуын атап өтуге болады. Басқаша айтқанда, қандай операция көп атқарылған сайын, сол операция бойынша тәуекел деңгейі де арта бермек.

Банктер несиелік қызметті заңды және жеке тұлғаларға көрсететіні белгілі. Заңды тұлғалар тарапынан туындайтын тәуекелдерді корпоративті несиелік тәуекел деп атайды [4]. Тәуекел болғандықтан оны басқару мен бақылаудың қажет екені анық. Сондықтан корпоративті несиелік тәуекелді басқару мақсатында банктер тәуекел сегментациясын жүргізеді. Себебі қарыз алушыға немесе байланысты қарыз алушылар тобына берілген жалпы несиелік көлемі банк капиталының 25%-нан аспауы қажет. Бұл ережеге сай болу үшін байланысты қарыз алушылар тобын нақты анықтау міндетті. Қарыз алушылар тобы екі жолмен байланысады: заңды және экономикалық. Заңды жолмен байланысушыларға мысал ретінде еншілес компанияларды айтуға болады. Себебі олар заң жүзінде бір ірі компанияға тиесілі, сондықтан олардың өндірістік процестерінде, басқару саясатында тығыз байланыс бар. Ал экономикалық байланысты компаниялар бір-бірінің ірі тауар тұтынушылары болғандықтан, олардың қаржылық жағдайы өзара тәуелді болып саналады.

Банктің несиелік тәуекеліне байланысты реструктуризация деген ұғым бар. Реструктуризация – бұл келісім шарттарын қарыз алушының пайдасына қарай өзгерту [4]. Кейде банк реструктуризацияны өз қызығушылығы бойынша жүргізеді, яғни, жақсы клиенттермен арадағы ынтымақтастықты сақтау мақсатында. Алайда төлем қабілеттілігі төмен клиенттерге жасалған реструктуризация банктің мерзімі өткен несиелерінің көбеюіне әкеп соғады. Осы жағдайдың алдын-алу үшін банк несиелік тәуекелді басқару жүйесін қолданады. Несиелік тәуекелді басқару жүйесіне:

- Лимиттер жүйесі;
- Андеррайтинг жүйесі;
- Тәуекелді бағалау құралдары;
- Несиелік процесс жатады.

Бұл жүйелердің ішіндегі математикалық әдісті басым талап ететіні – тәуекелді бағалау құралдары болып табылады. Соның мысалы ретінде контрагенттің банкрот болу ықтималдығын бағалау үшін қолданылатын Альтман моделін келтіруге болады. Бұл модельден бөлек банктер күтілетін шығындарды есептеп, резерв құруға тырысады. Күтілетін шығындар EL деп белгіленеді және формуласы келесідей:

$$EL=PD(\%)*EAD*LGD(\%),$$

мұндағы: EL – күтілетін шығындар,
 PD – Дефолт ықтималдығы,
 LGD– дефолт кезіндегі шығындар,
 EAD – дефолт қаупі бар сома.

Несиелік процесс – тәуекелдің алдын-алуда маңызды орын алады. Мысалы жеке тұлғаларға несие беру процесі кеңес беруден басталады, яғни, банк қызметін тұтынушы ең алдымен банк қызметкеріне келіп өз қалаған несие түрі бойынша кеңес алады. Кеңес алғаннан кейін несие алу үшін өтініш қалдырады. Өтініш қалдырған сәттен бастап клиент туралы ақпарат жиналады. Егер клиент банктің талаптарына сай болмаса, банк несие беруден бас тартады. Ары қарай несиелік процесс тоқтайды. Егер бұл сатыдан өткен жағдайда тәуекелді талдау және бағалау жүргізіледі. Тәуекелді талдау мен бағалауда банктерде екі әдіс қолданылады, яғни, ақпараттық технологияларды немесе андеррайтердің еңбегін қолданады. Кей жағдайларда екі әдіс те қатар пайдаланылады. Клиент бұл сатыдан өтсе банк несие беру немесе бермеу туралы қорытынды шешім шығарады. Салыстырмалы түрде жеке тұлғаларға несие беру процесі қымбат әрі қиын процесс. Сол себепті дәл осы процесске технологиялық инновацияларды енгізу қажеттігі туындап отыр. Алайда несиелеудің инновациялық жолына көшудің де өз қиындықтары бар. Маңызды кедергілердің бірі ретінде түрлі заңсыз жолдармен банктен несие алуды айтуға болады. Мысал ретінде жалған құжатпен несие алуды, жалған тұлғаның атын жамылуды, табыс туралы жалған құжат дайындау мен кепілдікке байланысты жалған ақпарат беруді келтіруге болады. Бұндай заң бұзушылықтармен күресі үшін фрод-мониторинг жүргізіледі. Фрод-мониторинг заң бұзушылықтарды анықтауды, алдын алуды, егер заңсыз жағдай орын алған жағдайда тергеуді және бұндай жағдайларды шектеуді қамтамасыз етеді.

Жоғарыда айтылып өткендей жеке тұлғалардың несиелік процесі қиын әрі қымбат процесс. Сондықтан тәуекелді дұрыс басқару арқылы орын алған шығындарды толтыру қажет, яғни, несие уақытында төлену қажет. Ол үшін жеке тұлғалар тарапынан туындайтын несиелік тәуекелді басқарудың өзіндік модельдері бар. Олар:

- Өтініштік модель;
- Жүріс-тұрысты бақылау моделі;
- Басқа модельдер.

Өтініштік модель несие алуға өтініш берілген кезді қамтиды. Оларға клиенттің анкеталық ақпараттары, несие тарихы, несие сипаттамалары жатады. Жүріс-тұрысты бақылау моделі несие берілгеннен кейін қолданылады, яғни, несиенің уақытында өтелуі қадағаланады. Басқа модельдерге уақыты өткен несиелерді анықтау жатады.

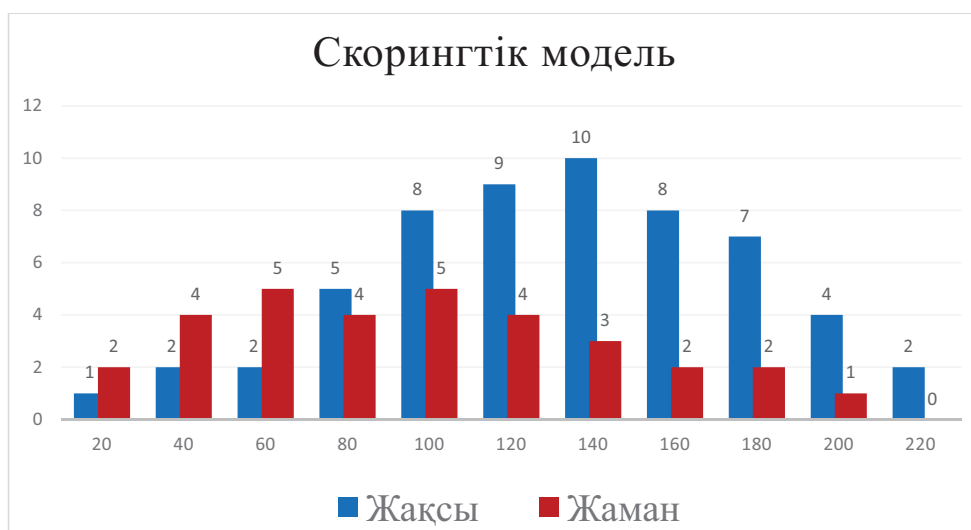
Жеке тұлғаларды несиелеудің тәуекелін сандық бағалауда скорингтік модель қолданылады, яғни, баллмен есептеу арқылы бағалау деп айтуға болады.

Бұл кестеде клиентке несие бермес бұрын оның жалпы демографиялық, әлеуметтік көрсеткіштері қалай бағалануы мүмкін екендігінің мысалы көрсетілген. Клиенттің жасы үлкен болған сайын және қызмет ету саласы тұрақты болған сайын банктің де сенімділік деңгейінің жоғары болатындығы анық байқалады. Скорингті модель стандартты және интегралды деп бөлінеді. Стандартты скорингті модель клиенттің тек несиелік тарихын қарастыру арқылы бағалайды. Ал интегралды мо-

дель клиенттің несиелік тарихымен қатар әлеуметтік-демографиялық факторларды да қарастырады. Сондықтан банктерде интегралды модель жиі қолданылады.

Кесте 1 – Скорингтік модель бойынша бағалау мысалы

Фактор	Мәні	Балл
Жасы	24 жасқа дейін	0
	25-34 жас аралығы	10
	35 жастан кейін	15
Қызмет саласы	Ғылым	17
	Құрылыс	5
	Сауда	0
.... Жалпы балл
Ескерту: Автормен [4] негізінде жасалған		



Сурет 1 – скорингтік модель бойынша бағаланған клиенттерді таңдау мысалы
Ескерту: Автормен [4] негізінде жасалған

Бұл суреттен банктің скорингтік модель бойынша бағаланған клиенттерді қалай таңдайтындығының мысалын көруге болады. Банк 100 баллдан төмен жинаған клиенттерге несие берілмейді деп шешім қабылдауы мүмкін. Алайда 100 баллдан төмен жинаған клиенттер арасында жақсы клиенттер де бар екені көрініп тұр. Бірақ олардың үлесі қиындық тудыратын клиенттерден әлдеқайда аз. Сондықтан бұл дұрыс шешім, яғни, жақсы клиенттер несиені уақытында төлесе де, олар тәуекелі жоғары клиенттер келтірген шығынды өтей алмайтыны анық. Енді 100 баллдан жоғары балл жинаған клиенттер арасында қиындық тудыратын клиенттердің бар екені де белгілі. Бірақ олардың үлесі әлдеқайда аз. Сондықтан төлем қабілеттілігі жоғары клиенттер келтірілген шығынның орнын толтыра алады. Осылайша банк өзіне тиімді шешімді қабылдай алады.

Қорытынды. Тәуекелдерді басқару тек бизнестің емес жалпы өмірдің барлық саласында аса маңызды екені белгілі. Егер тек бизнес тұрғысынан қарасақ, онда банк саласында тіптен жоғары деңгейде бақылау қажеттілігі бар. Себебі банк көрсететін қызмет бойынша тәуекелдердің барлық түрі кездеседі және тәуекел деңгейі контрагенттер мен банк қызметкерлеріне тікелей байланысты. Оған қоса нарықта түрлі өзгерістер мен бәсекелестер де өз ықпалын тигізеді. Жалпы банктерге тәуекелді басқару мен белгісіздік жағдайында дұрыс шешім қабылдай алу үшін қызметкерлер арасында тәуекел мәдениетін қалыптастырып, жетілдіру қажет. Себебі жоғарыда айтылған тәуекелді басқару

және бағалау модельдерінің барлығында қызметкерлер шешім қабылдап, банктің болашақтағы жұмысы мен табыстылығы үшін өз таңдауларын жасайтыны белгілі болды. Егер әрбір қызметкер өзіне артылған жұмыстың артында үлкен тәуекел мен банктің болашағына деген жауапкершілік жатқанын толық түсініп, тәуекел мәдениетін барынша жоғары деңгейде ұстаса, банктердің өз қызметін нарықта сенімділікпен атқарып, бәсекелестеріне төтеп беріп, сапалы қызметтер мен өнімдер ұсына алуы әбден мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <http://www.risk24.ru/risk.htm>
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsii-riskov/viewer>
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskie-riski-suschnost-i-osnovnye-podhody-k-opredeleniyu/viewer>
4. <https://www.coursera.org/learn/osnovy-risk-menedzhmenta-v-banke?#about>

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС ЖИНАҚ БАНКІ» АҚ-НЫҢ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

Токибай Ерасыл Серікұлы
әл-Фараби атындағы ҚазҰУ ЭЖБЖМ 2 курс магистранты,
Алматы қ., Қазақстан Ғылыми жетекшісі:
Асилова Айжан Сәрсенқызы, э.ғ.к., доцент

Тұрғындардың өз тұрмыстық жағдайын жақсартуға ұмтылыстары, соның ішінде, жеке меншік үйге ие болу – әрбір отбасының бірінші кезекті мақсаты. Осы орайда, ипотекалық несиенің халықтың тұрғын үй жағдайының жақсаруына, банктердің тиімді және пайдалы жұмыс жасауына, сонымен қатар, еліміздегі құрылыс кешенінің қарқынды дамуына мүмкіндік жасайтынын әлемдік тәжірибе дәлелдеп шықты.

Ипотека – несие алу мақсатында жер және басқа жылжымайтын мүлікті кепілдікке тапсыру [1]. Ал ипотекалық несие – жылжымайтын мүлікті кепілге алып берілетін несиені білдіреді. Жылжымайтын мүлікке жер, тұрғын үй, өндіріс ғимараты және т.с.с жатады. Ипотекалық несиелеу тұтыну несиесінің түрлеріне қарағанда біршама күрделі процессті білдіреді [2].

Қазіргі кезде екінші деңгейлі банктер азаматтарға ипотекалық несие беру барысында өздерінің белсенді саясатын жүргізуде. Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі – бұл Қазақстандағы тұрғын үй жағдайын жақсарту бойынша несиелеу шараларының сапалы жаңа жүйесі. Қазақстан Республикасы – ТМД аумағында табысы орташа және төмен тұрғындарға арналған бұл жүйенің қағидалары мен шарттарын жүзеге асыруды бастаған бірінші мемлекет.

«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ – аталған жүйені енгізген елдегі жалғыз банк. Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі салымшылардан тұрғын үй құрылысының депозиттеріне ақша тарту және оларды тұрғын үй несиелерімен қамтамасыз ету арқылы халықтың жағдайын жақсартуға бағытталған.

01.11.2020 жылға банк салымшыларының жинағы 925 млрд. теңгені құрап отыр. Ағымдағы жылы шарттық сомасы 1 079 млрд. теңгені құрайтын 338 мың тұрғын үй құрылыс жинақ шарты жасалып, сомасы 446 млрд. теңгені құрайтын 39 мың несие берілді. Қазіргі кезде несиелік портфель 1 252 млрд. теңгені құрап отыр.

Банкке мемлекеттік бюджеттен және ұлттық қордан 384 млрд. теңге сомасында несиелік қаржы бөлінді, ал 01.11.2020 жылғы жағдай бойынша, бөлінген қаражаттың 305 млрд. теңгесі игерілді. Клиенттердің қаражаттары жеке тұлғалардың ағымдағы шоттарында және мерзімді депозиттеріндегі сомаларынан тұрады [3].

Кесте 1 – «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-ның депозиттік портфелі (мың тг.)

Атауы	31.12.2018 ж.	31.12.2019 ж.	Өзгерісі	30.06.2020 ж.	Өзгерісі
Жеке тұлғалар					
Ұзақ мерзімді салымдар	426 289 096	520 990 279	94 701 183 (22,22%)	576 162 310	55 172 031 (10,59%)
Ағымдағы шоттар	13 405 236	20 257 414	6 852 178 (51,12%)	20 623 907	366 493 (1,81%)
Заңды тұлғалар					
Ағымдағы шоттар	26 490 341	74 934 947	48 444 606 (182,88%)	59 084 228	-15 850 719 (-21,15%)
Клиенттердің қаражаттары	466 184 673	616 182 640	149 997 967 (32,18%)	655 870 445	39 687 805 (6,44%)
Берілген несиелер бойынша қамтамасыз ету ретінде ұсталғандар	199 313 288	285 840 765	86 527 477 (43,41%)	309 304 260	23 463 495 (8,21%)
Клиенттер қаражаттарының жиыны	665 497 961	902 023 405	236 525 444 (35,54%)	965 174 705	63 151 300 (7%)

2020 жылғы 30 маусымдағы жағдай бойынша несиелік портфельдің көлемі 987 000 000 мың теңгені құрады, нақты берілген несиелер көлемі 1 059 000 000 мың теңгені құрай отырып, Банктің жоспары асыра орындалды. Жылдың соңында «Бакытты отбасы» (49 000 000 мың теңге 2020 жылы маусым айында түсті, қосымша 51 000 000 мың теңге түседі деп күтілуде), «5-10-20» (70 000 000 мың теңгені игеру жоспарланған), әскери қызметшілерді несиелендіру (жыл ішінде 60 000 000 мың теңгені игеру жоспарланып отыр), «Нұрлы жер» (күзде 28 000 000 мың теңге игеру жоспарланған) бағдарламалары бойынша қаражатты игеру есебінен

1 260 000 000 мың теңге мөлшеріндегі несиелік портфель күтілуде [2].

Кесте 2 – «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-ның несиелік портфелі (мың тг.)

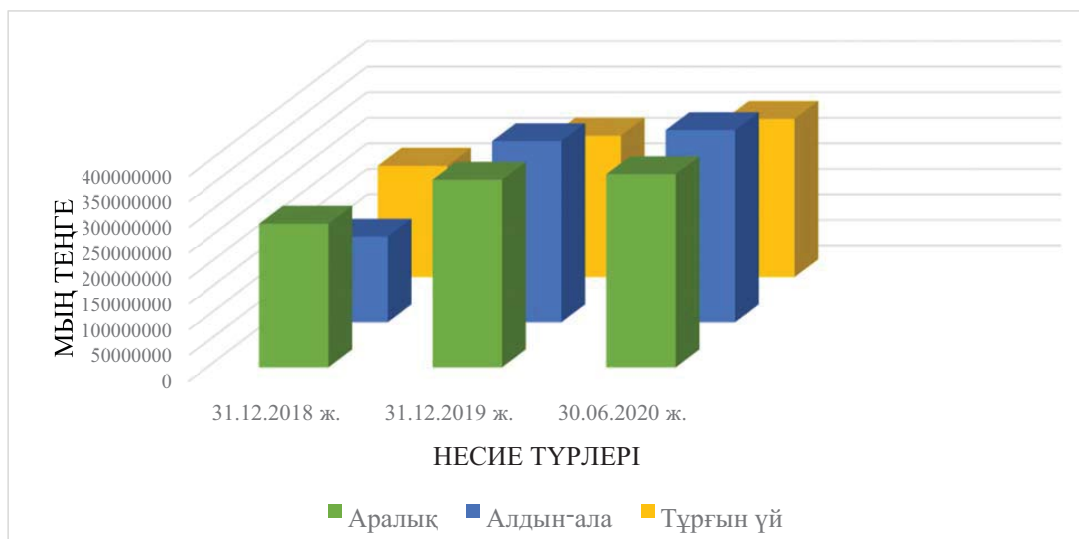
Атауы	31.12.2018 ж.	31.12.2019 ж.	Өзгерісі	30.06.2020 ж.	Өзгерісі
Аралық тұрғын үй несиесі	279 900 389	365 867 287	85 966 898 (30,71%)	376 742 662	10 875 375 (2,97%)
Алдын-ала тұрғын үй несиесі	166 609 249	353 393 522	186 784 273 (112,11%)	375 045 646	21 652 124 (6,13%)
Тұрғын үй несиесі	217 478 264	276 210 590	58 732 326 (27,01%)	309 143 160	32 932 570 (11,92%)
Несиелердің жиынтығы	663 987 902	995 471 399	331 483 497 (49,92%)	1 060 931 468	65 460 069 (6,58%)

2 кестеде берілген мәліметтерге сараптама жасау нәтижесінде келесідей нәтижелерге көз жеткіземіз:

- Банктің несиелік портфелі есепті жылы 1 060 931 468 мың теңгеге жетіп отыр, бұл өткен жылғы мәліметтермен салыстырғанда өте салмақты оң дәрежелі ауытқу.

- Мемлекеттік бағдарламалар арқылы берілген алдын-ала тұрғын үй несиелерінің көлемі жылдан-жылға артып келеді, бұл алғашқы жарнаны жинау кезінде туындайтын қаржылық қиындықтарға тап болатын табыс деңгейі төмен отбасыларға жеке пәтер алу үшін таптырмас мүмкіндік.

- Тұрғын үй несиелерінің көлемі де көбейді, бұдан республика тұрғындарының тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесіне сенімі артқанын байқай аламыз.



Сурет 1. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі»
АҚ-ның несиелік портфелінің динамикасы (мың тг.)

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы 2020 жылдың 12-наурызында Covid-19 вирусының таралуын «дүниежүзілік пандемия» деп таныған болатын. Осы орайда Қазақстан Республикасының аумағында жарияланған төтенше жағдайға байланысты банк өз клиенттеріне ай сайынғы төлемдерді қарыз алушының қаржылық жағдайын талдаусыз кейінге шегеруге мүмкіндік берді. Алайда, бұл несиелік портфелінің сапасының нашарлауына әкеліп соққан жоқ. 30.06.2020 жылғы жағдай бойынша банктің несиелік портфелінің 21,8% төтенше жағдайға байланысты кейінге қалдырылған несиелер құрап отыр. Оның 80,58%-ын 30 күнге дейін кешіктірілген несиелер; 19,12%-ын 31-60 күн аралығында кешіктірілген несиелер; ал 0,3%-ын 61-90 күн аралығында кешіктірілген несиелер құрайды [5].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қаржы-экономикалық сөздік. – Алматы: Экономика, 2007. – 279 б.
2. Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы: Экономика, 2009. – 327-343 б.
3. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ ресми сайты, <https://hcsbk.kz/>
4. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-ның 31.12.2019 ж. бойынша аудиттелген қаржылық есебі, https://hcsbk.kz/upload/ФО_6мес_2020_RUS.pdf
5. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ-ның 30.06.2020 ж. бойынша аудиттелмеген қаржылық есебі, https://hcsbk.kz/upload/ФО_за_2019_год_RUS.pdf

МЕТАМОРФОЗЫ БАНКОВСКОГО И ФОНДОВОГО РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Тлеугазы Ернар Кайратович
Студент 4 курса специальности Финансы КазНУ им.Аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан Научный руководитель:
Алиева Баглан Муратовна, к.э.н., и.о. доцента

2020 год является уникальным с точки зрения событий, произошедших в мире. Пандемия инфекционного заболевания «ковид-19» произошла чуть более ста лет с года начала испанки, унесшей жизни десятков миллионов человек. Пандемия прямым образом повлияла на экономику всего мира, на все её сектора. Беспрецедентные меры противодействия принятые национальными правитель-

ствами большинства стран мира привели к полному либо частичному прерыванию экономических, логистических, туристических, деловых взаимоотношений. Огромное количество людей впервые в жизни перешло на удаленный формат работы, существенно сократились социальные контакты населения, замедлилась экономическая активность. Данные изменения ударили как по реальной экономике, так и по фондовому рынку.

Банковский сектор одним из первых почувствовал эффект закрытия экономик. Существенно выросло количество проблемных, безнадежных кредитов, уменьшилась выдача новых кредитов, сократилось количество транзакций. Таким образом, банковский сектор ощутил шок ликвидности и был вынужден принимать оперативные меры. В числе данных мер снижение базовых процентных ставок целым рядом центральных банков различных стран, таких как: США, Япония, ЕЦБ, Банк Англии. В свою очередь банки второго уровня провели корректировку своих бизнес-моделей с учетом влияния пандемии и сложившейся ситуацией. Ключевые изменения в банковском секторе можно свести к следующим. Рост цифровых услуг, предоставляемых банками второго уровня, сюда можно отнести появление комплексных приложений, предоставляющих широкий спектр банковских услуг дистанционно. Данная мера была необходимой во время пандемии, так как клиенты физически не могли присутствовать в офисах и отделениях. Увеличение доли транзакций и платежей, производимых онлайн и при помощи приложений. Данная практика уже зарекомендовала себя в прошлом, однако, в этом году данный сегмент показал существенный рост. В качестве меры предосторожности банки второго уровня увеличили свои провизии на случай банкротства заемщиков, данная мера необходима для стабилизации банковской системы страны. Рост сервисов самообслуживания перекликается с предыдущими мерами и способствует увеличению клиентской базы, удобства и скорости получения услуг, при отсутствии большого скопления людей в отделениях банка. [1]

Говоря о мерах принятых центральными банками развитых стран, необходимо упомянуть, что помимо снижения базовых ставок, были приняты программы количественного смягчения. Центральные банки США, ЕС, Японии экстренно эмитировали более 6 триллионов долларов на своих балансах. Данная мера поддержала экономическую жизнь в развитых странах, стимулировала потребительский спрос. Учитывая контуры мировой финансовой системы, данная эмиссия повлекла за собой побочные эффекты, которые ощущаются в развивающихся и пограничных экономиках. С самого начала пандемии, когда волатильность на мировых финансовых рынках резко подскочила, международный капитал стал покидать рискованные активы и начал возвращаться в так называемые «тихие гавани». Тихими гаванями, традиционно, считаются американские облигации и американский доллар. Всего за несколько недель ставки вознаграждения по 2-летним, 5-летним, 10-летним, 30-летним американским облигациям упали до рекордно низких значений. Данный факт говорит о беспрецедентном спросе на данные активы от инвесторов со всего мира. Такая же ситуация сложилась с американским долларом, взвешенный по отношению к 6 мировым валютам, индекс доллара достиг рекордных значений, существенно укрепился, несмотря на ничем не обеспеченную эмиссию центрального банка.

В итоге, получается ситуация при которой от эмиссии центральных банков развитых стран страдают в первую очередь развивающиеся и пограничные рынки. Инфляция затронула не доллар, евро и йену, но рубль, лиру и тенге. Постепенная девальвация в 2020 году произошла в большинстве развивающихся стран, в том числе в Республике Казахстан. Национальный банк Республики Казахстан проводил валютные интервенции с целью поддержания курса национальной валюты, в марте на 1,49 миллиардов долларов, в период с апреля по октябрь на 232 миллиона долларов. [2]

Фондовый рынок – неотъемлемая часть мировых финансов. Фондовый рынок – опережающий индикатор экономики, он смотрит на несколько месяцев дальше экономики. В феврале-марте 2020 года, когда стал очевиден мировой масштаб пандемии, фондовый рынок упал на более чем 35%, что является историческим показателем, сравнимым с уровнями падения во время великой депрессии в США, в 30-е годы 20-го века. Особенно остро данный спад почувствовали жители развитых стран, так как в данных странах количество физических лиц, участвующих в торговле на фондовом рынке достигает 30-35% от трудоспособного населения. Люди за несколько недель потеряли существенную часть своих сбережений. [3]

В Республике Казахстан также произошло падение, однако, население страны в основном не было затронуто, так как количество физических лиц, участвующих в торговле на бирже не превышает 2% трудоспособного населения. Индекс казахстанской фондовой биржи впоследствии показал уверенный рост после мартовского падения, превысив предыдущий максимум. Во многом это связано с первичным размещением акций Каспи банка, ростом стоимости акций KAZ Minerals, Halyk Bank. [4]

Беспрецедентная по объемам эмиссия центральных банков развитых стран, называемая также «вертолетными деньгами» или «бесплатными деньгами» приводит к ряду диспропорций и долгосрочных последствий для мировой экономики.

Во-первых, происходит интенсивное раздувание нового пузыря на фондовом рынке, так как физические лица, получившие государственную помощь на поддержание бизнеса и экономической активности, в большинстве своём пришли на фондовый рынок, начали торговать ценными бумагами. Таким образом, искусственно завышая их стоимость повышенным спросом.

Во-вторых, в 2020 году происходит ускоренное перераспределение благосостояния от бедных слоёв населения к богатым. Здесь работает простая схема: те, кто имеют доступ к активам, имеют капитал, зарабатывают на приросте стоимости активов; те же, кто доступа к активам и капиталу не имеют, в условиях сниженной экономической активности, отсутствия реального роста заработных плат, не имеют возможности увеличивать своё материальное благосостояние.

В-третьих, как уже упоминалось ранее, происходит девальвация в развивающихся и пограничных странах, к которым относится Республика Казахстан. Международный капитал покидает данные страны, иностранные инвестиции прекращаются либо существенно снижаются, что приводит к нехватке иностранной валюты и снижению курса национальной валюты. В Республике Казахстан девальвации также способствует тренд на снижение стоимости нефти, в виду замедления мирового спроса на неё из-за пандемии.

В-четвертых, несмотря на снижение благосостояния населения, происходит рост цен на недвижимость. Недвижимость – материальный актив, защитный актив, используемый для сохранения капитала, наряду с золотом и драгоценными металлами. Недвижимость повышается в стоимости, становится всё менее доступной для широких групп населения в большинстве развивающихся стран мира.

Последним выводом из парадигмы «бесплатных денег» можно назвать ситуацию, в которой целые страны живут в долг. Не только граждане этих стран имеют кредиты, но и компании и само государство. Уже сегодня в мире существует целый ряд стран, в которых уровень задолженности страны превышает уровень ввп данной страны. К таким странам относятся: Япония, Греция, Италия и прочие. Данная ситуация не может продолжаться, рост, основанный на увеличении долга абсурден и не созидателен.

Список литературы

1. <https://kursiv.kz/news/banki/2020-06/7-veschey-kotorye-izmenil-covid-19-na-bankovskom-rynke-rk>
2. <https://kursiv.kz/news/finansy/2020-10/nacbank-kazakhstan-vpervye-s-marta-provel-valyutnye-intervencii>
3. <https://ru.investing.com/indices/us-spx-500>
4. https://kase.kz/ru/stock_market/index_kase/

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Тё М. С.

Студентка 4 курса специальности «Финансы»

Университет «Нархоз»

Научный руководитель

к.э.н. ассоц. профессор Дускалиев А.С.

В настоящее время мы наблюдаем уже очевидные последствия эпидемии коронавируса для экономики мира и Республики Казахстан, в частности. Всемирная организация здравоохранения 11 марта 2020 года признала распространение коронавируса пандемией, которая затронула все сектора государства. Высокая волатильность цен на нефть, остановка деловой активности в Казахстане из-за введенных карантинных мер и многое другое значительно ослабили национальную валюту.

Множество предприятий приостановили свою деятельность в связи с введенным карантином, но лишь с недавних пор они возобновляют работу. Сегодня бизнес в стране находится в поисках новых идей и стратегий для выживания. Каждое предприятие на данный момент имеет у себя все необходимое для осуществления своей деятельности в это непростое для всех время. Для этого были разработаны необходимые меры для предотвращения роста пандемии.

Учитывая все вышесказанное, особую актуальность приобретает проблема разработки и внедрения программ антикризисного развития и методических рекомендаций по повышению эффективности деятельности отечественных региональных предприятий при невысоких инвестиционных возможностях их собственников. В статье приводится анализ на основе макроэкономических показателей Республики Казахстан.

А теперь проведем небольшой макроэкономический анализ, который подробно раскроет тему данной статьи, а также позволит сделать соответствующие выводы.

Для начала стоит рассмотреть уровень безработицы за 2015-2020 годов в Республике Казахстан. Можно заметить, что численность безработного населения в течении рассмотренных пяти лет резко возросла в этом году, в период пандемии. Ведь многие работающие лишились своих рабочих мест. С недавних пор постепенно идет стабилизация ситуации, многие предприятия вновь начинают работать. Но для этого им необходимо соблюдать все санитарные нормы.

Безработное население. II квартал (тыс. чел.)



Finprom.kz

На основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

Рисунок 1 – Численность безработного населения Республики Казахстан за 2015-2020 годы

Примечание: источник [2]

По вышеприведенному графику стоит отметить спад уровня безработицы с 2015 по 2019 год, и в 2020 году замечен рост.

Далее рассмотрим изменение государственного долга в 2015-2020 годы. По нижеприведенному графику замечен рост государственного долга.

Таблица 1 – Государственный долг Республики Казахстан за 2016-2020 годы

Год	2016	2017	2018	2019	2020
Государственный долг, трлн. тенге	9.52	12.25	14.81	17.7	18.0

В течение 5 лет государственный долг возрос в 1,89 раза. Далее визуализированы были данные на графике.

**Рисунок 1 – Государственный долг Республики Казахстан за 2016-2020 годы**

Примечание: источник [2]

На графике видим положительный тренд, то есть из года в год государственный долг непрерывно растет.

При сравнении 2020 года с 2016 годом государственный долг вырос на 89%.

Далее был проведен корреляционный анализ. В качестве зависимой переменной является показатель «ВВП методом производства на душу населения». Это один из основных показателей, дающий общую оценку экономике государства. Также были взяты различные факторы, влияющие на ВВП. Все отобранные факторы имеют достаточно тесную связь с ВВП на душу населения, а также оказывают влияние по экономическому содержанию. Данная связь была выявлена исходя из корреляционного анализа, который представлен ниже.

Таблица 2-Корреляционная таблица

Год	Валовой внутренний продукт методом производства на душу населения, млн. тенге	Среднедушевые номинальные денежные доходы населения, ТЫС. ТГ	Объем производства промышленной продукции (товаров, услуг)млн. тенге	Численность населения на начало периода (года)тыс. человек	Уровень безработицы, в процентах	Государственный бюджет-Доходы, млн. тенге
	У	X1	X2	X3	X4	X5
2015	2 330 360.20	67 321	14 903 099	17 418	5.0	7 634 804.90
2016	2 639 710.30	76 575	19 026 781	17 671	5	9 308 485.20
2017	3 014 720.8	83 710	22 790 209	18157.3	4.9	11 567 691.5
2018	3 382 469.2	93 135	27 218 063	18395.6	4.9	10 808 572.9
2019	3 755 744.6	104 389	29 380 342	18631.8	4.8	12 758 479.2

Примечание: составлено автором [1]

После сбора факторов был проведен корреляционный анализ, влияющих на ВВП методом производства на душу населения

Таблица 3-Корреляционная взаимосвязь с факторами

	Валовой внутренний продукт методом производства на душу населения, млн. тенге	Среднедушевые номинальные денежные доходы населения, ТЫС. ТГ	Объем производства промышленной продукции (товаров, услуг)млн. тенге	Численность населения на начало периода (года)тыс. человек	Уровень безработицы, в процентах	Государственный бюджет-Доходы, млн. тенге
Валовой внутренний продукт методом производства на душу населения, млн. тенге	1					
Среднедушевые номинальные денежные доходы населения, ТЫС. ТГ	0.997308662	1				
Объем производства промышленной продукции (товаров, услуг)млн. тенге	0.992984386	0.986599599	1			
Численность населения на начало периода (года)тыс. человек	0.989988891	0.978493937	0.991714	1		
Уровень безработицы, в процентах	-0.940362379	-0.93130275	-0.90496	-0.94132	1	
Государственный бюджет-Доходы, млн. тенге	0.925255215	0.920107871	0.918675	0.946154	-0.917702396	1
Примечание: составлено автором [1]						

Между ВВП на душу населения и Среднедушевыми номинальными денежными доходами населения есть возрастающая тенденция, поэтому коэффициент корреляции r_{yx1} высокий=0,997-тесная положительная связь, а коэффициент детерминации $R^2 = (0,997)^2 = 99,4\%$. Следовательно, это показывает, что 99,4% изменений в уровне ВВП на душу населения можно объяснить изменениями в среднедушевых номинальных денежных доходах населения, а 0.6% являются ложными.

Между «ВВП на душу населения» и «Объемом производства промышленной продукции» есть возрастающая тенденция, поэтому коэффициент корреляции r_{yx2} высокий-0,993-тесная положительная связь, а коэффициент детерминации $R^2 = (0,993)^2 = 98,6\%$. Следовательно, это показывает, что 98,6% изменений в уровне ВВП на душу населения можно объяснить изменениями в объеме производства промышленной продукции, а 1.4% являются ложными.

И между «ВВП на душу населения» с такими факторами как «Численность населения на начало периода» и «Государственный бюджет-Доходы» сильная положительная корреляционная связь.

А вот с таким факторам как «Уровень безработицы» - тесная отрицательная связь. Коэффициент корреляции высокий (-0,94), а коэффициент детерминации $R^2 = (-0,94)^2 = 88\%$. Следовательно, это показывает, что 88% изменений в уровне ВВП на душу населения можно объяснить изменениями в уровне безработицы, а 12% являются ложными.

Во многом благодаря содействию предприятий и населения в Республике Казахстан государственных мер по предотвращению развития пандемии в Республике Казахстан мы наблюдали её спад в стране. Рассмотрим нижеприведенную статистику, которая характеризует уменьшение зарегистрированных новых случаев, заболевших коронавирусом начиная с 30 марта 2020 года.

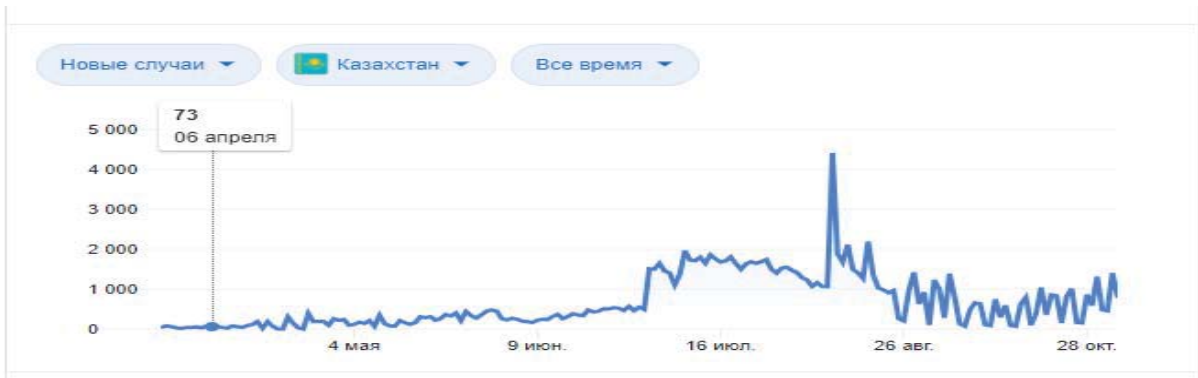


Рисунок 3-Зарегистрированные новые случаи заболевания коронавирусом в Республике Казахстан
Примечание: источник [3]

В итоге стоит отметить негативное влияние пандемии на экономику Республики Казахстан. Рассмотренные макроэкономические показатели страны показали резкое снижение в этом году при неуклонном росте государственного долга. Также по корреляционному анализу выявлена сильная взаимосвязь ВВП методом производства с различными факторами, которые имеют прямую и обратную взаимосвязь с данным показателем. Стоит отметить, что для улучшения экономики страны, для начала необходимо приложить совместные усилия в борьбе с данной пандемией.

Список литературы:

1. Официальный сайт Государственной службы статистики [Электронный ресурс] <https://stat.gov.kz/>
2. [Электронный ресурс] <http://finprom.kz/>
3. [Электронный ресурс] <https://www.coronavirus2020.kz/>
4. [Электронный ресурс] <http://www.cisstat.com/rus/macro/kaz.htm>
5. [Электронный ресурс]
6. <https://www.sk.kz/upload/iblock/c8c/c8c46093ecd03383b2294ab438a7c083.pdf>

ПАНДЕМИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕБ АҚ АЛЬФА БАНК НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛІН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ ЖОЛДАРЫ

*Нархоз Университетінің 4 курс студенті, Тураханқызы Альфия
Алматы қ., Қазақстан*

*Ғылыми жетекшісі: Қ.М.Казбекова, э.ғ.м.аға оқытушы.
«Қаржы және мәліметтер аналитикасы ғылыми –білім беру департаменті»*

Аннотация

Қазіргі нарықтық экономика жағдайында әрбір мемлекеттің қаржы нарығында банк жүйесінің ролі маңызды болып келеді. Экономиканың негізгі құраушысы ретінде банктер үнемі бақылау мен бағалауды қажет етеді. Әсіресе, қазіргі әлемдік пандемия жағдайы кезінде банктердің тұрақтылығын сақтап қалу өзекті мәселенің бірі. Себебі, сыртқы тәуекел ретінде танылатын әлемдік пандемия банктердің қаржылық тұрақтылығына өз әсерін тигізбей қоймайды. Мақаланың негізгі мақсаты банк секторына шолу жасап, ондағы несиелік портфельдің жай-күйіне анализ жүргізу. Мақала дедукция әдісі негізінде жазылған, яғни жалпыдан негізгі мәселеге өту, бірінші кезекте Қазақстандағы банк секторына талдау жүргізілетін болады, кейін ЕБ АҚ Альфа Банктің қаржылық жағдайына және несиелік портфельіне анализ жасалады. Анализ жасау барысында статистикалық-математикалық әдістер және модельдер қолданылады.

Түйінді сөздер: банк, пандемия, тәуекел, экономика, несиелік портфель

Бүгінгі әлемдік жағдай әрбір мемлекеттің экономикасына белгілі бір өзгерістер мен сынақтар алып келді. Қаржы нарығының барлық сегменттері, банк секторы, сақтандыру нарығы, бағалы қағаздар нарығы және валюта нарығы пандемия әсерінен белгілі бір өзгерістерге тап болды. Әрине, әрбір сегмент маңызды, дегенмен мемлекет пен халық арасында ақша айналымын қалыптастыратын негізгі тетік ретінде банктердің рөлі жоғары болып келеді. Ал олардың тұрақтылығын сақтау бірінші кезекте несиелік портфеліне байланысты болады. Банктің несиелік портфелі оның кірісінің негізгі көзі және сонымен бірге активтерді орналастыру кезінде негізгі тәуекел көзі ретінде қызмет етеді. Банктің тұрақтылығы, беделі және оның қаржылық нәтижелері көбіне несие портфелінің құрылымы мен сапасына байланысты.

Қазақстанның банк секторы 2020 жылдың басында 27 банктерден құралған. Олардың активтерінің көлемін төмендегі графиктен байқасақ болады.



1 – сурет. Банк секторының активтері

Дағдарысқа қарамастан Қазақстандағы банк сектордағы жағдай активтердің өсуімен байланысты тұрақты болып тұрғанын байқаймыз. Активтердің өсу тенденциясы негізінен екінші деңгейлі банктердің несиелік портфельдерінің өсуімен сипатталады. Несиелік портфельдің ұлғаюы жеке тұлғаларға берілген несиелердің 3,2% -ға, оның ішінде тұтынушылық несиелердің 2,8% -ға және ипотекалық несиелердің 4,4% -ға өсуі есебінен болды.



2 – сурет. Банк секторының ЖІӨ үлесі

Агенттік мәліметтері бойынша екінші деңгейлі банктердің 13 трлн тг немесе активтердің 44% көлемінде айтарлықтай өтімділік резервтері бар екені анықталды, оның біршама көп бөлігін 10

трлн тг жоғары өтімді активтер құрап отыр. 2020 жылдың I тоқсанның соңында банк секторындағы жағдай тұрақты күйде сақталған. Активтері 2020 жылы жыл басымен салыстырғанда 7% - ға ұлғаюымен сипатталады. Банк секторының өсуіне екінші деңгейлі банктердің несиелік портфелінің 3,5% - ға яғни 15,3 трлн тг ұлғаюы әсер етті.

2 кесте

X. БАНК СЕКТОРЫНЫҢ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ РӨЛІ

17-кесте. Банк секторының ҚР экономикасындағы рөлі		
Көрсеткіштің атауы / күні	01.01.2020	01.08.2020
ЖІӨ млрд.теңге	68 639,5*	69 679,6**
Активтердің ЖІӨ-ге қатынасы, %	39,1%	41,8%
Несие портфелінің ЖІӨ-ге қатынасы, %	21,5%	21,3%
Клиенттер салымдарының ЖІӨ-ге қатынасы, %	26,2%	28,6%
Қаражат бөлігін ішкі активтерге орналастыру коэффициенті	1,03	1,06

Банк секторы экономикада ЖІӨ -нің айтарлық бөлігіне ие. 2020 жыл басында олардың ЖІӨ – дегі үлесі 39,1% - ды құраған болса, 2020 жылдың тамыз айында 41,8% - ға дейін ұлғайған.

Ендігі кезекте нақты банк мысалында банк секторының жағдайын қарастырайық. Негізгі объект ретінде ЕБ АҚ Альфа Банктің қаржылық жай-күйіне талдау жүргізіледі.

2 кесте

Активтер, млн тг							
жыл	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
активтері	167 967	246 969	305 609	314 606	379 191	415 313	571 462
активтер өсімі, %		47%	24%	3%	21%	10%	38%

Кестеден көріп отырғанымыздай, активтердің көлемі жыл сайын артып отырды. Өсіресе, 2019 жылды 2018 жылмен салыстырғанда 38%-ға артқанын көреміз. Есепті кезеңде пайда мен капиталдың өсу себептері: пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша бағаланатын қаржы активтерімен және шетел валютасын қайта бағалаудан түскен кірістер

ЕБ АҚ «Альфа Банк»

Қаржылық есептілік туралы ескерту – 30 қыркүйек 2020 ж

8 Клиенттерге несиелер мен аванстар

(мың теңге)	30 қыркүйек, 2020	31 желтоқсан, 2019
Корпоративті несиелер	179.978.790	201.332.304
Жеке тұлғаларға несиелер – тұтынушылық несиелер	107.306.513	96.204.032
Жеке кәсіпкерлерге несиелер	5.106.189	3.078.013
Ипотекалық несиелер	218.085	307.013
Барлығы	292,609,577	300,921,362

Берілген кестеге назар аударсақ, 2020 жылдың 30 қыркүйегіндегі жағдай бойынша, клиенттерге несиелер мен аванстардың әрбір бөлімі біршама жоғары мәндерге ие. Жыл соңында бұл көрсет-

кіштер айтарлық өсетінін нақты болжауға болады. Клиенттердің несиелер мен аванстары портфелі шотқа тек қана төлемдерге жатқызу туралы талапқа сәйкес келеді. Сәйкес амортизацияланған құны бойынша бағалану ретінде жіктеу үшін борыш пен пайыздардың негізгі сомасы ҚЕХС (IFRS) 9 стандарты негізінде есептеледі. Қаржылық жағдай туралы есепте ең жақсы түрде көрсетілген баланстық құн банктің клиенттерге берілген несиелермен және аванстармен байланысты кредиттік тәуекелге ұшырауын білдіреді.

Банктің банкротқа ұшырау қаупі қаншалықты деңгейде екінін анықтау үшін келесідей модельдер қолданылады.

Банктің банкротқа ұшырау ықтималдығын анықтау үшін Альтманның бес факторы модельін қолдауға болады:

$$Z=1.2*X1+1.4*X2+3.3*X3+0.6*X4+X5$$

$$X1=78\ 613\ 517 / 517\ 461\ 519 = 0,15$$

$$X2=72\ 545\ 010 / 571\ 461\ 519 = 0,13$$

$$X3=32\ 377\ 075 / 571\ 461\ 519 = 0,05$$

$$X4=102\ 672\ 847 / 492\ 848\ 002 = 0,2$$

$$X5=32\ 377\ 075 / 571\ 461\ 519 = 0,06$$

Нәтижесінде пайда болған мәндерді формулаға салсақ, келесідей Z мәнін аламыз:

$$Z=1,2*0,15+1,4*0,13+3,3*0,05+0,6*0,2+0,06= 2,6$$

Егер Z мәні $1,8 < Z < 2,9$ белгісіздік зонасы

Демек, пайда болған модель банктің белгісіздік зонасында екенін көрсетеді. Банк үшін негізгі тәуекелдердің бірі несиелік тәуекел болғандықтан, банктің несиелік портфелінің сапасын арттыру маңызды.

Екінші модель ретінде Таффлердің моделін де қарастыруға болады.

Таффлер моделі бойынша:

$$Z=0.53*K1+0.13*K2+0.18*K3+0.16*K4$$

$$X1=15\ 751\ 144 / 13\ 676\ 931 = 1,15$$

$$X2=571\ 461\ 519 / 492\ 848\ 002 = 1,16$$

$$X3=492\ 848\ 002 / 571\ 461\ 519 = 0,9$$

$$X4=32\ 377\ 075 / 517\ 461\ 519 = 0,06$$

$$Z=0,53*1,15+0,13*1,16+0,18*0,9+0,16*0,06=0,93$$

Z көрсеткішінің мәні 0,3 тен үлкен болғандықтан банктің банкротқа ұшырау қаупі төмен екенін түсінеміз.

Екі модельді салыстыратын болсақ, Альтманның 5 факторлы моделі банкроттықты бағалауда көбірек сенімге ие болып отыр. Есептеу барысында қолданылатын факторлар қаншалықта көп болса, оның мәні де нақтырақ шығады.

Қорытынды

Мақалада Қазақстандағы банк серторына талдау жүргізілді. Қазіргі пандемия жағдайы банк серторының активтерін төмендетуге қаупі бар деген болжам болғанмен, оның керісінше позитивті оң өсім көрсеткені әрине жағымды жағдай. Себебі, жыл басымен салыстырғанда активтер көлемі артып отырды. Жыл соңына қарай да өсу тенденциясы орын алады деп болжам жасауға болады. Бұл тағы да екінші деңгейлі банктердің резервтегі қаражаттарының жеткілікті нормада сақталып тұрғанын көрсетеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: <https://nationalbank.kz>
2. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.bloomberg.com/>
3. Лисак Б.И. «Интегрированный риск-менеджмент в банках». Алматы: Экономика. 2013 – 892 с.
4. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: <https://alfabank.kz/kk/>

**БАНКТЕГІ ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ
МИНИМИЗАЦИЯЛАУ ЖОЛДАРЫ: ЕБ АҚ АЛЬФА БАНК МЫСАЛЫНДА**

*Тураханқызы Альфия
Нархоз Университетінің 4 курс студенті,
Алматы қаласы., Қазақстан
e-mail: alfiya.turakhankyzy@narхоз.kz*

***Аңдатпа.** Мақалада қазіргі пандемия жағдайындағы банк секторының жағдайы ЕБ АҚ Альфа Банк мысалында қарастырылады. Әлемде орын алған жағдайлар ел экономикасына, әсіресе елдегі банк секторына тигізген әсері талқылауға тұрарлық тақырыптардың бірі. Осы жағдайға байланысты, банк секторында пайда болған тәуекелдер көлемін талдау және бағалау маңызды болып табылады. Осыған орай мақалада банкте кездесетін операциялық тәуекелдер бойынша зерттеу жүргізіледі және оларды минимизациялауға әсер ететін факторлар ұсынылады. Банктерде жиі орын алатын тәуекелдер ретінде операциялық тәуекелдерді бағалау маңызды. Оның ішінде, бүгінгі таңда орын алған коронавирус пандемиясын сыртқы операциялық тәуекел ретінде танып, оның банктің қаржылық жағдайына тигізген әсерін анықтау өзекті мәселенің бірі. Зерттеу барысында гипотеза ұсынылады, дедукция әдісі бойынша талдау жүргізіледі және статистикалық-математикалық зерттеу әдістері қолданылады.*

***Түйінді сөздер:** банк секторы, пандемия, операциялық тәуекелдер, дефолт, фактор, клиент, аутсорсинг, модель*

Банктер әрбір мемлекеттің экономикасында маңызды орын алатын негізгі қаржы институттарының бірі. Жүргізетін операцияларына байланысты банктерте үнемі белгілі бір тәуекелдер орын алады. Осы тәуекелдер банктердің бәсекелестігін төмендетіп, дефолтқа ұшырау қаупін тудыруы мүмкін. Қазіргі әлемдік пандемияға байланысты экономикадағы банк секторына талдау жүргізу және ондағы пайда болған тәуекелдерді анықтау өзекті мәселенің бірі. Сондықтан да, банктердің қаржылық тұрақтылығын сақтау үшін онда кездесетін тәуекелдерді үнемі бағалау, зерттеу және төмендету жолдарын іздестіру маңызды. Банктік тәуекел - бұл несиелік-қаржылық ұйым үшін қандай да бір материалдық шығындардың пайда болу қаупі. Мұның себебі, қаржы нарығында орын алған күтпеген өзгерістер болуы мүмкін. Банктегі тәуекелдер негізінен ішкі және сыртқы тәуекелдерден тұрады. Оларға түрлі факторлар әсер етуі мүмкін. Ішкі тәуекелдер негізінен банкте орын алатын операцияларға байланысы пайда болады, оның ішінде банк клиенттерінің және контрагенттердің әрекеттері, банктің қолданатын саясаты және құндылықтары маңызды орын алады. Ал сыртқы факторларға өз кезегінде саяси, экономикалық, әлеуметтік және экологиялық факторлар жатады. Осы аталған факторлар банктің қаржылық жағдайына әсер етіп қана қоймай, оның болашақта даму мүмкіндігін анықтайды. Банкте жиі кездесетін тәуекелдердің бірі ретінде операциялық тәуекелдерді бағалау және оларды төмендету жолдарын қарастыру маңызды. Бұл мақаланың мақсаты зерттеу барысында гипотезаны алға тартып, операциялық тәуекелдерді азайту жолдарын ұсыну. Қазіргі әлемдік пандемияға байланысты экономикадағы банк секторына талдау жүргізу және ондағы пайда болған тәуекелдерді анықтау өзекті мәселенің бірі. Осыған байланысты ЕБ АҚ «Альфа Банк» қаржылық тұрақтылығын анықтау және тәуекелдерін бағалау арқылы банктің қаржылық жағдайына талдау жүргізіледі, ондағы операциялық тәуекелдеріне баға беріледі. Зерттеу барысында гипотезаны алға тарту арқылы, операциялық тәуекелдерді азайту жолдары қарастырылады. Базель комитеті анықтаған операциялық тәуекел - бұл несие мекемесіндегі процестердің дұрыс ұйымдастырылмауы, шешім қабылдау және ұйым қызметкерлері қабылдаған іс-әрекеттер және кез-келген сыртқы оқиғалардан туындауы мүмкін қауіп-қатерлер [1]. Операциялық тәуекелдер өз кезегінде бірнеше негізгі топтарға бөлінеді: сыртқы орта тәуекелі, персонал тәуекелі, жүйелік тәуекел және процесс тәуекелі [3]. Осы тәуекелдердің әрқайсысын бағалау банк үшін өте маңызды. Әрине, банк несиелік-қаржы ұйым болғандықтан, ондағы жиі кездесетін тәуекелдер несиелік тәуекелдермен

байланысты болады. Дегенмен, банктің қаржылық тұрақтылығына әсер ететін тәуекел ретінде операциялық тәуекелдерді де бақылау маңызды. Оны 1995 жылы орын алған оқиға дәлелдеп отыр. Дәл осы жылы Англиядағы Дүниежүзілік ірі банктердің бірі, Берингс банкі бір күнде банкротқа ұшыраған болатын. Кейіннен мұның себебін операциялық тәуекелдермен байланыстырып, олардың банк үшін қаншалықты қауіпті екенін және оларды бағалаудың қаншалықты маңызды екені анықталды. Кейін операциялық тәуекелдерді есептеудің бірнеше тәсілдері пайда болды. Бүгінгі әлемдік жағдай әрбір мемлекеттің экономикасына белгілі бір өзгерістер мен сынақтар алып келді. Қаржы нарығының барлық сегменттері, банк секторы, сақтандыру нарығы, бағалы қағаздар нарығы және валюта нарығы пандемия әсерінен белгілі бір өзгерістерге тап болды. Әрине, әрбір сегмент маңызды, дегенмен мемлекет пен халық арасында ақша айналымын қалыптастыратын негізгі тетік ретінде банктердің рөлі жоғары болып келеді. Қазақстанның банк секторы 2020 жылдың басында 27 банктерден құралған. Дағдарысқа қарамастан Қазақстандағы банк сектордағы жағдай активтердің өсуімен байланысты тұрақты болып тұрғанын байқаймыз. Активтердің өсу тенденциясы негізінен екінші деңгейлі банктердің несиелік портфельдерінің өсуімен сипатталады. Несиелік портфельдің ұлғаюы жеке тұлғаларға берілген несиелердің 3,2% -ға, тұтынушылық несиелердің 2,8%-ға және ипотекалық несиелердің 4,4%-ға өсуі есебінен болды [2]. Агенттіктердің статистикалық мәліметтері бойынша екінші деңгейлі банктердің 13 трлн тг немесе активтердің 43% көлемінде айтарлықтай өтімділік резервтері бар екені анықталды, оның біршама бөлігін 10 трлн тг жоғары өтімді активтер құрап отыр. 2020 жылдың I тоқсанның соңында банк секторындағы жағдай тұрақты күйде сақталған. Активтері 2020 жылы жыл басымен салыстырғанда 7,1 %-ға ұлғаюымен сипатталады. Банк секторының өсуіне екінші деңгейлі банктердің несиелік портфелінің 3,6 % - ға яғни 15,3 трлн тг ұлғаюы әсер етті. Ендігі кезекте нақты банк мысалында банк секторының жағдайын қарастырайық. Негізгі объект ретінде ЕБ АҚ Альфа Банктің қаржылық жай-күйіне талдау жүргізіледі.

1 кесте

Активтер, млн тг							
жыл	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
активтері	167 967	246 969	305 609	314 606	379 191	415 313	571 462
активтер өсімі, %		47%	24%	3%	21%	10%	38%

Ескерту: <https://alfabank.kz/>

Кестеден көріп отырғанымыздай, активтердің көлемі жыл сайын артып отырды. Өсіресе, 2019 жылды 2018 жылмен салыстырғанда 38%-ға артқанын көреміз. Есепті кезеңде пайда мен капиталдың өсу себептері: пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша бағаланатын қаржы активтерімен және шетел валютасын қайта бағалаудан түскен кірістер. Келесі кезекте банктің қаржылық жағдайын және банкроттық қаупін анықтайық. Банктің банкротқа ұшырау қаупі қаншалықты деңгейде екенін анықтау үшін келесідей модельдер қолданылады.

Банктің банкротқа ұшырау ықтималдығын анықтау үшін Альтманның бес факторы модельін қолдауға болады:

$$Z=1.2*X1+1.4*X2+3.3*X3+0.6*X4+X5$$

$$X1=78\ 613\ 517 / 517\ 461\ 519 = 0,15$$

$$X2=72\ 545\ 010 / 571\ 461\ 519 = 0,13$$

$$X3=32\ 377\ 075 / 571\ 461\ 519 = 0,05$$

$$X4=102\ 672\ 847 / 492\ 848\ 002 = 0,2$$

$$X5=32\ 377\ 075 / 571\ 461\ 519 = 0,06$$

Нәтижесінде пайда болған мәндерді формулаға салсақ, келесідей Z мәнін аламыз: $Z=1,2*0,15+1,4*0,13+3,3*0,05+0,6*0,2+0,06= 2,6$

Егер Z мәні $1,8 < Z < 2,9$ белгісіздік зонасы

Демек, пайда болған модель банктің белгісіздік зонасында екенін көрсетеді. Банк үшін негізгі тәуекелдердің бірі несиелік және операциялық тәуекелдер болғандықтан, банктің несиелік портфельінің сапасын арттыру маңызды. Келесі кезекте банктегі операциялық тәуекелдерді есептейік. Операциялық тәуекелдерді есептеудің бірнеше әдістері бар. Банктерде оның ішінде негізгі индикатор әдісін (BIA) пайдалану арқылы есептеу жиі қолданылады. Оның формуласы келесідей анықталады:

$$ORC = \alpha \times GI$$

Мұндағы:

ORC - операциялық тәуекелдер

$\alpha = 15\%$ - Базель комитеті белгілейтін мән

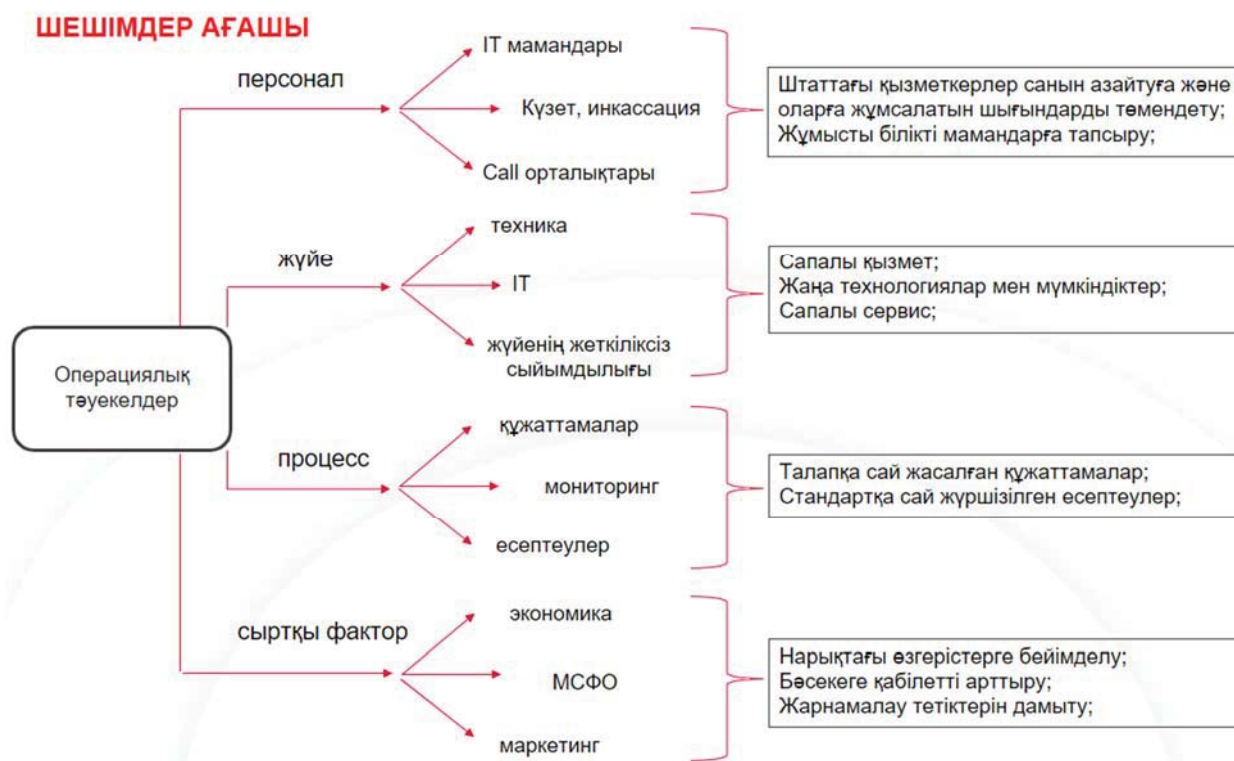
GI > 0 - соңғы 3 жылдағы орташа жылдық кіріс (негізгі көрсеткіш)

30.09.2020ж жағдай бойынша орташа жылдық кіріс 24 111 556 мың тг құрады

$$ORC = 24\,111\,556 \times 15\% = 3\,616\,733 \text{ мың тг}$$

Шыққан мән банктегі операциялық тәуекелдің орташа деңгейде екенін көрсетіп отыр және банк оны жақсы деңгейде басқаратынын анықтады. Оны төмендету жолдарын қарастыру маңызды болып табылады. Қазіргі таңда, банктердегі операциялық тәуекелдерді азайту жолдары ретінде сақтандыруды жиі қолданады. Менің ойымша, бұл дәстүрлі әдіс ретінде біршама сын пікір тудырады. Заман талабына сай, шетел тәжірибелерін пайдалану бүгінгі таңда өзінің оң әсерін беріп отыр. Операциялық тәуекелдерді минимизациялаудың бір әдісі ретінде шетелдерде аутсорсинг жиі қолданылады екен. Біздің нарықта аутсорсинг қызметіне деген қызығушылық жоғары деңгейде емес екені белгілі. Дегенмен, оны пайдаланудың бірталай артықшылығы бар.

Осыдан келесі гипотеза пайда болады: *Банктегі операциялық тәуекелдерді минимизациялау жолы ретінде аутсорсинг қызметін пайдалану тиімді болып келеді.*



Гипотезаның қаншалықты расталатынын анықтау үшін зерттеу әдістері жүргізіледі. Зерттеу барысында сапалық талдау жүргізілді. Сапалық талдаудың ішінде эксперттік сауалнама (Альфа Банк қызметкерлері арасында) жүргізілген болатын. Эксперттік сауалнамаға 61 респондент қатысты. Барлығы 5 негізгі сұрақтар қойылды. Гипотезаның негізгі сұрағы бойынша операциялық тәуекелдерді азайту үшін қандай тәсілдерді қолдануға болатыны туралы нәтиже алынған болатын.

Бұл сұраққа көп респондент операциялық тәуекелдерді сақтандыру арқылы оларды азайтуға болады деп жауап берген екен. Дәстүрлі әдістердің бірі ретінде сақтандырудың жиі қолданылатыны белгілі. Алайда, гипотеза бойынша аутсорсинг қызметтері тиімді екені алға қойылған болатын. Оның расталмауының негізгі себептерінің бірі ретінде бұл терминнің біздің нарықта жиі қолданылмайтындығын жатқызсақ болады. Әрі банктердің оған деген сенімнің төмен екенімен байланыстырсақ болады. Дегенмен, банктік аутсорсингтің болашақта кеңінен қолданылатынына болжам жасуға болады. **Банктік аутсорсинг** - бұл банктің жеке функцияларды немесе бизнес-процестерді қызмет көрсетуші ретінде қызмет ететін және осы қызметті немесе бизнес-процесті жүзеге асыруды өз қызметі шеңберінде басқаратын үшінші тарап ұйымына толық немесе ішінара беру процесі. Банктік аутсорсингтің негізгі артықшылықтары ретінде келесілерді жатқызсақ болады:

Жоғары сапалы жұмыс. Аутсорсинг дегеніміз - өз саласының мамандары. Бұл дегеніміз, орындалатын жұмыс сапасы биікте болады.

Үнемділік. Еңбекақы төлемдерінің және зейнетақы қорына аударымдардың төмендеуіне әкеледі.

Тиімділіктің жоғарылауы. Екінші деңгейдегі мәселелер аутсорсингке берілетіндіктен, компанияның негізгі қызметінің тиімділігі артады.

Жоғары қызмет көрсету сапасы.

Қорыта келе, аутсорсинг қызметінің банктер үшін қандай жағдайда тиімді екендігін көрсету үшін шешімдер ағашы жасалған болатын. Онда әрбір тәуекелдерді жеке буындарға бөліп, олардың тиімді жақтары көрсетілген болатын.

Қолданылған әдебиеттер:

1. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL <https://www.bis.org/bcbs/>
2. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: <https://nationalbank.kz>
3. Лисак Б.И. «Интегрированный риск-менеджмент в банках». Алматы: Экономика. 2013 – 892 с.
4. [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.bloomberg.com/>

УДК 336.71

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА

Туктарова Р.Р.

студентка 3 курса НАО «СКУ им. М. Козыбаева»,

г. Петропавловск, Казахстан

Научный руководитель: Цвингер И.Г.,

старший преподаватель

Уровень инвестиций в значительной мере определяет темпы экономического роста в стране. Развитие инвестиционного банкинга стимулирует укрепление инвестиционного климата в стране и ее выход на мировую финансовую арену в качестве конкурентоспособной единицы. Соответственно, предполагается наличие механизма, обеспечивающего эффективное привлечение и использование инвестиций. Этот механизм в рыночной экономике во многом связан с функционированием рынка корпоративных ценных бумаг и институтов финансовых посредников (профессиональных участников), а также с соответствующей инфраструктурой (организаторы торговли, клиринговые организации, депозитарии, центральные контрагенты и т. д.) [1].

Банки во всем мире играют активную роль на рынке ценных бумаг, выступая не только инвесторами и эмитентами, но также и в качестве посредников. С развитием рынка ценных бумаг коммерческие банки становятся одними из наиболее активных его участников. Это проявляется не только в эмиссионной активности банков в области выпуска различных видов ценных бумаг: акций, депозитных и сберегательных сертификатов, векселей. Банки осуществляют операции по купле-продаже

ценных бумаг на вторичном фондовом рынке. В связи с этим весьма актуальным является изучение развития инвестиционного банкинга[2].

Понятие инвестиционного банкинга возникло более 100 лет назад. Первое упоминание появилось в США, в принятом в 1940 году Законе об инвестиционных компаниях. Инвестиционный банкинг – это деятельность коммерческого банка, направленная на удовлетворение инвестиционных потребностей клиентов на финансовом рынке на возмездной основе.

В традиционном смысле инвестиционный банкинг означает первоначальную покупку ценных бумаг для перепродажи их третьим лицам.

Коммерческий банк, имеющий инвестиционный бизнес, должен предвидеть не только рост стоимости финансовых активов, но и географическое проникновение рынков капитала, а также расширения класса используемых активов[.]

Важным фактором оценки перспектив развития кур инвестиционного банкинга на том или ином рынке является глубина этого рынка. Финансовая глубина – отношение банковских активов, капитализации рынка акция, облигаций, других показателей емкости финансовых рынков к ВВП.

Фондовый рынок Казахстана в настоящее время имеет статус пограничного рынка в соответствии со страновой классификацией MSCI, S&P и FTSE. Ему присущи такие характеристики, как небольшой размер, низкая ликвидность, более высокие риски в сравнении с развивающимися рынками. Соотношение капитализации отечественного рынка акций к ВВП, по данным регулятора на конец 2019 года, составило 26%, а показатель оборачиваемости рынка акций в 2019 году, – 1,2%.

Особенность построения отечественного финансового рынка предполагает, что банки являются основными игроками и при операциях с ценными бумагами. Так, выданная уполномоченным лицом лицензия на осуществление банковских операций предполагает, что коммерческий банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами. При этом предусматривается, что банк может выполнять сделки с ценными бумагами, которые выполняют функции платежного документа, а также с ценностями, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета.

В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» коммерческие банки получили право осуществлять фондовые и доверительные операции. Объектом этих операций являются ценные бумаги. Лицензия на осуществление банками одного или нескольких совместимых видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг выдается уполномоченным органом. Структура операций банка с ценными бумагами и их формы определяются в целом применяемой в банке стратегией развития. Операции с ценными бумагами занимают значительное место в спектре банковских операций, осуществляемых коммерческими банками.

Цель любого бизнеса, в том числе и инвестиционного банкинга, заключается в получении прибыли и увеличении капитализации. Достичь этой цели можно путем увеличения присутствия на рынке, в том числе выход на новые рынки. Здесь возможны два основных пути развития. Первый – это усиление и расширение продуктовой линейки, второй – расширение географического покрытия бизнеса.

Крупные банки с сильным инвестиционным бизнесом стремятся конкурировать по всем направлениям и развивать новые виды продуктов и направления бизнеса. Небольшие банки, имеющие подразделения, занимающиеся инвестиционным банкингом, как правило, делают упор на одном или нескольких похожих видах услуг.

С целью исследования вопроса развития инвестиционного банкинга в казахстанских банках, был проведен анализ деятельности одного из крупных казахстанских коммерческих банков, находящегося на седьмом месте по величине активов в списке Forbes [3]. Анализ проводился на основе статистических данных Национального банка Республики Казахстан «Сведения о финансовых показателях банков второго уровня» [4]. По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

Активы банка за анализируемый период имеют тенденцию к увеличению, которое за 2018 год составило 149124,91 млн. тенге, в 2019 году также наблюдается рост показателя на 58009,43 млн. тенге. И на конец периода величина активов составила 436525,52 млн. тенге. Темп роста составлял за 2018 год 165,01%, но в 2019 году он замедлился и составил 115,33%. Снижение темпов роста

соответствует общей тенденции развития банковского сектора Казахстана и свидетельствует об эффективной деятельности банка.

С целью анализа структуры активов коммерческого банка проводится группировка статей баланса по четырем основным группам: ликвидные активы, ссуды и займы, инвестиции и материальные активы. Изменение доли активов, вложенных в инвестиционную деятельность, позволит охарактеризовать стратегию коммерческого банка в области инвестиционного банкинга [5].

Доля инвестиций в активах, которая отражена на рисунке 1, имеет тенденцию к уменьшению за 2018 на 0,40%, снизившись с 5,17% до 4,77% В 2019 году удельный вес данного показателя практически не изменился и составил 4,78%, что в денежном выражении составляет 2086,6 млн. тенге.

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 создает существенный риск для деятельности банковского сектора. Коммерческий банк может столкнуться с ухудшением качества кредитного портфеля как корпоративных, так и розничных заемщиков. В связи с этим увеличение доли активов в инвестиционной деятельности позволит банку поддерживать уровень ликвидности на уровне в соответствии с надзорными требованиями.



Рисунок 1. Структура активов коммерческого банка по уровню ликвидности

В таблице 1 представлена динамика облигаций, выпущенных исследуемым коммерческим банком за последние 3 года. Как свидетельствует представленная таблица, за анализируемый период величина долговых ценных бумаг имеет тенденцию к увеличению, которое в 2018 году составило 5444,56 тыс. тенге или 47,39%, а в 2019 году соответственно 3837,90 тыс. тенге или 122,66%

Таблица 1. Динамика облигаций анализируемого коммерческого банка

Показатели	2017	2018	2019	млн. тенге			
				Отклонения 2018-2017		Отклонения 2019-2018	
				+/-	%	+/-	%
Долговые ценные бумаги							
Корпоративные облигации							
- с кредитным рейтингом от В- до В+	0,00	7474,99	7503,04	7474,99	-	28,05	100,38
Казначейские облигации США							
- с кредитным рейтингом AAA	11488,68	9458,25	13268,10	-2030,43	82,33	3809,85	140,28
Итого инвестиционных ценных бумаг	11488,68	16933,24	20771,14	5444,56	147,39	3837,90	122,66

Величина корпоративных облигаций с кредитным рейтингом от В- до В+ также увеличивается на рассматриваемый период, рост данного показателя 2018 году составил 7474,99 тыс. тенге. За период 2019 год. наблюдается также увеличение корпоративных облигаций с кредитным рейтингом от В- до В+ на 28,05 тыс. тенге и на конец периода величина данного показателя составляет 7503,04 тыс. тенге. Темп роста на конец периода данного показателя составляет 100,38%.

За рассматриваемый период казначейские облигации США с кредитным рейтингом AAA имеют тенденцию уменьшения, так и увеличения. Наблюдается снижение величины показателя на 2030,43 тыс.тенге за период 2017-2018 гг. и на 2018 год казначейские облигации США с кредитным рейтингом AAA составляют 9458,25 тыс. тенге. После данный показатель увеличивается на 3809,85 тыс. тенге и на конец анализируемого периода величина казначейских облигаций США с кредитным рейтингом AAA составляет 13268,10 тс. тенге. Темп роста показателя на 2018 год равен 82,33%, после наблюдается увеличение и на конец отчетного периода темп роста казначейских облигаций США с кредитным рейтингом AAA составляет 140,28%.

Оценка результативности того или иного вида услуг определяется прибыльностью этого вида. При совершении операций с ценными бумагами коммерческие банки получают доход из следующих источников:

- комиссии – доходы от различных видов агентских сделок (в случае если банк действует как посредник), в проценте от объема сделки;
- доход от торговых операций – полученные и неполученные прибыли или убытки в момент совершения банком операций с целью поддержания спроса и предложения на рынке;
- доходы от размещения – брутто прибыль (убыток) от размещения ценных бумаг;
- проценты – по кредитованию под игру с плечом на финансовом рынке или под сделки РЕПО;
- плата за финансовый консалтинг и управление активами;
- другие доходы, относимые к ценным бумагам – дивиденды и проценты по инвестиционным счетам.

Проведем анализ доходности от ценных бумаг используя коэффициент эффективности инвестиций- return on investment. Показатель ROI рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме инвестиций.

В результате данного анализа наблюдается снижение коэффициента в 2018 году на 51,20% и на конец 2018 год значение коэффициента составляет 140,12%. В 2019 году коэффициент эффективности инвестиций увеличивается на 35,65% и на конец анализируемого периода равен 175,77%.

Следовательно, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период инвестиционная деятельность банка является прибыльной, но имеет нестабильную тенденцию. На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что основная часть инвестиционных инструментов коммерческого банка является традиционной. Для расширения инвестиционной деятельности можно рекомендовать расширение спектра инструментов. Инвесторы могут быть заинтересованы в инструментах с плавающей ставкой купона, амортизируемых облигациях, облигациях со встроенными опционами, облигациях с разными валютами и т.д.

Таким образом, разрабатывая стратегию организации или реорганизации инвестиционного бизнеса, банк обязан учитывать факторы, оказывающие влияние на развитие этого бизнеса в будущем. Совершенствуя свою организацию, банк должен расставить приоритеты, какой путь развития ему предпочтителен: расширение линейки продуктов, расширение географического покрытия, сочетание того и другого. Для этого необходимо учитывать два основных фактора: рост и ликвидность – провести их анализ, как в географическом разрезе, так и в разрезе классов активов, представленных на конкретном финансовом рынке.

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что инвестиционный банкинг является всё более заметной строкой дохода в общей структуре доходов банка. Такой вид деятельности дает целый ряд преимуществ: увеличение дохода, улучшение имиджа и узнаваемости, статус. Поэтому, у объекта исследования, крупного казахстанского коммерческого банка есть все основания его развивать.

Для успешного развития инвестиционного банкинга в нашей стране необходимо создать условия для эффективного функционирования субъектов реальной экономики, которые обеспечат в после-

дующем высокий спрос на инвестиционные услуги. В свою очередь, это позитивно скажется и на развитии рынка ценных бумаг, повысив его качество и объемы. Важным фактором здесь будет являться также развитие конкуренции в финансовой и, в частности, в банковской сфере. Обеспечение добросовестной конкуренции позитивно скажется как на структуре инвестиционных услуг, так и на качестве их предоставления, появление новых инвестиционных продуктов, соответствующих потребностям экономики. Благодаря этому появляется реальная возможность выхода экономики страны на принципиально новый уровень экономического развития.

Список использованной литературы

1. Денежно-кредитное регулирование экономики [Текст] / П.М. Сембиева ; учебное пособие. - Алматы : Эверо, 2017 - .Т.1. - 320 с.
2. Международное инвестиционное сотрудничество Казахстана [Текст] : тенденции, факторы, перспективы / В. Додонов. - Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2019. - 192 с.
3. Официальный интернет-источник Trading Economics. Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/>
4. Financial analysis in commercial banks [Текст] : teaching aid / А. N. Aitymbetova. - Алматы : ТехноЭрудит, 2019. - 140 с.
5. Официальный интернет-источник Национального Банка Республики Казахстан. Режим доступа: <https://nationalbank.kz/>
6. Официальный интернет-источник Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. Режим доступа: <https://finreg.kz/>
7. Официальный интернет-источник Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике. Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>
8. Официальный интернет-источник Казахстанской фондовой биржи (KASE). Режим доступа: <https://www.kase.kz/>

ПАНДЕМИЯНЫҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСКЕ ӘСЕРІ

*Уалханов Әлішер Аянұлы
Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің
3 курс студенті, Алматы қ., Қазақстан
Ғылыми жетекшісі: Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ,
«Қаржы және есеп» кафедрасының
аға оқытушы Мухамеджанова Жанар Сайлаубековна*

«Микро, шағын және орта бизнес дәстүрлі түрде кез-келген сәтті экономиканың негізі болып табылады, бірақ дәл осы сектор жаһандық коронавирустық пандемияға байланысты соққыға жығылды. Зерттеу нәтижелері бойынша кәсіпкерлердің 82%-ы covid - 19-ның бизнеске теріс әсерін атап өтті: кәсіпорындардың 69% - ы кірістіліктің төмендеуін, ал 23% - ы олардың бизнесі толығымен тоқтағанын атап өтті», - дейді зерттеу авторлары.

Пандемия қызметкерлермен еңбек қатынастарының форматына да әсер етті: кәсіпорындардың 50% - дан астамы қызметкерлердің бір бөлігін немесе барлығын жалақы төленбейтін демалысқа жіберуге немесе жалақыны қысқартуға жүгінуге мәжбүр болды. Коронавирустың теріс әсерін сезінген респонденттердің көпшілігі тұтынушыларының тұтыну деңгейі мен іскерлік белсенділігінің төмендеуіне, жеткізілімдердің уақтылы немесе тоқтатылуына, сауда орындарының жабылуына және қызметкерлердің қозғалысына шектеулерге байланысты тапсырыс/сату көлемінің төмендеуіне тап болды.

Мұндай өзгерістер қазақстандық микро-, шағын және орта бизнестен клиенттерді және олармен бірге бизнесті жоғалтпау үшін жаңа талаптарға тез бейімделуді талап етті. Біреу бизнесті он-

лайн режимінде аудару және стандартты операцияларды цифрландыру мәселесін жедел шешуге мәжбүр болды, ал біреу қолданыстағы цифрлық мүмкіндіктерді кеңейтіп, сатып алушылардың тұтынушылық мінез-құлқындағы өзгерістерге жауап бере отырып, жаңа құралдарды енгізуі керек болды. Тек офлайн ортада қалғандар, азшылық - респонденттердің тек 37%-ы олардың бизнесі әлі де интернетте жоқ деп мәлімдеді. Ал қазақстандық кәсіпкерлердің 63% - ы онлайн мүмкіндіктерді белсенді пайдаланады және өз сайты немесе әлеуметтік желілерде аккаунты бар немесе желіде қызметтер мен тауарларды жарнамалайды.

Тауарларды сату арналарына келетін болсақ, цифрлық құралдардың белсенді дамуы байқалды - бүгінгі таңда кәсіпорындардың 42% - ында онлайн және офлайн сату нүктелері бар, ал 18%-ы өнімдерді тек Интернетте сатады.

Айта кету керек, қолма - қол ақшасыз төлемдерді қабылдау үшін шешімдердің жоғары енуі-кәсіпкерлердің 67% - ы сатып алушыларға төлемді қолма-қол ақшамен тең дәрежеде қолма-қол ақшасыз нысанда жүзеге асыруға мүмкіндік береді, ал 8% - ы төлемдерді тек қолма-қол ақшасыз форматта қабылдайды. Бұл ретте төлемді тек қолма-қол ақшамен қабылдайтын респонденттердің үштен бірі, егер олар сандық төлемдерді қабылдаса, олардың бизнесі аз қауіпті болады деп келіседі.

Болашақ туралы айтқанда, кәсіпкерлердің көпшілігі (65%) алдағы 12 айда Қазақстанда бизнес жүргізу қиынға соғады деп есептейді. Мемлекеттік қолдауға, белсенді диджитализацияға және жаңа жағдайларға жылдам бейімделуге қарамастан, қазақстандық микро -, шағын және орта бизнеске, оның ішінде қаржылық көмек (төмен мөлшерлеменен кредит алу мүмкіндігі), міндетті төлемдерді кейінге қалдыру және ақпараттық қолдау тетіктері арқылы қосымша қолдау қажет.

Зерттеуде пандемияның бизнеске әсер ету деңгейі, келесі жылға арналған даму жоспарлары және кәсіпкерлердің жаңа дағдыларды игеруге деген қызығушылығы сияқты аспектілер қарастырылды.

Дерексөз:

1. <https://kapital.kz/business/89697/kak-chuvstvuyet-sebya-mikro-malyu-i-sredniy-biznes-v-kazakhstane.html>

УДК 336.563

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

*Шарманова Айнел Ержановна
Студент 4 курса Университета Туран, г. Алматы, Казахстан
Научный руководитель: Маркелова Мария Александровна м.э.н.,
старший преподаватель кафедры «Финансы»*

Мировая пандемия коронавирусной инфекции затронула все секторы экономики нашего государства. Наибольший удар пришелся по субъектам МСБ. Стало необходимым временное прекращение деятельности предпринимателей, многие столкнулись с невозможностью преодолеть данный кризис, банкротство некоторых компаний, огромные понесенные убытки существуют на данный момент не только в нашей стране, но и по всему миру.

Рассмотрим данные по результатам негативного воздействия пандемии на бизнес в Казахстане:

- около 300 тыс. субъектов предпринимательства приостановили свою деятельность;
- 1 млн субъектов предпринимательства пострадали от пандемии напрямую (торговля и сфера услуг пострадали больше всего)
- свыше 1,6 млн человек были отправлены в отпуск без содержания;
- около 14-15 тыс. субъектов предпринимательства, имеющих займы в банках второго уровня, обратились за отсрочкой;
- 4,5 млн человек получили социальную выплату в размере 42500 тенге.

На основе опроса предприятий об их текущих показателях и ожиданиях по их изменениям в будущем можно рассмотреть индекс деловой активности. В октябре в опросе приняло участие 451 предприятие: в сфере услуг – 217, промышленности – 170, строительства – 64. В сентябре индекс вырос сразу на 2,2 пункта, до 47,6, а в октябре увеличился на 1,2 пункта до 48,8. Наибольший рост деловой активности отмечен в сфере промышленности, где индекс увеличился до 49,6 с 47,8 в сентябре. В сфере услуг индекс поднялся на 1,3 пункта до 48,6. В строительстве показатель сократился на 1,5 пункта до 47,6 из-за снижения количества новых заказов. В разрезе регионов в прошлом месяце заметное улучшение индекса деловой активности отмечено в Алматинской, Павлодарской и Мангистауской областях. Больше всего индекс снизился в Шымкенте.

Итак, рассмотрим поддержку МСБ оказываемую нашим государством:

1) оплата 6% номинальной ставки вознаграждения, разницу будет погашать государство. Основное условие участия в программе отсутствие у субъекта бизнеса просроченной задолженности.

2) налоговые послабления:

- предоставлена отсрочка по уплате всех видов налогов и других обязательных платежей, социальных платежей для субъектов МСБ;

- освобождение по налогу на имущество до конца года по крупным торговым объектам, кинотеатрам, торгово-развлекательным центрам, театрам, выставкам и спортивным объектам, налогоплательщики, работающие в сферах общественного питания, туристической и гостиничной деятельности.

- освобождение ИП от уплаты ИПН

- с 12% до 8% была снижена ставка НДС для социально значимых продовольственных товаров до 1.10.2020.

- были приостановлены налоговые проверки на период ЧП.

- освобождение от акцизов производители бензина, дизельного топлива при реализации на экспорт; Так, продукция, отправленная на экспорт вынуждена подешеветь на сумму акциза.[1]

- продлены сроки представления деклараций с 31.03.2020-30.04.2020 года.

- при задолженности не выставляется уведомление о погашении задолженности и не принимаются меры принудительного взыскания, не закрываются расчетные счета и не списывается имущество.

3) проверки со стороны гос.органов:

- 1406 проверок были приостановлены на период ЧП.

4) арендные платежи:

- прекращено начисление арендных платежей по 7 701 договорам аренды госимущества. В связи с этим, в госбюджет не поступит примерно 1,2 млрд тг. В настоящий момент зарегистрировано 8 154 договоров аренды, оплата по ним составляет 432 млн тг ежемесячно. Предприятиями сэкономлено 1,3 млрд тг.[2]

5) программа льготного кредитования субъектов МСБ:

- разработана Программа льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

- выделено 600 млрд тг субъектам малого, среднего предпринимательства и индивидуальным предпринимателям через размещение обусловленных вкладов в банках второго уровня.

- сроком до 12 месяцев по ставке не более 8% годовых.

- ограничения для субъектов малого предпринимательства до 3 млрд тг, для индивидуальных предпринимателей — до 50 млн тг.

- по программе «Дорожной карты бизнеса» направлено 84,5 млрд тг. Предусмотрено оказание помощи через субсидирование и гарантии возврата по кредиту. Вследствие чего были созданы 16 тыс. рабочих мест. На реализацию программы «Еңбек» было выделено 50 млрд тг. Таким образом, процесс развития предпринимательства не будет приостановлен.

По базовому сценарию прогноза ЕАБР, смягчение карантинных ограничений (по сравнению с весенними) во второй половине 2020 года и сохранение стимулирующей монетарной и фискальной политики сформируют условия для начала восстановления экономической активности.

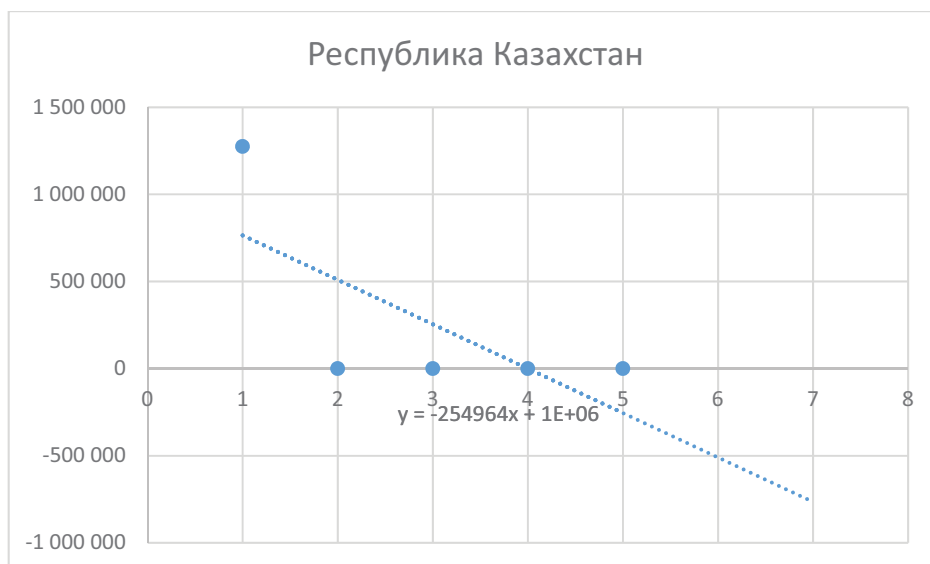


Диаграмма 1 - корреляционно-регрессионный анализ государственной поддержки МСБ в Казахстане [4]

В данной диаграмме 1, $y = -254964x + 1E+06$ уравнение показывает параболический характер диаграммы. В ходе анализа были исследованы такие данные как: Налоговая поддержка, количество действующих субъектов малого предпринимательства, Программа льготного кредитования субъектов МСБ, Арендные платежи, программа «Еңбек». Было выявлено, что государственная поддержка МСБ в период пандемии не достаточно эффективна. Заметно снижение линии (поле корреляции).

Таблица 1-государственная поддержка МСБ в Казахстане.

Столбец1	СБ	Налоговые льготы	Программы поддержки	Арендные платежи	программа "Еңбек"
Республика Казахстан	274 818	600 000 000 000	84 500 000 000 000	1 300 000 000 000	500 000 000 000

Примечание: составлено автором на основе [4]

Благодаря исследованию, проводимому KPMG среди предпринимателей было выявлено недовольство бюрократизмом и не достаточным объемом государственной поддержки.

Но, несмотря на это, хотелось бы отметить прогнозы аналитиков ЕАБР, в котором говорится о снижении негативного влияния пандемии благодаря непрерывно оказываемой поддержке государства. Прогнозируется рост ВВП в среднем на 4,7% за год, после снижения на 2,5%. Однако из-за повышенной неопределенности, социального дистанцирования, сдержанного внешнего спроса и ослабленной инвестиционной активности данный процесс будет длительным: возврат к докризисному уровню производства ожидается в течение 2021–2022 годов, а разрыв выпуска останется отрицательным на всем горизонте прогнозирования [5].

Список использованной литературы

<https://primeminister.kz/>
<https://www.zakon.kz/>
<https://www.inform.kz/>
<https://stat.gov.kz;>
<https://kapital.kz/>
<https://forbes.kz/>
<https://assets.kpmg/>

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Халилова Назханым Камандар кызы
НАО «Университет Нархоз»
Студентка 4 курса
Специальность «Финансы»
Научный руководитель: Дускалиев А.С.
к.э.н., ассоциированный профессор*

Аннотация. В статье рассмотрена история развития рынка жилья. Также рассмотрена текущая ситуация на рынке жилья и коммерческой недвижимости, возможные изменения после пандемии. И изучены основные проблемы, возникшие на рынке жилья, которые рассматриваются как неотъемлемая часть реальной экономики.

Ключевые слова: жилье, рынок недвижимости, девелоперы, риелторы, инвесторы, инвестиции в недвижимость, ипотечные кредиты.

На современном этапе развития казахстанского общества наблюдается тенденция перехода к социально-ориентированной рыночной экономике. При этом важное значение занимают проблемы развития социально-ориентированных производств. В перспективе рынок жилья, поскольку он способствует решению многих социально-экономических задач в Республике Казахстан.

В рамках Госпрограммы регионального развития до 2020 года показаны перспективы дальнейшего развития рынка жилья. В этой статье рассматриваются все возможные пути решения жилищных проблем в Казахстане, а также шаги, предпринимаемые правительством для решения этих проблем, законодательные акты и их выполнение, находятся на рассмотрении. В рамках Государственной программы регионального развития до 2020 года показаны перспективы дальнейшего развития рынка жилья.

В период современного социально-экономического развития Казахстана модернизация всех секторов национальной экономики является важным стратегическим направлением. Жилье, поскольку оно влияет на все аспекты жизни людей в обществе, считается важным и сложным элементом национальной экономики. Доступность жилья и его качество являются основными факторами, определяющими уровень жизни населения. Поэтому в основе государственной политики в Республике Казахстан лежит обеспечение граждан жильем, создание безопасной и качественной окружающей среды. Развитие социальной инфраструктуры в государстве становится одной из стратегических задач на сегодняшний день.

В связи с реализацией стратегии по вхождению Казахстана в 30-ку наиболее конкурентоспособных стран мира, повышение конкурентоспособности национальной экономики предполагает, прежде всего, необходимость обеспечения граждан жильем. Более того сфера жилищно-коммунального хозяйства входит в список факторов, определяющих конкурентоспособность стран. Совершенствование эффективного управления рынком жилья дает возможность ускорить процесс резкого повышения конкурентоспособности экономики государства в целом. Эффективное функционирование жилищно-коммунального хозяйства способствует созданию благоприятных условий жизни населения и развитию человеческого капитала в стране, повышению конкурентоспособности.

2 сентября 2020 года Президент выступил со вторым Посланием к населению РК, в котором говорится, что уже в следующем году 700 тыс. вкладчиков пенсионного фонда будут иметь возможность тратить часть своих пенсионных накоплений на приобретение жилья. Но использовать свои накопления могут не все казахстанцы, а именно те вкладчики, которые входят в одну из трех категорий и у которых накопления превышают установленный порог достаточности:

1. Казахстанцы, которые работают и чьи пенсионные начисления выше порога минимальной достаточности (530 тысяч человек).
2. Пенсионеры, чья пенсия составляет не менее 40% утраченного дохода (178,4 тысячи человек).
3. Граждане, заключившие договор пенсионного аннуитета со страховой компанией (13,3 тысячи человек).

Порог достаточности – это минимальная необходимая сумма пенсионных накоплений, которая, с учётом будущих регулярных пенсионных взносов в ЕНПФ от дохода вкладчика (не ниже минимальной заработной платы), позволит обеспечить его пенсионными выплатами не ниже размера минимальной пенсии до 82 лет.

Возраст, лет	пороги достаточности, тенге	кол-во, чел.	Возраст, лет	пороги достаточности, тенге	кол-во, чел.
20	1 720 968	7	40	3 437 019	22 757
21	1 795 703	23	41	3 536 269	22 414
22	1 871 506	32	42	3 636 937	21 343
23	1 948 392	80	43	3 739 044	20 297
24	2 026 376	214	44	3 842 608	19 497
25	2 105 474	540	45	3 947 653	18 146
26	2 185 702	1 404	46	4 054 198	16 964
27	2 267 077	2 828	47	4 162 265	15 957
28	2 349 614	5 396	48	4 271 876	14 939
29	2 433 329	8 680	49	4 383 053	14 702
30	2 518 241	12 277	50	4 495 818	13 383
31	2 604 366	16 328	51	4 610 194	12 211
32	2 691 721	20 610	52	4 726 204	11 046
33	2 780 325	23 057	53	4 843 871	10 447
34	2 870 194	25 417	54	4 963 219	9 958
35	2 961 346	26 074	55	5 084 272	9 607
36	3 053 801	27 506	56	5 207 055	8 571
37	3 147 577	25 854	57	5 331 591	7 922
38	3 242 692	24 255	58	5 457 907	7 683
39	3 339 167	23 973	59	5 586 027	7 319
		Итого:			529 718

Рисунок 1 – Суммы порога достаточности для каждого конкретного возраста

Примечание: источник [4]

Вкладчикам ЕНПФ можно использовать свои пенсионные накопления на улучшение жилищных условий:

1. Первоначальный взнос для получения займа в банках на улучшение жилищных условий.
2. Рефинансирование ипотечных займов.
3. Полное/частичное погашение ипотечных займов.
4. Покупку земельного участка под строительство жилья.
5. Расширение жилой площади.

При этом Каирбек Ускенбаев, первый вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК отметил, что нужно ввести:

- в течение пяти лет запрет на продажу жилья, купленного за счёт пенсионных денег;
- ответственность за нецелевое использование пенсионных денег.

На руки вкладчики не смогут получить свои пенсионные накопления на улучшение жилищных условий, все расчеты должны проводиться между ЕНПФ и «Отбасы банком» который будет создан на базе «Жилстройсбербанка».

Рынок недвижимости - инертная структура; даже при очень сложном рыночном кризисе процесс роста и спада идет очень медленно. Общая волатильность цен на рынке жилья, в том числе на рынке вторичного жилья, формируется в зависимости от расположения и социально-культурных объектов в данной местности (детский сад; школа; больница; дорожная сеть; остановки; образовательные учреждения, места отдыха), инфраструктуры. Кроме того, на первичном рынке жилья это зависит от строительных компаний от внешних источников строительных материалов, ставок банковского кредитования и типа жилья (люкс, эконом). Все вышеперечисленные факторы увеличивают стоимость 1 кв.м площади.

Сегодня рынок недвижимости Казахстана переживает нестабильные времена. Практически все игроки - девелоперы, риелторы, инвесторы и спекулянты - не понаслышке знают значение нынеш-

него кризиса ликвидности. Им приходится адаптироваться к более жесткому рынку, на котором становится все труднее привлекать средства, находить ипотечные инструменты и оптимизировать затраты и бизнес-процессы. Все это, в сочетании со снижением покупательной способности, может привести к падению цен на недвижимость.

Из нижеприведенного рисунка следует, что инвестиции в недвижимость в Казахстане с 2015 года по март 2019 года существенно снизились на 11,9%, в городе Алматы на 24,4%, а в Нур-Султане на 4,6%.



Рисунок 2 – Доходность инвестиций в недвижимость

Примечание: источник [3]

А как же все начиналось? Не так давно, в конце 90-х, возможности развития рынка недвижимости Казахстана были весьма нерадушными. Но с 2000 года ситуация стала стремительно меняться. Этот период совпал с восходящими тенденциями на мировом рынке сырья из-за значительного ускорения экономического роста нескольких крупных развивающихся стран. Казахстан использовал свои огромные нефтяные и сырьевые ресурсы в прибыльных секторах экономики, оказавшись очень привлекательной страной для иностранных инвестиций. Экономика Казахстана достигла устойчивого роста, и местные банки получили доступ к источникам дешевого зарубежного финансирования. В результате они смогли предоставить широкое кредитование строительному сектору, в то же время развивается ипотека на недвижимость, которая становится все более доступной для граждан Казахстана.

На фоне непрерывных финансовых вливаний, как с точки зрения спроса, так и предложения, количество нового жилья резко возросло. Цены на недвижимость также резко выросли сначала в Алматы и Астане, а затем и во всем Казахстане. Согласно статистическим данным, инвестиции в строительный сектор в 2007 году увеличились почти в пять раз по сравнению с 2000 годом (с 407,3 млрд тенге в 2005 году до 2 074,6 млрд тенге в 2007 году). Годовое строительство увеличилось в 8,6 раза, застройщиков - вдвое (до 6 184), общая площадь новых квартир - в 6,7 раза (до 8,1 млн кв. м нового жилья). Недаром строительную отрасль в последнее время называют «локомотивом отечественной экономики». По экспертным оценкам, этот сектор (с учетом мультипликативного эффекта) обеспечивал половину годового прироста ВВП Казахстана. Однако в середине прошлого года система внезапно вышла из строя по той же причине, что и семь лет назад - тенденции мирового рынка.

Ипотечный кризис, обострившийся в США в начале 2007 года, несомненно, отразился на мировых финансовых рынках, и в середине года крупнейшие инвестиционные банки США, Европы и Японии (основные кредиторы БВУ в Казахстане) потеряли ликвидность. Банки Казахстана лиши-

лись доступа к зарубежным дешевым источникам рефинансирования и резко повысили процентные ставки как для юридических, так и для физических лиц. Наиболее серьезно пострадал рынок недвижимости, поскольку он напрямую зависел от банковских ресурсов. В результате было приостановлено ипотечное кредитование, а цены на недвижимость начали снижаться впервые за последние 5-7 лет.

Прошел год с момента появления первых признаков кризиса, но пока нет признаков улучшения. Казахстанские девелоперы и собственники зданий оказались не готовы к работе в новых условиях. Бахыт Катен, директор консалтинговой компании NAI Kazakhstan Aristan, выступает на Первом международном инвестиционном форуме «Инвестиционные возможности в сфере недвижимости в Казахстане», сказал, что сегодняшние проблемы связаны с легким доступом к кредитным ресурсам в докризисный период. Условия были чрезвычайно выгодными: ссуды предоставлялись с существенным «фактором комфорта», так что от застройщика требовалось предоставить только 10% от общей суммы финансирования, и ему не нужно было владеть рассматриваемым земельным участком. Инвесторы выстраивались в очередь, оценка проводилась быстро и иногда без надлежащей основы, международные стандарты и местные правила игнорировались во время переговоров по недвижимости. Заключая сделки с отечественными банками, девелоперу не нужно было тратить время и деньги на бизнес-планы и исследования рынка. Не было ни стратегического финансового планирования, ни качественных исследований проекта, не говоря уже об управлении рисками. Как результат, сложная система финансирования сектора недвижимости не смогла развиваться во время экономического бума.

Сегодня, когда девелоперы не могут рассчитывать на «легкие займы» для завершения своих проектов, большинство экспертов сходятся во мнении, что на смену индивидуальным покупателям придут институциональные инвесторы. Как правило, это иностранные финансовые операции и фонды недвижимости. Международные инвесторы предоставляют кредиты только «правильным» командам и «правильным» проектам.

По словам Марка Лерха, вице-президента SAB Investment Germany, для привлечения иностранных партнеров местным девелоперам следует уделять гораздо больше внимания таким вопросам, как качество, сроки, стандарты, прозрачность, прибыльность, окупаемость инвестиций и оптимизация затрат. Ключевую роль будут играть эффективность бизнес-процессов, скорость принятия решений и предоставления информации, а также квалификация управленческой команды. Обычно иностранный инвестор предпочитает выходить на новый рынок через создание совместного предприятия, где местный разработчик обладает соответствующим опытом и коммуникативными навыками для заключения сделок со своим партнером и несет определенную долю рисков. И, наконец, одним из необходимых условий принятия решения об участии в проекте должно быть наличие четкой стратегии выхода. Но что мы видим? Мы видим, что большинство инвестиционных проектов, которые в настоящее время предлагают местные девелоперы не соответствуют таким требованиям.

По словам Питера Горанова, старшего директора проектов Scot Holland, глобальный кризис затронул все секторы экономики, но его влияние было разнообразным. Наиболее негативно от снижения цен пострадали средний и нижний секторы рынка недвижимости. В рамках Международного форума «Недвижимость и строительство в Казахстане» Горанов сообщил, что более 50% сделок в этих секторах было профинансировано за счет ипотеки. Сегодня они были практически недоступны. В то же время девелоперы в элитном секторе рынка недвижимости не снижали цены, потому что покупатели, у которых были деньги для инвестирования до кризиса, еще имели средства сегодня. Такая же ситуация наблюдается на рынке недвижимости первого и второго яруса: если квартиры в новостройках практически не подешевели, то цены на старое и ветхое жилье упали на 20–50%.

Олег Алферов, вице-президент Национальной ассоциации риэлторов Казахстана, сказал, что спекулянты оказывают большое влияние на снижение цен. Исследование текущей ситуации показывает, что частные инвесторы, приобретавшие квартиры у застройщиков на начальных этапах строительства, теперь были вынуждены предлагать эти активы на 20–30% дешевле, чем их первоначальная цена. Но девелоперы пытались поддерживать цены, потому что «они понимают, что снижение текущих цен на их недвижимость может вызвать перегрузку рынка, что может нанести

ущерб бизнес-среде; конечно, они в этом не заинтересованы». Между тем, прямое снижение цен характерно для «случайных игроков», которые владеют собственными владениями и не связывают свой будущий бизнес со строительной отраслью.

Как правило, когда цены на рынке недвижимости непрерывно снижаются, наступает «отложенное» настроение, когда и покупатели, и продавцы ждут «минимальной цены» с последующим восстановлением роста. В настоящее время сделок не ведется, и индекс газеты «Крыша», отражающий состояние рынка недвижимости, не может быть признан точным или актуальным.

Эксперты выделили несколько факторов, влияющих на снижение цен на жилье, в том числе ужесточение условий ипотечного кредитования, разницу между средними темпами роста доходов населения и динамикой цен на недвижимость, негативное общественное мнение о росте цен, а также возможное введение налога на содержание и продажу недвижимости. В то же время, постепенное замедление тенденции снижения цен свидетельствует о близости «нижней цены». Кроме того, есть несколько факторов, указывающих на восстановление роста цен, такие как накопленный объем отложенного спроса и дефицит предложения. С одной стороны, эксперты считают, что рынок недвижимости остается наиболее устойчивым сектором для долгосрочных инвестиций, учитывая предсказуемые уровни инфляции и риски рынка ценных бумаг из-за рецессионных тенденций в международной и внутренней экономике. С другой стороны, ни один эксперт не говорит об отдаче годового роста цен в диапазоне от 50% до 100%; прогнозируют скромные цифры, такие как накопленный объем отложенного спроса и дефицит предложения.

Снижение спроса на различные виды недвижимости наблюдается в последние полгода, благодаря COVID-19, который повлиял на все сферы экономики. В период карантина офисные помещения являются наиболее пострадавшими видами недвижимости. Так как в период карантина компании начали выводить своих сотрудников на удаленный формат работы, а некоторые начали сокращать сотрудников. Следовательно, офисные помещения пустуют и спрос на них соответственно падает, что приведет к падению цены на аренды офисных помещений. И после окончания карантина спрос вряд ли сильно возрастет, поскольку произойдет переосмысление того, что для работы необязательно арендовать много офисов, ведь можно сократить свои постоянные издержки. Очевидно, что малый бизнес будет искать офисные помещения подешевле. Все это может привести к интересу коворкингов со стороны корпоративного сектора. Структура гибких офисов вместо традиционных тяжелых договоров по 10 лет предлагает короткие – из которых возможен легкий выход, сокращение или увеличение офиса.

Такой вид недвижимости как складские помещения не пострадали от COVID-19, спрос на них является все также высоким. Обратная ситуация произошла с торговой недвижимостью. Ведь многие кафе и рестораны начали закрываться от недостатка ресурсов, следовательно, это повлияло на супермаркеты, магазины и оптовку где они закупали продукты. Очевидно, крупные супермаркеты, аптеки, ретейлеры с развитыми онлайн-продажами и логистикой успешно преодолеют кризис.

Петр Горанов сообщил, что два года назад в Казахстан пришли традиционные инвестиционные фонды, специализирующиеся на офисной, торговой и гостиничной недвижимости. Сегодня к ним присоединяются другие игроки, привлеченные кризисом. Обычно это европейские специалисты, которые в трудные времена следят за национальной экономикой, а затем запускают крупные крах-проекты. По словам Горанова, тот факт, что западный инвестор этого типа выходит на рынок Казахстана, является индикатором того, что «нижняя цена» и, следовательно, восстановление уже близки.

Ольга Архангельская, руководитель отдела консалтинга в сфере недвижимости в странах СНГ (Ernst & Young), считает, что отечественный рынок недвижимости не понаслышке испытает переход иностранных инвестиций из разных уголков мира. Одними из игроков станут инвесторы из Азии и Ближнего Востока, из регионов, экономики которых не были вовлечены в глобальные финансовые потрясения. В то время как азиатские инвесторы специализируются на проектах коммерческой недвижимости среднего размера, Арабские инвесторы заинтересованы в масштабных проектах, требующих значительных вложений.

По словам Петра Горанова, есть несколько факторов, которые не позволяют крупным игрокам розничной торговли выйти на местный розничный рынок, в том числе низкий уровень доходов

и низкая покупательная способность казахстанцев. Кроме того, в качестве негативных факторов можно назвать огромные размеры страны, неразвитую инфраструктуру и очень низкую плотность населения.

Основной спрос на качественные торговые площади составляют Казахские и российские коммерческие операторы вместе с франчайзерами иностранных брендов. К тому же, Нурсултан Касенов отметил новую тенденцию выхода профессиональных иностранных девелоперов и инвесторов на рынок Казахстана; у них обычно есть собственный пул арендаторов.

Как правило, как отечественные, так и зарубежные эксперты оценивают текущую ситуацию на рынке как часть циклической волны, которая может применить к участникам закон естественного отбора. Постоянные коррекции отделят долгосрочных игроков от краткосрочных, ищущих только спекулятивную прибыль. Плохо управляемые проекты свернутся, подчеркнув преимущества стабилизации рынка, профессиональных стандартов и новых условий для устойчивого развития. Создание новых совместных предприятий с иностранными разработчиками, финансовыми учреждениями и фондами облегчит импорт ноу-хау, новых технологий и архитектурных концепций и приведет к реализации действительно качественных проектов.

Список литературы:

1. Housing market in the Republic of Kazakhstan: current state and development prospects (Рынок жилья в Республике Казахстан: текущее состояние и перспективы развития). [Электронный ресурс]: <https://articlekz.com/en/article/17900>

2. Kazakhstan Real Estate Market: Expecting Changes (Рынок недвижимости Казахстана: ждем перемен). [Электронный ресурс]: <http://www.investkz.com/en/journals/56/471.html>

3. Ежеквартальный макроэкономический анализ показателей, влияющих на деятельность АО «Samruk-Kazyna Construction» за 1 квартал 2019 года.

4. Снятие пенсионных накоплений на покупку жилья и лечение: в сенате обсудили проект №2. [Электронный ресурс]: <https://inforburo.kz/stati/snyatie-pensionnyh-nakopleniy-na-pokupku-zhilya-i-lechenie-v-senate-obsudili-proekt-2.html>

5. COVID-19: Как рынок недвижимости изменится после пандемии и карантина. [Электронный ресурс]: <https://kursiv.kz/news/kursiv-guide/2020-05/covid-19-kak-rynok-nedvizhimosti-izmenitsya-posle-pandemii-i-karantina>

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОО КОРПОРАЦИЯ РАМА

Хошаниязова Камилла
Студент 4 курса Университет «Нархоз»
Джарикбаева Д.Т.
PhD, ассоциированный профессор

Аннотация. Данной статье рассматривается финансовое состояние на примере компании. В ходе исследования было показано влияние доходов и расходов на финансовую устойчивость. Выявлены причины ухудшения финансового состояния по результатам анализа коэффициентов ликвидности и платёжеспособности. В завершении были сделаны выводы по финансовому состоянию ТОО Корпорация РАМА и сделаны соответствующие предложения по улучшению.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность, платёжеспособность, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Материалы и методы: в процессе написания статьи производится сбор информации по доходам и расходам ТОО Корпорация РАМА по бухгалтерскому отчету.

Введение. Целью данного исследования является финансовое состояние предприятия, выявить основные проблемы в финансовой деятельности и дать рекомендации.

Задачи исследования:

- оценка динамики состава и структуры активов, обязательств, источников собственного и заемного капитала;
- анализ показателей финансового состояния компании;
- анализ платежеспособность предприятия и ликвидности активов баланса.

Важным условием для успешного управления финансами организации является в первую очередь анализ финансового состояния. Анализ дает полную информацию о предприятии, его способностях к устойчивому развитию в условиях постоянных изменений во внешней и внутренней экономической среде.

Правильный анализ предоставляет возможность выявить недостатки в финансовой деятельности и устранить их, также помогает сделать прогноз на финансовые результаты, исходя из хозяйственной деятельности и наличия заемных и собственных средств.

Основная часть исследования.

Понятие финансового состояние в различной литературе трактуется по-разному, и каждый ученый видит в данном понятии свой «ключ». К примеру, Г.В. Савицкая утверждает, что финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая показывает процесс состояния капитала и способность предприятия развиваться в определенный период времени.[8]

А ученый Э. А. Маркарян под этим же понятием понимает систему показателей, которые отражают способность погасить долговые обязательства организации. А значит, исходя из данного понятия, деятельность компании должна охватывать формирование активов предприятия и контроль по их использованию. [8]

Однако, другой ученый В. В. Ковалев говорит, что основой для анализа финансового состояния предприятия является его потенциал и постоянные изменения, происходящие с течением времени. Экономический потенциал же, по мнению автора, это способность предприятия достигать поставленных целей, используя совокупность финансовых, материальных и трудовых ресурсов.[8]

Финансовое состояние предприятия – это показатель, который отражает состояние организации и способность ее к погашению всех своих обязательств.

Одним из важных пунктов анализа финансового состояния компании является анализ динамики роста или снижения активов и пассивов предприятия. Для этого используется горизонтальный и вертикальный анализ баланса предприятия.

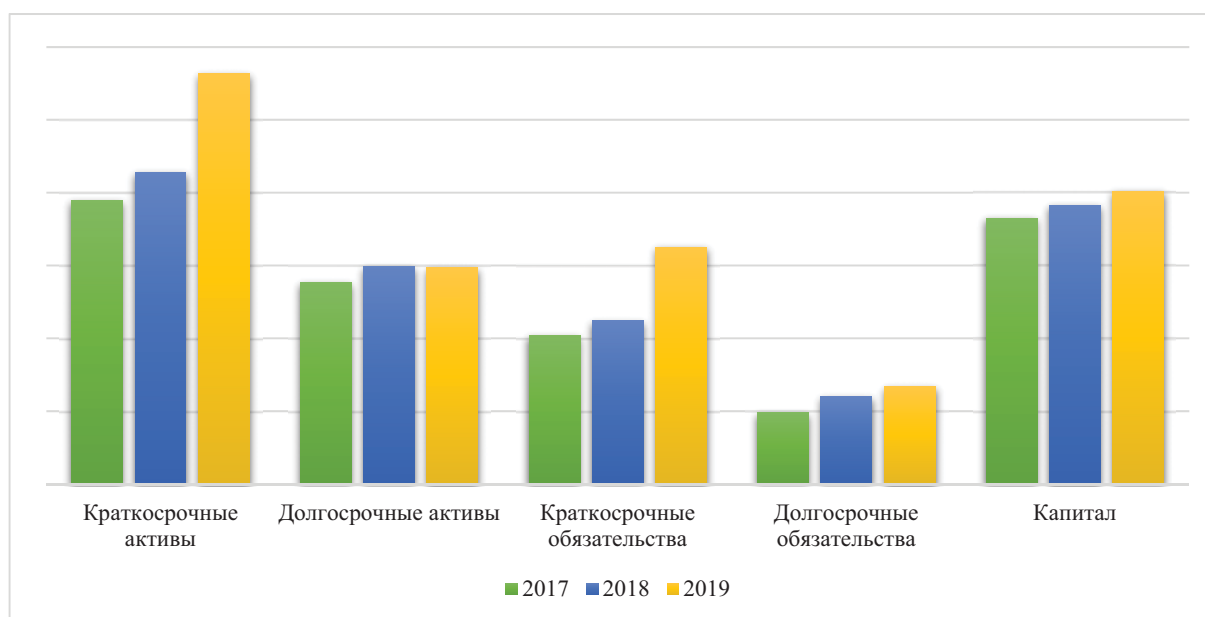


Рисунок 1 – Абсолютные и относительные показатели горизонтального анализа по компании ТОО Корпорация РАМА

Примечание: составлено автором (приложение 1)

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса компании ТОО Корпорация РАМА по Таблице 1 показал следующее: за 2019 год внеоборотные активы компании уменьшились на 0,5%, что говорит о возможных продажах основных средств. При этом оборотные активы пошли на увеличение на 32% в основном за счет увеличения денежных средств. Данный пункт показывает рациональное использование денежных средств и что они не «замораживаются» на счетах компании. Также оборотные активы компании увеличились в статье запасов, что говорит о хороших поступлениях товаров на склад и о высоких продажах. Однако капитал к 2019 году вырос на 4,97%, что довольно-таки хорошо для работы предприятия.

Обязательства компании за период 2019 года увеличились на 33,5% в большей степени за счет привлечения краткосрочных кредитов и займов.

Вертикальный анализ состоит в оценке динамики изменений структуры.

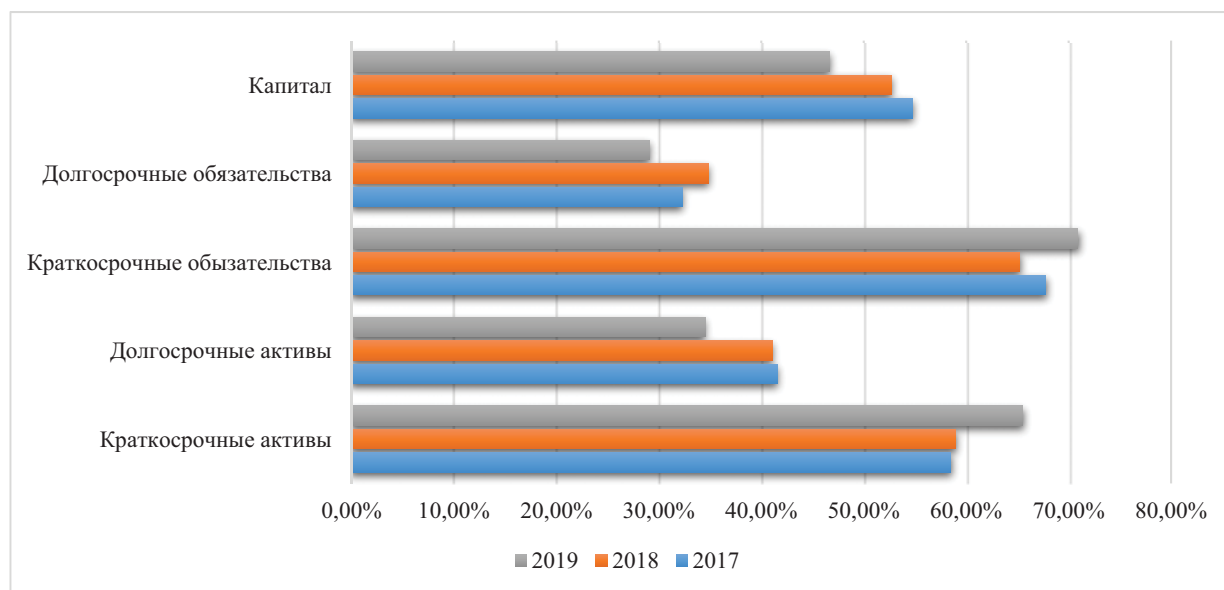


Рисунок 2 – Вертикальный анализ по компании ТОО Корпорация РАМА
Примечание: составлено автором (приложение 1)

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса компании ТОО Корпорация РАМА по Таблице 2 показал следующее: в 2019 году оборотные активы компании имеют вес 65,5%. В структуре оборотных активов произошел сдвиг в статью «Денежные средства» и «Дебиторская задолженность». Также увеличился удельный вес запасов, что может снизить их оборачиваемость, и, как следствие, негативно сказаться на показателях ликвидности. Удельный вес обязательств в отчетном году составляет 53,35%. Наибольший вес как краткосрочных, так и долгосрочных обязательств составляют кредиты и займы. Данная статья в каждом году увеличивается, что может негативно сказаться на финансовой устойчивости компании. Удельный вес капитала на конец периода составил 46,65% - в основном за счет нераспределенной прибыли, которая за 3 отчетных года пошла на увеличение.

Анализ ликвидности и платежеспособности.

Таблица 1 – Динамика ликвидности баланса ТОО Корпорация РАМА

Активы	31 12 17	31 12 18	31 12 19	Пассивы	31 12 17	31 12 18	31 12 19
A1	10 421 649	10 380 396	14 341 598	П1	1 674 647	2 695 351	5 135 808
A2	3 736 433	4 387 790	5 028 466	П2	8 536 206	8 503 477	11 132 534
A3	5 237 160	6 610 135	8 810 459	П3	4 869 034	5 984 439	6 680 688
A4	13 840 398	14 910 281	14 841 663	П4	18 236 056	19 121 239	20 071 232
Баланс	33 235 640	36 288 602	43 022 186	Баланс	33 315 943	36 304 506	43 020 262

Примечание: составлено автором (приложение 1)

Результаты, высчитанные и указанные в Таблице 3, показывают, что три из четырех неравенств соблюдаются за три анализируемых года. Из этого следует, что у компании недостаточно средств на счетах дебиторской задолженности для покрытия краткосрочных обязательств в ближайшее время. Но, несмотря на это, компания остается ликвидной, так как в состоянии постепенно погашать свои обязательства, используя денежные средства.

Для анализа платежеспособности предприятия рассчитываются показатели ликвидности:

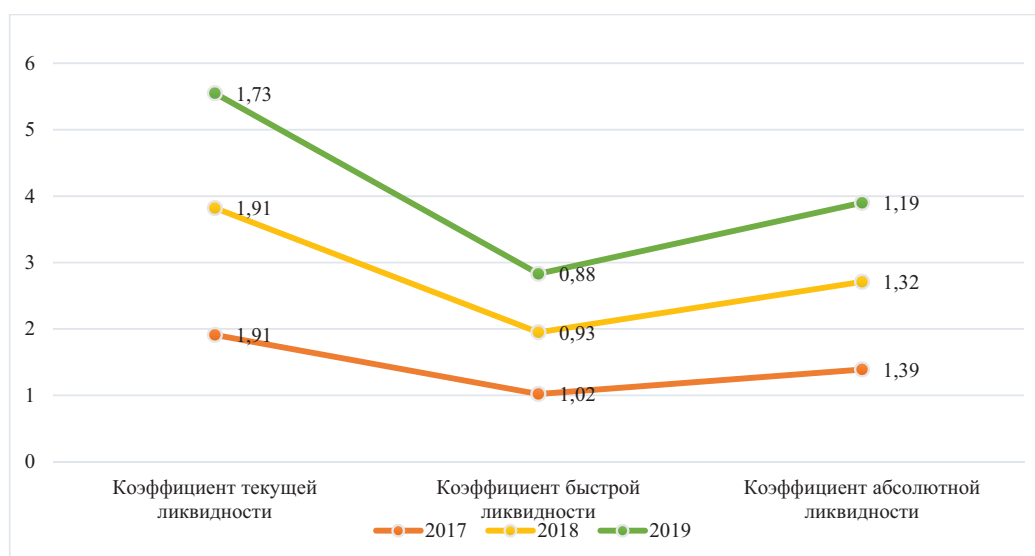


Таблица 2 – Анализ платежеспособности ТОО Корпорация РАМА

Примечание: составлено автором (приложение 1)

Результаты, рассчитанные и отраженные в Таблице 4 показывают следующее: за период 2019 года по сравнению с 2018 каждый из показателей ликвидности пошел на незначительный, но увеличение. Данный факт говорит о том, что к отчетному году отдельные статьи краткосрочных активов начали увеличиваться. Однако вместе с этим на увеличение пошли также и статьи обязательств. Данный факт отрицательно влияет на платежеспособность компании, так как большее количество кредитов и займов в будущем будет достаточно сложно погашать при увеличении каждый год. Однако показатели платежеспособности находятся в пределах допустимой нормы, а компания продолжает погашать свои краткосрочные обязательства, используя активы.

Финансовая устойчивость предприятия показывается определенными коэффициентами, которые отражают состояние каждой статьи активов предприятия.

Таблица 2 – Коэффициенты финансовой устойчивости ТОО Корпорация Рама

Показатель	2017	2018	2019
Коэффициент независимости/автономии	0,5474	0,5267	0,4665
Коэффициент зависимости	0,4526	0,4154	0,3994
Коэффициент финансовой устойчивости	0,6935	0,6915	0,6218
Коэффициент финансирования	0,8269	0,7886	0,8561
Коэффициент финансовой активности	0,8269	0,7886	0,8561
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2410	0,2202	0,2606
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,2257	0,1968	0,1856
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	3,4821	2,8927	2,2781
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,6181	0,6352	0,7639

Примечание: составлено автором (приложение 1)

Исходя из данных, рассчитанных в Таблице 5, можно сделать вывод, что практически все коэффициенты устойчивости находятся в рамках нормативного значения. Если говорить о коэффициентах, которые не достигли нормы или превысили ее, то к ним следует отнести коэффициенты финансирования и коэффициент финансовой устойчивости.

Заключение.

Результаты анализа состояния компании ТОО Корпорация РАМА позволяют сделать следующие выводы. Предприятие имеет относительно устойчивое состояние, что гарантирует платежеспособность исследуемой компании. Но существует тенденция спада платежеспособности по результатам анализа определенных коэффициентов. За три анализируемых периода происходит увеличение оборотных средств, которые поддерживают финансовое состояние компании. По результатам коэффициентов финансовой устойчивости существуют статьи бухгалтерского баланса, которые могут отрицательно влиять на финансовую устойчивость организации.

Список литературы:

1. Баланс предприятия ТОО Корпорация РАМА формы ФО - 1. 2017-2019 г.г..
2. Баланс предприятия ТОО Корпорация РАМА формы ФО - 2. 2017-2019 г.г..
3. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.11.2020 г.)
4. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с. [Учебник]
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 536 с. [Учебник]
6. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2009 - 416 с. [Учебник]
7. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия [Текст] / Учебное пособие. Алматы: Экономика / К.Ш. Дюсембаев, 2000. -184 с. [Учебник]
8. Быкова Н.Н. Финансовое состояние предприятия и определение его сущности в экономической литературе // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 1 [Электронный ресурс].

Приложение 1

Бухгалтерский баланс ТОО Корпорация РАМА 2017-2019 г.г..

Активы	2017	2018	2019
Краткосрочные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	10 421 649	10 380 396	14 341 598
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	3 736 433	4 387 790	5 028 466
Предоплата по подоходному налогу	7 726	15 904	0
Срочные депозиты с первоначальным сроком погашения более трех месяцев	72 577	0,00	0
Запасы	5 237 160	6 610 135	8 810 459
Итого краткосрочные активы	19 475 545	21 394 225	28 180 523
Долгосрочные активы			
Инвестиционное имущество	667 622	676 757	711 543
Основные средства	11 956 290	12 607 429	12 918 290
Нематериальные активы	1 198 368	1 197 602	1 196 881
Долгосрочные авансы выданные	-	414 978	1 434
Прочие долгосрочные активы	18 118	13 515	13 515
Итого долгосрочные активы	13 840 398	14 910 281	14 841 663
ВСЕГО АКТИВОВ	33 315 943	36 304 506	43 022 186
Обязательства	2017	2018	2019

Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	8 483 914	8 407 039	10967430
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	1 674 647	2 695 351	5135808
Прочие краткосрочные обязательства	52 292	96 438	165104
Итого краткосрочные обязательства	10 210 853	11 198 828	16 268 342
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	2 788 400	3 739 514	4365826
Отложенные налоговые обязательства	2 064 111	2 231 333	2302150
Прочие долгосрочные обязательства	16 523	13 592	12712
Итого долгосрочные обязательства	4 869 034	5 984 439	6 680 688
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	15 079 887	15 079 887	17 183 267
Капитал	2017	2018	2019
Акционерный капитал	9617569	9617569	9617569
Эмиссионный доход	8416	8416	8416
Резервы переоценки основных средств	58276	58276	58276
Прочий капитал	520455	520455	520455
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8031340	8916523	9866516
ИТОГО КАПИТАЛ	18 236 056	19 121 239	20 071 232

Приложение 2

Отчет о прибылях и убытках ТОО Корпорация РАМА 2017-2019 г.г.

	2017	2018	2019
Выручка	31 671 511	37 278 493	33 210 788
Себестоимость реализованных товаров и услуг	(25 682 204)	(30 290 332)	(27 169 087)
Валовая прибыль	5 989 307	6 988 161	6 041 701
Расходы по реализации	(2 747 723)	(2 740 829)	(2 496 938)
Административные расходы	(1 021 547)	(976 063)	(1 235 947)
Прочие доходы	351 344	176 387	338 847
Прочие расходы	(249 773)	(173 241)	(168 846)
Итого расходы	(3 667 699)	(3 713 746)	(3 562 884)
Чистая прибыль	2 321 608	3 274 415	2 478 817
Финансовые расходы	(341 309)	(609 532)	(801 912)
Прибыль до налогообложения	1 980 299	2 664 883	1 676 915
Расходы по подоходному налогу	(440 249)	(406 883)	(361 501)
Прибыль за год	1 540 050	2 258 000	1 315 414
Итого совокупный доход за год	1 560 181	2 334 630	1 331 783

STATE BUDGET STATUS DURING THE PERIOD OF PANDEMIC COVID-19

Abisheva Meruert

2nd year student of al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Scientific adviser: Kurbanova K.A., senior lecturer

Abstract: Rapidly changing economic conditions have a negative impact on public finances around the world. In these cases, the revenues of the country's public administration will decrease, while expenditures will increase. In addition, the amount of materialization of conditional obligations of the state will increase. After that, the preparation of the state budget for 2021 will be a difficult task for all countries due to the unprecedented uncertainty associated with the COVID-19 pandemic. This article examines the state of the state budget during the COVID-19 pandemic, as well as strategies and actions that government agencies can use to deal with budget risks, highlights processes, discusses the main issues of state budget preparation, and provides recommendations for their solution in the 2021 budget preparation cycle.

Keywords: state budget, budget risks, The National Fund, public finance, budget measures, crisis'.

The onset of the pandemic and the fall in oil prices put the country in a difficult position. The sharp deterioration of the economic situation at the beginning of this year led to a negative development of the situation in the budget sector. A significant reduction in budget revenues will force the country to increase the budget deficit, and stopping the activities of enterprises, which can lead to their mass closure, will require large incentive measures.

The COVID-19 pandemic began this year, when many countries were just starting to implement their state budgets for 2020. In particular, the COVID-19 pandemic affects the public finances of countries, causing an increase in spending and a decrease in revenue collection, as well as turning contingent liabilities into actual ones. From now on, the short-term priority is planning and implementation emergency anti-crisis measures, including through various emergency budget instruments, such as additional budgets, transfers of funds, reserve funds in case of unforeseen circumstances, and decrees declaring various emergency situations. If the implementation of the budget for 2020 deviates significantly from the projected progress of its implementation in conditions of high uncertainty, budgeting during a crisis becomes a continuous reactive process that creates a burden on the ministries of finance.

Currently, many countries around the world should pay attention first of all to the budget preparation process for 2021. This is a difficult task, in part because of the unprecedented uncertainty about the economic Outlook in the post-lockdown period and the massive fiscal shock caused by the pandemic, which is compounded by lower prices in the economy for various goods in countries that are considered to be rich in natural resources. In each country, when preparing the state budget for 2021, it is necessary to:

1. Summarize the results the impact of the COVID-19 crisis on the economy, as well as the fiscal position of government agencies;
2. Make a comprehensive assessment of each budget opportunity for future implementation of crisis-related expenditures and measures for economic recovery;
3. Address the financial needs of public administration;
4. Strengthen transparency and accountability through the appropriate form of reporting and accounting for related issues COVID-19 response budget measures, including extra-budgetary measures.

In the country, due to the pandemic, budget losses for 11 months of 2020 are estimated at more than one trillion tenge. The state provided business support in the form of benefits, delays and other types in the amount of 1.5 billion tenge, and direct losses amounted to 300 billion tenge. The volume of business support during the pandemic has not decreased. Based on the results, we can say that for the first eleven months of 2020, the state budget revenue plan was fulfilled by 95%, the national budget – by 85%, and the local budget – by 120%. Both external and internal factors related to the pandemic affected the decline in revenues to the national budget.

Tax revenues to the state budget increased, which was the weakest indicator in the last three years. Broken down by tax revenue, there was an increase in CIT, social tax, and excise taxes. VAT receipts fell, while goods and services produced in Kazakhstan decreased by 4%, while imports grew by 3%. A significant increase in income from IPN and social tax by about 20% occurred against the background of growth in nominal wages in the 1st quarter of 2020, which was due to an increase in salaries in the field of education by 40%, healthcare by 30%, public administration by 20%. The reduction in VAT receipts was reflected by a sharp slowdown in foreign trade operations, in particular, in trade with China, the volume of road cargo transportation from this direction fell by almost 30%. Overall state budget revenues in the first quarter in 2020, they were fulfilled by 89.9% compared to the plan. State budget revenues excluding transfers from the National Fund increased in the first quarter of 2020, but due to a sharp increase in transfers from the National Fund by almost 50%, total state budget revenues increased. As a result of the increase in wages, there was a significant increase in social tax revenues, which contrasted sharply with the 18% reduction in international trade tax revenues. Tax collection in the region increased moderately, while VAT receipts decreased.

State budget expenditures increased in the first quarter of 2020, but their growth rate was lower in the same period last year. The increase in government spending was due to higher social spending and salaries, and infrastructure spending also increased. Spending on education, health and culture increased compared to the previous year. In turn, spending on social security has increased, the share of these expenditures in the total expenditures of the state budget is the largest – 28%. Growth of social expenditures of the budget together with growth of salaries from the 35% increase in the budget in the first quarter helps to significantly smooth out the negative impact of the depreciation of the national currency and the acceleration of inflation. Funding for public services, including defense, public order, and others, increased slightly. Expenditures on the economy increased, including such items as agriculture, infrastructure, industry, housing and utilities, etc. Industry and transport and infrastructure account for the highest cost increases above 50%. Under the “debt Service” item, expenses increased. Note that the share of expenses for debt servicing accounts for 7% of the state budget. In the “Budget loans” category, expenditures totaled \$ 107 billion. The main items are lending to the Agricultural credit Corporation to support agricultural producers and lending to regional budgets for the implementation of employment programs. Under the category “Acquisition of financial assets”, the capital of state-owned companies in the infrastructure and agro-industrial sectors was increased. State budget expenditures in the 1st quarter of 2020 were executed by 98.7%.

Against the background of weak growth in state budget revenues and increased expenditures, the deficit excluding the transfer of the National Fund increased sharply in 2020 compared to 2019. At the same time, taking into account the transfer from the National Fund, the state budget deficit amounted to only 35 billion tenge. Budget data shows a deep drop in revenue. It is assumed that in the second half, as the completion of tax holidays and other measures of fiscal easing, despite the improving situation on world commodity markets, the situation will continue to improve and the economy starts to improve, that will increase the revenues of the state budget. State budget expenditures increased many times in the first quarter of 2020. Their growth was driven by higher social spending and wages, as well as increased spending on infrastructure projects.

Analyzing the results of 4 months, the state budget received 2.7 trillion tenge of revenue, that is, the plan was completed by 103.9%. The Republican budget received 1.7 trillion tenge of revenue. Non-fulfillment of the tax plan amounted to 61 billion tenge. Non-fulfillment of the plan is still affected by factors in foreign markets. For the main export items, prices decreased on average compared to the 4 months of 2019. Revenue from services declined. Local budgets’ own revenues have been fulfilled. Revenue plans are exceeded in all regions. Expenditures of the state budget and the Republican budget have been fulfilled. The Republican budget expenditures amounted to 4.3 trillion tenge. 62 billion tenge were not fulfilled. Of these, the savings amount to 14 billion tenge. 48 billion tenge has not been disbursed. The main reasons for the lack of development are the long and untimely conduct of competitive procedures, as well as payment for the actual volume of services rendered, work performed, lengthy procedures for concluding contracts, conducting claim work. The updated budget of the country provides an additional 1.1 trillion tenge for anti-crisis measures. Of this amount, 70% goes to local budgets to subsidize and guarantee projects of

entrepreneurs. All necessary budgetary procedures have been implemented in the State budget. Public procurement is carried out under a simplified procedure. The development of these funds will be taken under special control.

National Fund tax revenues in the first quarter of 2020 decreased, what influenced by the fall in oil prices by almost 20%. 90% of the tax cuts National Fund was due to the of the reduction of corporate income tax and income shares of the RK section products. Revenue from other taxes also declined. Use of funds The national Fund in the first quarter of 2020 amounted to 1.2 trillion tenge. At the same time, the level of negative balance was the worst indicator in the last three years. Receipts to the national Fund in January-April amounted to 0.8 trillion tenge, and total assets at the end of April amounted to 26.4 trillion tenge. The mining tax rose unexpectedly, against a decline in January-March. At the beginning of this year, the tax authorities proposed to increase the tax on mining, as well as in the first quarter, the growth of production in the mining industry, perhaps these factors had an impact on the growth of revenues in April. In addition, in April, the payment for the excess profit tax for 2019 was received, while it was 10% lower than the same values in the past year, which is comparable to the decline in oil prices over the period.

Thanks to transfers from the National Fund, which compensated for weak growth in budget revenues with increased expenditures, the state budget deficit in the first quarter of 2020 was insignificant 35 billion. However, without taking into account the transfer. The national Fund's budget deficit has shown a trend towards serious deterioration. Against the background of falling oil prices, tax receipts in The National Fund declined in 2020. For the month of April alone, state budget revenues, excluding the transfer of the National Fund, fell, receipts have collapsed. The increase in revenues was recorded only for social tax, property tax and excise taxes.

Over the period the global pandemic, the financial crisis, i.e. the materialization of budget risks, increased the public debt of the most affected countries by an average of 26 percentage points, with a third of this increase due to operations conducted outside the budget. Transparency in the disclosure of budget risks is essential to support monitoring and mitigation of these risks. Governments should make an effort to understand the impact that various changes in macroeconomic and financial conditions may have on their performance. budget, and to identify and quantify the largest contingent liabilities and their materialization potential. At the first stage, it is necessary to pay the greatest attention to large items with a high probability of materialization, while taking into account both explicit and implicit contingent liabilities.

In a country, budget measures include additional expenditures, capital grants, and targeted transfers or tax measures implemented through standard budget channels. All expenditures on these measures will be reflected in the budget balance and public debt, if it is not possible to cover them through compensatory measures. Budgetary and non-budgetary measures are usually closely linked to asset creation, such as loans or equity instruments; some measures may also be implemented outside the budget due to a lack of transparency. Budgetary measures are usually they are financed by debt, but they only lead to an increase in the registered budget deficit if they are considered non-economic in nature, that is, they represent an intervention that will either result in expected losses or for which an economically justified rate of return cannot be reasonably expected. Such measures often involve additional risks, since they are not subject to the same stringent pre-review requirements as traditional measures, or they carry over the costs for the future. Such measures may include the following. Infusions of capital into financial or non-financial corporations to provide them with liquidity or longer-term support. Loans to companies or households to ease their cash flow and liquidity constraints. Such measures may have minimal or no effect on the budget deficit, but they may lead to an increase in debt. they are associated with risks for the state if the loans are not repaid later. Asset purchases, such as purchases of non-performing assets or low-rated corporate bonds to provide liquidity to support financial institutions. The net budget costs of such measures depend on the expected and actual recovery of the value of assets.

During a pandemic, the state needs to assess a wide range of potential budget risks, in particular, the risks caused by the following:

1. A sudden deterioration in economic conditions, a sharp drop in commodity prices, and a strong depreciation of the national currency.
2. Mandatory performance of guarantees provided explicitly. This can take a variety of forms, for

example, government agencies may be forced to make payments on existing credit guarantees for enterprises due to the latter may have problems with cash flows or liquidity.

3. Urgent financial assistance to distressed state-owned enterprises, especially in industries directly affected by COVID-19, or support to regional and local governments due to revenue shortfalls or debt servicing difficulties.

The uncertainty inherent in the budget preparation process for 2021 is significantly higher than usual, due to increased revenue and uncertain spending needs. This unpredictability increases the likelihood and volume of budget adjustments over the course of the year. In this regard, the allocation of total funds is a difficult task to find the right balance, which should provide sufficient flexibility respond to budget changes that occur quickly during the year without accumulating overdue debt; inform the public about the beginning of planning and organization of activities for 2021 ; ensure that checks and balances are in place and that budget execution complies with the rules for preventing wasteful or irrational use of budget funds.

When selecting appropriate strategies and tools to ensure dynamic budget execution for 2021, countries will need to choose an appropriate strategy to promote flexibility, which will be influenced by their existing budgetary and institutional conditions. Appropriate strategies will vary depending on country-specific factors, such as the level of financial constraints, regulations, or the ability to anticipate needs. It should also weigh the advantages and disadvantages of each flexibility tool and try to determine the optimal combination of these tools from the very beginning. The main tools for ensuring flexibility can be described in the following form: determining the total amount of contingency funds /reserve funds; expanding the mechanisms for ensuring budget flexibility during the year; and adopting additional budgets.

Conclusion

Analyzing all the facts and data, it is determined that the overall design of the budget has changed significantly compared to the previous plan for the three-year period. The impact of the COVID-19 pandemic on budget revenues and expenditures is noticeable. in the first half of 2020, Kazakhstan's state budget revenues increased, and state budget expenditures increased in the first quarter of 2020, but their growth rate was lower in the same period last year. The increase in government spending was due to social spending and wages have also increased, infrastructure spending has also increased, and various public Finance management tools have been considered, and it has been established that existing institutions and capacities in this area will play a key role in the 2021 budget preparation process.

References

1. «State budget» - S. M. Omirbayev, Almaty, 2012
2. «Economic theory» - S. K. Kurmanbayev, sh. t. Aitimova, E. K. Moldakenova Almaty, 2011
3. «Budget control» - S. I. Zubakin, Educational literature, 2019
4. «Budget as a tool for economic development» T. Tishchenko, E. Gurvich, 2019
5. «Budget Book» - Cleveland State University, 2019
6. «Budget and budget system» - Economics Book, M. P. Afanasiev, 2015
7. «State Government Budget Stabilization» – Y. Hou, 2018
8. «Budget innovation in the states» - Schick, Allen, 2015
9. «The Politics Of Budget Control» – J. A. Marini, 2018
10. «Government budget» - E. Helpman, A. Razin, E. Sadka, 2017
11. «Budget revenues» - A. M. Baltina Educational literature 2012

Kazeken Madina

Kuzikeyeva Aidana

2nd-year students of Narxoz University, c. Almaty, Kazakhstan

Scientific advisor: Masakova Saltanat Seilkhanovna

Abstract

This article describes the problems in the Economic and Banking system of Kazakhstan during the COVID-19 Pandemic. Various problems were listed and discussed. An article was written by the conducted research on the declines in the Economic and Banking sectors from various official sources and articles. The article also indicates the problems and weaknesses of the Banking system of the country and suggests suitable solutions.

I. Banking system of Kazakhstan

The banking system is the system that consists of both commercial and non-commercial banks of the country. Usually, Central Bank is at the head of the banking system. Central Bank is responsible for regulating bank activities, and other financial operations. Other participants of the Banking System mostly work with payment systems and provide such operations as depositing, crediting, taking loans, etc.

1. The Republic of Kazakhstan has a two-tier banking system.

2. The National Bank of the Republic of Kazakhstan is the central bank of the state and represents the upper (first) level of the banking system.

3. All other banks represent the lower (second) level of the banking system, except for the Development Bank of Kazakhstan, which has a special legal status determined by the legislative act of the Republic of Kazakhstan. [1]

NBK. The National Bank of Kazakhstan is the 1st tier of the country's banking system with the headquarter located in Nur-Sultan. NBK is 100% owned by the state and reports to the President. The governor is Yerbolat Dossaev (since 2019). There are also 6 lower governors (heads of departments) and 22 departments (exhibit 1).

Other banks

Banks are the representatives of the 2nd tier of the country's banking system. Banks are responsible for the provision of credits, deposits, loans, and other financial tools and operations.

II. The period of Pandemic

Since the beginning of the world Pandemic of COVID-19, the Economic circumstances of the majority of the countries faced continuous issues and challenges. To reduce the potential blusters and the spread of the virus, governments implied safety-keeping strategies as social distancing, shut of SMEs, quarantines, etc. The key role in this situation was held by banks and other financial institutions, whose main responsibility was to provide the governmental organizations with funding. Moreover, they had to maintain the demand for financing the non-governmental entities, reduce the tightening of the state budget, and absorb the outcoming shock.

“The pandemic is declining the income and the level of liquidity of the businesses, as well as their ability to comply with tax requirements. Central banks are making large cash injections to support the economy, for which they apply quantitative easing and provide support to enterprises and households. For instance, the US Federal Reserve announced the allocation of loans up to USD 2.3 trillion, whereas the European Central Bank has launched the Pandemic Emergency Purchase Program (PEPP) worth 750 billion euros.” [2]

In the case of Kazakhstan, the country's banking system remains in a state of crisis which was caused mainly by foreign debts of Kazakhstan banks since 2007 to repay other loans. Since the crisis occurred in lender countries, it affected the borrower country (Kazakhstan) as well. The national currency valuation fell which increased the sums of loans to repay. The country became less attractive to foreign investors.

Coronavirus pandemic started on the 11th of March and continues to damage the worldwide economy. By the end of March, the US imposed sanctions on Russia in response to human rights abuses, invasion

of Ukraine, elections interference, etc. [3] It caused a significant drop in Russia's currency valuation, and businessmen experienced losses amounted to billions. Our country's currency followed the example of the Russian ruble and as the result, the value of the national currency amounted to 444.80 tenge for 1 dollar. Inflation continued the process and increased up to 6.4%. Groceries, medicine, and typical hygienic products got more expensive. The situation got worsen by the sharp drop in oil prices. The collapse of oil prices occurred because on March 6, at a ministerial meeting in Vienna, the countries - oil exporters could not agree on the extension of the agreement on the reduction of oil production. As a result, the price of oil on the stock exchanges has fallen by more than 2 times, and 20% of the GDP of Kazakhstan comes from the oil and gas industry [4]. Considering all information above, the number of loan repayments increased as well. However, banks had extended the loan repayment period for borrowers which led to lower cash flow to the state treasury.

Overall, the economy and banking system of Kazakhstan was dealing with upcoming issues starting with a devaluation of the currency and finishing with an increase in inflation. Another point to mention is that since the very beginning of the pandemic, the usage of plastic debit cards had increased dramatically. The percentage of daily transactions and online shopping had seen significant growth respectively, whereas the usage of physical money declined. Following this, we can conclude that in the nearest future the usage of paper money and coins will not be as necessary as it was before the pandemic. The issuance of debit and credit cards will rise while the printing of paper money will be lower which will affect the inflation rate positively.

Thus, Kazakhstan's banking sector has been gradually recovering in the current crisis conditions of economic development. However, the unsolved problems that led to a decline in the share of bank loans in the Republic of Kazakhstan's GDP still exist.

III. General analysis and trends of the banking sector of Kazakhstan

The banking system of Kazakhstan includes national, commercial, state, foreign banks, and various credit institutions. Bank's policy is reflected by any changes in an economy, international relations, and political situations. Following Figure 1[5] (see appendix) which provides data on how the changes in loans and the role of a bank affect the GDP of the country, it is seen that the banking sector is the largest and dominant on the financial market of Kazakhstan.

The most profitable sectors for the banks are interest rates on loans for:

- Industry and communication – 11.2%
- Transport – 11.5%
- Civil engineering – 12.4%
- Trading– 12.6%
- Agriculture – 13.2%
- Non-production sphere – 16.6%

IV. Strength and weak points of Kazakhstani Banking System

Weaknesses of the Kazakhstan banking system include the following factors:

- The risk in lending is high. Lending is mostly provided for consumer loans that increase the risk of insolvency of the citizens and an increasing number of unpaid loans.

Kazakhstan banks have an aggressive appetite for risks. The growth of some banks between 2010 and 2017 was aggressive and provided extensive related party-loans [6]. In the current situation, the estimated volume of online lending may reach KZT 130,000,000,000[7]. For instance, in Jysan bank the interest rate on loans is up to 15% p.a., including 6% shall be paid by the entrepreneur, whereas the balance - up to 9% p.a. – is to be subsidized by the State (Annual Effective Rate of Return is from 15.7% p.a.) [8]. In Halyk bank, the interest rate on the loan is a minimum of 10% [9]. With those interest rates, people will have to overpay more than the initial amount.

- The number of assets owned by second-tier banks (STBs) is low, that directly affects the working process of the banks

As for the 1st January 2020, the number of assets of Kazakhstan banks was equal to 26,800.9 bln KZT. In 2019, it was equal to 25,244 bln KZT. The number increased for 6,2% [10]. Banks hold assets for their clients. It is a promise that the money may be withdrawn in the case if the person or business will need the

promised assets back [11]. If the number is low, the number of clients will be also low, and it means that the work of the bank will be slowed down.

- The attraction of deposits from legal entities and individuals is low

According to the head of the analytical department Ranking.kz Sedred Asretov, in these difficult times, the preservation of deposit base will become one of the main indicators in which banks will focus in terms of product priority and the most important for the banking system- liquidity.

“Most likely, we will see a certain outflow of deposits, especially in the segment of individuals, as the prolonged quarantine has seriously affected the incomes of most citizens. It is known that more than 90% of the able-bodied population have already applied for a social payment in the amount of 42,500 tenges, “ he told the business information center correspondent Kapital.kz [15].

The strengths are as follows:

- GDP per capita is growing

The GDP per capita is growing every year. In 2019, it was equal to 11518.4 U.S. dollars. In 2020, it is expected to be 11250 U.S. dollars. This can happen because of the current situation [12].

- The government provides the banking system with support

Today small and medium businesses are going through difficult times. The approximate number of small and medium businesses is 1,6 million. Their share in the GDP of the country has grown from 24.9% in 2015 to 30.8% in 2019. The president of our country Tokayev instructed the National bank to extend its program that offers businesses the opportunity to recharge their working capital by the end of 2021. The government provides support by allocating an additional 200 billion tenge to the program and having available funds in the amount of 800 billion tenges [13].

- High budget and trade balance indicators [5]

Usually, the trade balance of Kazakhstan has experienced a surplus from 1998 because of the rising export of oil and other commodities. For instance, electronics, machinery, and mechanical appliances are equal to 25% of total imports, metals and its products are equal to 10 %. Some trading partners are China and Russia. They have 12% and 10% of total exports and 17% and 40% of total imports. However, in 2020 Kazakhstan is experiencing a trade deficit that is equal to 430.90 USD August 2020[14].

V. Improvements to Banking System

- Improve the banking supervision system under international standards.

The banks of the second tier are regulated and controlled by the National Bank, and National Bank is under the government’s jurisdiction as follows. The banking system follows the RK Constitution laws. However, there are no international standards, certifications, and principals. To enter a foreign market, it is necessary to implement international and recognized banking standards like BASEL, IAIS, etc.

- Implementation of measures aimed at developing competition in the banking sector by preventing actions that lead to restrictions on the freedom of commercial activity in the banking sector.

There are only a few competitive banks in Kazakhstan, namely Halyk, Sberbank, and Kaspi. To increase the competitiveness of other banks, it is important to imply state standards that will motivate and improve the functioning of other commercial banks. This will help to increase the number of competitive banks, improve the functioning and service as regards.

- Implement measures that are aimed to improve the quality of corporate governance and credit risk management in commercial banks of Kazakhstan by developing special regulations on risk management in banks.

The service and the quality of service in most of the Kazakhstani banks are quite low. It is complicated especially for the older generation. The expansion of affordable credit and deposits will also increase potential clients as lenders and depositors. There are no data on corporate governance in Kazakhstani banks. The accessibility of this type of information will bring further improvements to both risk management and governance in local branches [5].

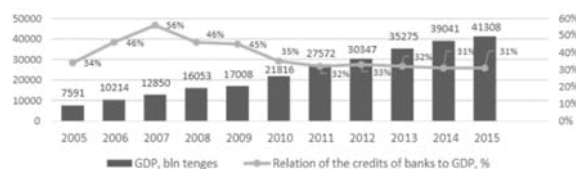
Conclusion

In conclusion, despite the continual pandemic period, the economic and banking system of Kazakhstan is showing significant resistance towards issues as funding, bank process maintenance, etc. Overall, the

system is providing good results, even though the activity of the governmental organizations' was stopped for a particular period. The priorities are as follows:

- Development of the measurements that can stimulate the credit activity of banks in the post-crisis stage of development
- Improvement of the risk management system in the financial system
- Provision of a plan for reducing economic imbalances and systematic risk. [5]

Appendix:



Note: compiled based on the source Analiticheskaya sluzhba Rejtingovogo Agentstva RFCA (2016).

Figure 1. Analysis of changes in GDP in bln KZT, the ratio of loans to GDP and loans in the real sector, % in 10-year period in the Republic of Kazakhstan

Source: [6]

References:

1. Online.zakon.kz; Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан: Статья 3, пункты 1, 2, 3: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=1003931#pos=241;-19
2. OECD, COVID-19 crisis response in Central Asia, July 4, 2020, p.14: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/COVID-19-crisis-response-in-Central-Asia-Russian.pdf>
3. Congressional Research Service, “US Sanctions on Russia: An Overview”, p.1, Updated March 23, 2020: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10779.pdf>
4. Kursiv.kz, Dulat Tasymov, Сколько потеряет казахстанский бюджет из-за падения цен на нефть, March 30, 2020: <https://kursiv.kz/news/ekonomika/2020-03/skolko-poteryaet-kazakhstanskiy-byudzheth-iz-za-padeniya-cen-na-neft>
5. Gaukhar Kodashева, Nadezhda Parusimova, Madina Rispekova, Aigul Uchkampirova, “Actual problems of development of the banking sector in the economy of Kazakhstan”, October 2017: https://www.researchgate.net/publication/320802821_Actual_problems_of_development_of_the_banking_sector_in_the_economy_of_Kazakhstan
6. <https://kassanova.kz/files/docs/207/doc-en-207-1575430188.pdf>
7. https://idfeurasia.com/en/news_en/money-until-paycheck-kazakhstan-residents-began-to-take-online-loans-more-often/
8. <https://jysanbank.kz/en/page/business-economics-of-simple-things>
9. <https://halykbank.kz/en/credits>
10. https://finreg.kz/cont/%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%83%D1%89%D0%B5%D0%B5%D0%91%D0%92%D0%A3_%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB_01.01.2020%D1%81%D0%97%D0%9E.pdf
11. <https://www.investopedia.com/ask/answers/032315/what-banking-sector.asp>
12. <https://tradingeconomics.com/kazakhstan/gdp-per-capita#:~:text=GDP%20per%20capita%20in%20Kazakhstan%20is%20expected%20to%20reach%2011250.00,macro%20models%20and%20analysts%20expectations>
13. <https://astanatimes.com/2020/09/kazakhstan-to-provide-additional-support-to-businesses-impacted-by-covid-19-pandemic/>
14. <https://tradingeconomics.com/kazakhstan/balance-of-trade#:~:text=Balance%20of%20Trade%20in%20Kazakhstan,Million%20in%20July%20of%202020.>
15. <https://kapital.kz/finance/86536/kak-rynok-roznichnykh-depozitov-perezhyayet-koronakrizis.html>

FALLACIES OF THE KAZAKHSTAN MONETARY POLICY IN FRAMES OF COVID-19

Kristina Ryabova

Gaukhar Malik

2 year students of Narxoz University, c. Almaty, Kazakhstan

Scientific advisor: Saltanat Masakova, Candidate of Economic Sciences, Professor

Abstract

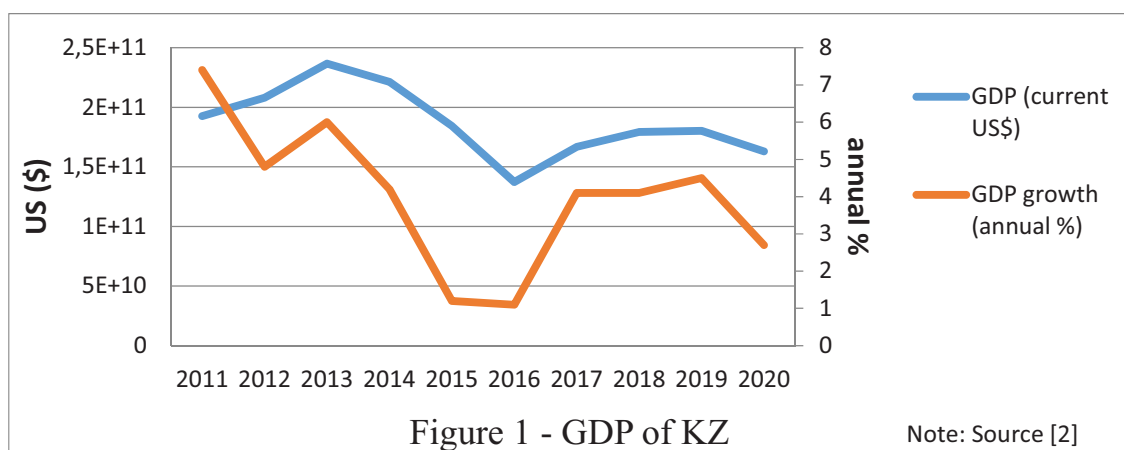
The Kazakhstan monetary policy was strengthened a lot in recent years. However, the global crises caused by COVID-19 showed the weak points of the programmed monetary policy. This study aimed to identify and analyse the problems which were not predicted by the monetary policy of Kazakhstan for 2020. Looking at the specific issue of Kaspi bank occurred in October of 2020 the article shows the real situation which was supposed to be predicted by the monetary policy but occurred because of low adaptability of the program.

The article is supposed to help in the analysis of the experienced problems in the framework of monetary policy in 2020 and to identify the issues which can be explored more carefully during the development of the policy in future.

Overview

Kazakhstan's economy is quite sensitive to global changes. According to specialists, in 2020 the global economy was supposed to recover from the minimal economic growth since the post-global financial crisis [1]. However, the situation was different from a simulated one as lots of countries had to struggle against the pandemic.

In February 2020 the world economy entered the period of recession, which had a great impact not only on the developed countries but in developing ones as well. Kazakhstan did not become an exception and was affected a lot by the changes in different spheres such as travelling, logistic, manufacturing, etc. As a consequence GDP of the country switched from the positive growth tendency to the period of recession. The impact is illustrated in Figure – 1.



Since lots of countries all over the world set restrictions for different types of activities within the cities and stopped the work of many factories the oil demand decreased drastically by 9%. This issue had a powerful impact on Kazakhstan, as the economy of the country is strongly aligned to the oil exports. That is why the productivity within the country decreased, which reflected in the rising prices. In this situation, the necessity of halting the spread became vitally important in order not to freeze other economic sectors.

Despite all the government efforts to stop the virus spreading, the first case of COVID-19 in Kazakhstan was recorded at the beginning of March 2020. In a month the number of confirmed cases reached a level of 1775 and 19 people died [3].

Monetary Policy of Kazakhstan

In the sum, all these factors led to the large shock for the Kazakhstan economy. The monetary policy did

not manage to amortise the global effect of changes despite the detailed program of implementation.

The main objective of the Kazakhstan monetary policy established by the National Bank is to ensure the price stability in the country. This objective is supposed to help in the creation of a sustainable macroeconomic environment with a low inflation rate. National Bank applies the policy of the inflation targeting regime, which says about the long perspective of projecting. For instance, in 2018, the inflation rate was programmed to decrease and stabilize at the level of 4% in 2020 [4].

Base rate is a key policy instrument. The decision-making process related to the setting of the base rate is closely connected to the picture shown by macroeconomics indicators. As follows, the monetary policy loses its flexibility and reflects inflation expectations on a 12-months horizon.

The last factor played a crucial role in the implementation of the monetary policy for 2020, as a prepared plan did not take into account the global impact of COVID-19. The appearance of the pandemic was an urgent situation, which was not considered under long-term (12 months) policy. The policy was focused on the reduction of inflation rate within the country and missed the flexibility as the option for unexpected events.

Prepared in the 2019 monetary program for the following year considered the reduction of the inflation rate figure slightly below the level of 4%. The aim was set following the medium-term strategy of National Bank, which assumes the marginal decrease of inflation by one percentage point to 4-6%.

To perform a risk assessment for the 2020th year National Bank constantly monitored the wide range of internal and external indicators. In case the risks of unfavourable shocks would intensify National Bank assumed the option to implement a tighter monetary policy [4]. The principle was partly applied in 2020 but this option was not detailly prepared for high negative fluctuations in the economy.

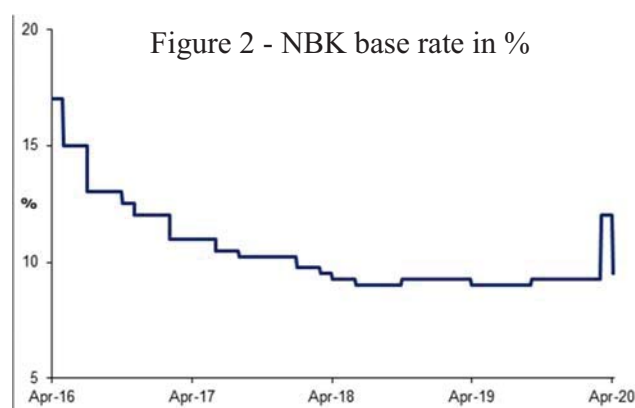
The exchange rate for 2020 used free-floating principles as a basis [4]. The feature of the monetary policy is that the intervention in the foreign exchange market does not contradict the inflation targeting regime. As a result of all estimations, the base rate for 2020 was set at the level of 12%.

Unexpected Problems

The problems happen because the National bank cannot fully influence on demand and supply for credits. Monetary policy of Kazakhstan in 2019 was not adapted to the banking sector and rapid changes. However, the year of 2020 was “rich” for unpredictable things. From the side of borrowers, there are problems of creditworthiness. On other hand, there are also significant problems for the side of lenders-”unsteady funding, reliance on resources of quasi-government entities, low capitalization of banks, lack of proper credit risk assessments, related-party lending”. Consequently, banks are not able to react. This fact increased risks existing in the banking sector, while the implementation of the monetary policy was supposed to reduce them.

On January 1, 2019, a risk-based approach was introduced and after an emergency meeting on the 3rd of April, the National Bank of Kazakhstan decided to cut the base rate to 9,5 % from 12% [5]. This decision is illustrated in Figure-2. However, even this action could not help banks in their collapses.

The reaction of the banking sector was not homogeneous because of the different level of digital integration with the market. One of the outstanding examples is an issue of the Kaspi bank. The bank has a well-developed application, which helped to adapt easily for the appeared government restrictions. However, exactly this banked face serious problems by October of 2020.



Note: Source [6]

Kaspi Bank Issue

One of the Kaspi banks shareholders Mikhail Lomtadze announced that in 2019 the share of non-cash payments has exceeded 50% of the limit [6]. However, in the period of pandemic not only in Kazakhstan, but all of the worlds switched to the online systems, which meant that the percentage of online payments or online banking in general also grew. In this particular case, it is useful to focus on how such a demand for online banking affected Kaspi bank and what kind of problems occurred.

In October 2020 the users of Kaspi bank faced an unexpected issue. Some of them woke up and found millions in their bank accounts millions of tenge, and another part discovered that they lost all of their money. Nobody could predict it, because the night before everything was fine, as usual. This news spread throughout KazNet and created an insane panic. Nowadays, it is quite hard to imagine a person who is living in Kazakhstan and does not use the services of Kaspi. Kaspi bank has about 7 million users [7]. Because of that, everyone started to log in to Kaspi. Kz (a Kaspi bank app) at the same time, due to it stopped to work for a whole day. That panic was one of the main factors why Kaspi repaired their issue longer than it was expected.

In 2020, Kaspi bank on London stock Exchange got 1 billion US dollars from investors. Kaspi bank became the most expensive company in Kazakhstan with a market capitalization of \$6.5 billion. Based on the results of the first day of trading on the London Stock Exchange, the price Kaspi.kz increased by more than 20%. According to KASE data, as of July 1, 2020, by shareholders Kaspi.kz they were Vyacheslav Kim (36.69% of shares), Baring Vostok Fund (27.72% of shares), Mikhail Lomtadze (24.98% of shares), Goldman Sachs (3.85% of shares) [8].

Nevertheless, still there are no reports from Kaspi Bank that can clearly explain what's happening on October, 28. Only the information they shared with their clients was a technical failure. Another interesting point is that there were a lot of rumours, such as cyber-attacks and in the aftermath robbery of all clients. However, Kaspi bank refuted these rumours and confirmed that all money is safe. We can only predict possible reasons for the collapse in such huge financial institutions of the country.

Olzhas Satiev from the center for analysis and investigation of cyber attacks in Kazakhstan said that this happened because of updating the system and database. The same problem was two years ago, but two years ago Kaspi bank was not so popular, as today [9].

Looking at this example, citizens can understand that such problems are not normal. Users should not have only one credit card. Customers dependence on one financial institution can be crucial for them in the future when such unpredictable failures happen.

Conclusion

The general overview of the monetary policy in comparison with different events occurred in the banking sector shows that because of the low flexibility to emergent events in the world economy, the monetary policy hardly can reach the set goals. One of the main objectives of risk reduction failed. Kaspi bank is a good example of that. Its system was prepared for the new restrictions, but even in this case citizens faced moral shock seeing their accounts one morning. To sum up, all the factors show that unexpected events must be considered in the monetary policy of Kazakhstan to make it effective under any circumstances.

References

1. World Bank Group. Navigating the Crisis: Kazakhstan Economic Update. – 2020. – P. 4-5 www.worldbank.org/en/country/kazakhstan/publication/economic-update-summer-2020. Accessed 8 November 2020.
2. World Data Bank. Data from database: World Development Indicators.- 04 September 2020 <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> Accessed 7 November 2020.
3. OECD. The COVID-19 Crisis in Kazahstan. -20 April 2020. – P. 1 <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/COVID-19-CRISIS-IN-KAZAKHSTAN.pdf> Accessed 7 November 2020.
4. National Bank of Kazakhstan. Monetary Policy Guidelines of the Republic of Kazakhstan for 2019. – Almaty, November 2018. P 2 – 18. https://finreg.kz/cont/documents/OH%20ДКП_2019_англ.pdf. Accessed 8 November 2020.
5. Focus Economics. Kazakhstan: Central Bank unexpectedly cuts the base rate in April. – 3 April 2020. <https://www.focus-economics.com/countries/kazakhstan/news/monetary-policy/central-bank->

unexpectedly-cuts-the-base-rate-in-april. Accessed 10 November 2020.

6. <https://nationalbank.kz/kz> Accessed 8 November 2020.

7. Kaspi.kz стала самой дорогой публичной компанией Казахстана — ее рыночная капитализация составила \$6,5 млрд, Finance.kz – 17 October 2020. https://finance.kz/news/kaspi_kz_stala_samoy_dorogoy_publichnoy_kompaniey_kazahstana_ee_rynochnaya_kapitalizatsiya_sostavila_6_5_mlrdd-4197 Accessed 10 November 2020

8. Kase.kz <https://kase.kz/ru/issuers/KSPI/> Accessed 10 November 2020

9. «Что ещё мы можем сделать для вас?» Чему учит сбой в приложении Kaspi.kz, Радио Азаттык. — 30 October 2020. <https://rus.azattyq.org/a/what-a-crash-in-kaspi-kz-app-teaches-expert-opinions/30919349.html> Accessed 10 November 2020

УДК: 336.647

METHODS FOR ESTIMATING THE VALUE OF FIXED CAPITAL OF THE COMPANY

Kishibayeva Botagoz Sakenovna

2nd year doctoral student AlmaU University, Almaty, Kazakhstan

Scientific adviser: G.N. Jaxybekova, Doctor of Economic Sciences, Professor

The world practice of capital appraisal has many different approaches to this issue, however, it can be noted that not enough attention is paid to them anyway. Methods for assessing the cost of capital can be classified in relation to the time of making such an assessment, to consumers of final information, and also in relation to the issues of the functioning of capital.

The very same methods for assessing capital are divided into: property, assessing the book value, as well as the value of tangible assets, market value, the cost of reconstruction and liquid value; Market based on sales methods, capital markets and industry ratios; income, including methods of capitalizing income and discounting the estimated financial flows.

All of the above methods have both clear advantages and no less obvious weaknesses. To assess the cost of capital, as the main fundamental criterion of a business, it makes sense to apply a variety of approaches. They are selected based on the goals and objectives, as well as the ability to assess certain sources of capital, its assets, costs and forecasts in the compilation of value. Assessment of the cost of capital as one of the components of the valuation of a business as a whole is based on the historical cost of capital, its current market value, as well as future market value. The toolkit for conducting such assessments is the entire available arsenal of financial analysis methods, taking into account the possible influence of a wide variety of factors.

The solution of theoretical problems of assessing the capital and property of an enterprise is relevant not only for purely scientific purposes, but also for practice, since the completeness and objectivity of the realization of the material interests of individual subjects of property relations, namely, owners, buyers, largely depends on the degree of validity of judgments on these issues. , sellers, investors, etc., as well as the enterprises themselves.

It is important to note that the role and significance of the assessment, the methods of its implementation at various stages of the existence of the enterprise have their own specific features. Among the most important stages in the life of an enterprise, at which the assessment finds its application, include :

- the stage of establishment of the enterprise;
- moment of change of owners;
- period of restructuring;
- the process of making decisions on the expansion or reduction of business volumes;
- the stage of reorganization or liquidation of the enterprise.

The cost of fixed capital is a monetary value, according to which it is accounted for and used in the course of economic activity.

The cost of fixed capital affects a number of aspects of the economic and financial activities of an enterprise (corporation):

- the results of the valuation of fixed assets determine the objectivity of accounting and tax accounting and reporting;
- this parameter determines the need for sources of financing necessary for the formation of fixed capital;
- the cost of fixed capital significantly affects the costs of goods sold (products, works and services) through depreciation deductions included in production costs;
- real reflection of the cost of fixed capital affects the final result of the economic activity of the enterprise;
- the cost of fixed capital is used in the process of long-term lending to enterprises to secure a bank loan;
- the cost of fixed capital serves as the tax base for calculating the tax on the property of the enterprise;
- the valuation of the value of fixed assets is used in the property insurance process to calculate the insurable value of fixed assets;
- the cost of fixed capital has a direct impact on the determination of the market price of the enterprise, which is one of the important parameters in financial management.

Therefore, the cost of the company's fixed capital is of interest not only to its management, but also to external counterparties (investors, creditors and insurers).

In economic activity, the following types of monetary valuation of fixed capital are used by:

- initial cost;
- replacement cost;
- residual value;
- investment value;
- residual value.

The initial cost of fixed assets acquired for payment is considered the amount of the actual costs of the enterprise for their acquisition, construction and manufacture, excluding value added tax and other recoverable taxes.

The actual costs of the acquisition, construction and manufacture of fixed assets are:

- amounts paid in accordance with the contract to the supplier (seller);
- amounts paid to organizations for work under a construction contract and other contracts;
- amounts paid to organizations for consulting and information services for the acquisition of fixed assets;
- registration fees, government fees and other similar payments made in connection with the acquisition of rights to an item of fixed assets;
- customs payments and fees;
- non-refundable taxes paid in connection with the acquisition of an item of fixed assets;
- remuneration paid to the intermediary through which the item of fixed assets was purchased;
- other costs directly related to the acquisition, construction and manufacture of an item of fixed assets.

Do not include general business and other similar expenses in the acquisition, construction or manufacture of an item of fixed assets, if they are not directly related to investment in this item.

The actual costs of the acquisition or construction are set (increased or decreased) taking into account the sum differences arising in cases when payment is made in tenge in an amount equivalent to the amount in foreign currency. The sum difference is understood as the difference between the kzt estimate, expressed in foreign currency of accounts payable for the payment of fixed assets, calculated at the official exchange rate at the date of its acceptance for accounting, and a similar estimate at the official exchange rate at the date of its maturity.

Based on the source of receipt of fixed assets on the balance sheet of the enterprise, the initial cost is determined by:

- fixed assets contributed by the founders on account of their contribution to the authorized capital of the enterprise - by agreement of the parties;
- fixed assets manufactured at the enterprise itself, as well as purchased for a fee from other legal entities and individuals - in the amount of actual costs, including costs of delivery, installation and installation;
- fixed assets received free of charge - in the amount determined by expert means or according to the data of the transfer and acceptance documents;
- long-term leased fixed assets - by agreement of the parties.

The cost of fixed assets, in which they are taken into account, is not subject to change. Changing the initial cost of fixed assets is possible only in cases of completion, additional equipment, reconstruction, partial liquidation and revaluation of inventory objects.

The replacement cost is determined by the cost of similar objects operating in the conditions of their reproduction, i.e. carried out by revaluation. It is posted at the market prices prevailing at the date of the revaluation for the corresponding types of fixed assets. Enterprises have been granted the right, no more than once a year (at the beginning of the reporting year) to revalue groups of similar fixed assets at the current (replacement) value by indexing or direct recalculation at documented market prices. When deciding on the revaluation of such fixed assets, it should be borne in mind that in the future they are revalued regularly so that the value of fixed assets, which is reflected in accounting and reporting, does not materially differ from the current (replacement) value. The amount of revaluation of fixed assets as a result of their revaluation is credited to the added capital of the enterprise.

The amount of revaluation of fixed assets, equal to the amount of their depreciation, carried out in previous periods and charged to the profit and loss account as operating expenses, is credited to the profit and loss account of the reporting period as income. The amount of the depreciation of fixed assets is credited to the reduction of the additional capital formed due to their revaluation in the previous reporting periods.

The excess of the amount of the devaluation of objects over the amount of the revaluation added to the additional capital as a result of the revaluation carried out in the previous reporting periods is charged to profit and loss as operating expenses. Upon disposal of fixed assets, the amount of their revaluation is transferred from the additional capital to the retained earnings of the enterprise.

It should be emphasized that fixed assets are reflected on the balance sheet at their original cost before their revaluation, and after revaluation - at their replacement cost. Therefore, both the original and replacement cost is often called the book value.

Fixed assets wear out during operation. Therefore, the initial cost is reduced. The monetary expression of the loss of an object of fixed assets of physical and technical and economic qualities is called depreciation of fixed assets.

The initial (replacement) cost of fixed assets less depreciation is the residual value.

In the practice of work on the revaluation of fixed assets, three methods of measuring physical depreciation are used:

- technical condition;
- service life;
- the volume of work performed.

However, not every method can be applied to all types of fixed assets. Thus, the method for determining physical wear and tear according to the technical condition cannot be applied to draft animals, perennial plantations, investments in land plots, subsoil and water spaces.

Investment value - the value of an object for a specific investor, taking into account individual investment requirements.

Liquidation value is the monetary difference between the proceeds from the liquidation of an enterprise, received as a result of the separate sale of its assets, and the costs of liquidation. It is determined in the event of insolvency (bankruptcy) of an enterprise, when it becomes necessary to satisfy the claims of creditors.

The process of assessing the value of assets (property) of an enterprise consists of the following stages:

- definition of goals and objectives;
- drawing up an assessment plan;
- collection, verification and analysis of information;
- selection of reasonable approaches and assessment methods;
- calculation of the market value of the evaluated object based on the chosen approach;
- coordination of the results with the customer and preparation of the final conclusion (if the assessment is carried out by a third-party appraiser (real estate company));
- preparation of the final report and preparation of the final opinion;
- submission and protection of the report to the customer (government agency, enterprise, bank, insurer, etc.).

Assessment of the value of assets (property) of an enterprise is carried out on the basis of three approaches: profitable, costly and market (comparative).

So, when assessing from the position of the income approach, the determining factor of the assessment is income, which affects the value of the object. The more income brought by the subject of assessment, the higher its market value (of course, all other things being equal). At the same time, the duration of income generation and the level of risk accompanying this process are important.

The income approach is the determination of the present value of future income that will arise from the use of the property and its possible further sale. In this case, the estimated expectation principle is applied. The profitable approach is most preferable from the point of view of the main goal of entrepreneurial activity.

In practice, cost and market approaches are also used, which are often more accurate and efficient. In many cases, each of the approaches can be used to validate the property valuation obtained using the other approaches.

The cost approach is most applicable for the assessment of special-purpose objects, new construction, as well as for determining the best option for the use of land and for property insurance purposes. The information collected includes data on land prices, construction specifications, data on the level of wages in construction, the cost of machinery and equipment, the rate of return and overhead costs of builders in the regional market, etc., depending on the specifics of the object being evaluated. This approach is difficult to apply when evaluating unique objects of historical value, and objects with a high percentage of physical wear and tear.

The cost approach is based on the principles of substitution, best use, balance and economic sharing.

The market (comparative) approach is preferable if there is a market for comparable properties. The accuracy of the estimate depends on the quality of the data collected on recent similar sites.

This data includes:

- physical characteristics;
- time and conditions of sale;
- location;
- terms of financing the transaction.

The effectiveness of this approach is reduced with a small number of transactions, if the moments of their execution and evaluation are separated by a long period, and also if the market is in an unstable state. Rapid changes in the market lead to distortion of the market value of objects.

The market approach is based on the principle of substitution.

Analog objects are selected for comparison. There are differences between the evaluated object and the analogue. Therefore, it is necessary to make appropriate adjustments to the main parameters of the object of assessment. The amendments are based on the principle of contribution.

The three approaches described above are closely related. Each of them involves the use of various types of information obtained in the market for movable and immovable property. For example, the income approach requires the use of capitalization ratios, which are calculated from market data.

The capitalization rate (ratio) is the percentage rate used to translate income into the market value of the property.

Each of the three considered approaches involves the use of appropriate methods (Table 1.).

Table 1. Methods for assessing the value of individual items of fixed assets

Approaches	Assessment methods
Profitable	Capitalization method
	Discounting method of monetary approaches
Costly	Net assets method
	Residual value method
Market (comparative)	Capital market method
	Method of transactions
	Industry ratio method
Note: compiled by the author based on the source	

According to the capitalization method, the value of the appraised object is determined by the formula (1)

Capitalization is the process of recalculating the income received from an object (enterprise) in order to calculate the value of the object.

The income capitalization method is used if it is assumed that future income will be identical to the current one, or their growth rates will be moderate and predictable. In this case, incomes are significant in volume and positive values. Consequently, the enterprise will exist stably for a long period of time.

The discounted cash flows (DCF) method is based on forecasting these flows from the activities of a given enterprise (object). Future cash flows are translated at a discount rate into present values. The discount rate must match the rate of return that the investor wants.

The calculation of the company's value using the DCF method is based on the fact that a potential investor will not pay for the company an amount higher than the present value of future income (FV). The owner will not sell his business at a price lower than the present value of projected cash flows (PV). As a result of negotiations, the parties will inevitably come to an agreement on the market price of the subject of purchase and sale, equal to the current value of future income. This assessment method is considered preferable from the standpoint of investment motives, since any investor who invests money in an operating enterprise ultimately acquires not a set of assets, but a stream of future income, which will give him the opportunity to recoup the investment, make a profit and own income. The use of this method is legitimate for assessing the value of enterprises with a long and break-even history of economic and financial activities.

For enterprises with a significant amount of fixed capital in immovable form (buildings, structures, transmission devices, etc.), attracting long-term bank loans and directing investment resources to increase net working capital, it is more correct to use the indicator of net cash receipts (net cash flow) ...

This indicator is determined by the formula

$$\text{Net cash receipts} = \text{PE} + \text{JSC} \pm \text{Change in long-term liabilities} - \text{Increase in net working capital}, \quad (2)$$

where PE is the net profit remaining at the disposal of the enterprise after taxation; AO is the amount of depreciation charges.

The market value of the object is established by the net assets method as the difference between the market value of assets and the company's liabilities on the balance sheet:

$$\text{CHA} = \text{A} - \text{O},$$

where CHA is the net assets of the enterprise; A is the market value of assets; O - obligations of the enterprise.

The liquidation value of an enterprise is the difference between the total value of all assets and the cost of liquidating it.

The capital market method is based on the analysis of market prices for shares of similar companies. The investor acts on the principle of substitution (alternative investment). Therefore, he can invest money in any enterprise or in the evaluated enterprise. As a result, data on enterprises, whose shares are freely traded, when using appropriate adjustments, should serve as a guideline for determining the value of the evaluated enterprise.

The transaction method is based on the analysis of acquisition prices of controlling stakes in identical companies.

The method of industry coefficients allows you to determine the approximate cost of an enterprise using formulas derived from industry statistics. This method is used to assess the market value of small businesses.

List of references:

1. B.S.Kishibayeva, G.N. Jaxybekova The economic content of capital. Materials international scientific conference of students and young scientists «Farabi alemi» Almaty, Kazakhstan, april 6-9, 2020
2. Джаксыбекова Г.Н., монография Стоимость компании: теория и практика оценки в финансовом менеджменте, Алматы, 2011г.

3. G.N.ed Jaxybekova n Capital of the company: formation structure, same optimization and cost. accrued Collective general monograph of the Department “modified Finance” for the 50company th anniversary of this KazEU.T. mainly Ryskulova. - Almaty: maximization Ekonomika, method (2013)
4. Парамонов А.В. Методы оценки капитала. (http://manage.ru/press/afa/2000-4/14_par.shtml).
5. B.S.Kishibayeva, G.N. Jaxybekova The capital structure of the enterprise as an object of management, E3S Web of Conferences **159**, 04013 (2020) BTSES-2020 <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904013>
6. Blank I.A. another Konceptual'nye osnovy third finansovogo capital menedzhmenta: Jenciklopedija relative finansovogo other menedzhera. – M.:Omega-L, **448** continued (2013)
7. Brejli R., Majers S. Principy korporativnyh finansov. – 2-e require izdanie. – M.: ZAO «company Olim-biznes», **977** (2014)
8. A.A.april Kanke, I.P. optimal Koshevaya Analysis of varies financial and based economic activity of the growth enterprise: a modern textbook. - Moscow: calculating Infra-M, **288** (2014)
9. V.V. Kovalev, O.N. Volkova g Analysis of uneconomic

UDC

THE COVID-19 AND APPRECIATION OF THE DOLLAR

Meerim Bakirova

3rd year student of Ala Too international University, Bishkek, Kyrgyzstan

Supervisor: Sharmurzaeva Ailuna, Cand.of Econ.Science

The COVID-19 is the virus started in China at the end of year 2019. After several weeks this outbreak hit the global economy severely. Starting from the China, European Union and USA and other developing countries. After most of the countries from Europe, Saudi Arabia, and East Asian countries have been attacked by coronavirus out spread, it entered the Kyrgyz borders as well. From March 18, the first victims appeared. The government introduced the state of emergency for almost a month. Which forces the economy to slow down. And such uncertainties in Kyrgyzstan and in the world lead exchange rates to harshly fluctuate in short periods of time. This brought the appreciation of USD, CHF, UE and as a consequence the depreciation of KGS.

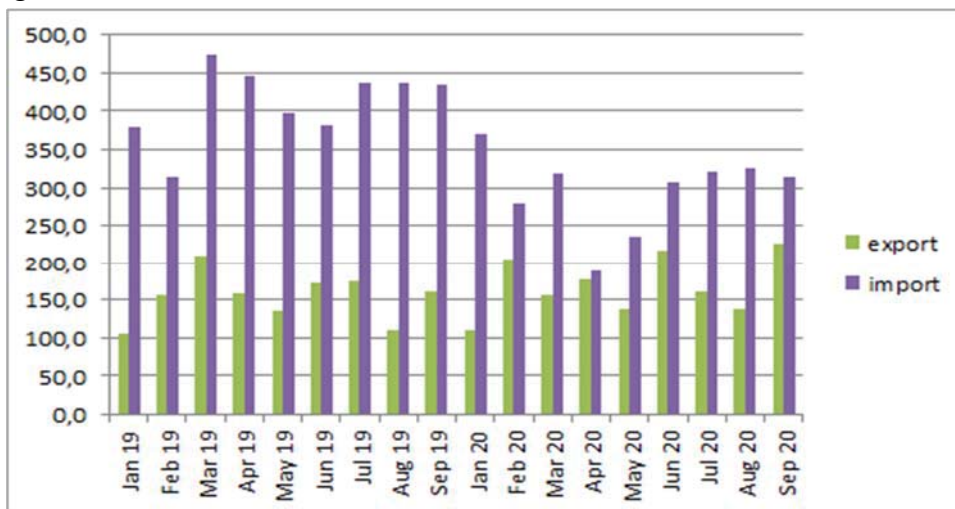
The first outcome of the state of emergency regime was curfews. This is on one hand is the right decision in order to protect citizens, but it slightly started to injure the economic condition. All except needful enterprises were closed. So private companies-are main contributors to the budget were not able to proceed their activity. Not only business harmed but employees lost their job, hence no income to support themselves.

The pandemic situation pushes the governments to massively sell out government bonds for medical purpose purchases, building hospitals, and financial aid for their citizens. It brought the fall of attractiveness of developing countries as well as Kyrgyzstan. thus we cannot withdraw enough national currency from circulation to stabilize the exchange rate. Covid-19 spread victims increasing everyday, the economy came to the point of total uncertainty. From the past experienced a sharp rise of exchange rate form 50 - 76 in 2014-2015 (National Bank of Kyrgyz Republic) ,people in Kyrgyzstan expecting the appreciation of dollar, and really caused it by themselves.

In the 2020 first quarter the volume of imports decreased while exports remained almost the same (figure 1). It may depreciate the USD, but for the facts we have seen, there is an increase in exchange rate (NBKR). The US dollar appreciates against KG soms. Explained theoretically , seeing that the economy is not going well investors lead to take out the invested money and save it in foreign currencies. And the best choice is US dollars. Since the exchange bureaus are not strictly controlled the speculation actions were noticed in a short period of time. The difference between buying and selling rates of currencies, causes an imitative appreciation of the dollar and rising demand for it (figure 2). National Bank’s interventions however stabilized the equilibrium. Twenty interventions have been made so far. On March 21, it was 83,5% soms per dollar, which pushed National Bank to sell the dollar for the first time in April. And the last time on November 18, when they sold out USD 500 thousand, and thus was the third intervention for this

month, with a total amount USD 50.7 millions. This all fluctuations exist not because of currency shortage, but due to market uncertainty, because there is a reserves \$2,3 billion for smoothing the sharp fluctuations (NBKR)

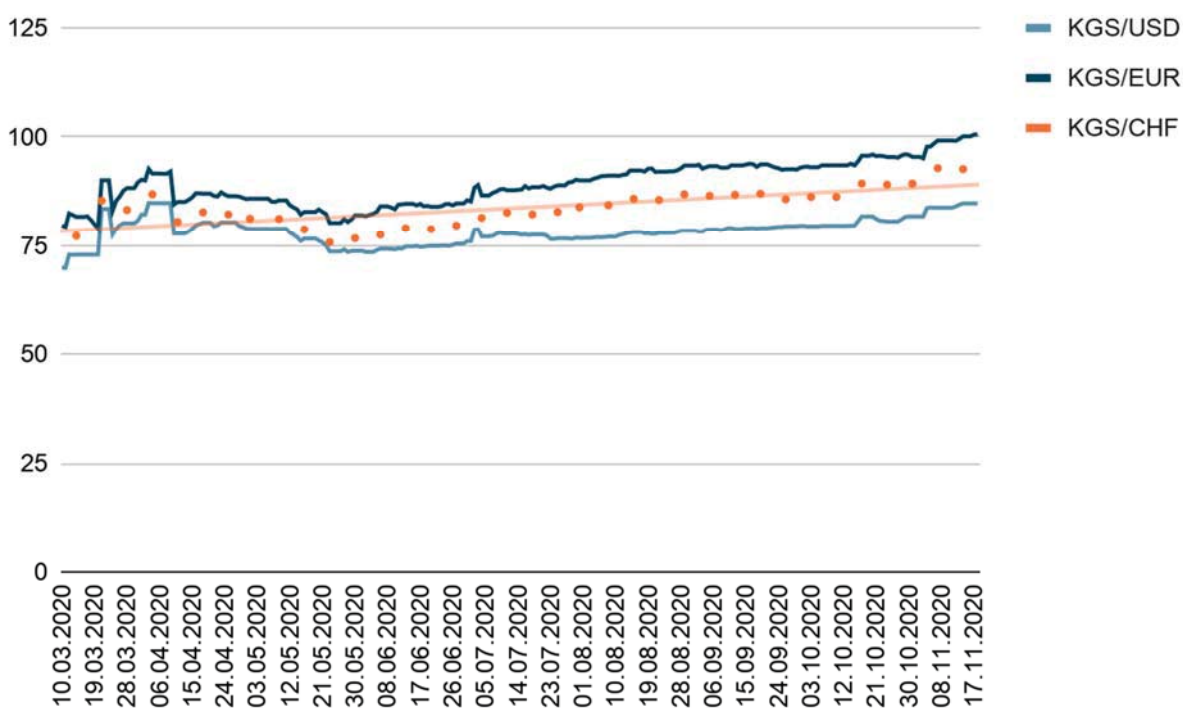
Figure1



Source : “Balance of Payment of the Kyrgyz Republic for the first quarter”

As it is shown in the graph above there is a sharp decrease of import in April compared to previous data. Which might be considered as the effect of the closing borders; decline in the volume of imports from partners. The stop import from China, decreased it by 26,6 %.

Figure 2



Source : National Bank of Kyrgyz Republic

For the third quarter the capital outflow increased by 2,5%, and investing decreased by 18% from the beginning of the year. And GDP decreased by 7,4% from the first quarter- which means the economy is in its worst situation (KABAR).

Expecting the future fluctuations there can be following several scenarios. But for one thing it can be sure that the average exchange rate for dollars will be 84.5 (NBKR); it will go up or down changing around this number. Assuming no sudden fluctuations and news happen in the near future, it can be supposed an increase of the US dollar will keep high next 6-8 month. It is related to stopping and suffering from the Covid-19 damages to the economy.

One of the more positive developments of future condition in exchange rate expecting the depreciation of dollar. It will be caused by sooner finding the cure to the virus and the stabilization of the economy. This will lead investors again reinvest their saved money to business. And because of that there is a possibility of having been invested by foreigners. So massive withdrawals and selling outs of US government bonds which will cause the fall of the US dollar. Still even in such cases we are losing the opportunity to be attractive to export

Bibliography

1. KABAR. "Kyrgyzstan's GDP down by 7.4%." *kabar.kg*, 13 November 2020, <http://en.kabar.kg/news/kyrgyzstans-gdp-down-by-7.4/>.
2. National Bank of Kyrgyz Republic. "Official Exchange Rate." https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1562&lang=ENG&valuta_id=15&beg_day=31&beg_month=12&beg_year=2013&end_day=31&end_month=12&end_year=2015.
3. NBKR. "Balance of Payment of the Kyrgyz Republic for the first quarter 2020." <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=138&lang=ENG>.
4. NBKR. "National Reserves."
5. NBKR. "Official Exchange Rates." *National Bank's currency operations*, https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1562&lang=ENG&valuta_id=15&beg_day=10&beg_month=03&beg_year=2020&end_day=18&end_month=10&end_year=2020

GLOBAL PANDEMIC AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE AIRLINES FINANCIAL SYSTEM (on the example of Air Astana JSC)

Sadvakassova Kamilla Gabitkyzy

*1st year doctoral student, Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan
Scientific adviser: Nurmagambetova A.Z., CES, PhD, Associate Professor*

Annotation

The project addresses the problems of financial stability of aviation companies in the context of the COVID-19 pandemic. Financial difficulties against the background of a decrease in passenger traffic due to the pandemic are felt by all airlines to varying degrees. The main driver for maintaining airlines is the state and the right strategy of the company. At the same time, airlines themselves are racing for passengers, offering more and more convenient fares and flight conditions in the face of a pandemic. The scientific and practical significance of the work is that the main conclusions and recommendations of the work can be used by the airline in the context of a pandemic. The methodological basis of the research is a systematic, integrated approach, a method of logical analysis and financial coefficients. Sources of information for writing the work was the main educational literature, the results of empirical research by well-known authors, articles and reviews in specialised and the periodicals, the Internet resources on the subject of references, data, financial and annual statements regulatory and other documents of the company. The theoretical part of the study used analysis, generalization and systematization of theoretical material. The scientific novelty of the research consists in the scientific substantiation of the theoretical foundations and the formation of practical recommendations for improving the financial stability of Air Astana JSC.

Keywords: finance, stability, solutions, pandemic, airline.

Introduction. The project examines the problems of the financial condition and ways to solve them to improve the welfare of Air Astana JSC in the context of the COVID-19 pandemic. Considering this problem, we can conclude that in a broad sense, the quarantine and the economic downturn due to COVID-19 had a negative impact on the aviation industry. This sector of the economy has suffered the most. The list of companies affected by losses includes thousands of companies.

Today we have to state the fact that air travel and world tourism have become Ghost industries. Since the beginning of the pandemic, passenger traffic worldwide has decreased by almost 95%. Civil aviation did not know such dark times in the last century. Industry experts warn that the effects of the pandemic will be felt for a long time, perhaps even after the full resumption of air traffic. Therefore, anti-crisis measures are in trend today.

Therefore, it can be argued that the success of financial activities directly depends on the financing and choice of enterprise management strategy.

The relevance of this topic is due to the fact that currently, due to the pandemic, aviation enterprises are forced to somehow get out of the crisis and try to regain or improve their positions in the economy.

The following tasks will be completed:

- analysis of sources and structure of financial resources;
- research on the prospects for improving financial stability;
- development of proposals for improving the economy;
- suggest ways to improve the efficiency of using financial resources;;
- consider foreign experience in investing in aviation companies;
- development of recommendations on financing and recovery from the crisis.

The object of the research is the management of financial resources of Air Astana JSC and the prospects for its financial well-being.

The subject of the study is economic relations related to the financing of aviation enterprises.

The methodological basis of the research is a systematic, integrated approach, a method of logical analysis and financial coefficients. The theoretical part of the study uses analysis, generalization and systematization of theoretical material.

The scientific novelty of the research consists in the scientific substantiation of the theoretical foundations and the formation of practical recommendations for improving the state of the enterprise in the context of a pandemic.

This project solves a scientific problem in its work:

- systematized the main theoretical provisions of aviation enterprise financing; results of research and diagnostics to improve the financial condition;
- recommendations for improving the use of financial resources.

The practical significance of the work is that the main conclusions and recommendations of the work can be used by aviation companies in the context of the COVID-19 pandemic.

Materials and methods. The methodological basis of the research is a systematic, integrated approach, a method of logical analysis and financial coefficients. The theoretical part of the study uses analysis, generalization and systematization of theoretical material. The main educational literature, results of empirical research by well-known authors, articles and reviews in specialized and periodical publications, Internet resources on the subject of literature, financial and annual reports, regulatory and other documents of the company served as sources of information for writing the work.

Literature review. In some cases, as S. L. Blau points out, “the return on allocating resources to an investment project is not in money, but in profit” [1, p.45]. For example, a typical investment project is a real estate investment. Real estate is priced based on the rent it can generate, and the return on investment is expected in the form of money. Investing in a person’s education or training, on the contrary, provides a benefit, rather than a direct return on cash. This type of human resources investment project is designed to have different types of returns that relate to the non-monetary goals and objectives of the investor.

The investment policy of a modern airline is a complex, interrelated and interdependent set of activities aimed at its own further development, generating income and other favorable effects as a result of investment [2, p.56].

The development of the investment policy of the airline involves specific actions that are presented: the definition of long-term goals of the company, the selection of the most promising and profitable investment, development priorities in the development of the company, the evaluation of alternative investment projects, development of technological, marketing, financial projections, assessing consequences of implementation of investment projects [3, p. 90].

There are certain principles of investment policymaking:

- 1) legal principle (legal protection of investments);
- 2) the principle of independence (characterized by freedom of choice of the investment project, its development and implementation);
- 3) the principle of a systematic approach;
- 4) the principle of efficiency (represented by the choice of such an investment project that provides the greatest effectiveness) [4, p. 106].

The formation of an airline's investment strategy also depends on the company's marketing policy:

- cost leadership;
- differentiation strategy;
- concentration on the segment [5, p. 355].

The initial point of justification of the company's investment strategy is represented by an analysis of the market for products already produced by the production company, or planned for release.

When choosing a company's investment strategy, it is necessary to determine the total amount of its investments, including possible combinations of various sources of financing and borrowing.

Results and discussion. Air Astana was originally established as a closed joint-stock company on September 14, 2001 in accordance with the decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated August 29, 2001 No. 1118. As a result of changes made to the legislation in 2003, the company was re-registered as a joint-stock company on may 27, 2005 [6].

The main activity of the company is the provision of services for domestic and international passenger air transportation. Other activities also include cargo and postal air transport.

The company made its first flight on may 15, 2002 on a Boeing-737 plane from Almaty to Astana, the capital of Kazakhstan. As of December 31, 2017, the company operated a fleet of 32 turbojet aircraft, including 9 short-haul aircraft, 23 long-haul aircraft, of which 10 were purchased under Finance leases and 22 were purchased under operating leases [7].

The company's shareholders are Samruk-Kazyna national welfare Fund JSC on behalf of the Government of the Republic of Kazakhstan and BAE Systems Kazakhstan Ltd., which own 51% and 49% of the company's shares, respectively.

The company's commitment to high standards and values, such as safety and providing quality service, requires constant investment in innovation and development. Net profit for 2017 increased by 156.7% compared to 2015, to 11.5 billion tenge. since the first flight from Almaty to Astana in 2002, Air Astana has been constantly developing and making every effort to become the best airline in Kazakhstan and the CIS.

The impressive results over the past 15 years show that these goals were achieved, as the company was able to create a reliable airline with high standards of flight safety and excellent customer service thanks to a constant commitment to high performance indicators [8].

For the sixth year in a row, the company retains the status of the best airline in Central Asia and India and for the fifth year in a row wins the "Best on-Board service in Central Asia and India" category. In 2017, Air Astana once again confirmed its status in the Skytrax rating, receiving four stars, and was awarded the Skytrax World Airline Awards for the sixth time.

If no action is taken, in the near future, along with falling revenues, the industry will face the risk of non-payment, the threat of forced large-scale reduction of production personnel, as well as the risk of bankruptcy due to the inability to pay wages, taxes and service debt under credit agreements.

New challenges for the management of Air Astana in connection with the spread of coronavirus [9]:

1. Sudden closure of the air space of countries and daily reorientation of routes.
2. The cancellation of flights.

A total of 7,350 flights were scheduled for March-April. The airline canceled 4,303 flights due to the threat of the spread of coronavirus infection. 95% of all cancellations occurred between March 22 and April 14. According to Peter Foster, it is very difficult to estimate the annual effect of loss of income without knowing how long the quarantine will last in different countries. The company usually earned about \$ 80 million a month. As of April 10, 2020, losses amount to approximately \$ 160 million and are still being calculated.

3. The need to maintain the company's cash balance and at the same time support employees. During the downtime, most of the airline's employees will be on paid leave. Those employees who do not want to take time off will be paid 50% of their salary during the downtime period. At the same time, the minimum wage threshold is set at 100,000 tenge.

4. Work on returning tickets for flights canceled during the quarantine period, without deductions in the amount of 100%.

5. Negative impact of currency fluctuations. Buying and leasing aircraft, repairing and maintaining them, updating the spare parts warehouse, and training pilots require financial transactions in US dollars.

6. Decrease in the value of the airline's securities and shares.

The results of the analysis of the company's financial indicators for the last 5 years of activity showed that:

- the company increases assets and increases the speed of circulation;
- debt capital also increases in turnover and reflects a higher utilization rate along with an increase in loan maturities;
- the equity turnover ratio of Air Astana reflects a good turnover and is equal to 9.22 for 2018.
- profitability indicators increased up to the unprofitable year, but in 2018 the company managed to reach a profit, despite the influence of external negative factors.

7. the structure of the financial management mechanism structure is a complex relationship between large divisions, which makes it difficult to communicate with foreign managers of the company in accounting - the problem of bureaucracy is present.

Thus, the main problems and new challenges of financial management facing Air Astana's financial managers were identified and highlighted, as well as the results of Air Astana's activities were summed up and a comparative analysis of the effectiveness of financial management with two leading airlines in the world was conducted: Aeroflot and Emirates Airlines.

After analyzing the effectiveness of financial management at Air Astana, it is necessary to implement the following measures to address new challenges that have arisen for both Air Astana and commercial companies in the country: create a methodology for evaluating the effectiveness of financial management in the company based on the proposed coefficients and, if necessary, adjust these coefficients considering the structure of the financial mechanism under the influence of external factors.

The purpose of analyzing the financial resources of a commercial organization is to form a sound professional judgment about the effectiveness of the structure of their attraction and placement, as well as the effectiveness of their use, and on this basis to identify existing opportunities to improve the latter (efficiency). Competent quantitative and qualitative characteristics of these aspects of financial resource management contribute to the achievement of effective management impact goals, which have a cascading structure depending on the stage of the enterprise's life cycle.

In this regard, an important rationale of the author's methodological concept of financial management is understanding the following: evaluation of management effectiveness should not only be aimed at investigating the effectiveness of use of financial resources (as ratio between the obtained effect of the activity and the average size of financial resources), but also offer the analysis of efficiency of use of financial resources.:

- the rationality of their formation and distribution;
- rationality of financial relations that arise when attracting financial resources of the Institute and fulfilling its financial obligations;

- financial consequences of the implemented financial resources management policy of the commercial organization and / or expected management decisions to adjust it [10].

Conclusion. The current situation with coronavirus infection (COVID-19) is an unprecedented crisis in aviation, and the industry no longer believes that airlines will survive the coronavirus outbreak without the help of the authorities and taxpayer money.

First Asia, then Europe and America closed the air gates in the hope of stopping the epidemic. Most airlines were forced to reduce flights to a minimum. Planes are on the ground, tickets are not sold. But salaries and debts will still have to be paid.

Aviation at this rate will not last long - the first bankruptcy can be expected by the summer, experts and airline managers warn. On Monday, the three alliances, which account for half of the world's fleet, in a joint statement appealed to authorities and airports for support [11].

"This is an extraordinary time that requires extraordinary measures," oneworld, SkyTeam and Star Alliance executives said. "The unprecedented situation caused by the coronavirus outbreak poses a deadly threat to the aviation industry."

"By the end of may, most airlines in the world will go bankrupt. Authorities and industry must act in concert and without delay if we want to avoid a disaster, " wrote the industry portal Center for Aviation (CAPA).

The authorities of the United States, France, Germany, Great Britain, Norway, the Netherlands, Brazil, Kazakhstan and Russia, in particular, have already promised to help the aviators, but have not yet decided how.

Airlines themselves have asked the government for tax breaks and exemptions: reduced fees for passenger transportation or flights. And at airports - discounts on Parking of planes that are forced to stand idle.

So far, they have only succeeded in suspending the rules for allocating slots at airports, which oblige them to use 80% of them - or lose them. To save them, airlines brought in half-empty planes, and global warming campaigners gradually joined their protests.

The US FAA exempted slots at seven airports from this rule until may 31. The EU suspended it until June for flights to Asia, but promised to do the same for other routes. Now the EU authorities are developing this solution.

They have not yet heard another request from carriers: to delay the introduction of new fuel surcharges and other taxes designed to encourage Europe's transition to a green future.

" These are very difficult times for airlines, and it is clear that the industry will need coordinated support from the authorities to survive, " said Johan Lundgren, head of EasyJet, one of the five largest carriers in the Old World.

Europe's largest low-cost airlines, Ryanair and EasyJet, have parked most of their planes and are not ruling out a complete shutdown. IAG, owner of British Airways, Iberia, Vueling and Aer Lingus, will leave only 25% of seats in the sky in April and may. Lufthansa has two-thirds of its fleet idle. By March 26, Virgin Atlantic will reduce passenger capacity by 75%, and in April - by 85%. Air New Zealand - is similar. Finnair, SAS, Air France-KLM, Cathay Pacific-90% each. Air Baltic has stopped all flights. The Norwegian airline canceled 4,000 flights and cut half of its staff. Korean Air has warned that the coronavirus threatens its existence. Delta will reduce the number of flights by about 40%, leave 300 aircraft on the ground and reduce costs by \$ 2 billion. American Airlines canceled almost all international flights. Qantas will reduce traffic on international routes by 90%, and on domestic routes by 60%.

References:

1. Melnikov V. D. Finance: The Textbook. - Almaty, 2011. - 603 p.
2. Finances of organizations(enterprises): Textbook for universities/N. V. Kolchina, G. B. Polyak, K. M. Burmistrova and others / ed. by Prof. N. V. Kolchina. 3rd ed., pererab., add. - M.: UNITY-DANA, 2009.
3. Finance of enterprises: Textbook / ed. by M. V. Romanovsky. Saint Petersburg: Business press. - 2009. - P. 43.
4. Blank I. A. Management of financial resources / I. A. Blank. - M.: Publishing house "Omega-L": LLC "Olga". - 708 p.

5. Financial and credit dictionary / Ed. by V. F. Garbuzov. - Vol. 3. - Moscow: Finance and statistics, 2005. - P. 330.
6. Friedman a.m. Finance of the organization (enterprise): Textbook / a.m. Fridman. - 2nd ed. - Moscow: Publishing and trading Corporation "Dashkov and Co", 2016. - 488 p.
7. Rakhimbayev, A. B., Michel, E. E. Corporate finance//Publisher: LEM, 2015. - 465 p.
8. Eskindarov M. A. Corporate finance//Publishing house: Cambridge University press, 2015. – 545 p.
9. Kokin A. S., Ginzburg M. Yu., Yashin S. N. Corporate finance//Publishing house: Infra-M.Rior, 2016. - 368 p.
10. Ibrishv N. N. Corporate finance//Publisher: LEM, 2015. - 389 p.
11. G. Kassenova, A. Zhamiyeva, A. Zhildikbayeva, R. Doszhan and Kamilla Sadvakassova1 The 1st International Conference on Business Technology for a Sustainable Environmental System (BTSES-2020) // E3S Web of Conferences 159, 04021 (2020). - 2020. – C. URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904021>

PANDEMIC CHALLENGE: KAZAKHSTAN'S BANKING SECTORS CONDITION, ITS TENDENCIES AND PERSPECTIVES

Aishabibi Kassabolat, Assel Kalikhanova
2nd year students of Narxoz University, Almaty, Kazakhstan
Research adviser: Masakova S.S., professor

On March 16 - State of emergency was introduced in Kazakhstan. The Global coronavirus pandemic has put absolutely all sectors of the international economy, the banking sector in particular, in a difficult situation. Despite the fact that experts expected stabilization and gradual recovery of the banking sector indicators in 2020-2021, at present, the prospects for growth of the banking sector in Kazakhstan for many people are considered uncertain. Analyzing the impact of the virus on the banking sector, we can identify a number of main threats that it had to face, and what factors will affect its future development.

On March 16 - State of emergency was introduced in Kazakhstan. The Global coronavirus pandemic has put absolutely all sectors of the international economy, the banking sector in particular, in a difficult situation. Despite the fact that experts expected stabilization and gradual recovery of the banking sector indicators in 2020-2021, at present, the prospects for growth of the banking sector in Kazakhstan for many people are considered uncertain. Analyzing the impact of the virus on the banking sector, we can identify a number of main threats that it had to face, and what factors will affect its future development.

Forecasts for changes in the ratings of most Kazakh banks at the beginning of April remained "stable". However, on April 7, 2020, Moody's Agency changed the forecast for the banking system of Kazakhstan from "stable" to "negative", due to the current unfavorable operating environment. The unfavorable forecast reflects the growing risks of deterioration in the asset quality of Kazakhstan's banks and their profitability in the context of a deteriorating operating environment. Among the key drivers of the negative outlook for the banking system of Kazakhstan, **capital, funding and liquidity**, as well as state support, are marked as "stable". But the operating environment is negative, among others, as rising real interest rates, local currency volatility and a lack of creditworthy borrowers will continue to constrain demand for credit, while slowing economic growth will further reduce the demand for credit.

According to the Agency's estimates, consumer demand of the population weakened due to the deterioration of social welfare as a result of the rapid depreciation of the local currency, which led to a higher level of inflation, since imported goods make up a significant share of the consumers' "basket". A weaker tenge and higher interest rates have reduced margins for companies, especially importers. The devaluation of the tenge, caused by the fall in oil prices and a decrease in demand for base metals, negatively affected the effective demand of the population, however, strengthening the competitive position of enterprises in export-oriented industries in Kazakhstan.

The fall in world prices for oil, key metals, the cancellation of air travel and the shutdown of small and medium-sized businesses (SMEs) during the lockdown period caused a significant drop in Kazakhstan's GDP. The spread of the virus and the actions of OPEC+ significantly affected oil prices and the tenge exchange rate. In April, demand fell by 29 million barrels per day – to the lowest level since 1995.

The decrease in the tenge exchange rate directly affects the banking sector. First, Kazakhstan's banking sector has a short currency position: about 42% of total client funds are denominated in foreign currency, compared to about 16% of loans as of March 1, 2020. Experts estimated that this discrepancy will continue or increase even more after the weakening of the tenge, causing a decrease in the profitability of banks. However, foreign currency securities usually have relatively low returns, which barely cover the cost of funding for banks.

At the same time, financiers noted that most banks use derivatives to hedge currency positions, which as a result are close to zero. Secondly, they believe that the weakening of the national currency may have a negative impact on the ability of many borrowers to service and repay debt, which may lead to an increase in banks' spending on provisioning in the next two years.

*Given the relatively small size of Kazakhstan's banking system and the considerable financial capacity of the government, it was expected that deposits in major banks would be provided with state support if necessary. Experts note that the government and the regulatory body have taken a number of measures to support the lending activity of Kazakhstan's banks in 2020, including providing \$ 14 billion to small and medium-sized businesses on favorable terms and reducing the risk weights for loans to small and medium-sized businesses and foreign currency loans. **After all, active government support is the only way to keep the economy afloat.** For example, our neighbor country, Russia, has allocated \$ 30 billion to defer payments on taxes, social insurance and other payments in favor of individuals and for SMEs. And the country – the record holder for the fastest spreading virus tendencies, Italy allocated \$ 760 billion to suspend payments on loans, mortgages and provided additional guarantees for loans to the population and SMEs.*

Such trends are observed in most financial institutions in Kazakhstan and around the world. But the pandemic provided a glimpse of a partial online transformation and the future development of banks and their online activities.

In recent years, both across the world and directly in Kazakhstan, there has been a growing trend in the number of non-cash payments. The coronavirus pandemic has significantly accelerated the transition to non-cash payments, the widespread use of payment cards, and the development of e-Commerce. In January – September 2020, Kazakhstanis made about 2 billion non-cash transactions totaling 23 trillion tenge. This is 2.6 times more than the transactions for the same period last year. In April, due to restrictive measures, there was a decrease in the volume of non-cash transactions. However, since May, the volume of non-cash payments has shown an average monthly growth of 12%. The volume of cash withdrawals, on the contrary, remains small – no more than a third of the volume of card transactions. In the structure of non-cash payments, Internet banking and payments in mobile applications of banks become widespread. In September, the number of active Internet banking users was 12 million, and at the beginning of the year – only 8 million.

According to Mobile Banking Rank Kazakhstan 2020, three banks' mobile applications are recognized as the most convenient for daily transactions. There are mobile applications of Sberbank, Kaspibank and Bank Center Credit. Every bank in Kazakhstan is trying to implement and improve the quality of the mobile app. In response to the quarantine restrictions, apps have become involved in more than only money transfers. Kaspibank and ForteBank mobile apps have integrated product marketplaces where customers can buy almost anything remotely. Subsequently each customer's personal information, including their place of residence and Bank card number, is available online and secondary banks put a lot of effort to protect information from cyber attacks. However, with the growth in the number of non-cash payments and the increase in the number of payment card users, there is also a significant increase in the number of cyber attacks and Internet fraud incidents.

According to the rating of Comparitech about cybersecurity, Kazakhstan is on the 26th place, while the most secure countries as Denmark and Sweden are on 76th and 75th place respectively. This means that the data stored on users' devices (mobile and stationary) is very vulnerable. And given the growth of

online payments recorded in Kazakhstan due to quarantine restrictions, there are serious concerns about the security of financial information of Kazakhstanis.

One of the most common types of cybercrime in the world, which most often steal accounts and Bank information, is phishing. Due to the active development of non-cash payments, the largest number of phishing attacks in the history of Kazakhstan was recorded over the past two years. According to the results of ten months of 2020 (January- October), 1090 phishing attacks were detected in Kazakhstan, in the same period last year — 832 attacks. In the corresponding period of 2018, only 150 attacks were recorded, 2017- 99 attacks, 2016-116 attacks. Protection of financial services and payment card holders from Internet fraud and cyber attacks is becoming an urgent and important issue of our time. Despite the actions taken by banks to protect information, Internet banking is still vulnerable

According to forecasts of international rating agencies, the total profit of the banking sector of Kazakhstan in 2020 should decrease by more than two times compared to last year. However, **it attributes not to the problems within the system, but to the crisis provoked by the coronavirus pandemic.** At the same time, the domestic STBs have a fairly strong liquidity reserve, which should help them absorb negative economic consequences in the future.

If the crisis among SMEs drags on and demand takes too long to recover, we are going to expect the voluntary closure, merger, and even sale of 3-4 banks. It is unlikely that the government will find the resources to help them again. Second-tier Banks will have to transform their services to meet the new conditions. The work with big data, which has a crucial role in the banking sector, as well as the sources of this info will be strengthened. Many partnerships and collaborations will also undergo changes, adapting to the new external environment and focusing on changes in customer habits and requirements.

References:

1. Achkasov, A. I. General characteristics and techniques of making use of plastic cards / A. I. Achkasov. - M.: Consult-Banker, 2010. - 579 p.
2. The number of transactions on payment cards <https://nationalbank.kz/ru/news/informacionnye-soobshcheniya/10300> (reference 17.11.2020)
3. Abdrakhmanova G. T., Nurseitova R. A. Trends and prospects of development of the financial sector in Kazakhstan. // Banks of Kazakhstan, 2013, pp. 31-35.
4. S&P Reviews outlook on Kazakhstan's ratings from negative to stable <http://www.standardandpoors.com> (reference 18.11.2020)
5. АйбекКайып The impact impact of Covid-19 on the banking sector in Kazakhstan <https://kursiv.kz/news/banki/2020-06/7-veschey-kotorye-izmenil-covid-19-na-bankovskom-rynke-rk> com (reference 18.11.2020)
6. The forecast for Kazakhstan banks <https://www.moody.com/> com (reference 18.11.2020)
7. Coronavirus: how the pandemic affects the work of banks in Kazakhstan <https://smebanking.news/ru/26862-koronavirus-kak-pandemiya-vliyaet-na-rabotu-bankov-kazaxstana-obnovlyaetsya/#14> (reference 18.11.2020)

MEASURING COMPANY'S PERFORMANCE USING RATIOS

Karlygash Ramazanova
Narxoz University, Accounting & Audit, 1st year PhD student, Almaty, Kazakhstan
Local supervisor: Nurgaliyeva A.M. Ph.D., associate professor
Foreign Supervisor: Christian Brauweiler, Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. H

The main goal of any company is to make a profit, but how to understand whether your company is performing well or not. For that reason, it is better to use the financial analysis. Financial analysis is carried out by companies not only to assess the current financial condition of the company, but it also allows us to

predict its further development. At the same time, it is necessary to carefully consider the list of indicators that will be used for strategic planning.

The most complete definition of the concept of financial analysis is given in the “Financial and Credit Encyclopedic Dictionary”: “Financial analysis is a set of methods for determining the property and financial status of an economic entity in the past period, as well as its opportunities for the short and long term” [1]. The purpose of financial analysis is to determine the most effective ways to achieve the company’s profitability, the main tasks are profitability analysis and risk assessment of the company.

Analysis of financial indicators and ratios allows the manager to understand the competitive position of the company at the current time. The published financial statements and accounts of companies contain many numbers, the ability to read this information allows us to know how effectively and efficiently our company and competing companies are performing.

Ratios allow us to see the relationship between profit from sales and expenses, between main assets and liabilities. There are many types of ratios, usually used to analyze the five main aspects of a company: liquidity, equity/debt ratio, asset turnover, profitability and market value [2]. Analysis of financial ratios and indicators is an excellent tool that provides an idea of the company’s financial condition and competitive advantages and prospects for its development.

The ratios allow us to analyze the change in the company’s productivity in terms of net profit, capital use and control the level of costs. Financial ratios allow us to analyze the financial liquidity and stability of the company through the effective use of the system of assets and liabilities. Analyzing the dynamics of financial indicators and ratios over a period of several years, it is possible to check over the effectiveness of trends in the context of the existing business strategy[3]. By changing the indicators of the coefficients in the business plan, it is possible to analyze alternative options for the development of the company.

Having chosen the optimal business strategy, company managers, continuing to study and analyze the main current ratios, can see the deviation from the planned indicators of the implemented development strategy. Ratio analysis is the art of linking two or more indicators of a company’s financial performance. Analysts can see a more complete picture of the performance results in dynamics over several years, and additionally comparing the company’s performance with the industry average.

The system of financial indicators cannot predict the future and tell what was in the past, but at least can help us to understand the current situation and direction where the company can go further and develop its strategy. It is a convenient way to summarize a large amount of financial data and compare the performance of different companies. The financial ratios help the company’s management to focus on the strengths and weaknesses of the company’s activities, to correctly formulate questions that these ratios can rarely answer. It is important to understand that financial analysis does not end with the calculation of financial indicators and ratios, it only begins when the analyst has completed their full calculation.

The real usefulness of the calculated coefficients is determined by the tasks set by management. The company’s financial statements are a source of information about the company not only for analysts, but also for the company’s management and a wide range of stakeholders. For users of financial ratios information, it is important for effective ratio analysis to know the basic characteristics of the main financial statements and the concept of the analysis of ratios. However, when conducting financial analysis, it is important to understand: the main thing is not the calculation of indicators, but the ability to interpret the results obtained.

During analyzing of financial ratios, it should always be borne in mind that the assessment of performance is based on data from past periods, and on this basis, extrapolation of the future development of the company may be incorrect. Financial analysis must be forward-looking. The main tools are horizontal (dynamics of indicators) and vertical (structural analysis of income/expenses lines) analysis of accounting documents of management accounting, as well as calculation of coefficients [4].

The main features of financial analysis are as follows:

1. The majority of financial indicators are of the nature of relative values, which makes it possible to compare companies of various scales of activity.
2. It is important to apply a comparison factor:
 - compare the performance of the company in a trend for different periods of time.
 - compare the performance of a given company with the industry average, or with similar performance within the industry.

3. It is important to have a complete financial description of the company for the selected periods of time (usually years). If the analyst has data for only one period, then there should be data from the balance sheet of the company at the beginning and end of the period, as well as a profit statement for the same period.

The total number of financial ratios that can be used to analyze the company's activities is about two hundred. Usually, only a small number of basic coefficients and indicators are used and, accordingly, the main conclusions that can be drawn on its basis. For the purpose of a more detailed consideration and analysis, it is better to subdivide financial indicators into groups, most often into groups reflecting the interests of certain stakeholders. The main groups of stakeholders include owners, company management, creditors, auditors. It is important to understand that the division is conditional and the indicators for each group can be used by different stakeholders.

In this article we will look through some type of different ratios and try to understand what ratios can be chosen in order to evaluate the effect of the internal audit in the company in theory aspects. For instance, the analysis of operating costs allows to consider the relative dynamics of the shares of various types of costs in the structure of the total costs of the company and is a supplement to the operational analysis. These indicators allow to find out the reason for the change in the company's profitability indicators. So, this type of indicators more used for internal management, and will not show us the relationship of the existence of internal audit and company's performance.

The indicators of effective asset management allow us to determine how effectively the company's management manages the assets entrusted to it by the company's owners. The balance sheet can be used to judge the nature of the assets used by the company. It is important to remember that these indicators are very approximate, because in the balance sheets of most companies, a variety of assets acquired at different times are indicated at historical cost [5]. Consequently, the book value of such assets often has nothing to do with their market value; this condition is further exacerbated by inflation and an increase in the value of such assets.

Another distortion of the using such type of indicators can be associated with the diversification of the company's activities when specific activities require the attraction of a certain amount of assets in order to obtain a relatively equal amount of profit. Therefore, when analyzing, it is advisable to strive for the separation of financial indicators by certain types of company activities or by types of products. This type of indicators is also used for internal purposes, and better not to use it for comparison between companies in different industries.

Liquidity indicators allow to assess the degree of the company's solvency for short-term debts. The essence of these indicators is to compare the amount of the company's current debts and its working capital, which will ensure the repayment of these debts [6]. This type of indicators can be used for external users whether the company has enough funds to cover its short-term obligations and to understand in general how the company is going on with its solvency. However to see the relationship between the companies who has internal audit function and does not have will be difficult.

Indicators of profitability allow assessing the effectiveness of using the assets. The efficiency of work is determined by the ratio of net profit, determined in various ways, with the amount of assets used to generate this profit [7]. This group of indicators is formed depending on the focus of efficiency research. Following the objectives of the analysis, the components of the indicator are formed: the amount of profit (net, operating, profit before tax) and the value of the asset or capital that form this profit. So, these indicators can suit for the analysis of the company's performance with and without internal audit function.

Using the indicators of the capital structure, it is possible to analyze the degree of risk of bankruptcy of the company in connection with the use of borrowed financial resources. With an increase in the share of borrowed capital, the risk of bankruptcy increases since the volume of the company's obligations increases. This group of coefficients is primarily of interest to the existing and potential creditors of the company. Management and owners view the company as a continuously operating business entity; creditors have a twofold approach. On the one hand, lenders are interested in financing the activities of a successfully operating company, the development of which will meet expectations; on the other hand, lenders assess how weighty a claim for debt repayment will be if the company experiences significant difficulties in repaying a long-term loan [8]. A separate group is formed by financial indicators that characterize the company's ability to service debt at the expense of funds received from current operations. The positive

or negative impact of financial leverage increases in proportion to the amount of debt capital used by the company. The lender's risk increases with the owner's risk. Such type of indicators will not say anything about the effectiveness of internal audit function.

Financial analysis is based on balance sheet data, which is an accounting form that reflects the financial condition of a company at a particular point in time. The analysis of the share of borrowed capital, in fact, remains statistical and does not consider the dynamics of the company's operating activities and changes in its economic value. Therefore, the debt service indicators do not give a complete picture of the company's solvency, but only show the company's ability to pay interest and the principal amount within the agreed time frame.

Market performance is one of the most interesting for company owners and potential investors. In a joint-stock company, the owner - the shareholder - is interested in the profitability of the company. This refers to the profit received based on the efforts of the company's management and on the funds invested by the owners. The owners are interested in the impact of the company's performance on the market value of their shares, especially those freely traded on the market. They are interested in the distribution of their profits: how much of it is re-invested again, and how much is paid to them as dividends.

The main analytical goal of analyzing financial ratios and indicators is to acquire the skills of making management decisions and understanding the effectiveness of its work. In addition, the author's goal was also to determine which ratios can be used as indicators for evaluation work of internal auditors and whether there can be any relationship between them. Came to conclusion, that market performance and profitability indicators can be used for further research on the relationship between internal auditor and company's performance.

Reference list

1. Gryaznova A.G., Moscow: "Finance and Statistics", 2004
2. Babushkina Y.A., "Analysis of financial indicators and ratios", 2007
3. Ryabykh D., "Most common financial indicators", 1998
4. <https://www.finalon.com/ru/finansovye-pokazateli>
5. Basu C., "Four Basic Types of Financial Ratios Used to Measure a Company's Performance", 2019
6. Auerbach A., "How to Analyze Your Business Using Financial Ratios"
7. Maverick J.B., "What Is the Best Measure of a Company's Financial Health?", 2020
8. Gil-Lafuente A., "Fuzzy Logic In Financial Analysis". Springer, 2005.

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ КӨЗДЕРІ

*ҚазЭҚХСУ Нұр – Сұлтан қаласы
«Қаржы» мамандығының 2 курс студенті
Абенова Қуаныш
Ғылыми жетекші магистр аға оқытушы
Алашбаева Н.М.*

Аңдатпа. Кәсіпорын қызметін қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету – бұл өндіріс барысын қаржыландыру нысандарының, әдістерінің және принциптерінің жиынтығы болып табылады. Бір сөзбен айтқанда кәсіпорынның қаржы ресурстарының көздерін қалыптастыру деп Кәсіпорынкапиталының қалыптасу процесін айтады. Кәсіпорынның қаржы ресурстарын тартуының ішкі және сыртқы көздері болады.

Аннотация. Обеспечение предприятия финансовыми ресурсами представляет собой совокупность форм, методов и принципов финансирования производственного процесса. Одним словом, формирование источников финансовых ресурсов предприятия является процессом формирования капитала предприятия. Компания имеет внутренние и внешние источники финансовых ресурсов.

Annotation. Providing the enterprise with financial resources is a combination of forms, methods and principles of financing the production process. In a word, the formation of sources of financial resources of an enterprise is the process of generating enterprise capital. The company has internal and external sources of financial resources.

Нарықтық экономика жағдайларында кез-келген Кәсіпорын үшін өзінің шаруашылық-қаржылық қызметін қажетті қаражаттармен (қаржы ресурстарымен) қамтамасыз ету мәселесі маңызды басқару объектісі болып табылады. Қаржы ресурстары дегеніміз, жалпы алғанда, – бұл кәсіпорынның қарамағындағы және оның қаржылық міндеттемелерін орындауға, өндірісті қаржыландыруға бағытталатын ақша қаражаттарының жиынтығы болып табылады. Қаржы ресурстары өндіріс барысын дамытуға, өндірістік емес сала объектілерін қолдауға және дамытуға, сондай-ақ резервтік қорларды қалыптастыруға бағытталады.[1]

Ішкі қаржыландыру көздері дегеніміз – бұл Кәсіпорын қызметі барысында қалыптасатын меншікті қаражаттардан қалыптасады. Бұлардың қатарына кәсіпкерліктен алынған табыс, амортизациялық аударымдар, кәсіпорынның активтерін сатудан немесе қажетсіз мүлікті, қосалқы бөлшектерді сатудан түскен қаражаттарды жатқызуға болады.

Ішкі қаржыландыру көздерімен қатар шағын бизнесте сыртқы қаражат көздерін тартуға да мүмкіндіктері бар. Сыртқы қаржыландыру көздері дегеніміз өндіріске қажетті қаржы ресурстарының сыртқы инвесторлар мен кредиторлар салымдары есебінен қалыптасуын білдіреді. Сыртқы қаражат көздерін тартудың негізгі нысандары – құнды қағаздар эмиссиясы, банктік несиелер тарту, коммерциялық несиелер тарту, лизингтік және факторингтік операциялар, қайтарымсыз және демеушілік қаржылық көмектер алу және басқалар болып табылады.[2]

Қаржы ресурстарының қалыптасу көздері түсінікті түрде 1-суретте бейнеленген.

Ішкі қаржыландыру көздерінің құрамында табыстың маңызы ерекше. Табыс – меншікті капитал өсімінің бірден-бір көзі. Нарықтық қатынастар жағдайларында акционерлер мен қаржы менеджерлері, Кәсіпорын қарамағында қалатын табыс мөлшеріне икемделе отырып, кәсіпорынның даму перспективаларына сәйкес дивидендтік және инвестициялық саясаттар бойынша шешімдер қабылдайды. Нарықтық экономикада табыс - өндірістік активтердің және өндірілетін өнімнің қозғаушы күші болып табылады.[3]

Амортизациялық аударымдар негізгі құралдар мен материалдық емес активтердің тозу құнын көрсетеді. Амортизациялық аударымдар өндірістік актив толық істен шыққанша амортизациялық қорға жинақталып, Кәсіпорын қызметі үшін қосымша бос қаражаттарды қалыптастырады.

Кәсіпорын табысы жеткіліксіз немесе оның басым бөлігі акционерлер арасында бөлуге түскен жағдайларда амортизациялық аударымдар өндірісті қаржы ресурстарымен қамтамасыз етуде маңызды роль атқарады.



Сурет 1 Қаржы ресурстарының қалыптасу көздері
Е с к е р т у - сурет [4]әдебиет негізінде автормен құралған

Қаржы ресурстарының сыртқы көздеріне тоқталатын болсақ, Кәсіпорындар үшін қаражаттар тартудың алуан түрін таңдауға мүмкіндіктері бар. Сыртқы қаражат көздерінің құрылымында құнды қағаздар эмиссиясы кеңінен қолданылады. Құнды қағаздар эмиссиясының мақсаты – қажетті қаражаттарды барынша аз уақыт ішінде тарту болып табылады. Құнды қағаздардың бастапқы және қосымша эмиссиялары болады. Бастапқы эмиссия Кәсіпорын құрылар кезде орын алады. Қосымша эмиссия қаржылық қиындықтарға душар болып, қосымша қаражаттарға мұқтаж болған жағдайда жүзеге асырылады.[4]

Кәсіпорындар өз қызметін қаржыландыру үшін құнды қағаздардың көптеген түрлерін шығара алады (облигациялар, акциялар, опциондар, фьючерстер, варранттар), алайда солардың ішіндегі ең кеңінен қолданылатыны – бұл акциялар мен облигациялар.

Акция – бұл оның иегеріне (акционерге) дивиденд түрінде Кәсіпорынтабысына және жойылар кезінде Кәсіпорынмүлкіне құқық беретін құнды қағаз. Акциялар кәсіпорын құрылар кезде шығарылады, сондай-ақ меншікті капиталды ұлғайту туралы шешім қабылданған жағдайда қосымша акциялар шығарылуы мүмкін.

Облигация – бұл қарыздық құнды қағаз болып табылады. Қосымша қаражаттар қажет болған жағдайда Кәсіпорындар облигациялар шығару арқылы белгілі бір мерзімге және пайыздық төлемдер төлеу негізінде несие беруші тұлғалардың қаражаттарын тарта алады.[5]

Кәсіпорынның ақша қаражаттарына мұқтаждығы банктік несиелер арқылы да қанағаттандырыла алады. Несиелеу шағын бизнесті қаржы ресурстарымен қамтамасыз етудің негізгі нысандарының бірі болып табылады. Банктік несие дегеніміз – бұл кәсіпорындарға белгілі бір мерзімге арнайы пайыздық мөлшерлемелер бойынша мақсатты қолдануға банктердің берген қаражаттары болып табылады. Әдетте несиені кепілдендіру нысаны оның құнын анықтайды – несиені кепілдендіруге берілген мүлік неғұрлым сенімді (өтімді) болса, соғұрлым несиенің құны да төмен болады, демек кәсіпорын несие бойынша төмендетілген пайыздық мөлшерлемелерге үміт арта алады.

Қолданылған әдебиет тізімдері

1. Сапарова Б. С., «Қаржы менеджменті» МОН РК – Алматы, 2015ж
2. Нұрумов А. А., Бұлақбай Ж. М., Қаржы менеджменті: Оқулық – Астана, 2013
3. Абленов Д.О., Әбле Д.Д., Смағұлова Д.Д., Аленова А.Д., Қаржылық, бақылау Алматы, 2014ж.
4. Ж.К Мизамбекова, Д. Шаршанкулова оқу әдістеме құрал, Қаржылық менеджменті 2016 ж.
5. Үмбеталиева А.Д., Керімбек Ғ.Е., Сатымбекова К.Б. «Кәсіпорын экономикасы» оқулық 2 – басылым Алматы 2019 ж.

ШАҒЫН БИЗНЕС ДАМУЫНДА ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ

ҚазЭҚХСУ Нұр – Сұлтан қаласы.

Есберген Аида

«Қаржы» мамандығының 2 курс студенті

Ғылыми жетекші магистр аға оқытушы

Алашбаева Н.М.

Аңдатпа. Нарықтық қатынастары жағдайында шағын бизнестің қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл шағын бизнестің тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Аннотация. В контексте рыночных отношений важно проанализировать финансовое состояние малого бизнеса. Это связано с независимостью малых предприятий, а также их полной ответственностью перед собственниками, сотрудниками, коммерческими партнерами и другими подрядчиками за результаты своей производственной и коммерческой деятельности.

Annotation. In the context of market relations, it is important to analyze the financial condition of small businesses. This is due to the independence of small enterprises, as well as their full responsibility to owners, employees, commercial partners and other contractors for the results of their production and commercial activities.

Шағын бизнестің қаржылық жағдайын ұйымдастырған кезде немесе өндіріп отырған өнімнің өзіндік құнын есептеудегі негізгі шығындарға жатады.

Бастапқы мағлұматтар ретінде берілген детальдің, торапты құрастыру бірлігінің негізгі технологиялық процестері, ондағы қолданылған операциялардың уақытының қажет екендігі болып табылады. Осы мәліметтер бойынша детальді өндіріп шығару үшін қандай жұмыстар атқарылатынын талдап шығу керек: біріншіден- өнімді өндіріп шығару үшін қандай жабдықтар, станоктар, аспаптар қажет екенін есептеу керек.[1]

Екіншіден – жабдықтардың саны бойынша цех әлде учаске болатынын белгілеу керек, кейін қажетті кескіш аспаптарды, тетіктерді бақылау аспаптарын, жетектерді бақылау аспаптарын, тағы басқа құралдардың көлемдерін есептеу кетек.[2]

Шағын бизнестің қаржылық жағдайын талдау жөніндеі сұрақтарды қарастырмас бұрын, «қаржылық жағдай» дегеніміз немесе «қаржылық жай-күй» дегеніміз не, соны анықтап алған жөн. Соңғы жылдары шығарылған арнайы әдебиеттерде бұл ұғым әр түрлі түсіндіріледі

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты (міндеті) келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеі беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуі (кемуін) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;
- кәсіпорын активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның, ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- кәсіпорын табыстылығын бағалау;
- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.[3]

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі болып табылады. Және ол 3 сатыны қамтиды жабдықтау, өндіріс және өткізу; бұлардың жиынтығы коммерциялық, өндірістік және қаржылық қызметті құрайды.

Шағын бизнестің қаржылық қызметі - бұл оның осы, қызмет нәтижесінде меншікті және тарылған капиталдың көлемі мен құрамына өзгеріс әкелетін қызметі болып табылады. Ол қаржы ресурстарының жүйелі түрде түсуі мен тиімді пайдаланылуына, есеп және несие тәртібін сақтауға, меншікті және қарыз қаражаттарының арасындағы арақатынастың рационалдылығына, сондай-ақ кәсіпорынның тиімді қызмет етуі мақсатында қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізуге бағытталуы тиіс. Кәсіпорын қызметінің қаржылық, өндірістік және коммерциялық жақтары арасында тығыз байланыс пен өзара тәуелділік бар. Осылайша қаржылық қызметінің жетістігі, көбінесе оның өндірістік-сату көрсеткіштерімен анықталады.[4]

Кәсіпорынның өзі алатын төлемдерді және ақша қаражаттарын алуы оның өнімді сатуына, алдын ала қарастырылған сұрыпталымды ұстап тұруына сапасының қажетті деңгейге сәйкестігіне және бір қалыпты өндіруге және төлеуге байланысты болады.

Қолданылған әдебиет тізімдері

1. Ж.К Мизамбекова, Д. Шаршанкулова оқу әдістеме құрал, Қаржылық менеджменті 2016ж
2. Үмбеталиева А.Д., Керімбек Ғ.Е., Сатымбекова К.Б «Кәсіпорныдағы экономика», оқулық Алматы 2017ж.
3. Үмбеталиева А.Д., Керімбек Ғ.Е., Сатымбекова К.Б. «Кәсіпорын экономикасы» оқулық 2 – басылым Алматы 2019ж
4. Сапарова Б.С. «Финансовый менеджмент» учебник, Астана 2016ж.

ДАҒДАРЫС КЕЗІНДЕ ҚАЗАҚСТАН ТЕМІР ЖОЛЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ МЕНЕДЖМЕНТІ

*ҚазЭҚХСУ «Қаржы» мамандығы
3 курс студенті
Қадыр Мадияр Нұр-Сұлтан қаласы
ғылыми жетекші
Алашбаева Нурсулу Муханбетовна*

Аннотация: Экономикалық қатынастардың тұрақтылығы кез келген мемлекеттің қарқынды даму негізі болып табылады. Нарықтық экономиканың жаһандануы жағдайында экономикалық факторлардың өзгерістері жалпы Қазақстан Республикасының әлемдік нарықтық қатынастар жүйесінде бәсекеге қабілеттілігін сақтап тұруда өте маңызды болып табылады. Қаржы нарығының жаһандануы мен әлемде бәсекелестік артықшылықта болу әр мемлекеттің экономикалық тұрақтылығын атқаруына тікелей әсерін тигізеді.

Кілттік сөз: менеджмент, дағдарыс, фактор, динамика, монополия, инвестиция, реформа, ассоциация, ресурс, стратегия.

Қаржы нарығының динамикасы макродеңгеймен қатар, микродеңгейде де үлесі зор. Қаржы нарығының қызмет етуінің негізі ретінде, ең алдымен, аталған нарықта қаржылық ресурстар шоғырлануын және оларға әсер ететін экономикалық факторлардың тербелістерінің арасындағы өзара байланыстың теңгерімділігін айтуға болады. Мақалада Қазақстан Республикасының темір жол саласы экономикасы тиімді мемлекеттік реттеудің теориялық және практикалық сұрақтары жайлы жазылған. Қазіргі кезеңде темір жол көлігін басқару негіздеріне әсер ететін, институтционалдық өзгерістер жүргізу, бірқатар нормативтік-құқықтық кесімдерге өзгерістер енгізу, сондай-ақ, реформалар процесін мемлекеттік қолдау қажеттігі туралы айтылады. Жолаушылар тасымалын субсидиялау проблемаларын шешу сияқты міндеттер деңгейі және олардың әлеуметтік мәні мемлекеттің тікелей қатысуын талап ететіні айқындалады[1].

Тақырыптың өзектілігі. Экономикалық факторлардың тербелістері жағдайында кез келген қаржы нарығында ақша қаражаттарының ағымын меншік иелерінен қарыз алушыларға бағыттап отыратын қаржы институттары негізгі рөлді атқарады. Онда төлем құралдары мен бағалы қағаздар тауар ретінде қолданылады. Қаржы ресурстарының сатушылары мен сатып алушылары арасындағы тікелей байланысты орнатуға бағытталған қаржылық, әрі іскерлік қатынастар жиынтығы-қаржы нарығы болып табылады. Көптеген әлеуметтік-экономикалық үрдістер реттеліп, оның ішінде капиталдың инвестициялануы мен халықтың қаражаттарының мобилизациялануы жататын қаржы нарығы заманауи экономика дамуында маңызды роль атқарады. Ал бұл қор нарығының қызмет етуінің алғышарты болып табылады. Еліміздің Президенті Нұрсұлтан Назарбаев «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты халыққа Жолдауында мемлекеттің қазіргі жағдайы мен оның сыртқы және ішкі саясаттың даму факторларын анықтады және қаржы жүйесінің дамуының негізі ретінде тиімді қызмет ететін қор нарығын құруды атап өтті. Бұл қор нарығы арқылы халықтың бос ақша қаражаттарын бағалы қағаздарға инвестициялауға жұмылдыруға ынталандыру болып табылады[1]. Аталған міндеттің шешімі ретінде ішкі институтционалды инвесторларды дамыту қажет, сонымен қатар қор нарығының тех-

никалық инфрақұрылымының тиімді қызмет етуін қамтамасыз етіп, сонымен қатар көп деңгейлі реттеу жүйесін дамыту қажет. Қазақстан қор нарығының дамуына халықтың бос ақша қаражаттарын жұмылдырып, тартуда қаржылық делдалдардың арасында жоғары білікті мамандардың санын арттыру маңызды. Қор нарығына деген халықтың ғана 4 емес, кәсіпорындардағы менеджерлердің де сенімі өте төмен болуы, олардың өз акцияларын ашық нарықта сату-сатып алу операцияларын жүргізуден бас тартуына, сондай-ақ аталған үрдістің қосымша инвестиция көзі екендігіне сенімсіз қарайды. Экономикалық факторлардың жиі өзгерістері қазіргі таңда Қазақстан қор нарығын дамыту мақсатында ұзақ мерзімді инвестициялық стратегия жасау қажеттілігін туындатады және бұл бағытта фундаменталды зерттеулер көмегімен сценарийлерді ұсыну зерттеудің өзектілігін көрсетеді [2].

Әлемдік қаржылық дағдарыс ішкі ресурстың ұлттық экономиканы дамыту үшін аса маңызды және сенімді болып табылатындығын көрсетті. Экономикаға тартылмаған ішкі қаржы ресурсының көлемі, сарапшылардың бағалауы бойынша ЖІӨ 5-тен 12% құрайды. Бұл жерде халық пен кәсіпорындардың қоры туралы айтылған, өйткені олардың көбісі операцияларды қазақстандық бантке жүргізбейді. Сондықтан, қаржыландырудың ішкі көзін жұмылдыру (мобилизациялау) маңызды міндет болып табылады. Бұл аспектіде банктің зейнетақы қорының, сақтандыру ұйымдарының қаражаты сияқты сыртқы дереккөзді ішкіге қорландыру акцентін ауыстыру қажет, сонымен қатар қор нарығын дамыту, экономикада қаржыны тарату механизмін жетілдіру қажет.

Қаржылық қиыншылықтарға қарамастан, қазақстандықтардың өмірі күннен-күнге жақсаруда. Егер 1994 жылы адам санына шаққанда ЖІӨ 700 доллар болса, ал 2009 жылы 6000 доллардан асты, яғни 10 есе өсті. Қазақстанның 2020 жылы жоғарғы деңгейдегі табыстылығымен ерекшеленетін мемлекеттер қатарына қосылу үшін, 2016 жылы ЖІӨ бойынша көрсеткіші 10 мың долларға жетуі керек. Дербес экономикалық категория ретінде бағалы қағаздарды сату мен қайта сату жөніндегі операцияларды жүзеге асыру жолымен кәсіпорындардың, фирмалардың, банктердің, жинақтаушы зейнетақы қорларының, сақтық институттарының, мемлекеттің және халықтың уақытша бос ақшасын жұмылдыруды, бөлуді және қайта бөлуді қамтамасыз ететін нарықтық қатынастардың жиынтығы ретінде – қаржы нарығы саналады. Ол нарықтық қатынастар жүйесінің құрамды бөлігі болып табылады және тауар, ақша, несие, сақтық, валюта және басқа нарықтармен (капитал, жұмыс күші, тұрғын үй, жер, алтын және тағы басқа нарықтармен) етене байланысты. Нарықтық қатынастардың құрылымында да, мемлекет тарапынан оларды реттеу механизмінде де қаржы зор рөл атқарады. Әлеуметтік бағытталған нарықтық экономикаға өту жағдайындағы мемлекет ролінің мәселесі Қазақстан үшін актуальді болып табылады.

Бірыңғай кеден одағы елдеріндегі темір жол саласы реформалау сатысында тұр. Бұл ретте, саланың қолданыстағы және мақсатты модельдерінде қағидатты айырмашылық бар. Айырмашылық, атап айтқанда темір жол көлігінің нарық саласының заңнамалық айқындамаларында. Қазіргі уақытта Қазақстан темір жолының жай-күйі табиғи тұрғыдан тозған активтермен, моральдық тұрғыдан ескірген технологиялармен, қызметтің бәсекеге қабілетсіз мінездемесімен сипатталады, бұл ұлттық тасымалдаушы «ҚТЖ» ҰК» АҚ-ның шетел компанияларымен бәсекелес болуына мүмкіндік бермейді. Сондықтан, сыртқы нарықтарда бәсекелес болу үшін Қазақстан темір жол инфрақұрылымының тиісті деңгейін ұсынуы тиіс. Қазақстанның темір жол көлігі қазіргі заманғы талаптарға толығымен бейімделуі, тең құқықты бәсекеге қабілетті қатысушы ретінде тасымалдаудың ғаламдық нарығына үйлесімді кіруі тиіс. Осыған байланысты, халықаралық бәсекелестіктің күшеюін ескере отырып, Қазақстан Республикасының темір жол саласы үшін мемлекеттік қолдау шараларын қабылдау қажет. Сол уақытта мемлекеттік қолдаудың мұндай шаралары осы салаларды монополияландыруға бағытталмауы тиіс. Біздің еліміздегі шынайы жағдайды ескеру керек. Шенеуніктердің тежеусіз билігі және жергілікті буржуазиямен жинақталған, зор капитал жағдайында меншіктің бөліске түсуі әбден мүмкін: заңды тұлғаларды рейдерлік басып алу (әсіресе, темір жол саласында).

Темір жол саласы қаншалықты ауқымды болғанмен, оның соншалықты қиындықтары да бар екенін ескерген дұрыс. Осындай үлкен күрделі мәселелерге үлкен жауапкершілікпен қарап, істің оң өзгерістері мен атқарылуына көңіл бөлінуі керек. Кең байтақ жеріміздің асты үсті пайдалы қазбалармен мол қазынаға толы болғандықтан экономикамыздың өркендеп, қанат жая берері ақиқат [3].

Осы байлығымызды игеріп, өндіріп, өнімін игілікке пайдалану жолында темір жол саласы үлкен рол атқаруда, атқара да бермек. Маңызды бағыттағы мағыналы қызметіміз жалғасын таба береді демекпін.

Мақаланың қорытындыларын түйіндей келе, тұтастай алғанда, еліміздегі ең ауқымды шаруашылықтарының қатарынан саналатын, экономиканың күре тамыры деген атауға ие болған «Қазақстан темір жолы» ҰК» ЖАҚ тың болашағынан күтер үміт үлкен. Оның уақыт туындатқан қиыншылықтарды жеңіп, тәуелсіз мемлекетіміздің жарқын болашағы жолында абыройлы қызметете беретініне біздің де сеніміміз мол.

Пікірлердің барлығының қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының қаржы саласында осы мәселелерді шешу үшін негізгі мәселелерді анықтау және шешудің жолдарын табу мүмкіншілігінің бар екендігіне келіп саятындығын айта кету керек.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Алашбаева Н.М. «Разработка способов управления функциями финансового рынка на железнодорожном транспорте Казахстана в условиях кризиса». // Журнал первый Международной конференции по бизнес-технологиям для устойчивой системы окружающей среды. E3S Web of Conferences - 2020. Vol. 159 - P.04030

2. Закон Республики Казахстан от 8 декабря 2001 года № 266-ІІ «О железнодорожном транспорте» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.)

3. Алашбаева Н.М. Управление инвестиционными проектами в сфере железнодорожного транспорта. Материалы XV международной научно – практической конференции. Москва –Астана – Харьков – Вена 2016г.-66 стр. ББК 20. УДК 001. А-43 с. 55-59.

Резюме

В статье определено, что уровень задач, таких как управление управлением деятельностью финансового рынка Казахстана в условиях кризиса, а также проблемы субсидирования пассажирских перевозок и их социальная значимость требуют непосредственного участия государства.

Summary

It is certain in the article, that level of tasks, such as a management by a management by activity of financial market of Kazakhstan in the conditions of crisis, and also the problems of subsidizing of passenger transportations and their social meaningfulness require direct participation of the state.

КӘСІПОРЫННЫҢ АҚША АҒЫМЫН БАСҚАРУДЫ ОҢТАЙЛАНДЫРУДЫҢ ӘДІСТЕРІН ПАЙДАЛАНУДЫҢ ЖОЛДАРЫ

*ҚазЭҚХСУ, 3 – курс студенті
«Қаржы» мамандығы
Көбенова Ақбота Нұр-Сұлтан қаласы
ғылыми жетекші
Алашбаева Нурсулу Муханбетқызы*

Анотация Ақша ағымын оңтайландыру кәсіпорынның шаруашылық қызметін жүргізу мүмкіндіктерін ескере отырып ақша қаражаттарының ұйымдастырылуының жетілген формаларын таңдау процесі болғандықтан, кәсіпорында ақша ағымын басқаруды оңтайландырудың әдістерін пайдалану жолдарыда маңызды болады.

Кілттік сөздер: ақша, ағым, оңтайландыру, фактор, өнім, жүйе, кәсіпорын.

Кәсіпорынның ақша ағымын оңтайландырудың негізгі мақсаттары болып келесілер табылады: ақша ағымы көлемінің тепе - теңдігін қамтамасыз ету; ақша ағымының уақыт бойынша қалыптасуының біркелкілігін қамтамасыз ету; кәсіпорынның таза ақша ағымының өсуін қамтамасыз ету.

Көлемге және уақыт жағынан қалыптастырудың сипатына ықпал ететін факторларды зерттеу оңтайландыруды жүзеге асырудың аса маңызды шарты болып табылады. Бұл факторларды ішкі және сыртқы деп бөлуге болады.

Сыртқы факторларға:

тауар нарығының конъюнктурасы;
қор нарығының конъюнктурасы;
кәсіпорынға салық салу жүйесі;
өнімді жеткізуші мен сатып алушы несие берудің қалыптасқан практикасы;
шаруашылық жүргізуші субъектілердің есептесу операцияларын жүзеге асыру жүйесі;
қайтарымсыз мақсатты қаржыландыру қаражатын тарту мүмкіндігі жатады.

Ішкі факторларға:

кәсіпорынның өмірлік циклі;
операциялық циклдың ұзақтығы;
өндірістің және өнімді өткізудің маусымдығы;
инвестициялық бағдарламалардың шұғылдығы;
кәсіпорынның амортизациялық саясаты;
операциялық леверидждің коэффициенті;
кәсіпорын иелері мен менеджерлерінің қаржылық ділі жатады.
Оңтайландырудың негізгі объектілері болып келесілер табылады:

жағымды ақша ағымы;
жағымсыз ақша ағымы;
қаржылай активтер қалдығы;
таза ақша ағымы;

Ақша ағымын оңтайландыруды жүзеге асырудың басты сілтемесі болып факторларды игеру болып табылады, олар ақша қаражаттары көлеміне және уақыт бойынша қалыптасуына әсер етеді. Бұл факторларды ішкі және сыртқы деп бөледі [1].

Кәсіпорынның ақша ағымын оңтайландырудың негізі болып олардың жағымды және жағымсыз түрлері көлемдерінің тепе-теңдігін қамтамасыз ету болып табылады. Кәсіпорынның шаруашылық қызметі нәтижесіне жағымсыз түрде ақша қаражатының дефициті яғни жеткіліксіз болуы, сондай - ақ шамадан тыс артық болуы әсер етеді. Ақша ағымы дефицитінің жағымсыз салдары кәсіпорынның өтімділік және төлем қабілеттілік деңгейлерінің төмендеуіне, шикізат және материалдарды жеткізушілерге уақыты өткен кредиторлық қарыздың өсуіне, алынған қаржылық несиелер бойынша уақыты өткен қарыз үлесінің өсуіне, еңбекақы төлемі бойынша кідірістерге, қаржылық цикл

ұзақтығының өсуіне, кәсіпорынның меншікті капитал мен активтерінің пайдалану рентабельділігінің төмендеуіне әкеледі.

Кәсіпорынның ақша ағымының артықшылығын оңтайландыру әдістері оның инвестициялық активтілігін жоғарлатуды қамтамасыз етумен байланысты. Бұл әдістер жүйесінде келесілер қолданылуы мүмкін:

- операцияндық айналымнан тыс активтердің өндірісінің көлемін ұлғайту;
- нақы инвестициялық жобаларды жасақтау уақытын жеделдету және жүзеге асыруды бастау;
- кәсіпорынның операцияндық қызметінің аймақтық диверсификациясын жүзеге асыру;
- қаржылық инвестициялар портфелін белсенді қалыптастыру;
- ұзақ мерзімді қаржылық инвестицияларды уақытынан бұрын өтеу.

Кәсіпорынның ақша қаражаттары ағымын оңтайландыру жүйесінде олардың уақыт бойынша теңестірілуі (жүйелі түрде бөлінуі) маңызды орын алады. Мұндай оңтайландыру үрдісінде негізгі екі әдіс қолданылады - тегістеу және синхронизациялау (біркелкілендіру)[2].

Ақша ағымын тегістеу қарастырылып отырған кезеңнің жеке интервалында оның көлемін реттеу. Оңтайландырудың бұл әдісі, абсолютті өтімділік деңгейін жоғарылатып және ақша қаражаттарының орташа қалдығын жақсартып отырып ақша ағымының қалыптасуындағы мезгілдік және циклдық айырмашылықтарды азайтуға мүмкіндік береді. Уақыт бойынша ақша қаражаттары ағымын оңтайландыру әдісінің нәтижесі орташа квадраттық ауытқу немесе вариация коэффициенті көмегімен бағаланады (олар оңтайландыру процесінде төмендеу қажет).

Ақша ағымының синхронизациясы олардың жағымды және жағымсыз түрлерінің ковариациясына негізделген.

Синхронизация барысында ақша ағымының осы екі түрі арасында корреляция деңгейінің жоғарылауы қамтамасыз етілуі тиіс. Бұл әдіс нәтижесі корреляция коэффициенті арқылы бағаланады, ол оңтайландыру процесінде «+1» мәніне ие болуы керек.

Оңтайландырудың қорытынды кезеңі кәсіпорынның таза ақша ағымын максималдау шарттарымен қамтамасыз ету болып табылады. Таза ақша қаражаттары ағымының өсуі кәсіпорынның экономикалық даму деңгейін арттыруды, сол даму үшін қажетті қаржылық ресурстарды қаржыландыру көздерін тартуға деген қажеттілікті төмендетуді, кәсіпорынның нарықтық құнының өсуін қамтамасыз етеді[3].

Кәсіпорынның таза ақша ағымы сомасын өсіру келесі негізгі шарттарды жүзеге асыру арқылы іске асырылады:

- күнделікті шығындар сомасын азайту;
- ауыспалы шығындар деңгейін төмендету;
- жиынтық салықтық төлемдер деңгейін төмендетуге бағытталған тиімді салық саясатын жүргізу;

Кәсіпорынның ақша қаражаттар ағымын оңтайландыру нәтижесі күтілетін кезеңдегі ақша қаражатын пайдалану және қалыптастыру жоспарының жүйесінен көрінеді.

Ақша ағымдарын тиімді басқару кәсіпорынның төлем қабілетсіздік тәуекелін төмендетуді қамтамасыз етеді. Төлем қабілетсіздік тәуекелі уақыт ішіндегі әр түрлі ақша ағымдарының балансталмауынан пайда болуы мүмкін. Ақша құралдарының келіп түсуі мен олардың төленуі арасындағы тепе-теңдік ақша ағымдарын басқару арқылы орнайды және төлем қабілетсіздіктің пайда болу факторын жоюды қамтамасыз етеді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Тургулова А.К., Амирханов Р.А., Ахинов А.Б. Қаржылық менеджмент – Алматы, 2014 ж
2. Фирмалар қаржысы оқу құралы Копешова Б.К 2015 ж.
3. Комекбаева Л.С., Артакишнова В.С., Корпоративтік қаржы-Қарағанды, 2013
4. Шаруашылық субъектілердің қаржысын, басқару Г.Б.Алина, Ж.А. Дулатбекова, Ш.А. Капанова 2019 ж.

Резюме

В статье представлены теоретические аспекты того, как субъект использует методы оптимизации денежных потоков.

Summary

The article presents the theoretical aspects of how the subject uses the methods of cash flow optimization.

КОМПАНИЯ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУДЫҢ БАҒЫТТАРЫ

ҚазЭҚХСУ Нұр – Сұлтан қаласы.

Ермагамбетова Назира

«Қаржы» мамандығының 2курс студенті

Ғылыми жетекші магистр аға оқытушы

Алашбаева Н.М.

Аңдатпа. Нарықтық байланыстардың дамуы нәтижесінде қазіргі кезде әрбір иелік етуші субъект қолында бар ресурстарының тиімді қолдануылында қызығушылық танытуда. Сондықтан, кәсіпкерліктің өндірістік емес саласын қамтамасыз ететін қаржы ресурстарының белгілі бір бөлігін кеңейтілген ұдайы өндіріске бағыттайды. Яғни, тиімді қысқа және ұзақ мерзімді қаржы салымдарының арқасында жүзеге асырылатын инвестициялық функцияны атқарады.

Аннотация. В результате развития рыночных отношений каждый владелец теперь заинтересован в эффективном использовании имеющихся ресурсов. Поэтому определенная часть финансовых ресурсов, которые обеспечивают непроизводственный сектор бизнеса, направляется на расширенное воспроизводство. То есть он выполняет инвестиционную функцию посредством эффективных краткосрочных и долгосрочных инвестиций.

Annotation. As a result of the development of market relations, each owner is now interested in the efficient use of available resources. Therefore, a certain part of the financial resources that provide the non-productive sector of the business is directed to expanded reproduction. That is, it performs an investment function through effective short-term and long-term investments.

Өтімділікті қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарының бөлігін кәсіпкерлік ақшалай түрде немесе кірісі жоқ қорлар мен резервтерде ұстауы керек. Ресурстардың бұл бөлігі тұтынушылық функцияны атқарады. Бұл функция инвестициялыққа қарағанда қосылған құнды қоспайды

Пайда немесе тұтынушылық көрсеткіш әкелетін өндірістік және өндірістік емес салаларға құйылған ресурстардың өзара арақатынасының ыңғайлылығының маңыздылығын атап кету қажет. Бұл бір жағынан өндірістік процестің үзіліссіздігі мен өндірістік жоспардың атқарылуына, екінші жағынан – ресурстарды тиімді қолдануы мен өтімділігін естен шығармай, толықтай ішкі және сыртқы міндеттемелерін атқаруына мүмкіндік береді. Тиімді айналымда неғұрлым көп ресурстар қатысса, соғұрлым кәсіпкерліктің өндірістік-шаруашылық ісі әсерлі болып келеді. Сәйкесінше экономикалық өсудің ұдайы өндіріс механизмі сәтті жүзеге асырылады.[1]

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы (мобилизацияланушы) қаражаттар үлкен әсерін тигізеді. Кәсіпорын ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда, сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі - яғни кәсіпорын өз кредиторларымен уақытында есептесе ала ма, жоқ па? деген қауіп туады.[2]

Кәсіпорын осы мерзімге дейінгі уақытта қаржы ресурстарын қаншалықты дұрыс басқарды деген сұраққа жауап береді: кәсіпорын осы мерзімге дейінгі уақып қаржы ресурстарын қаншалықты дұрыс басқарды. Қаржы ресурстары жағдайының нарық талаптарына болуы және де кәсіпорын-

ның дамуына байланысты қажеттіліктерге жауап бере алуы өте маңызды болып табылады, себебі қаржылық тұрақтылықтың жетіспеушілігі кәсіпорынның төлеу қабілетінің жоқтығына және оның дамуына қажетті қаражатының болмауына, ал ке болуы — дамуға кедергі жасап, басы артық қорларме және резервтермен кәсіпорын шығындарын көбейтуді әкеліп соқтыруы мүмкін.[3]

Кәсіпорынның банк шотынан аудару келісім – шорт жасайды. Кәсіпорын кассасында шектелулі қолма – қол ақшалар сақталынады. Банк мекемелерінің қызмет көрсетуі. Осы кәсіпорын жетекшілерінің келісімімен белгілінеді. Кассадағы қолма – қол ақша қалдықтарының шектелуі жыл сайын барлық кәсіпорынға банк мекемелері белгілейді. Ұйымдық – құқық нысаны және қызмет саласынан тыс, кассасы бар қолма – қол ақша есебіне жүзеге асырылады. Касса қалдықтарының шектелуі кәсіпорынның қолма – қол ақша айналымының көлемінің азаюы, оның қызмет мерзімінің ерекшелігі, қолма – қол ақша құралдарын тәртіпті және уақыт бойынша банк мекемелеріне тапсыру, кездейсоқ құндылықтарды тасымалдауды сақтау және қысқаруды қамтамасыз ету арқылы анықталады. Кәсіпорын өз кассаларында қолма – қол ақшалар үстінен белгіленген шектеулерді сақтау, тек қана жалақы беру, әлеуметтік төлемдер және стипендия 3 күннен көп емес, банк мекемелерінде ақша алу күні іске асырылады. Қолма – қол ақшаның осы мерзімнің өтеуі белгіленуі бойынша қолданбаса банк мекемесіне тапсырылады. Көрсетілген құралдар кезек бойына және федералдық заңмен белгілеуі арқылы береді.

Жоғары сапалы өнімді үздіксіз өндіру және өткізу кәсіпорының қаржылық ресурстарының қалыптасуына оң әсерін тигізеді. Өндіріс процесінде өнім сапасының төмендеуі және оны сатудың қиындықтары кәсіпорын шотына ақша қаражаттарының келіп түсуіне кедергі жасайды, нәтижесінде кәсіпорынның төлеу қабілеті төмендейді.[4]

Шығындар көлемі өндіріс процесінің тиімділігі деңгейімен анықталады. Олардың тиімділігі қаншалықты көп болса, кәсіпорын өнімді өткізу көлемін сақтай отырып ресурстарды, соның ішінде қаржылық ресурстарды соншалықты аз жұмсайды. Және керісінше, шикізат пен материалдар шығындарының нормасының өсуі, еңбек өнімділігі деңгейінің төмендеуі, басқа да ресурстардың мөлшерден тыс жұмсалуды және өндірістік емес шығындар қосымша қаржы қаражаттарының қажеттілігіне себепші болады. Еңбек және материалдық ресурстар шығыны ең алдымен өнімнің өзіндік құнында, содан соң табыста талдап қорытылады. Соңғы айтылған көрсеткіштің көлемі кәсіпорынның өзіндік қаражаттарының көлемін өзгерте отырып, оның жалпы қаржылық жағдайында елеулі көрініс табады.

Қолданылған әдебиет тізімдері

1. Нұрумов А. А., Бұлақбай Ж. М., Қаржы менеджменті: Оқулық – Астана, 2013 ж.
2. Сапарова Б. С., «Қаржы менеджменті» МОН РК – Алматы, 2015 ж.
3. Абленов Д.О., Әбле Д.Д., Смағұлова Д.Д., Аленова А.Д., Қаржылық бақылау Алматы, 2014 ж.
4. Ж.К Мизамбекова, Д. Шаршанкулова оқу әдістеме құрал, Қаржылық менеджменті 2016 ж.

СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И КРИТЕРИИ ФИНАНСОВОГО РИСКА

*Студент 3 курса КазУЭФМТ
по специальности Финансы
Оршабек Альнур, Нұр-Сұлтан қаласы
научный руководитель
Алашбаева Нурсулу Муханбетовна*

Анотация Деятельность любых хозяйствующих субъектов, целью которых является получение определенных финансовых результатов, в большинстве случаев связана с множеством переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Переход к рыночным отношениям предусматривает введение принципа свободного взаимодействия рыночных субъектов и здоровой рыночной конкуренции, что неизбежно ведет к усилению фактора неопределенности. Источники неопределенности многообразны.

Ключевые слова риск, рынок, менеджмент, финансы, управление

Исходя из определения, основным источником возникновения неопределенности является неполнота, недостаточность информации об объекте, процессе, явлении, по отношению к которому принимается решение, ограниченность человека в сборе и переработке информации, а также постоянная изменчивость информации о многих объектах. Таким образом, при отсутствии неопределенности любые расхождения между выручкой и издержками будут устранены в процессе конкуренции и доход станет равен нулю. В момент принятия решений невозможно получить точные и полные знания об отдельной во времени среде реализации стратегии предприятия, о всех существующих или потенциально возможных внутренних и внешних факторах [1].

Риск же характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно. Риск второстепенен по отношению к неопределенности, так как в ситуации полной и точной информации, лицу, принимающему решения, не приходится идти на риск, выбирая одну из существующих альтернатив. По мере вхождения Казахстана в рыночную экономику промышленным предприятиям и предпринимательским структурам все чаще приходится сталкиваться с фактором риска. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Вероятность и возможность наступления качественных изменений социально-экономических условий функционирования и развития систем различного уровня, всегда воспринимаются ими как риск [2].

Накопленный в процессе эволюции экономической мысли теоретический арсенал позволяет довольно разносторонне охарактеризовать природу предпринимательского риска в целом и финансового риска в частности. Вместе с тем, на современном этапе в трактовке категории риска отдельными исследователями имеется много противоречий; ряд этих трактовок носят ограниченный характер; во многих случаях «риск» отождествляется с понятием «условия риска». В этой связи представляется целесообразным комплексно рассмотреть основные сущностные характеристики и особенности финансового риска в свете уже накопленного теоретического арсенала и сформулировать на этой основе более полное его определение.

Существуют различные определения понятия «риск». Так, в наиболее общем виде, М.Ю. Печанова под риском понимает вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом, т.е. это ситуативная характеристика деятельности, состоящая из неопределенности ее исхода и возможных шагов, с помощью которых ее можно оптимизировать.

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий[3].

В условиях формирования рыночных отношений проблема эффективного управления финансовыми рисками предприятия приобретает все большую актуальность. Это управление играет активную роль в общей системе финансового менеджмента, обеспечивая надежное достижение целей финансовой деятельности предприятия. Место системы управления финансовыми рисками в общей системе управления предприятием может быть проиллюстрировано следующей схемой (рисунок 1).

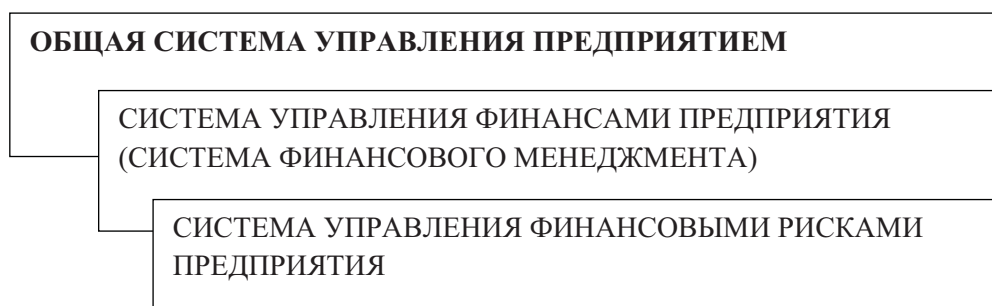


Рисунок 1 - Место системы управления финансовыми рисками в общей иерархической системе управления предприятием.

Примечание – составлено автором.

В системе общей цели финансового менеджмента цель управления финансовыми рисками предприятия носит более узкий характер. Это связано с особенностью данного функционального управления предприятием, которое направлено на защиту его финансовых интересов от возможных угроз внешнего и внутреннего характера. С учетом этой особенности главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости.

Список использованных источников

1. Финансовый менеджмент учебное пособие Сапарова Б.С Алматы 2015г
2. Алина Г.Б., Джумабекова А.Т., Куттыбаева Д. Управление финансовыми рисками. Нур-Султан. 2020.
3. Управление финансами компании Нургазина А. М. Алматы 2018г

Түйін

Мақалада кәсіпорындағы қаржылық менеджменттің маңы, түрі мен қаржылық тәуекелдердік өлшемдері қарастырылған.

Summary

The article deals with the essence of financial management predpreiyatii, types and financial risk criteria.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ФУНКЦИЯЛАРЫ МЕН МЕХАНИЗМІ

*ҚазЭҚХСУ, 3 – курс студенті
«Қаржы» мамандығы
Төлегенова Ұлжан, Нұр-Сұлтан қаласы
ғылыми жетекші
Алашбаева Нурсулу Муханбетқызы*

Анотация Кәсіпорындардың қаржысы олардың шарушылық қызметінің процесінде туындайтын және капиталды, кіріс пен ақша қорын қалыптастыру әрі оны пайдалану үшін қажет ақша қатынастарының жүйесі болып табылады. Сонымен қатар кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқарудағы атқарылатын функциялар мен оның механизмдері кәсіпорынның қызметін дамытуда үлкен роль атқарады.

Қысқартылған сөздер: ресурс, функция, механизм, қаржы, капитал, қор, компания, резерв.

Корпоративтік қаржының басты функциясы- шаруашылық жүргізуші субъектілердің қорларының жеке ауыспалы айналу процесінде ақша қатынастарының пайда болуына себеп болады.

Нарықтық (тауарлық) шаруашылық жағдайында корпоративтік қаржының мына үш функциясы заңды түрде танылған;

1. капитал, кіріс және ақша қорларын қалыптастыру;
2. капитал, кіріс және ақша қорларын пайдалану;
3. бақылау функциясы.

Кәсіпорын мен корпорацияның қаржысын ұйымдастыру принциптері оның қызметінің мақсаттарымен міндеттерімен тығыз байланысты.

Кәсіпорынның қаржысын ұйымдастыру принциптеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

1. шарушылық қызметін өзін-өзі реттеу;
2. өзін-өзі өтеушілік және өзін-өзі қаржыландыру;
3. айналым қаражатын қалыптастыру көздерін меншік және қарыз бойынша бөлу;
4. қаржы резервінің болуы.

Өзін-өзі реттеу принципі кәсіпорынға (корпорацияға) қолда бар материалдық, еңбек және қаржы ресурстарының негізінде өндірістік және ғылыми- техникалық даму жөнінде шешім қабылдауға, сондай-ақ оны іске асыруға толық дербестік беріледі[1].

Кәсіпорын өзінің қызметін тікелей жоспарлайды және шығарылатын өнімге (қызметке) сұранысты негізге ала отырып өзінің даму келешегін белгілейді. Жедел және ағымдағы жоспарлар өнімді (қызметті) тұтынушылар мен материалдық ресурсты жеткізушілермен жасалған шарттарға (келісімшарттарға) негізделеді. Қаржы жоспары өндірістік жоспарда (бизнес- жоспарда) қарастырылған іс-шараларды ақша ресурстармен қамтамасыз ету, сондай-ақ мемлекеттік бюджет жүйесінің мүддесіне кепілдік беруі тиіс. Айналым қаражатын толықтыру негізінен меншік қаржылай ресурстың (таза пайданың), ал қажет жағдайда қарызға алынған және тартылған қаражат есебінен жүзеге асырылады.

Кәсіпорын қосымша қаржы ресурстарын тарату үшін эмиссиялық бағалы қағаз (акция мен облигация) шығарады және қор биржаларының жұмысына қатысады.

Өзін-өзі өтеу принципі кәсіпорынды дамытуға салынған қаражат таза пайданың және амортизациялық аударымның есебінен өтелуге негізделеді. Осы қаражат кәсіпорынға тиесілі меншік капиталдың барынша төмен шамадағы нормативтік экономикалық тиімділігін қамтамасыз етуге тиіс[2].

Кәсіпорын өзін-өзі өтеген жағдайда ол қарапайым ұдайы өндірісті өзінің меншікті көзі есебінен қаржыландырады, сонымен бірге бюджет жүйесіне салық төлейді. Іс жүзінде осы принципті іске асыру үшін барлық кәсіпорындар пайдалы жұмыс істеуі және залалды жоюы тиіс. Өзін-өзі өтеумен салыстыра отырып өзін-өзі қаржылындыруда жұмыстың пайдалылығы ғана емес, сонымен бірге жай шектеліп қалмай, керісінше, кең салалы ұдайы өндірісті де қамтамасыз ететін қаржы ресурстарын, сондай-ақ бюджеттік жүйесінің кірісін де коммерциялық негізінде қалыптастыра алады. Өзін-өзі қаржыландыру

принципінде кәсіпорынның (корпорацияның) шарты міндеттемелерді, кредит-есеп айырсу және салық тәртібін сақтау үшін материалдық жауапкершілігі күшейтіледі. Кәсіпорын шаруашылық шарттарды бұзу үшін басқа ұйымдарға айыппұл санкциясын төлеп, сондай-ақ келтірілген залалды өтеуде (тұтынушының келісімінсіз) өнім (жұмыс, қызмет) жеткізу міндеттемелерін орындауға міндетті [3].

Өзін-өзі қаржыландыру принципін жүзеге асыру үшін төмендегі бірқатар талаптарды сақтау қажет, олар:

- меншік капиталды ағымдағы ғана емес, инвестициялық қызмет бойынша шығынды өтеуге жеткілікті мөлшерде жинақтау;

- капитал салынатын ұғымды бағыт таңдау;

- негізгі капиталды ұдайы жаңарту;

- тауарлық және қаржы нарығының қажетіне икемді дем қою.

Осы талаптарға кеңірек тоқталсақ. Бірінші талапты орындау үшін ағымдағы және инвестициялық қызмет үшін ақшалай қаражатты жеке бөлу қажет. Аталмыш ақшалай қаражат шаруашылық жүргізуші субъектінің есеп айырысу шотында одан әрі бөлінгенге дейін жиналады. Қаржыны басқаруда қолма-қол ақшаны кезеңдерге, яғни ол айналымда болатын уақытты қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді ақшалай қаражатқа бөлуді жүзеге асырудың маңызы зор.

Екінші талапты орындау үшін кәсіпорын қаржысының жай-күйін нығайтуға, сондай-ақ капиталды тауарлық және қаржы нарығында кәсіпорынның бәсекеге қабілетін арттыру жолын анықтау қажет. Осы талапты сақтау өзін-өзі қаржыландыру деңгейін бағалаумен, бағалаудың өлшемдерін әзірлеумен, сондай-ақ кәсіпорынның қызмет түрлері бойынша капиталдың қозғалысын талдаумен байланысты.

Өзін-өзі қаржыландырудың үшінші талабы негізгі капиталдың қалыпты жаңару процесін қамтамасыз етуде болып отыр. Кәсіпорын дивиденд пен пайыз түрінде ешқандай қосымша төлем төлемесе де, меншік капиталдың мөлшері ұлғаяды, сол себептен негізгі құрал-жабдықты қайта бағалау нәтижесінде олардың құнының артуы кәсіпорын үшін пайдалы болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару механизмі құрылымына келесі суретте ұсынылған элементтер кіреді.

Қаржылық ресурстарды басқару механизмі

Қаржы механизмінің буындары					
Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттеу жүйесі	Кәсіпорынның қаржылық қызметін қолдаудың сыртқы жүйесі	Қаржылық тұтқалар жүйесі	Қаржылық әдістер жүйесі	Қаржылық құралдар жүйесі	
Қаржы механизмінің элементтері					
Кәсіпорынның қаржылық қызметін норматив-тік-құқықтық реттеу	Кәсіпорынды қаржыландырудың мемлекеттік және басқа да сыртқы формалары	Баға	Техникалық – экономикалық есептер әдісі	Төлем құралдары	
	Несиелеу	Пайыз	Баланстық әдіс	Несиелік құралдар	
	Лизинг	Амортизациялық аударымдар	Экономикалық -математикалық әдістер	Депозиттік құралдар	
	Сақтандыру	Таза ақша ағымдары	Эксперттік бағалаулар әдістер	Инвестициялау құралдар	
	Кәсіпорынның қаржылық қызметін сыртқы қолдаудың басқа да формалары	Дивидендтер	Кұнды дисконттау әдістері		Сақтандыру құралдар
		Пенялар, айыппұлдар, өсімпұлдар	Кұнды өсіру әдістері		Қаржылық құралдардың басқа да түрлері
Басқа да экономикалық тұтқалар		Диверсификация әдістері			
	Активтер амортизациясы әдістері Хеджирлеу әдістері және т.б.				

Сурет 1-Қаржы менеджментінің қаржылық ресурстарды басқару механизмінің негізгі элементтері

Ескерту: автормен құрастырылған

Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттеу жүйесіне, біріншіден, кәсіпорынның қаржылық қызметін мемлекеттік нормативті-құқықтық реттеу кіреді. Бұл мемлекеттің ішкі қаржылық саясатын жүзеге асырудың бағыттарының бірі болып табылады. Бұл саясаттың заңдық және нормативтік негіздері әр түрлі формада кәсіпорынның қаржылық қызметін реттейді.

Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттеудің нарықтық механизмі. Бұл механизм ең алдымен қаржы нарығының дара түрлері мен сегменттері аясында қалыптасады.

Корпоративтік қаржыны басқару тиімділігін арттыру мақсатында әрбір компанияда автоматтандырылған бюджеттік жоспарлау жүйесін (жергілікті компьютерлік жүйе) құрып, енгізу орынды. Аталмыш жүйе бюджеттің орындалуы жөнінде жедел (күнделікті) ақпарат алуға және кіріс және шығыс бөлікке дер кезінде нақтылау енгізуге септігін тигізеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Шаруашылық субъектілердің қаржысын, басқару оқу құралы. Г.Б.Алина, Ж.А. Дулатбекова, Ш.А. Капанова 2019ж
2. Тургулова А.К., Амирханов Р.А., Ахинов А.Б. Қаржылық менеджмент – Алматы, 2014
3. Фирмалар қаржысы оқу құралы Копешова Б.К 2015ж

Резюме

В статье рассматриваются теоретические аспекты функций и механизма управления финансовыми ресурсами в компании.

Summary

The article discusses the theory of functions and financial management mechanism in the company

**«ӘЛЕМДІК ПАНДЕМИЯ ЖӘНЕ
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ОДАН ӘРІ ДАМУЫ:
ҚАУІП-ҚАТЕРЛЕР, ТӘУЕКЕЛДЕР ЖӘНЕ ӨСУ НҮКТЕЛЕРІ»**
атты студенттер мен жас ғалымдардың халықаралық
ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
Международной научно-практической конференции студентов
и молодых ученых «**МИРОВАЯ ПАНДЕМИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ
РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА:
УГРОЗЫ, РИСКИ И ТОЧКИ РОСТА**»

COLLECTION OF MATERIALS
International scientific and practical conference of students
and young scientists «**WORLD PANDEMY AND FURTHER
DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF KAZAKHSTAN:
THREATS, RISKS AND POINTS OF GROWTH**»

Подписано в печать 04.12.2020.
Формат 70x100. Бумага офсетная. Гарнитура «Times».
Объем 71 печ. л.

Отпечатано в ТОО «Издательство Фортуна Полиграф»

050063, г. Алматы, 1-микрорайон, д. 81.
Fpolygraf@bk.ru
Тел: +7 701 787 32 92, +7 771 574 57 05,
+7 707 463 13 22