

Farabi Kazakh National University

- ▶ Жобаның шығынсыздық нүктесі және қаржылық тұрақтылық ресурстары
- ▶ Менеджмент Кафедрасы
- ▶ «Инвестициялық жобаларды бағалау» курсы
- ▶ ББ Project Management(7М)
- ▶ Э.ғ.д. профессор Адамбекова А.А.

*Адамбекова
Айнагул*





Шығынсыздық нүктесі

Шығынсыздық нүктесі тауарларды сатудан түсетін кірістілік шегін анықтайды және компанияның барлық шығындары сатудан түскен табысқа тең болатын баға деңгейін, сату көлемін және өнімнің өзіндік құнын білдіреді (яғни пайда = 0).

Шығынсыздық нүктесіндегі шекті пайда ағымдағы айнымалы өндірістік шығындар кезіндегі сатудың табыстылығын көрсетеді

Шығынсыздық нүктесі жобаның өтелу мерзімін анықтау үшін пайдаланылуы мүмкін - алынған кіріс шығындардан асатын кезде

Іс жүзінде залалсыздық нүктесі жобадан нөлдік пайда алу үшін жобаланған шығындар деңгейінде компанияның сату көлемі қандай болуы керек екенін көрсетеді.

Залалсыздықты талдаудың бір негізгі міндеті бар - залалсыздық нүктесін, кәсіпорынның барлық шығындарының жабылуын қамтамасыз ететін ең аз өнім көлемін өндіретін кәсіпорынның жағдайын анықтау. Бұл жағдай сыни нүкте немесе өтелу нүктесі деп те аталады.

Шығынсыздық нүктесін бизнестің қаржылық жағдайын талдау үшін пайдалануға болады - залалсыздық нүктесінің қалай өзгеретінін бақылаңыз және оған тезірек жету үшін қадамдар жасаңыз. Мысалы, шығындарды оңтайландыру немесе тауарлар мен қызметтерге бағаны көтеру.



Баға белгілеу үшін ШЫҒЫНСЫЗДЫҚ НҮКТЕСІ

Кәсіпорынның шығынсыздық нүктесі баға стратегиясын әзірлеу және өнімнің бағасын белгілеу үшін бақылау нүктесі болып табылады

Шығынсыздық нүктесі баға стратегиясын әзірлеу үшін қажет

Шығынсыздық нүктесі бағаны кемсіту үшін қажет

*Adambekova
Ainagul*

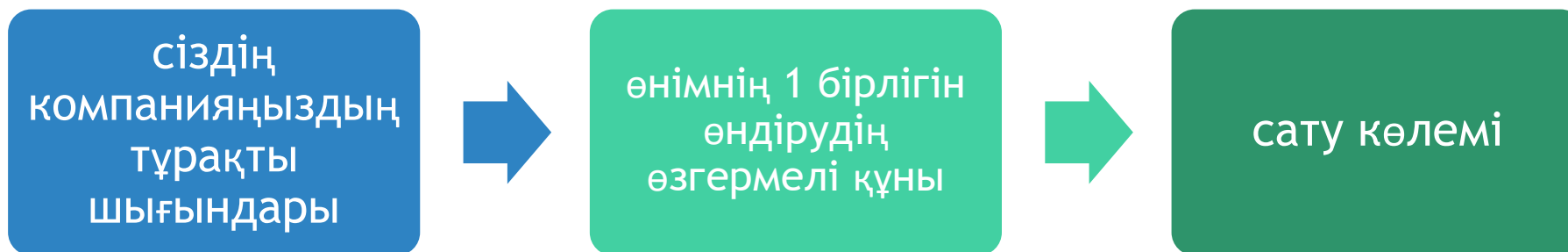


$P \cdot X = FC + VC(X)$ және сатудан түскен табыс компанияның нақты шығындарына тең екенін білдіреді.

Формуладағы көрсеткіш	Сипаттама
P	өнімді сатып алушыға сатудың нақты бағасы тауардың орташа сату бағасы болуы мүмкін (залалсыздық нүктесі тауарлар тобы үшін есептелген жағдайда)
X	шығынсыз өткізу шегіне жету үшін өндірілуі тиіс өнімдердің саны; басқаша айтқанда, бұл физикалық мәндегі өндіріс көлемі (дана, литр, килограмм және т.б.)
FC	тұрақты шығындар – кәсіпорын қанша тауар өндіретініне қарамастан, шығындар; өндіріс көлемі өзгерген кезде мұндай шығындар өзгермейді; бұл компания кез келген жағдайда (тіпті сату көлемі нөлдік болса да) алатын барлық шығындар; оларға персонал шығындары (жалақы), үй-жайды жалға алу және компанияның кез келген ұйымдастыру шығындары кіреді; жобаны әзірлеуге жоспарланған жарнама бюджеті, сақтандыру, салықтар және т.б.
VC(X)	Өзгермелі шығындар – бұл кәсіпорынның 1 бірлік тауар өндіруге жұмсайтын шығындары. Айнымалы шығындар өндіріс көлеміне тікелей тәуелді және сату көлемінің өзгеруіне қарай өзгереді. Бұл шикізатқа және өнімді қаптамаға жұмсалған шығындар, оларды пайдалану кезіндегі өндірістік объектілерге қызмет көрсету құны (электр энергиясы), тауарларды сатып алу құны (дүкендер үшін), көлік шығындары, кесімді еңбек ақы және сатудан %, қызметкерлерге сыйлықақылар болуы мүмкін, сатуды ынталандыру.



Баға белгілеу үшін шығынсыздық нүктесі



$P = (FC + VC(X)) / X$, мұндағы $VC(x)$ – 1 өнім бірлігінің өзіндік құны мен сатудың мақсатты көлемінің көбейтіндісі.

Осы формулаға сүйене отырып, сіз шығындардың және жоспарланған сату көлемінің бар деңгейінде компания нөлдік пайдаға қол жеткізе алатын бағаны есептей аласыз. Осылайша сіз жобаның біркелкі болуын қамтамасыз ететін ең төменгі баға шегін анықтай аласыз.

*Adambekova
Ainagul*

Параметр	Мағынасы
Бір өнімнің параметрі	
Өнім құны, тенге	5,0
Өнімнің бағасы, тенге	12,5
Тұрақты шығындарды есептеу	
Тұрақты шығындар, тенге	1500
Персонал	500
Жалға беру	800
Жарнамалық шығындар	200
Шығынсыздық нүктесін есептеу	
Сату көлемі, дана	200
Сату көлемі, тенге	2500
Рентабельділік, %	
сату рентабельділігі, %	60,0
Толық рентабельділігі, %	0



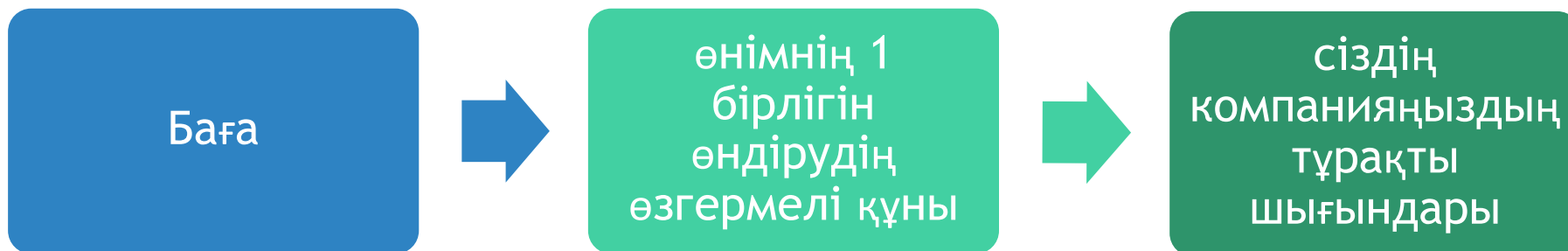
Мысалы

Adambekova
Ainagul

- ▶ Мысалы, құны 5 теңге болатын өнім әзірленіп, нарықты зерттеу барысында оның құны 19 теңге болған жағдайда оған сұраныс айына 200 бірлік болатыны анықталды. Бұл біздің мақсатты аудиториямызды қызықтыратын баға. Бірақ біз түсінуіміз керек, біз мұндай сатудан кіріс ала аламыз ба? Тұрақты шығындар 1500 теңге болатынын біле тұра, жобаның шығынсыздық нүктесінде бағаны есептеуіміз керек.
- ▶ Қолда бар мәліметтерді формулаға ауыстырсақ, мынаны аламыз: Ең төменгі баға = $(1500 + 5 \cdot 200) / 200 = 12,5$ теңге. Осылайша, 12,5 теңге бағамен жобамыз аяқ асты болады. Бұл 19 теңгелік баға сатудан қосымша пайда алуға мүмкіндік береді және компанияға тиімді болады деген сөз.



Өндіріс көлемін белгілеу үшін шығынсыздық нүктесі

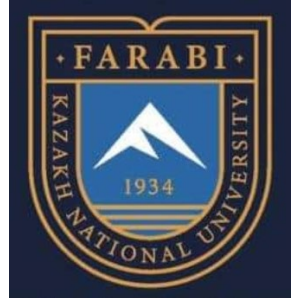


- ▶ Көбінесе жобаны іске қосу кезінде компания нарықтың өнімді сатып алуға дайын бағасын және оның нарықтағы позициясына сәйкес келетінін біледі; сонымен қатар жобаны әзірлеудің тұрақты және ауыспалы шығындарын біледі. Бұл жағдайда шығындардың бар деңгейінде нөлдік пайдаға жетуге мүмкіндік беретін көлемді анықтау қажет.

*Adambekova
Ainagul*

$X = FC / (P - VC)$, мұндағы VC – өнімнің 1 бірлігінің құны, P – өнімнің 1 бірлігінің бағасы, ал FC – жобаның тұрақты шығындары.

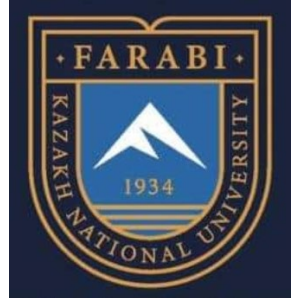
Параметр	Мағынасы
Бір өнімнің параметрі	
Өнім құны, тенге	7,0
Өнімнің бағасы, тенге	15,0
Тұрақты шығындарды есептеу	
Тұрақты шығындар, тенге	1500
Персонал	500
Жалға беру	800
Жарнамалық шығындар	200
Шығынсыздық нүктесін есептеу	
Сату көлемі, дана	188
Сату көлемі, тенге	2813
Рентабельділік, %	
сату рентабельділігі, %	53,0
Толық рентабельділігі, %	0



Мысалы

- ▶ Біз алма шығаратын компанияны ашамыз делік. Өндірісіміздің тұрақты шығындары 1500 теңге, 1 бірлігінің құны 7 теңге, жөнелту бағасы 15 теңге болатынын білеміз. Бізге жобаның шығынсыздық нүктесінде өндіріс көлемін есептеу керек - бұл үшін жоғарыдағы формуланы қолданамыз.
- ▶ Қолда бар мәліметтерді формулаға ауыстырсақ, мынаны аламыз: Физикалық мәндегі өндіріс көлемі = $1500 / (15 - 7) = 188$ бірлік. Алынған мәнді бағаға көбейту арқылы біз жобамыз бұзылатын табысты аламыз.

*Adambekova
Ainagul*



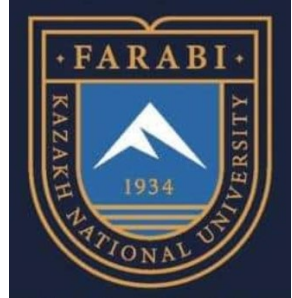
Қызмет көрсету саласы үшін шығынсыздық нүктесі

Adambekova
Ainagul

- ▶ Егер компания өндірістік кәсіпорын болмаса, онда 1 тауар бірлігінің өзіндік құнын есептеу ол үшін не қиын, немесе бұл мәндер орташа мәнді алу үшін тым әртүрлі. Бөлшек сауда кәсіпорнында мүлдем басқа бастапқы бағадағы 1000 атау болған кезде, есептеулерде нақты өзіндік құн көрсеткіштерін емес, сатудан түскен мақсатты табысты есепке алған ыңғайлы. Қызмет көрсету саласы үшін операцияның мақсатты кірістілігіне негізделген залалсыздық нүктесін есептеу де ыңғайлы.
- ▶ Өткізуден түскен табыс – бұл өнімнің бағасы мен оның өзіндік құны арасындағы қалыптасқан қатынас. Басқаша айтқанда, компания тауарды сатудан алуды жоспарлап отырған пайда нормасын анықтайды (оның өзіндік құнына үстеме). Мақсатты рентабельділік пен тұрақты шығындарды біле отырып, келесі формуланы пайдалана отырып, залалсыздық нүктесінде кірістің қажетті мөлшерін анықтауға болады:

$S = FC / R$, мұндағы S – кезеңдегі сатудан түскен кіріс, R – сату рентабельділігі, ал FC – жобаның тұрақты шығындары.

Параметр	Мағынасы
Бір өнімнің параметрі	
Рентабельділігі, %	57,0
Өнім құны, тенге	8000,0
Тұрақты шығындарды есептеу	
Тұрақты шығындар, тенге	280000
Персонал	200000
Жалға беру	50000
Жарнамалық шығындар	30000
Шығынсыздық нүктесін есептеу	
Сату көлемі, дана	188
Сату көлемі, тенге	2813
Рентабельділігі, %	
Сату көлемі, дана	61
Сату көлемі, тенге	491228



Мысалы

*Adambekova
Ainagul*

- ▶ Біз консалтингтік қызмет көрсететін компания ашуды шештік делік. Біздің қызметтеріміздің тұжырымдамасының кеңдігіне байланысты 1 жобаның құнын анықтау біз үшін өте қиын, сондықтан бизнес-жоспарға жобаның мақсатты табыстылығын енгізу бізге оңайырақ. Біз сатудан түскен кірісті 57% деңгейінде белгіледі шештік. Айына тұрақты шығындарымыз 280 000 теңге, ал қызметтің орташа бағасы 8 000 теңге болады деп болжап отырмыз.
- ▶ Осылайша, формуламызды пайдалана отырып, жобаның шығынсыздық нүктесін анықтай аламыз:
- ▶ Мақсатты сату көлемі = $280\ 000 / 57\% = 491\ 228$ теңге. Біздің қызметіміздің орташа бағасы 8000 теңге болады деп есептесек, жоба өзін-өзі ақтауы үшін айына 61 клиентті қабылдау керек ($491228 / 8000 = 61$).



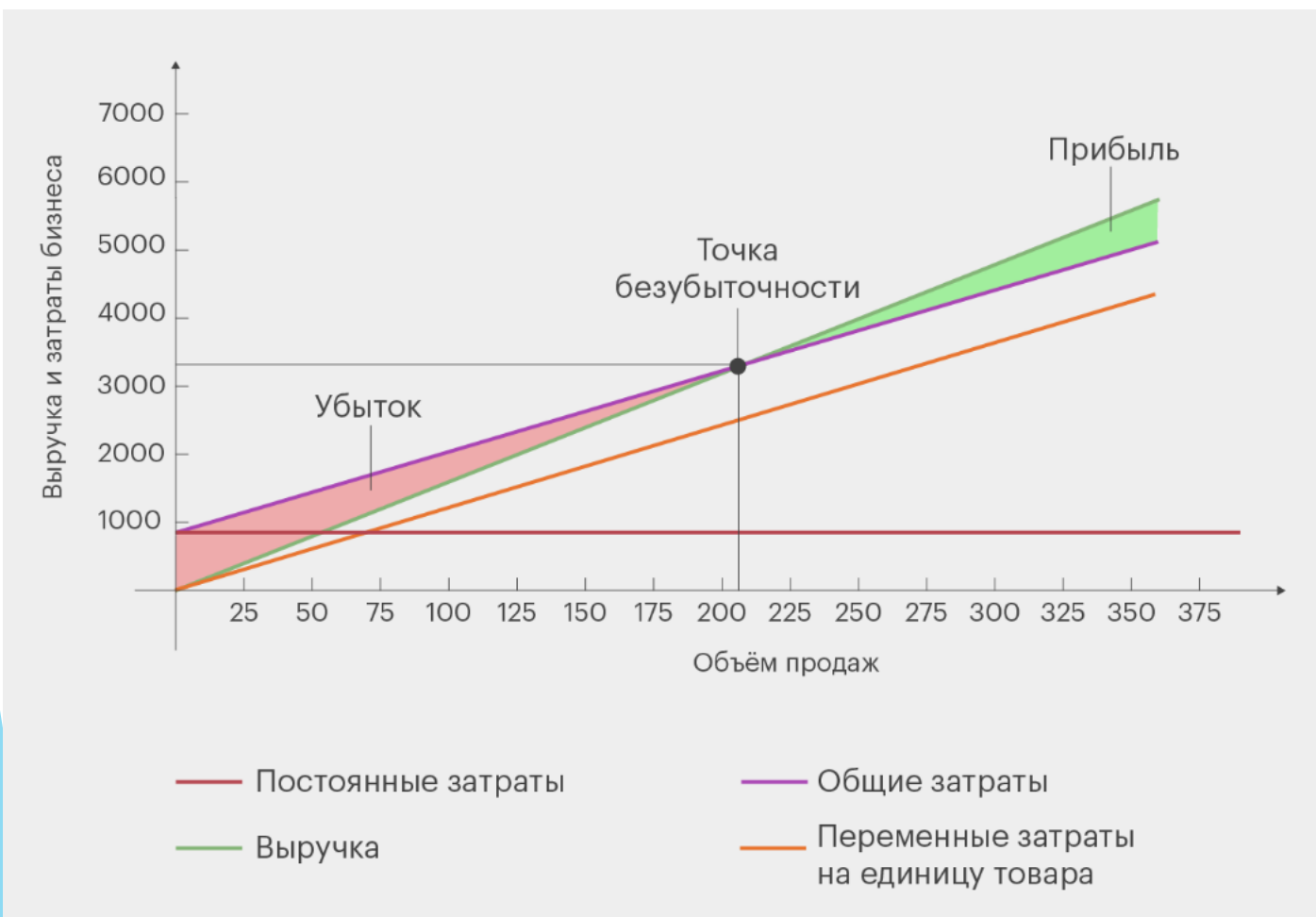
Шығынсыздық нүктесінің сүреті

- ▶ Сондай-ақ графикалық әдіс арқылы жобаның шығынсыздық нүктесін анықтауға болады. Шығынсыздық нүктесін табу графигін құру үшін мыналарды білу керек: тұрақты шығындар деңгейін, 1 тауар бірлігінің өзіндік құнын және 1 тауар бірлігінің сату бағасын. Содан кейін 2 қисық сызықты салу керек.
- ▶ Бірінші қисық компанияның барлық шығындарының қосындысы болады (және өндіріс көлеміне байланысты):
- ▶ $y = FC + VC(x)$.
- ▶ Екінші қисық тауарды сатудан түсетін табысты білдіреді, ол компанияның өндіріс көлеміне байланысты болады: $y = px$.
- ▶ Осы екі қисықтың қиылысуы жобаның шығынсыздық нүктесі болады.

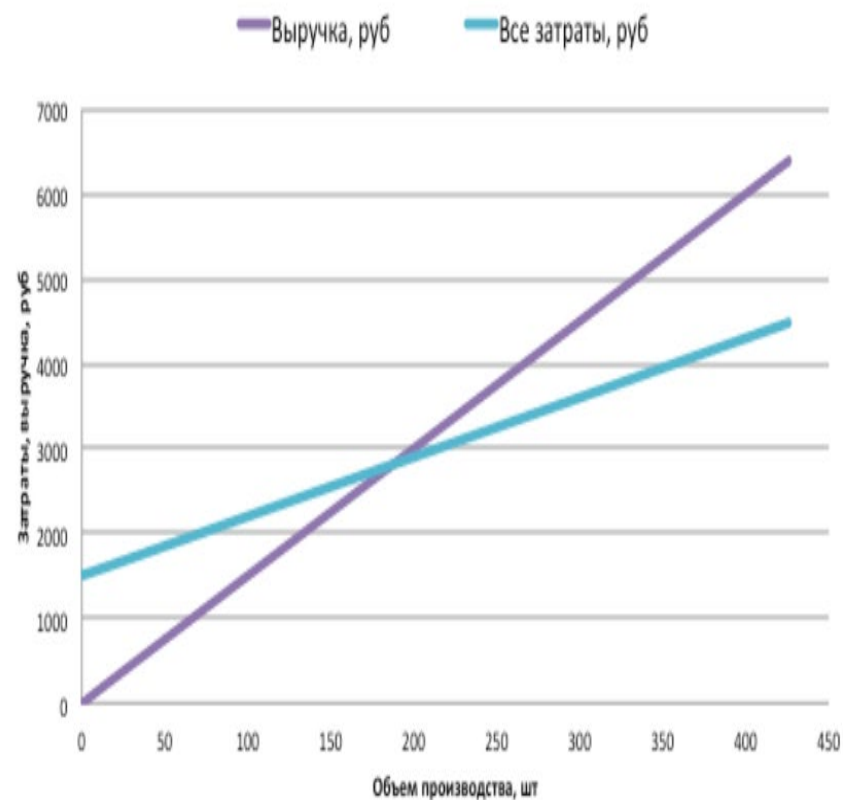
Adambekova
Ainagul



Шығынсыздық нүктесінің суреті



Расчет точки безубыточности графически





Жеке кәсіпкер қолдан жасалған рюкзактарды сатады делік. Оның бизнесі үшін шығынсыздық нүктесін есептеп көрейік - оларды өндірудің тұрақты және ауыспалы шығындарын жабу үшін қанша рюкзактар сату керек.

Бір рюкзактың бағасы	7000 тенге
Бір рюкзакқа арналған материалдардың құны	3000 тенге
Бір рюкзактың жеткізу құны	300 тенге
Коммуналдық шаруашылық және байланыс, айына	5000 тенге
Әлеуметтік желілердегі жарнама, айына	3000 тенге

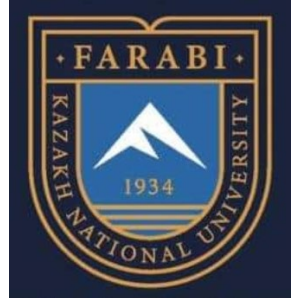
- ▶ Тұрақты шығындарды есептейік. Оның ішінде коммуналдық қызметтер, байланыс және әлеуметтік желілердегі жарнамалар:
 - ▶ $5\ 000\ \text{теңге} + 3\ 000\ \text{теңге} = 8\ 000\ \text{теңге}$.
 - ▶ Тауар бірлігіне айнымалы шығындарды есептейік. Оларға материалдардың құны мен жеткізу шығындары кіреді: $3000\ \text{теңге} + 300\ \text{теңге} = 3300\ \text{теңге}$.
- ▶ Шығынсыздық нүктесін физикалық түрде есептейік. Шығынсыздық нүктесі = $\frac{\text{Тұрақты шығындар}}{(\text{Бірліктің бағасы} - \text{Бірліктің ауыспалы шығындары})} = \frac{8000\ \text{теңге}}{(7000\ \text{теңге} - 3300\ \text{теңге})} = 2.1$.
- ▶ Оны дөңгелету үшін кәсіпкер тұрақты және ауыспалы шығындарды өтеу үшін айына екі рюкзак тігіп, сатуы керек, бұл жағдайда оның табысы нөлге тең болады. Егер олар одан екі рюкзактан артық сатып алса, ол пайда таба бастайды.



Adambekova
Ainagul

	Бір рюкзак	Бір сөмке
Баға, тенге	7000	9000
Болжамды сату көлемі, дана	7	5
Материалдардың құны, тенге	3000	4000
Жеткізу құны, тенге	300	300

- ▶ Кәсіпкер тек рюкзактарды ғана емес, сөмкелерді де тігіп, сатады делік. Бұл жағдайда әрбір өнім үшін шығынсыздық нүктесін жеке есептеудің мәні жоқ.
- ▶ Шығынсыздық нүктесін ақшалай түрде есептеп көрейік - кәсіпкерге сөмкелер мен рюкзактарды тігудегі барлық шығындарды жабу үшін қанша сату керек.
- ▶ Коммуналдық қызмет, байланыс және әлеуметтік желілердегі жарнама құны өзгерген жоқ. Жалпы кіріс пен жалпы айнымалы шығындардың қандай болатынын түсіну үшін болжамды сату көлемін білу қажет.
- ▶ Жалпы кірісті есептейік. Ол үшін тауардың бағасын олардың болжамды сату көлеміне көбейтеміз: $(7\ 000\ \text{теңге} \times 7) + (9\ 000\ \text{теңге} \times 5) = 94\ 000$ теңге.
- ▶ Тұрақты шығындарды есептейік. Оның ішінде коммуналдық қызметтер, байланыс және әлеуметтік желілердегі жарнамалар: $5000\ \text{теңге} + 3000\ \text{теңге} = 8000$ теңге.
- ▶ Барлық сатылым көлеміне ауыспалы шығындарды есептейік. Оларға материалдардың құны мен жеткізу шығындарының болжамды сату көлеміне көбейтіндісі кіреді: $(3000\ \text{теңге} + 300\ \text{теңге}) \times 7 + (4000\ \text{теңге} + 300\ \text{теңге}) \times 5 = 23\ 100\ \text{теңге} + 21\ 500\ \text{теңге} = 44\ 600$ теңге.
- ▶ Шығынсыздық нүктесін ақшалай түрде есептейік. Шығынсыздық нүктесі (ақшамен) = $\text{Тұрақты шығындар} / (\text{Кіріс} - \text{Айнымалы шығындар}) \times \text{Табыс} = 8\ 000\ \text{теңге} / (94\ 000\ \text{теңге} - 44\ 600\ \text{теңге}) \times 94\ 000\ \text{теңге} = 15\ 223$ теңге.
- ▶ Осылайша, кәсіпкер барлық шығындарын өтеу үшін құны 15 223 теңге тұратын сөмкелер мен рюкзактарды сатуы қажет. Бұдан жоғары алатын сома оның пайдасына айналады.



ШЫҒЫНСЫЗДЫҚ НҮКТЕСІ ТУРАЛЫ ЕҢ БАСТЫСЫ

- Шығынсыздық нүктесі – бұл бизнес «нөлдік деңгейде» жұмыс істейтін табыс сомасы: оның кірісі оның шығыстарына тең. Бизнесінің шығынсыздық нүктесінен жоғары тапқан кез келген нәрсесі оның пайдасына айналады.
- Шығынсыздық нүктесін есептеу үшін тұрақты және айнымалы бизнес шығындарының көрсеткіштері, болжамды кірістер, сондай-ақ тауарлар немесе қызметтер бірлігінің құны қажет.
- Шығынсыздық нүктесі ақшамен немесе физикалық түрде есептеледі. Бірінші жағдайда олар барлық шығындарды жабу үшін қанша тауарлар мен қызметтерді сату керектігін анықтайды. Екіншіден, барлық шығындарды жабу үшін қанша тауарлар мен қызметтерді сату керек.
- Сыртқы сарапшылар, мысалы, инвесторлар немесе кредиторлар да залалсыздық нүктесін есептеуді сұрауы мүмкін. Олар оны компанияның жұмысын бағалау үшін пайдаланады. Бизнесінің нақты өнімділігі залалсыздық нүктесінен қаншалықты «үзілсе», бизнес соғұрлым тұрақты және төлем қабілетті болады.



*Adambekova
Ainagul*

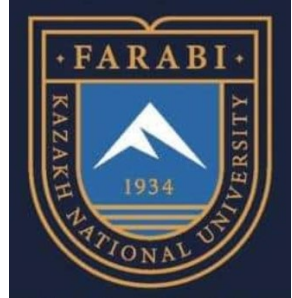
- ▶ Маңызды нәрселерді ескеру қажет:
- ▶ Тұрақты шығындар деңгейі. Егер кіріс өссе, ол өзгермеуі керек немесе бұл өзгерістер шамалы болуы керек;
- ▶ Айнымалы шығындардың табысқа қатынасы. Бұл көрсеткіш сол деңгейде қалуы немесе көлем өскен сайын төмендеуі керек. Яғни, түсімдердің өсу қарқыны өзгермелі шығындардың өсу қарқынынан жоғары болуы керек немесе төтенше жағдайларда онымен бір деңгейде болуы керек;
- ▶ Таза пайданың табысқа қатынасы. Бұл коэффициент те көлемнің ұлғаюымен өсуі керек;
Абсолютті, яғни жалпы мәндегі таза пайда. Егер ол кірістің өсуімен өспесе немесе азайса, онда бұл жоғарыда талқыланған көрсеткіштердің нашарлауын өткізіп алғандар үшін «соңғы қоңырау». Бұл жағдайда сіз шұғыл түрде талдау жасап, жағдайды түзету үшін шаралар қабылдауыңыз керек.
- ▶ Әрбір кәсіпкер үшін ол дамыта алмайтын белгілі бір «шектеу» бар деп ойлау дұрыс емес.
- ▶ Біз айтқан шектеулер жеке «бизнес-бөлімшеге» қатысты: дүкен, шеберхана, өндірістік цех және т.б. Бірақ бизнес-модельдің өзі сәтті болып, пайда әкелсе, кәсіпкер оны кеңейте алады.
- ▶ Бұл ретте әрбір жаңа нүкте жергілікті ерекшеліктерді ескере отырып, оңтайлы деңгейде жұмыс істейді және жалпы бизнес барынша мүмкін болатын пайда әкеледі. Барлық танымал ресейлік және жаһандық желілік компаниялар дәл осылай дамып келеді.



Тарту әдісі бойынша микродеңгейдегі қаржыландыру көздері:

- ▶ Ішкі - кәсіпорында оның дамуын қамтамасыз ету үшін құрылған қаражат (пайданың капиталдандырылған бөлігі, амортизациялық аударымдар, кәсіпорын иелерінің салымдары және т.б.)
- ▶ Сыртқы - кәсіпорыннан тыс қалыптасатын қаражат (меншікті және тартылған, соның ішінде қарыз капиталы - мемлекеттік қаржыландыру, инвестициялық несиелер, меншікті бағалы қағаздарды орналастырудан түскен қаражат және т.б.)

*Adambekova
Ainagul*



Капитал иелерінің ұлты бойынша микродеңгейдегі қаржыландыру көздері:



Отандық капиталдан
жасалған
инвестициялық
ресурстар

Шетелдік капиталмен
жасалған
инвестициялық
ресурстар

шағын және орта бизнес үшін
неғұрлым қолжетімді

негізінен кәсіпорындардың
ірі инвестициялық
жобаларын іске асыруды
қамтамасыз етеді

*Adambekova
Ainagul*



Мүлік түрлері бойынша микродеңгейдегі қаржыландыру көздері:

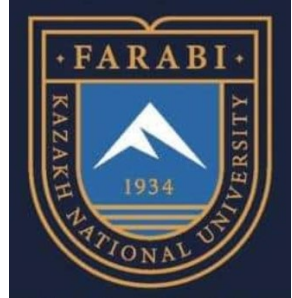
- ▶ Мемлекеттік инвестициялық ресурстар, соның ішінде. бюджет қаражаты, мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың қаражаты, мемлекеттік займдар және халықаралық несиелер
- ▶ Жеке инвестициялық ресурстар, соның ішінде. коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдардың, олардың бірлестіктері мен жеке тұлғалардың қаражаттары



Атау бойынша микродеңгейдегі қаржыландыру көздері:

- ▶ Меншікті - кәсіпорынға тиесілі (компанияның капиталы; салынған пайданың бір бөлігі; амортизациялық аударымдар; шаруашылық ішілік резервтер; мақсатты инвестицияға қайтарылмайтын негізде берілген басқа тұлғалардың қаражаты
- ▶ Тартылған, сондай-ақ қаржы нарығында жұмылдырылған (банктерден және барлық деңгейдегі бюджеттерден алынған несиелер, облигациялар шығарылымы және акцияларды сатудан түскен қаражат) және қайта бөлу арқылы алынған (шығындарды өтеу түрінде төленген сақтандыру сомалары; жинақталған ресурстар үлестік негізде, еңбек ұжымы мүшелерінің және басқа да тұлғалардың жарналары; кәсіпорындардың бірлестіктерінен түсетін орталықтандырылған қаржы ресурстары; орталықтандырылған бюджеттік және бюджеттен тыс аударымдар)





Қаржыландыру әдістері

- ▶ *Инвестицияларды қаржыландыру әдісі өз мәні бойынша инвестициялық процесті қаржыландыру мақсатында инвестициялық ресурстарды тарту механизмі болып табылады.*
- ▶ *Жалпы алғанда, жобаны қаржыландыру бөлінген қаражатты нақты жеке жобаның қажеттіліктері үшін қатаң мақсатты пайдалануды білдіреді.*
- ▶ *Жобалық қаржыландыру қаржылық активтерге емес, нақты инвестицияларға байланысты жеке кәсіпкерлерді қаржыландыру үшін қолданылады. Атап айтқанда, ол жаңа өнім түрлері мен технологиялық процестерді әзірлеуге және игеруге бағытталған инновациялық жобаларды қаржыландырудың ең маңызды тәсілі ретінде қызмет етеді.*
- ▶ *Жобаны қаржыландыру ішкі және сыртқы болуы мүмкін.*



Жобаны қаржыландыру

*Adambekova
Ainagul*

Ішкі (толық ішкі өзін-өзі қаржыландыру немесе «левереджсіз қаржыландыру») - жеке кәсіпкерлерді тек кәсіпорынның ішкі көздерден қалыптастырылатын меншікті қаржы ресурстары есебінен қаржыландыруды қарастырады.

Сыртқы, оның ішінде:

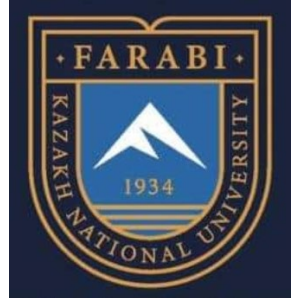
Бюджет
Қарыз (қарыз)
Бөлісу
Аралас
венчурлық



Ішкі қаржыландыру (өзін-өзі қаржыландыру)



- ▶ Артықшылық - инвестицияларды қаржыландырудың ең сенімді әдісі
- ▶ Кемшіліктері - ұзақ мерзімді перспективада болжау қиын және көлемі жағынан өте шектеулі
- ▶ Келесі жағдайларда тән:
- ▶ кәсіпорынның өмірлік циклінің бірінші кезеңінде, оның қарыздық капитал көздеріне қол жеткізуі қиындағанда;
- ▶ шағын жеке кәсіпкерлерді іске асыру кезінде.



Бюджеттік қаржыландыру

- ▶ Федералдық бюджеттен инвестициялар, қайтарымды және қайтарымсыз негізде берілетін аймақтық бюджеттердің қаражаты
- ▶ Негізгі формалар:
- ▶ жобаны субсидиялау;
- ▶ мемлекеттік кепілдіктер;
- ▶ мақсатты инвестициялық салық жеңілдіктері (мысалы, инвестициялық салық несиесі)



Қарыздық қаржыландыру :

- ▶ мамандандырылған инвестициялық несие желілерін қоса алғанда, инвестициялық банктік несие (ең таралған нысаны);
- ▶ мақсатты облигациялық несиелер;
- ▶ сатып алу инвестициялық жобаның бизнес-жоспарында көзделген жабдықты лизингке беру;
- ▶ коммерциялық жобаларды несие, яғни. инвестициялық жобаға қажетті активтерді бөліп төлеу арқылы сатып алу.



Банктік несиелеудің негізгі бағыттары:

*Adambekova
Ainagul*

- ▶ Инвестициялық несиелеу - инвестициялық жобаны несиелендіру (банктік кепілдіктер беру) нысанындағы қаржыландыру, бұл кезде міндеттемелерді өтеу көзі инвестициялық жобаның өзі өндіретін кірісті қоса алғанда, қарыз алушының бүкіл экономикалық қызметі болып табылады. Қарыз алушы тек жұмыс істеп тұрған кәсіпорын бола алады. Банк әдетте істердің барысын тұрақты бақылаумен шектеліп, жобаны іске асыру процесіне араласпайды.
- ▶ Жобаны қаржыландыру - бұл қаражатты қайтару және кіріс алу жобаны пайдалану сатысында негізінен ағыннан жүзеге асырылатын несие беру (банктік кепілдіктер беру) түріндегі банктің инвестициялық жобаға қатысуы. оның есебінен құрылған қаражат. Банк тұрақты мониторинг жүргізіп қана қоймай, инвестициялық жобаның тікелей қатысушысы болып табылады.





Жобаны қаржыландырудың үш негізгі нысаны бар:

Adambekova
Ainagul

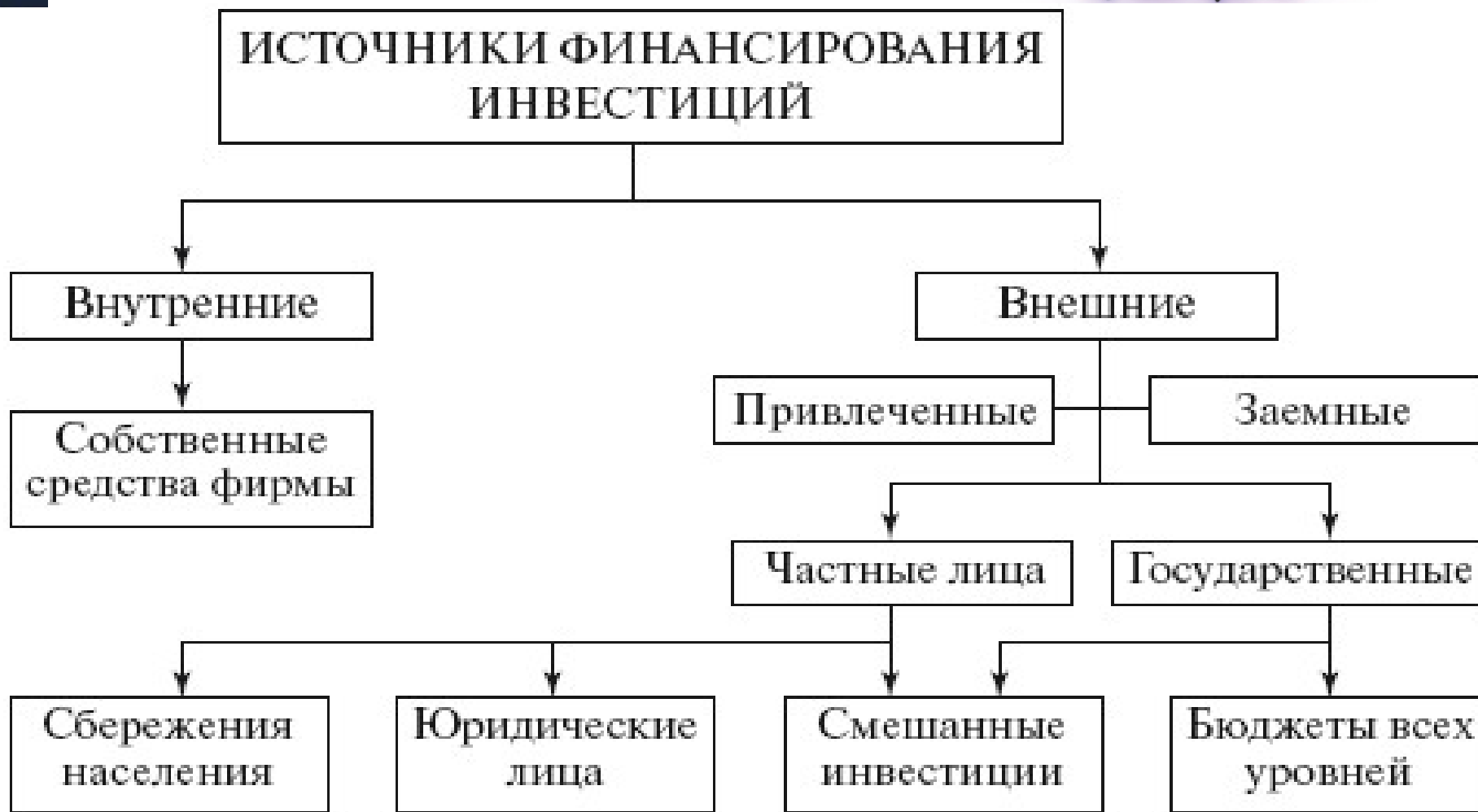


- ▶ қарыз алушыға толық жүгіну арқылы қаржыландыру, яғни белгілі бір кепілдіктердің болуы немесе жоба бойынша несие берушілердің жауапкершілігін (тәуекелдерін) шектеудің белгілі бір нысанын талап ету. Жобаның тәуекелдері негізінен қарыз алушыға түседі, ал несиенің «бағасы» салыстырмалы түрде төмен, бұл жобаны жүзеге асыру үшін қаражатты жылдам алуға мүмкіндік береді. Пайдасы төмен және коммерциялық емес жобалар үшін қолданылады;
- ▶ қарыз алушыға жүгінбей қаржыландыру, яғни несие берушінің қарыз алушыдан ешқандай кепілдігі жоқ және жобаны жүзеге асыруға байланысты барлық тәуекелдерді өз мойнына алады. Қарыз алушы үшін қаржыландыру құны айтарлықтай жоғары, өйткені несие беруші тәуекелдің жоғары дәрежесі үшін барабар өтемақы алуға үміттенеді. Осылайша табыстылығы жоғары және өткізу нәтижесінде бәсекеге қабілетті өнім шығаратын жобалар қаржыландырылады. Жобалар өндірістің озық технологияларын қолдануы, жақсы дамыған өнім нарықтары болуы, жобаны жүзеге асыру үшін ресурстарды жеткізушілермен сенімді келісімдерді қамтамасыз ету және т.б.;
- ▶ Шектеулі регрессті қаржыландыру - ең кең тараған нысан, жобаның барлық тәуекелдерін оның қатысушылары арасында бөлуді қарастырады - олардың әрқайсысы өзіне тәуелді тәуекелдерді қабылдайды. Бұл жағдайда барлық қатысушылар нақты коммерциялық міндеттемелерді қабылдайды, ал қаржыландыру құны қалыпты болады. Жобаның барлық қатысушылары соңғысының тиімді жүзеге асуына мүдделі, өйткені олардың пайдасы олардың қызметіне тікелей байланысты.



Қаржыландыру көздері

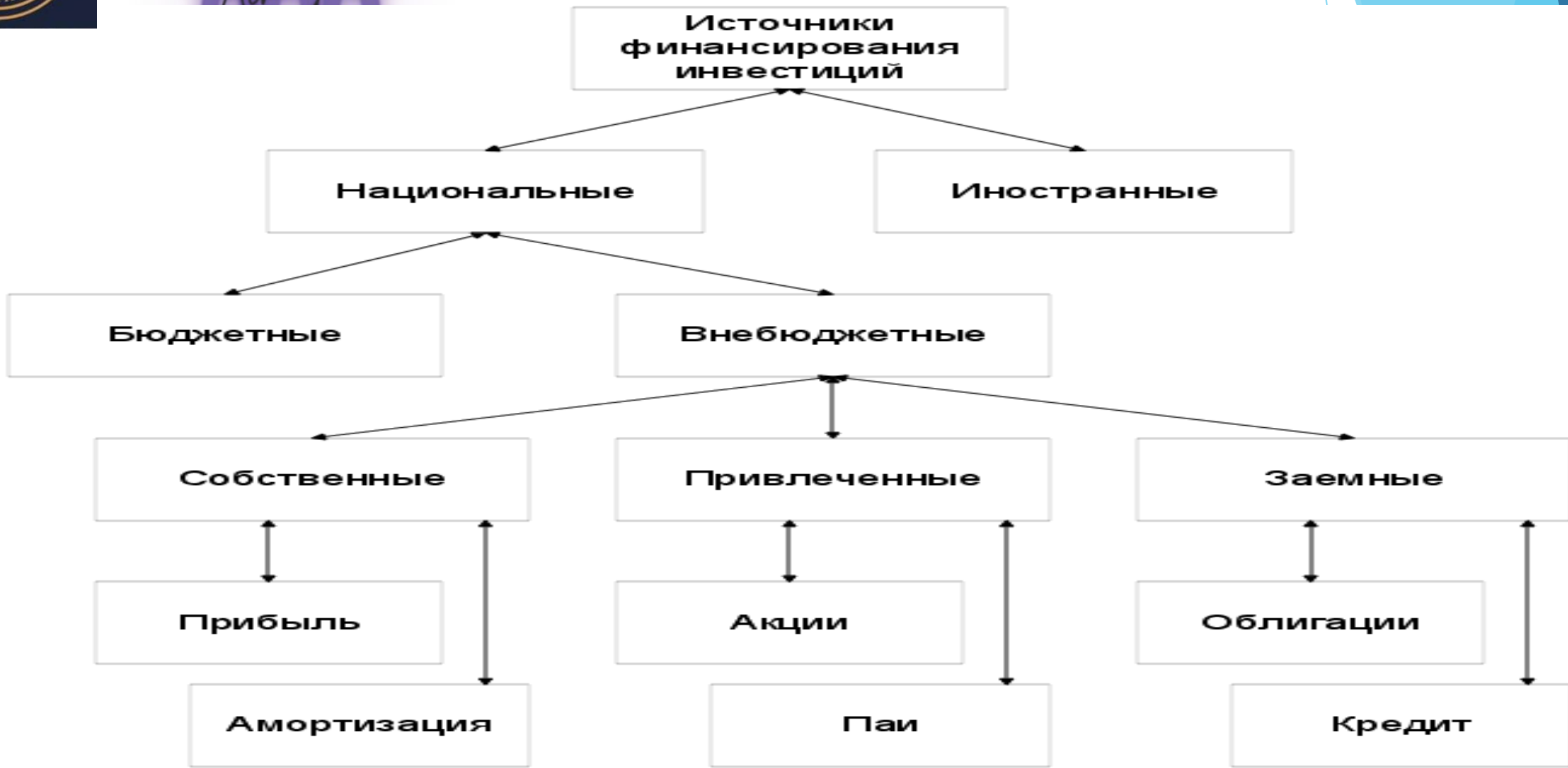
Adambekova
Ainagul



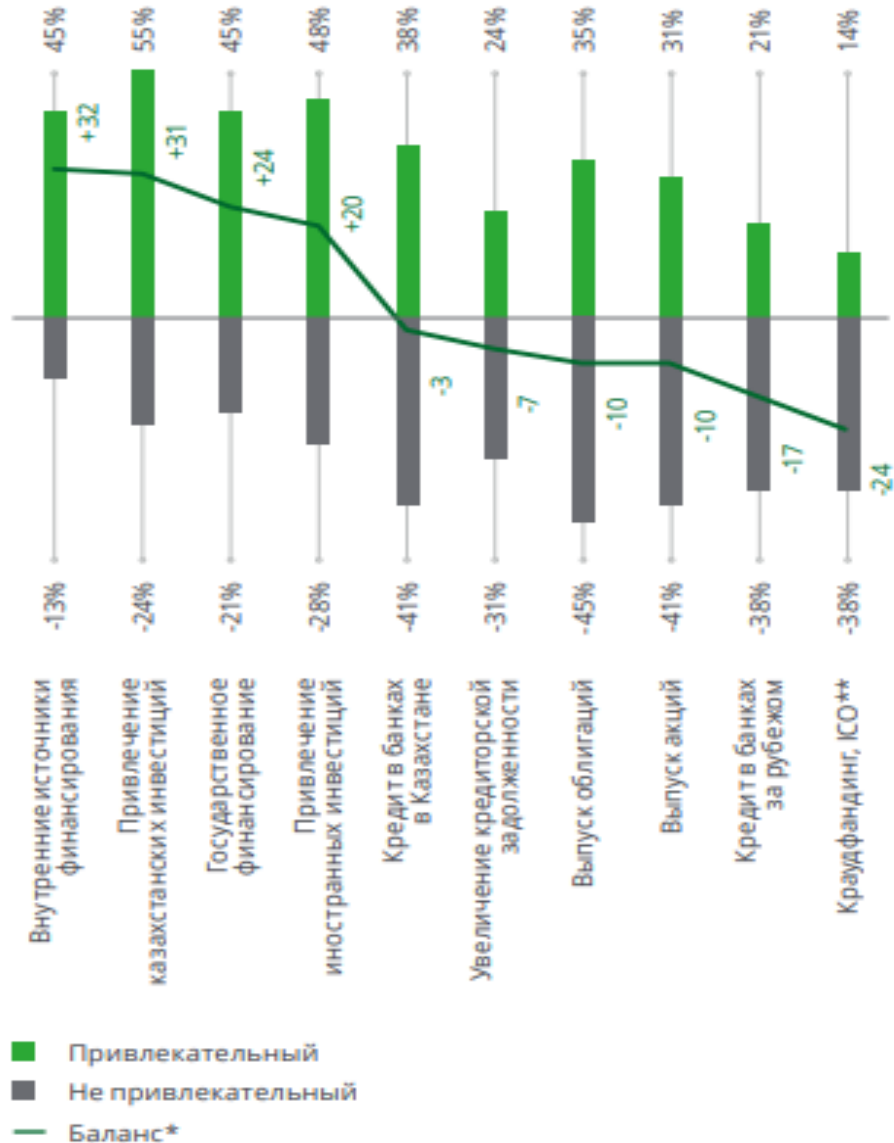


*Adambekova
Ainagul*

Қаржыландыру көздері



? Оцените, пожалуйста, привлекательность предложенных источников финансирования с точки зрения развития бизнеса.



* Ішкі қаржыландыру көздері бірінші кезекте кірісі 6-дан 50 миллиард теңгеге дейінгі (орташа көрсеткіштен 35 тармаққа жоғары) компанияларды қызықтырады.

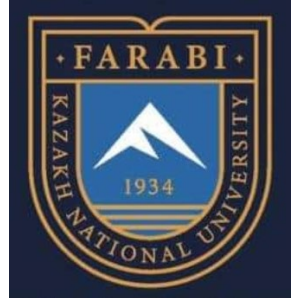
* Шетелдік инвестицияның тартымдылығын атап өткендердің үлесі ірі компаниялардың респонденттері арасында жоғары (орташа көрсеткіштен 20 балл жоғары).



*Adambekova
Ainagul*



- ▶ Қазақстандағы банктерден несие алу тұтыну секторындағы компаниялардың 67%-ы үшін ең алдымен өзекті қаржыландыру көзі болып табылады. Осы саладағы компаниялар өкілдерінің үштен бір бөлігі де шетелдегі банктерден несие алудың тартымдылығы туралы айтады.
- ▶ Өңдеу және өндіруші өнеркәсіп компанияларының өкілдері мемлекеттік қаржыландырудың тартымдылығын орташадан 39 тармаққа жоғары бағалады.



*Adambekova
Ainagul*



- ▶ Бағалы қағаздарды шығару (акциялар мен облигациялар) сияқты қаржыландыру көзі экономиканың қаржы секторындағы компаниялар үшін ең тартымды болып табылады (тиісінше 53 тармаққа және 38 тармаққа).